

Как говорить убедительно? 25 полезных советов.

1. Говорите "и" вместо "но".

напр., "Это ты Вы хорошо сделали, и если Вы..."

вместо - "Да, это хорошо, но Вы должны..." Показать полностью...

Потому что "но" перечеркивает все, что было сказано перед ним.

2. Говорите "и" вместо "и все же".

напр., "Я понимаю, что Вы не можете дать ответ так быстро, и поэтому давайте..."

вместо: "Я понимаю, что Вы не можете ответить прямо сейчас, но все же было бы лучше..."

Потому что "и все же" говорит собеседнику, что Вам глубоко безразличны его пожелания, ожидания, сомнения или вопросы.

3. Используйте слово "для" вместо слова "против".

напр., "Для того, чтобы что-то изменилось, я запишусь в спортивную секцию".

вместо "Что бы мне еще придумать против скуки?"

4. Избегайте грубого "нет", поскольку "нет", произнесенное с соответствующей интонацией, может произвести очень негативное впечатление на партнера.

5. Вычеркните выражение "честно говоря" из своего лексикона, потому что оно звучит так, будто честность для Вас - исключение.

6. Говорите "не так" вместо "нет".

напр., "не так" или "не сейчас". "В таком виде мне это не нравится". "В данный момент у меня нет на это времени"

вместо "Нет, мне это не нравится" "Нет, у меня нет времени".

Потому что "нет" отталкивает. "Нет" - это нечто законченное и окончательно решенное.

7. Измените угол зрения, используя слово "уже" вместо слова "еще".

напр., "Вы уже сделали половину"

вместо "Вы сделали еще только половину?"

Потому что слово "уже" превращает мало в много.

8. Навсегда забудьте слова "только" и "просто" или замените их другими.

напр., "Это мое мнение" "Такова моя идея"

вместо "Я только говорю свое мнение" "Это просто такая идея".

Зачеркните "просто" и "только".

9. Уберите слово "неправильно". Лучше задайте уточняющий вопрос и покажите собеседнику, что вы тоже стараетесь решить проблему.

напр., "Это получилось не так, как нужно. Давай подумаем, как исправить ошибку или избежать ее в будущем"

вместо "Неправильно! Это только твоя вина".

10. Говорите "в" и "во столько-то" вместо "где-то" и "в районе". Точно назначайте срок и время.

напр., "Я позвоню в пятницу" "Я позвоню Вам завтра в 11 часов"

вместо "Я позвоню в конце недели" "Я позвоню завтра в районе 11".

11. Задавайте открытые вопросы. Не довольствуйтесь односложными ответами "да" или "нет".

напр., "Как Вам это понравилось?" "Когда мне можно будет Вам перезвонить?"

вместо "Вам это понравилось?" "Можно будет Вам перезвонить".

Потому что вопросы с "Как", "Что" или "Кто"..... добывают ценную информацию.

12. Пользуйтесь выражением "С этого момента я..." вместо "Если бы я...".
напр., "С этого момента я буду внимательней прислушиваться к советам"
вместо "Если бы я послушался его совета. Тогда бы этого не случилось."

Потому что "Если бы я..." сожалеет о том, что прошло, и редко помогает продвинуться дальше. Лучше смотрите в будущее. Формулировка "С этого момента я..." - хорошая основа для такой позиции.

13. Перестаньте увिलивать с помощью "надо бы" и "нужно бы".
Лучше: "Важно сделать эту работу в первую очередь"
вместо "Надо об этом подумать" "Нужно бы сначала закончить эту работу".

"Надо бы" и "нужно бы" не утверждают ничего конкретного. Лучше четко и ясно назовите того (или то), о ком или о чем Вы говорите ("я" - "ты" - "Вы" - "мы").
Напр., "Тебе следует это доделать" "Вам следует отдавать приоритет этой работе"

14. Говорите "Я сделаю" или "Я бы хотел" вместо "я должен".
напр., "Я бы хотел сперва немного подумать" "Я сперва соберу нужную информацию"
вместо "Я должен сначала немного подумать" "Я должен собрать информацию".

"Я должен" связано с принуждением, давлением или внешним определением. Все, что Вы делаете с такой установкой, Вы делаете не добровольно. "Я сделаю" или "Я бы хотел" звучит для других намного позитивнее, более дружественно и мотивированно.

15. Вычеркните слова "вообще-то" и "собственно" из своего словаря.
напр., "Это правильно"
вместо "Ну, вообще это правильно".

"Вообще" не содержит никакой информации и воспринимается как ограничение.

16. Говорите "Я рекомендую Вам" вместо "Вы должны".
напр., "Я советую Вам довериться мне" "Я рекомендую Вам подумать над этим" "Я советую Вам принять решение как можно скорее".

Словами "должны" и "следует" Вы подвергаете собеседника давлению и отбираете у него возможность самостоятельно принять решение. "Я рекомендую Вам" звучит намного более доброжелательно и позитивно.

17. Пользуйтесь также альтернативами к "Я советую Вам", такими как "Я прошу Вас" и "Я буду Вам благодарен".
напр., "Я прошу Вас принять решение как можно скорее" "Я благодарен Вам, если Вы мне доверяете"
вместо "Вы должны принять решение как можно скорее" "Ты должен мне доверять".

"Я прошу Вас" и "Я Вам благодарен" очень легко сказать, и они совершают чудо.

18. Откажитесь от всех форм отрицания; лучше высказывайтесь позитивно.
напр., "Это будет в порядке" "Это действительно хорошая идея" "Это легко для меня"
вместо "Это для меня не проблема" "Идея действительно неплохая" "Это будет нетрудно для меня".

Говоря отрицаниями, Вы идете длинным путем. Это слишком сложно и может вызвать неприятные ассоциации. Говорите прямо и позитивно.

19. Избегайте также другие типичные формы с "не".

напр., "Пожалуйста, поймите меня правильно" "Пожалуйста, подумайте о...!" "Пожалуйста, следите за...!"

вместо "Пожалуйста, не поймите меня неправильно." "Пожалуйста, не забудьте, что....!" "Давайте не терять это из виду!".

Такие негативные выражения превращайте в позитивные. Ясно говорите, чего Вы хотите. Сосредоточивайте тем самым все внимание на желанной цели.

20. Пользуйтесь "мотивирующими отрицаниями".

напр., "То, что Вы сказали, не совсем правильно" "Тут я с Вами не совсем согласен"

вместо "То, что Вы сказали, неправильно" "Здесь я должен Вам возразить".

Мотивирующее отрицание имеет смысл в ситуациях, когда Вам нужно сообщить другому человеку что-то неприятное или полностью отвергнуть его предположение. Важно, чтобы Вы представляли свое мнение и при этом говорили правду. С помощью мотивирующего отрицания Вы можете сказать это более вежливо. Вы акцентируете внимание на намеченной цели.

21. Предпочитайте точные понятия вместо неспецифических глаголов "делать", "работать" и "заниматься".

напр., "Мы пока не приняли решения по...." "Я как раз читаю протокол" "Настоящее положение таково, что..."

вместо "Мы тут пока не можем разобраться" "Я сейчас работаю с протоколом" "Мы делаем все, что можем".

Неспецифические глаголы оставляют слишком большую свободу для толкований.

22. Задавайте вопросы с "когда" и "как" вместо таких, на которые можно лишь ответить "да" или "нет".

напр., "Когда Вы сможете помочь мне....?" "Когда мы сможем собраться?"

"Когда я смогу с Вами поговорить?"

В ответ на вопрос с "ли" мы получим реакцию только в виде "да" или "нет". Когда Вы сможете рассчитывать на результат - остается открытым. Поэтому не спрашивайте, возможно "ли" то-то или то-то, а продемонстрируйте свое позитивное ожидание с помощью "когда" и "как".

23. Подключайте другого с помощью "Вы" и "мы", вместо того, чтобы постоянно ставить себя в центр внимания с помощью "я".

напр., "Вы видите теперь, в чем дело" "Пожалуйста, дайте мне Ваш адрес" "Сейчас мы вместе разберемся"

вместо "Сейчас я покажу, в чем дело" "Мне еще нужен Ваш адрес" "Сейчас я Вам это объясню".

Если Вы все время говорите от первого лица, то Вы выдвигаете на передний план себя и свои действия. Употребление "Вы" и "мы" объединяет и концентрирует внимание на собеседнике тоже.

24. Вычеркните из своего словаря "никогда", "каждый", "все", "всегда" и вместо этого будьте конкретны.

напр., "Тут вы мне обязательно поможете!" "Вы вторую неделю опаздываете" ".... и завидуют моему успеху"

вместо "Никогда мне никто не помогает" "Вы все время опаздываете" "Они все завидуют моему успеху".

Уберите обобщения. Подумайте, "что" именно случилось, "кого" это касается, "когда" это произошло. Четко обозначайте свои цели. Обобщения создают негативное настоящее и ограничивают возможности в будущем.

25. Добывайте реакцию собеседника с помощью полуоткрытых вопросов.

напр., "Насколько сильно Вам это понравилось?" "Какие еще вопросы имеются с Вашей стороны по существу сказанного?"
вместо "Как Вам это понравилось?" "Как Вам моя идея?" "Какие у Вас еще вопросы?"

Правильно подобранное слово придаст Вашему вопросу нужное направление. Вы позитивно влияете на реакцию. Интересующая Вас информация уже заранее направляется в позитивное русло