

# ИСКУССТВО ДИАЛОГА

**КАК ПОДДЕРЖАТЬ РАЗГОВОР**

Дистанционный урок «Школа общения»

Педагог-психолог  
Саблина Вера Павловна

# Что необходимо для поддержания разговора?

Поддерживать разговор бывает достаточно трудно. Важно освоить приёмы, помогающие сохранить у собеседника интерес к общению и продолжению разговора именно с вами. Для этого необходимо:

1. Проявить собственную заинтересованность в разговоре, и интерес к тому, что собеседник говорит.
2. Поддерживать такой ритм беседы, который позволит добиться обоюдного взаимопонимания с другим человеком.
3. Стремиться к тому, чтобы собеседник чувствовал себя комфортно во время общения с вами. Этому способствует соответствующий язык телодвижений.

# Демонстрация заинтересованности

## 1. Выбирайте такие темы для разговора, которые могут заинтересовать вашего собеседника.

- В целом, люди любят говорить о себе и о своих интересах. Поэтому поддержать разговор можно обсуждением тех тем, которые нравятся вашему собеседнику. Задайте вопросы об учебе или работе, его увлечениях или хобби, о семье и друзьях или о прошлом (спросите, откуда приехал этот человек или какова история его семьи).
- Проанализируйте информацию из прошлых частей разговора, чтобы понять, стоит ли закончить обсуждение какой-то темы или можно ее продолжить. Например, если ранее человек обмолвился, что увлекался верховой ездой, можно попробовать расспросить его об этом, или о том, каково это садиться на лошадь в первый раз и как он на это решился.



# Демонстрация заинтересованности

## 2. Задавайте собеседнику открытые вопросы.

- Вопросы, которые требуют односложных ответов “да” или “нет”, способны остановить разговор. Старайтесь задавать открытые вопросы, которые дают возможность собеседнику отвечать на них настолько развернуто, насколько он захочет. С другой стороны, открытые вопросы более требовательны к тому, кому приходится отвечать. Например, не стоит задавать собеседнику вопрос такого вида: "Итак, ты целый год учился за границе в 2006-м, правильно?" Вместо этого попробуйте спросить его: "И каково учиться за границей?" Второй вариант вопроса дает собеседнику больше пространства для того, чтобы дать развернутый ответ.
- Если вы случайно задали вопрос, требующий ответа "да" или "нет", произнесите фразу следующего типа: "Пожалуйста, расскажите об этом подробнее".





# Демонстрация заинтересованности

## 3. Внимательно слушайте то, что вам говорят.

- Когда дело касается построения диалога, умение слушать столь же важно, как и умение говорить. Если вы умеете активно слушать, у вас появляется возможность понять точку зрения собеседника. Прежде чем что-либо говорить, дождитесь, когда человек полностью выскажется. Затем сами подытожьте все сказанное, чтобы показать собеседнику, что вы его внимательно слушали. Для этого можно воспользоваться фразой: "Похоже, что..." Если вам будет что-то не понятно, задайте собеседнику уточняющий вопрос, например, следующего типа: "Вы имеете в виду, что...?"
- Будучи хорошим слушателем, можно поднимать в разговоре любые темы, затронутые ранее лишь вскользь, чтобы продолжить дальнейшее общение. Например, можно сказать: "Чуть раньше вы обмолвились, что..."



# Демонстрация заинтересованности

## 4. Поддерживайте желание собеседника говорить.

- Человек, который лучше всего умеет слушать, не просто сидит и неотрывно смотрит на своего собеседника во время разговора. Не прерывая собеседника, он демонстрирует свою заинтересованность в том, чтобы услышать продолжение. Этому помогают небольшие междометия, как “Ах!” или “О?”.
- Также воодушевить собеседника на продолжение своего рассказа могут побудительные фразы, наподобие следующей: “А что было дальше?”
- Побуждением к продолжению рассказа могут быть кивки и отражение на лице тех же эмоций, что и у собеседника, например, удивления или грусти.



# Поддержание хорошего ритма разговора

## 1. Будьте честны и говорите о том, что вас волнует.

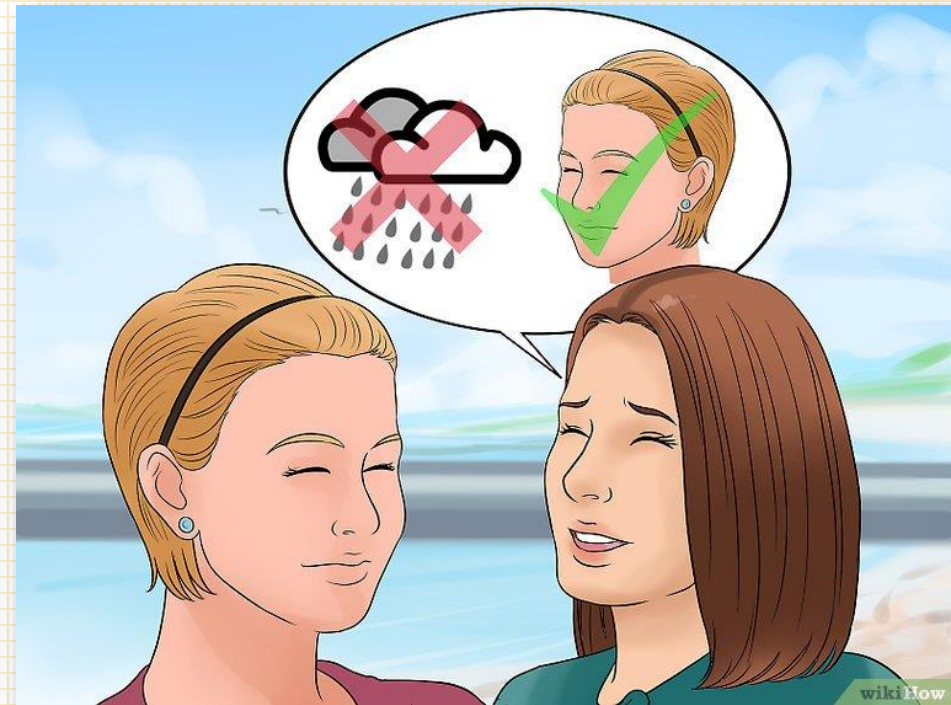
- Одна из причин, по которой многие разговоры получаются короткими – это то, что оба собеседника задумываются над тем, что им следует и не следует говорить. Когда старая тема разговора исчерпала себя, вы не в состоянии сразу же понять, насколько уместно будет озвучить то, что пришло вам в голову. В такой ситуации следует придерживаться стратегии говорить о том, что вас волнует. Например, в разговоре возникла неловкая пауза, а сами вы думаете о том, как же вам неудобно в этих туфлях на каблуках. Конечно, если вы выпалите: “В этих каблуках просто не возможно!” – собеседнику это может показаться странным. Но столь честная фраза может разрядить атмосферу и сделает ваш разговор более живым и неформальным.



# Поддержание хорошего ритма разговора

## 2. Научитесь признавать неловкие моменты и извиняться.

- Даже самые удачные разговоры порой наталкиваются на препятствия, угрожающие все испортить. Если вы сделаете вид, что ничего не произошло, это может оттолкнуть вашего собеседника. Самым эффективным решением проблемы является ее признание и активные действия по устранению проблемы. Например, если вы оговорились или сказали что-то обидное, немедленно извинитесь, чтобы вернуться к начатому. Не делайте вид, что не замечаете смущения собеседника, попробуйте исправить ситуацию сразу.





# Поддержание хорошего ритма разговора

## 3. Вынуждайте собеседника смеяться.

- Юмор – отличный способ поддержать разговор. Он также позволяет укрепить связь с собеседником. Люди более склонны смеяться вместе со своими друзьями, поэтому, если вы вынудите собеседника смеяться, то он станет к вам более расположен.
- Чтобы вызвать у кого-либо смех, не обязательно осыпать собеседника шутками и анекдотами. Вы можете вызвать улыбку, посмеявшись сами над собой. Например, вы уже несколько раз упоминали в разговоре о своем увлечении аниме. После третьего раза можно сказать: "Кажется, мне пора перестать упоминать про аниме, пока ты не решила, что я на этом зациклен... Хотя, да. Я увлечён аниме и даже ношу с собой костюм любимого персонажа... Просто шучу!"



# Поддержание хорошего ритма разговора

## 4. Углубляйтесь в тему разговора дополнительными вопросами.

- После соблюдения всех изначальных формальностей разговор можно перенести на более глубокий уровень. Как только вы с собеседником уже обсудили парочку поверхностных тем, можно пойти дальше. Например, вы могли спросить собеседника: “И чем вы зарабатываете на жизнь?” Через некоторое время можно будет пойти глубже и задать вопрос: “Почему вы выбрали именно эту карьеру?” Обычно вопросы с “почему” помогают узнать больше информации о том, что уже было озвучено.
- Начиная задавать более личные вопросы, внимательно следите за внешними подсказками о том, насколько комфортно чувствует себя ваш собеседник. Если он начинает испытывать дискомфорт, исправьтесь и перейдите к менее личным вопросам.



# Поддержание хорошего ритма разговора

## 5. Допускайте молчаливые паузы.

- Молчаливые паузы полезны в общении, поэтому их не стоит бояться. Они помогают перевести дыхание и собраться с мыслями. Также молчаливые паузы могут свидетельствовать о необходимости сменить тему, если обсуждение стало слишком скучным или, наоборот, напряженным. Несколько секунд молчания совершенно нормальны. Нет необходимости сразу же их заполнять.
- Однако, если молчание затягивается, перейдите к новой теме, воспользовавшись фразой: “Мне интересно побольше узнать о том, о чем вы упомянули ранее...”



# Применение подобающего языка тела

## 1. Демонстрируйте комфорт языком телодвижений.

- Язык тела, демонстрирующий ваше расположение к общению – основной помощник в обеспечении комфорта и открытости собеседника при разговоре с вами. Если вы будете сидеть перед собеседником строго прямо на своем кресле, схватившись за подлокотники, то ему может быть достаточно неловко от этого.
- Чтобы продемонстрировать свой собственный уровень комфорта, слегка улыбнитесь и немного откиньтесь назад в своем стуле, чтобы обеспечить себе менее напряженную позу, стоя тоже стоит принимать удобные открытые позы.
- Еще один способ показать свою раскованность – это расслабить плечи. Опустите их вниз и отведите назад, если до этого они были напряжены.





# Применение подобающего языка тела

## 2. Будьте направлены к собеседнику лицом и всем телом.

- Хороший разговор подразумевает установление связи между вами и собеседником. Эта связь будет недоступна, если вы отвернетесь от него.
- Кроме того, даже если вы отвернете от собеседника только ноги или тело, то это будет демонстрировать ваше стремление прервать общение. Повернитесь к собеседнику всем телом.
- Особый интерес к определенным моментам разговора, демонстрируется наклоном вперед по направлению к собеседнику.



# Применение подобающего языка тела

## 3. Поддерживайте зрительный контакт.

- Регулярный зрительный контакт очень важен для продолжения разговора. Установить зрительный контакт необходимо в самом начале разговора и поддерживать его до тех пор, пока вы с человеком общаетесь. Смотреть непрерывно не стоит, следует поддерживать зрительный контакт регулярными взглядами длительностью примерно по 4–5 секунд. Отводить взгляд и периодически смотреть в сторону вполне естественно.
- Необходимо уделять по несколько секунд на изучение окружающей обстановки, прежде чем снова восстанавливать зрительный контакт с собеседником.
- Постарайтесь примерно половину времени смотреть на собеседника, когда говорите сами, и около 70%, когда слушаете человека. Такое соотношение позволит вам оптимальным образом поддерживать зрительный контакт, не заставляя собеседника смущаться от вашего пристального взгляда или же ощущать ваше безразличие к тому, что он говорит.



# Применение подобающего языка тела

## 4. Не скрещивайте руки и ноги.

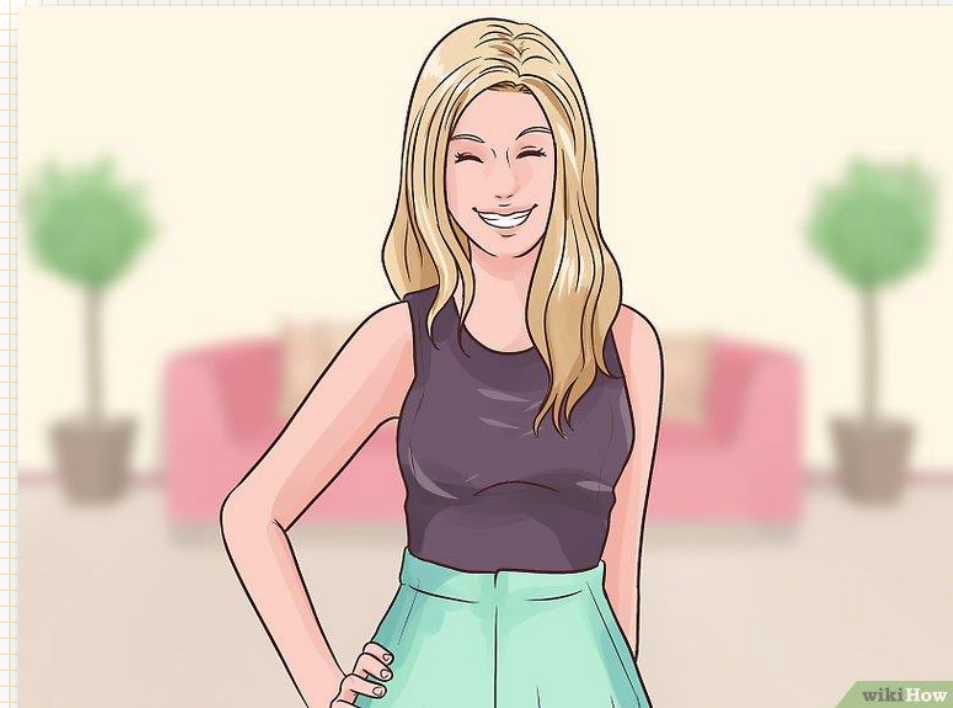
- Скрещенные руки и ноги говорят собеседнику об отсутствии у вас интереса к тому, что он говорит.
- Также подобные позы кажутся сдержанными и оборонительными.
- Если у вас есть привычка скрещивать руки или ноги, сделайте над собой особое усилие, чтобы на время разговора расслабить конечности. Совершенно нормально, если сначала от этого вам будет немного непривычно. Просто попробуйте сделать над собой усилие. Со временем у вас начнет все получаться более естественно.



# Применение подобающего языка тела

## 5. Принимайте позы, показывающие вашу уверенность в себе.

- Если вы не очень уверены в себе, старайтесь использовать такие позы, которые придадут вам внешнюю уверенность. Когда сидите, попробуйте сцепить руки в замок у себя за головой, выставив локти вперед в форме буквы “V”. В положении стоя уверенной позой будет выглядеть поставленная на бедро рука.
- Будьте осторожны используя язык тела. Ваша задача заключается в том, чтобы помочь собеседнику раскрыться, а не подавлять его, при этом чувствуя своё превосходство. С уверенным человеком это сделать проще.
- Помните, что если вы будете использовать язык тела для устрашения и подавления собеседника, хорошего разговора на равных не получится.





# ДЛЯ ПОДДЕРЖАНИЯ РАЗГОВОРА ВЫ МОЖЕТЕ:

1. Выбирать темы для разговора, которые заинтересуют собеседника.
2. Задавать открытые вопросы собеседнику, позволяя ему раскрыться.
3. Внимательно слушать то, что человек вам говорит. (Больше слушайте и задавайте вопросы).
4. Поддерживать желание собеседника говорить с вами.
5. Быть честным и искренне делиться тем, что волнует.
6. Научиться признавать неловкие моменты и извиняться своевременно.
7. Стремиться поднимать настроение людям и смеяться над собой.
8. Проявлять заинтересованность личностью собеседника и всей его жизнью.
9. Допускать молчаливые паузы и при необходимости менять темы разговора.
10. Демонстрировать на языке тела, что вам комфортно с собеседником.
11. Быть направленным к собеседнику лицом и всем телом.
12. Поддерживать зрительный контакт, особенно когда слушаете.
13. Следить за тем, чтобы ваши руки и ноги не были скрещены.
14. Принимать позы, показывающие вашу уверенность в себе.
15. Стремиться быть с собеседником на равных, признавая вашу и его уникальность.

# Рекомендуемая литература и видео:

- Дейл Карнеги: Как эффективно общаться с людьми
- Ларри Кинг: Как разговаривать с кем угодно, когда угодно и где угодно
- [https://www.youtube.com/watch?v=vuubJbF\\_hgw&feature=emb\\_logo](https://www.youtube.com/watch?v=vuubJbF_hgw&feature=emb_logo) (10 правил ведения диалога)

# Источники:

- Карнеги Д. Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей: Пер.с англ./  
Общ. ред. и предисл. Зинченко В.П. и Жукова Ю.М. – Р.: ДЕЛО, 1990.
- <https://ru.wikihow.com/поддержать-разговор>