

**Лекция на тему:
Порядок ведения
розговора**

Лектор: Заричная Т.П.

План.

Введение

1. Правила начала беседы
2. Умение слушать собеседника
3. Правила эффективной беседы
4. Скука – враг беседы
5. Порядок прекращения беседы

Введение

- То ,что люди называют «светской беседой» , не так уж и немаловажно. Независимо от того, насколько хорошо вы владеете программным обеспечением или разбираетесь в дизельных двигателях, вы не подниметесь выше некоторого уровня без определенных навыков. Это означает, что надо уметь поддерживать разговор не только в зале заседаний, но и за обеденным столом, и на офисном пикнике.

1. Правила начала беседы.

1. подходите спереди, а не с тыла или сбоку.
2. Назовите имя человека, если вы его знаете. Если нет, улыбнитесь, протяните руку и представьтесь.
3. Добавьте какую-нибудь информацию, которая вас характеризует и/или объясняет причину представления.
4. Если кто-то подходит к вам, немедленно уделите этому человеку все свое внимание.
5. Если кто-то представляет вас, посмотрите сначала на того, кто вас представляет, а затем на человека, с которым вы знакомитесь.
6. Если вы уже беседуете и к вам присоединяется другой человек, передайте ему краткое содержание беседы.

2. Умение слушать собеседника

- Когда люди говорят о ком-то как о хорошем собеседнике, на самом деле они часто подразумевают, что этот человек — хороший слушатель. Мы слушаем другого не только ради получения ценной информации, необходимой, чтобы выстроить диалог, но и ради того, чтобы определить тон голоса, который мог бы показать нам отношение человека или его позицию по отношению к какому-либо предмету.

Побуждение к разговору

Намного важнее заставить другого человека говорить, чем показать, какие диалоговые боеприпасы есть в арсенале у вас.

1. Попросите человека рассказать о себе.
2. Задавайте вопросы, на которые нельзя ответить простыми «да» или «нет».

Собеседник

Характеристики хорошего собеседника:

- Любопытность. Всегда приятно встретить человека, который интересуется тем, кто вы и что вы говорите. Эти люди задают умные вопросы и действительно выслушивают ваши ответы.
- Чувство юмора. Ничто так не сближает, как общий смех. Неплохо, конечно, иметь некий арсенал шуток, но истории из реальной жизни — особенно из жизни знакомых и известных людей — иногда лучше, чем самые остроумные шутки. Сарказм и ирония прекрасны, если их объект достаточно удален от жизни слушающих. Политические деятели, гиганты бизнеса и знаменитости — вот подходящие цели.
- Искреннее желание порадовать других. Это не может быть фальшивым.

Клише

- Конечно, для того чтобы беседа протекла гладко, можно положиться на разговорные клише. В конце концов, эти высказывания стали клише потому, что они очень полезны. Так что не стесняйтесь говорить о погоде, политике и задержке авиарейса.
- Вопрос о возможных общих знакомых.
- Полезное диалоговое клише — новости. У каждого есть свое мнение о текущих событиях, и людям нравится, когда их спрашивают об этом

3. Правила эффективной беседы

Избегайте следующих тем в разговоре:

- Плохие новости, типа авиакатастроф или рака у общего знакомого
- Религия
- Политическая философия
- Ваше здоровье или ваши болезни
- Ваше продвижение по службе или отсутствие этого
- Цены в текущий момент
- Ошибки или неудачи других

В ходе беседы избегайте

следующего:

- Не сутультесь, но и не стойте по стойке «смирно».
- Не складывайте руки на груди и держите их подальше от волос и лица.
- Не рассказывайте длинные скучные анекдоты.
- Не играйте роль.
- Не ускоряйте разговор, пробуя впихнуть в каждую паузу столько информации, сколько можно.
- Не замедляйте разговор.
- Не смотрите, как другие люди перемещаются по комнате в то время как кто-то говорит с вами.
- Не переполняйте свой разговор непонятными или загадочными словами, иностранными фразами или техническим арго.

Надо говорить

- Забавный кинофильм, который вы только что посмотрели.
- Банкротство основной местной компании (или слияние компаний, расширение или переселение).
- Недавнее неудачное или героическое выступление местной спортивной команды.
- Потрясающий ресторан, который вы обнаружили.
- Продвижение или перевод по службе, брак или беременность общих друзей.
- Развитие событий в нашумевшем деле, рассматриваемом в суде или находящемся в расследовании.
- Премьера на Бродвее или в вашем собственном местном театре.
- Какой популярный певец прибывает в город и можно ли будет достать билеты.

4. Скука – враг беседы

Некоторые сигналы скуки:

- Глаза слушателей становятся стеклянными, они смотрят вдаль, или на свои часы, или ботинки.
- Слушатели говорят что-нибудь вроде: «В чем суть этой истории?» или «Да, мы знаем».
- До вас доходит, что вы единственный, кто говорит последние не сколько минут.
- Вы чувствуете, что используете технические термины или непонятные слова.
- Вы замечаете, что смеетесь вы один (или даже улыбаетесь) тому, что, по вашему мнению, забавно или остроумно.
- Вы чувствуете, что повторяетесь или перескакиваете с одной мысли на другую.
- Вы используете банальные «народные» пословицы и поговорки.

Порядок прекращения беседы

- Когда настает время выйти из беседы, нельзя просто ее прервать или сказать: «Мне нужно идти», — и уйти.
- Людям нужно подтверждение начала и завершения их деловых отношений с другими.



Благодарю за внимание!