

# КАК ИСПОРТИТЬ ПЕРЕГОВОРЫ

## ДЛЯ ТЕХ, КТО ЗНАЕТ «КАК НАДО», А ДЕЛАЕТ, ЧТО ПОЛУЧАЕТСЯ

### Часть IV

*Тему речевой коммуникации трудно переоценить. Познание и развитие своих речевых возможностей помогает человеку не только определить свое место в обществе, но и двигаться по социальной и карьерной лестнице. В итоговой статье цикла «Как испортить переговоры» мы немного обобщим все ранее сказанное и выделим главные советы на пути к совершенствованию своей речи.*

Ваша речь для вас всегда будет понятнее, чем для других!

Вы знаете, что хотите сказать и стремитесь донести всегда нечто большее, чем язык способен передать. Именно поэтому полезно убрать максимальное количество искажений информации на пути к сознанию собеседника. Однако не будем спешить. Чтобы вас услышали, важно, в первую очередь, чтобы вас было физически легко и приятно слушать. Это трудно заметить, поскольку свои мысли мы слышим и понимаем достаточно хорошо и потому удивляемся, когда кто-то переспрашивает нас из-за тихого голоса или недопонимает из-за путаной формулировки. А кто-то вместо того, чтобы спросить, додумает что-то свое, что в дальнейшем может повлиять на взаимоотношения.

В первую очередь ваша речь должна быть внятная, комфортная по темпу и громкости, а также приятная по звучанию. Чем больше зажат голос, тем больший дискомфорт это приносит тому, кто его слышит. В конечном счете, это мешает вашему собеседнику сосредоточиться на содержании разговора. Как из-

учить свой собственный голос и поменять «минусы» на «плюсы», вы можете прочитать во второй части данного цикла публикаций, а также в моей книге «10 шагов преобразования речи». А теперь запомните этот вредный совет и не делайте так:

**Чтоб повысить градус риска  
Быть в конце любого списка,  
Горло в речи  
зажимай –  
Голос кверху  
поднимай!**

Ваша речь по одному или нескольким признакам должна быть похожа на речь собеседника!

Так вы достигните большего понимания. Среди основных признаков можно отметить скорость, высоту и громкость. Используйте также слова, которыми говорит собеседник, чтобы доносить до него свои мысли. Если, например, он произносит «крупный» и «маленько», не говорите «большой» и «немного».



Избегайте монолога!

Вы не узнаете, что на уме у собеседника, если он будет молчать. Ищите повод задать уточняющий вопрос. Стимулируйте его говорить о том, чего он хочет, что он ждет от вас. Если вы склонны к монологу, это может оказаться главным барьером на пути к взаимопониманию и сотрудничеству и на работе, и в жизни:

**Чтоб в талантливой  
идеи  
Люди суть не  
разглядели,  
И никто понять не  
смог,  
Вам поможет  
МОНОЛОГ.**

Эти и другие элементы речи можете учитывать при выполнении практики, которую я предлагаю вам сегодня.

## ПРАКТИКА «ТРИ СОСТОЯНИЯ РЕЧИ»

Вы хотите научиться уверенной речи. Если обратить свое внимание не на то, что вам нужно, а на то, что у вас уже есть, будет проще добиться качественного результата. Уверенная речь может проявляться, а может пропадать в разных ситуациях, однако сам факт наличия такого опыта значительно повышает вероятность получить быстрый и устойчивый результат. Чтобы научиться «включать» уверенную речь в нужный момент, проведите исследование. Спрашивайте себя каждый раз, когда разговариваете: «В каком состоянии сейчас находится моя речь: «Неуверенность», «Норма», или «Убедительность»?

### ЭТАП «ИССЛЕДОВАНИЕ»

Наблюдайте за реакциями собеседника. Это даст вам более четкую, объективную картину «здесь и сейчас». Следует именно наблюдать, стараясь не вмешиваться в естественный процесс общения.

Так вы сможете повысить осознанность речи, чтобы в дальнейшем научиться переключать её между тремя состояниями: неуверенность, норма, убедительность.

Сопроводите этап исследования периодическими аудиозаписями своего общения. Прослушивайте, как ваша речь звучала и сверяйте со своими ощущениями.

### Благодарность автору

В этом году Вестник Совета в рубрике «Руководителю на заметку» предложил своему читателю практический курс по совершенствованию речи. Из него мы получили много советов о том, как сделать свою речь красивее, увереннее и убедительнее. Помог в этом Константин Орищенко – профессиональный тренер по развитию голосовых и речевых возможностей человека, и за нашу совместную работу мы выражаем ему свою признательность и благодарность.

Надеемся, что каждый из представленных материалов был вам интересен, и вы уже начали самостоятельную работу по преобразованию речи, выполняя каждое из предложенных заданий. На случай, если вдруг появятся вопросы и потребуются персональная консультация, запросить контакты нашего автора вы можете в исполнительной дирекции Совета.

### ЭТАП «ОСОЗНАНИЕ ИМЕЮЩЕГОСЯ ИНСТРУМЕНТАРИЯ»

Начертите на листе таблицу из 3-х столбцов. Озаглавьте их «неуверенность», «норма» и «убедительность». Заполняйте соответствующие столбцы признаками того или иного проявления речи, которые заметите при прослушивании записей своей речи.

Например, вы прослушали запись своего разговора, и вам показалось, что речь у вас звучит нормально. В колонку «норма» вы вписываете свои характеристики речи: говорил в среднем темпе, использовал нормированные паузы, выделил главную мысль с помощью интонации, пару раз вздохнул, повысил внятность, когда задавал вопрос и т.д.

### ЭТАП «НАРАЩИВАНИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ»

Вы уже можете увидеть в столбцах таблицы, какими атрибутами убедительности вы владеете, лучше осознаёте некоторые проявления неуверенности и понимаете, что для вашей речи – норма. Теперь начните дописывать в столбец «убедительность» атрибуты, которые хотели бы добавить в свою речь.

Постарайтесь, чтобы этот столбец стал хотя бы вдвое длиннее, чем каждый из двух соседних столбцов. Следует написать как можно больше измеримых, слышимых характеристик убедительной речи, которые вы наблюдали у других и хотели бы «примерить на себя».

С этого момента выбирайте самый простой для вас атрибут убедительной речи и используйте его 1 раз в день в любом общении. Сопровождайте эту практику аудиозаписями и постепенно достигайте максимальной естественности с новым атрибутом.



Константин Владимирович Орищенко  
тренер по развитию голосовых  
и речевых возможностей человека