

~~„Ładna dziś pogoda”~~
Chyba stać Cię na więcej?

Od small talku do głębokiej relacji

Jak stać się
zręcznym rozmówcą
i łatwo zawierać przyjaźnie

Patrick King

sensus

Tytuł oryginału: Better Small Talk: Talk to Anyone, Avoid Awkwardness,
Generate Deep Conversations, and Make Real Friends

Tłumaczenie: Bartosz Oczko

ISBN: 978-83-289-1777-4

Copyright © 2020 by Patrick King

Polish translation rights arranged with PKCS Mind, Inc. through TLL Literary Agency.

Polish edition copyright © 2025 by Helion S.A.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from the Publisher.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiejkolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz wydawca dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz wydawca nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

sensus.pl/user/opinie/odsmal

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Helion S.A.

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 230 98 63

e-mail: *sensus@sensus.pl*

WWW: *sensus.pl* (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

SPIS TREŚCI

ROZDZIAŁ 1

ECH, TEN SMALL TALK	5
Myślenie w kategoriach small talk	7
Dziecięce ćwiczenie	13
Twoje konwersacyjne CV	17
Etapy rozmowy	21

ROZDZIAŁ 2

PIERWSZE WRAŻENIE	27
Nadaj ton	28
Wykonaj pierwszy ruch	33
Znajdywanie cech wspólnych i podobieństw	36
Stwórz więź	42

ROZDZIAŁ 3

JAK BYĆ FASCYNUJĄCYM?	51
Życie pełne historii	52
Metoda 1:1:1	56
Trzon opowieści	59
Nawiązania	65
Dopraszaj się o opowieść	67

Spis treści

ROZDZIAŁ 4

NIECH ROZMOWA PRZEBIEGA PŁYNNIE I GŁADKO 75

Wpraw machinę rozmowy w ruch 75

Swobodne skojarzenia 81

ROZDZIAŁ 5

DRAŻ GŁĘBIEJ, BĄDŹ LEPSZYM ROZMÓWCĄ 97

Najstarsza sztuczka 97

Zadawaj lepsze pytania 109

ROZDZIAŁ 6

SPÓJRZ W GŁĄB SIEBIE 119

Stwórz siebie 120

Poszerzaj horyzonty 123

Nie dostrzegasz odcieni szarości 126

PODSUMOWANIE WSZYSTKICH ROZDZIAŁÓW 133

Rozdział 1. Ech, ten small talk 133

Rozdział 2. Pierwsze wrażenie 135

Rozdział 3. Jak być fascynującym? 136

Rozdział 4. Niech rozmowa przebiega płynnie i gładko 138

Rozdział 5. Draż głębiej, bądź lepszym rozmówcą 140

Rozdział 6. Spójrz w głęb siebie 142

PIERWSZE WRAŻENIE

Większość ludzi nie rzuca się od razu w wir rozmowy. Można to porównać do jedzenia gorącej zupy: najpierw delikatnie nabieramy na łyżkę z brzegu talerza, dmuchając, zanim włożymy ją do ust. To naturalne, że jeśli nigdy wcześniej nie spotkałeś danej osoby, to zachowujesz powściągliwość i starasz się odczytać niewerbalne sygnały wysyłane przez nowo poznaną osobę, by móc określić, na ile swobodnie możesz się przy niej zachowywać.

Być może pamiętasz ze szkoły podstawowej sytuację, w której następnego dnia w Twojej klasie miał mieć zastępstwo inny nauczyciel. Może to być stresujące, chyba że nie przepadałeś za swoim nauczycielem. Stres brał się z tego, że nie wiedziałeś, jaki jest nowy nauczyciel. Może jest surowy i musiałbyś zachowywać się wzorowo przez kilka kolejnych dni, dopóki lepiej go nie poznasz? Nikt nie wiedział, czy nowy nauczyciel nie wyciągnie przypadkiem linijki i nie walnie ucznia po rękach albo nie udzieli srogiej reprimendy za to, że uczeń ośmielił się przekroczyć granicę.

Załóżmy jednak, że następnego ranka wchodzi do klasy dystyngowany nauczyciel, który zwraca się do wszystkich per „pan” i „pani”, mimo że macie po osiem lat. To oczywiście wszystkich usztywnia. Ale co by było, gdyby nauczyciel wszedł w rozpiętej koszuli i sandałach i od razu zaczął zwracać się do ucznia per „ziom”? Nie mówię, że jedna postawa jest lepsza od drugiej, ale każdy z tych nauczycieli celowo nadaje jakiś ton.

To pokazuje, jak chcą wchodzić w interakcje z uczniami i jak chcą być traktowani.

W rozmowie, a zwłaszcza gdy rozpoczynamy small talk, wysyłamy te same sygnały, ale prawdopodobnie nie zdajemy sobie z tego sprawy. Wszyscy z początku oceniamy innych, a inni oceniają nas. Patrzą na to, jak się zachowujesz, bo to pozwala im dostrzec, jaki rodzaj interakcji preferujesz. Jakim więc nauczycielem na zastępstwo jesteś dla nieznajomych, znajomych, a nawet dla przyjaciół?

Wiedząc, że zawsze wywołujesz jakieś wrażenie u wszystkich, których spotykasz, powinieneś być świadomy nadawania właściwego tonu w rozmowie. Jakie sygnały wysyłasz? Dla naszych celów idealnie byłoby wysłać sygnał poczucia komfortu i bliskości. To zrozumiałe, że możesz nie czuć się komfortowo, będąc pierwszym, który wyciągnie rękę, ale zbyt często prowadzi to do sytuacji patowej, w której nikt nie może wykonać żadnego ruchu.

Nie dopuszczamy do zebrania owoców rozmowy, jeśli traktujemy się cały czas jak obcy i wysyłamy sygnały poczucia dyskomfortu, trzymając się na dystans. Kiedy traktujesz ludzi jak nieznajomych, takimi pozostaną. Nadanie odpowiedniego tonu oznacza dokonanie mentalnego skoku do postawy „od teraz się znamy” i faktyczne traktowanie nowo poznanych ludzi jak znajomych.

Nadaj ton

Choć to, co napiszę, może wydawać się zbyt proste, to należy, na podstawowym poziomie, zwracać się do siebie jak znajomi lub przyjaciele, a nie tak, jakbyśmy poznawali kogoś na profesjonalnym wydarzeniu networkingowym. *Jak rozmawiają przyjaciele?*

Aby odpowiedzieć na to pytanie, posłużę się ciekawą anegdotą z życia osobistego właśnie na temat tego, jak rozmawiają ze sobą przyjaciele, znajomi i ci, którzy szybko się zaprzyjaźniają. To było kilka lat temu i nigdy byś nie zgadł, kto był moim rozmówcą.

Zaczęliśmy od typowej wymiany uprzejmości, po czym przeszliśmy od razu do rzeczy. Nie chodziło szczególnie o to, co powiedziała mi moja rozmówczyni, ale o jej podejście. W zasadzie nie zastosowała żadnego filtra i pytała o wszystko, co przyszło jej do głowy. Było to odświeżające, ponieważ większość codziennych rozmów może być nużąca i cukierkowa, bez wyraźnie wyznaczonej ścieżki doprowadzającej nas do merytorycznej i interesującej konwersacji.

Niektórzy ludzie lubią trzymać się konwersacyjnej płycizny, przeskakując z tematu na temat i nie angażując się, a to doświadczenie było zaprzeczeniem takiego podejścia. Brak filtra oznacza, że rozmowa może doprowadzić nas w różne miejsca, które są intrygujące, pełne emocji, a niekiedy nawet nieco nieodpowiednie.

(Oczywiście najlepsze tematy są zawsze w pewnym stopniu nieodpowiednie. Niewiele tematów jest naprawdę nieodpowiednich — trzeba tylko rozmawiać na nie w odpowiedni sposób).

Rozmowa z kimś, kto nie owijał w bawełnę, by zachować *stosowność*, była odświeżająca. Moja rozmówczyni nie bała się zadawać wnikliwych i trudnych pytań, bez względu na to, jak często musiała pytać „ale dlaczego?”, aby coś zrozumieć. Często nasza rozmowa schodziła na tematy, których inni by unikali. Musiała zapytać kilka razy, zanim zdałem sobie sprawę z tego, co mówię.

Nie było osądzania i było oczywiste, że jej pytania były motywowane czystą, szczerą ciekawością. To sprawiło, że poczułem się komfortowo, dzieląc się swoimi najbardziej prywatnymi przemyśleniami. W gruncie

rzeczy pominęliśmy pierwsze etapy rozmowy towarzyskiej, rezygnując z wzajemnego obwąchiwania się, od razu rzucając się na głęboką wodę i rozmawiając jak ludzie, którzy znają się od bardzo dawna. Z pewnością jest to rodzaj interakcji skorelowany z ogólnym dobrostanem i szczęściem, o którym była mowa na początku tej książki.

No dobrze, być może mnie przejrzałeś — rozmówczynią była *ośmiolatka, którą spotkałem na grillu u znajomego*. Większość z nas ma problemy z rozmową, gdy za dużo o niej myśli. Analizujemy w głowie, próbujemy planować i niepotrzebnie filtrujemy to, co mamy do powiedzenia. To, co wychodzi, może być zbyt formalne lub sztywne wskutek nadmiernego myślenia.

Bez względu na to, jak ekscytujące lub angażujące emocjonalnie może być pozbieranie do kupy naszych luźnych i rozbieganych myśli, to, co wyjdzie z naszych ust, i tak może być śmiertelnie nudne. Trzymamy się sprawdzonych i bezpiecznych tematów. Odfiltrowujemy emocje i podejrzenia, ponieważ nie chcemy nikogo wkurzyć lub sami jesteśmy niepewni siebie.

Dzieci nie mają tego problemu i to one nadają ton. W rezultacie wszyscy zachowujemy się w określony sposób wobec ciekawskich i towarzyskich dzieci, prawda? Podążamy za nimi, dając się prowadzić. Ty również zawsze masz wybór. Żeby było jasne: nie chodzi o to, by zachowywać się jak dziecko. Chodzi po prostu o zrozumienie, że wszyscy wysyłamy pewne sygnały, gdy wchodzimy w interakcje z innymi, a dzieci wysyłają sygnały, które zazwyczaj sprawiają, że stajemy się otwarci, a interakcje są zabawne i dostarczają nam rozrywki.

Pamiętaj, aby nie być zbyt dosłownym i poważnym; pozytywne, zrelaksowane podejście, takie jak podczas rozmowy z przyjaciółmi, jest w sam raz. Bądź mniej przewidywalny i udzielaj nieoczekiwanych, niekonwencjonalnych odpowiedzi. Jeśli ktoś zapyta, jakie warunki panowały na

drodze, nie udzielaj dosłownej odpowiedzi, przypominającej relację z wiadomości telewizyjnych. Wymyśl coś lub powiedz coś przeciwnego do tego, co masz na myśli (sarkazm w pigułce). Baw się językiem i używaj barwnych zwrotów i wyrażeń. Twój samochód to rydwan, zawsze widzisz słońce, nawet jak jest za chmurami, a pomarańcza jest słodsza niż cukier.

Możesz wnieść nieco lekkości, pozwalając sobie na odrobinę absurdu lub przesadzając w sposób, który sprawi, że ludzie zwrócą na to uwagę. Podczas stresującej wizyty u lekarza ojciec może wprowadzić nieco luzu i poprawić nastrój lekarzowi, patrząc na swojego dąsającego się malucha z poważnym wyrazem twarzy i mówiąc: „Doktorze, czy jest już za późno na okno życia?”.

Celowo błędne interpretowanie sytuacji w absurdalny sposób może również okazać się skuteczne. Jeśli ktoś mówi, że lubi małe dzieci, masz duże pole do interpretacji.

Zadawaj hipotetyczne pytania, aby delikatnie oderwać ludzi od codziennej rutyny, lub odgrywaj zabawne scenki. Jesteś w bibliotece i czyjs ołówek stacza się z biurka w Twoją stronę — złap go i udaj, że go besztasz, ale potem popatrz ze smutnym wyrazem twarzy na drugą osobę i powiedz: „Naprawdę mi przykro, ale wydaje mi się, że twój ołówek już cię nie lubi...”.

Sarkazm to kolejne narzędzie. Znajomy pyta, jak Ci poszła rejestracja auta w urzędzie komunikacji, a Ty uśmiewasz się szeroko i wykrzykujesz: „Fantastycznie! Byłeś też? O tej porze roku w tym luksusowym hotelu jest wprost *przeuroczo*”.

Czasami celowe zwrócenie uwagi na sytuację, w której oboje się znajdujecie, może również zbliżyć Was do siebie. Określenie „zburzenia czarnej ściany” oznacza w języku teatralnym, że aktor przebija się przez wyimaginowaną ścianę oddzielającą go od widzów i zaczyna się zwracać bezpośrednio do nich. Ten niekonwencjonalny zabieg ubarwia przedstawienie — zniesienie granicy między aktorem a widzami zbliża ich

do siebie. A w kontekście prowadzonej z kimś rozmowy takim niekonwencjonalnym zabiegiem może być mówienie o tym, co się dzieje wokół Was dokładnie w danej chwili, lub komentowanie rozmowy samej w sobie, którą prowadzicie. Wiele trudnych rozmów zostało ożywionych przez kogoś, kto miał odwagę powiedzieć: „Wow. To chyba jest trochę niezręczne, co?”. Jeśli z jakiegoś nieprzewidzianego powodu zdarzy Ci się spędzić dwadzieścia minut na omawianiu zalet owłosienia na klatce piersiowej, uczciwie będzie, jeśli stwierdzisz, że w zasadzie mówisz o sobie.

Jak zachowujesz się w gronie przyjaciół? Nie ma udawania, jest bliskość, mówisz to, co myślisz, pokazujesz swoje emocje i zadajesz głębsze pytania wynikające z ciekawości. Następnym razem, gdy będziesz spędzać czas z przyjaciółmi, przeanalizuj wzajemne interakcje. Jak ludzie odnoszą się do siebie nawzajem, jakie zadają sobie pytania i jakie są oznaki, że wszyscy czują się komfortowo i dobrze się znają?

Zwróć także szczególną uwagę na poruszane tematy. Bardzo szybko zauważysz, że ich kolejność jest zgodna z etapami small talk opisanych w poprzednim rozdziale. Pojawiają się historie z życia, zabawne anegdoty i ciekawe wydarzenia. Następnie rozmówcy będą dzielić się opiniami, a potem pozwolą sobie na uzewnętrznienie emocji, przenosząc konwersację na najgłębszy poziom.

Czasami lepiej jest grać bezpiecznie i zachowywać ostrożność w tym, jak się prezentujemy. Jednak są to raczej wyjątkowe sytuacje aniżeli norma. Najważniejszym wnioskiem płynącym z powyższych rozważań jest to, że rzeczywiście jesteśmy w stanie nadać jakiś ton rozmowie, choć większości z nas zdarza się robić to w niewłaściwy sposób, co oznacza konwersacyjne samobójstwo — na szczęście można nad tym zapanować, jeśli włoży się w to trochę wysiłku.

Wykonaj pierwszy ruch

Jesteśmy już gotowi do rozpoczęcia rozmowy. Teraz pora przełamać lody. Co więcej, większość z nas zdaje sobie sprawę, że jeszcze trzeba zrobić dobre pierwsze wrażenie.

Prawdę powiedziawszy, nie w tym rzecz, że nie wiemy, co powiedzieć. Dobrze to wiemy, tak samo jak wiemy, co zrobić, gdy zapominamy czyjegoś imienia — znamy bezpośrednią drogę do uzyskania tej informacji: po prostu musimy zapytać. Analogicznie jest przy inicjowaniu rozmowy: najłatwiejszym i bezpośrednim sposobem na przełamanie lodów jest po prostu przywitanie się i przedstawienie. Nie każdy jednak czuje się z tym komfortowo, ponieważ otwartość i bezpośredniość może wywołać w nas poczucie niezręczności. Wówczas można skorzystać ze sprytnych sposobów, aby osiągnąć cel za pomocą środków pośrednich.

Nasz dyskomfort wynika z wielu powodów, ale wszystkie sprowadzają się do tego, że odnosimy wrażenie, iż przeszkadzamy lub kłopotczymy innych. Trudnościom w przełamywaniu lodów, pomimo prostoty tej czynności, towarzyszą zapętlone w naszych mózgach myśli powstające na skutek wewnętrznego monologu rozpoczynającego się od „pomyślą pewnie...” lub „a co, jeśli...”.

Co mogę powiedzieć, aby uniknąć niezręczności? Co, jeśli będę im przeszkadzać? Czy pomyślą, że jestem głupi? Co, jeśli są zajęci? Co powinienem powiedzieć? Co mogę powiedzieć?

Na przykład jeśli zagadujemy nieznanego lub dołączamy do rozmowy dwóch osób, ogarnia nas strach i w myślach stwierdzamy:

- Pomyślą, że jestem dziwny.
- Pomyślą, że jestem niesympatyczny.
- Pomyślą, że jestem niegrzeczny.

- Będą zirytowani.
- Co, jeśli chcą porozmawiać na osobności?
- Co, jeśli już mnie ocenili negatywnie po wyładzie?

Nie ma znaczenia, że nasze obawy wcale się nie sprawdzą — *myślimy*, że są uzasadnione, więc blokujemy się przed łatwymi rozwiązaniami problemu przełamywania lodów. Jeśli chodzi o przedstawianie się, musimy zastosować taktykę, która podważy nasze osądy o sobie i założenia na temat potencjalnych rozmówców i ich odczuć.

Co zatem zrobić, by czuć się komfortowo, przełamując lody? Trzeba znaleźć powód. Innymi słowy, trzeba mieć uzasadnienie, aby z kimś porozmawiać — kiedy mamy powód, nagle o wiele łatwiej jest przerywać ludziom w ich czynnościach lub rozmowie albo zagadywać nieznanym.

Załóżmy na przykład, że jesteś bardzo nieśmiały i nerwowy. Unikasz większości form interakcji społecznych. Ale gdybyś się zgubił w nieznanym miejscu i nie miał już siły kręcić się w kółko, czy miałbyś problem z podejściem do kogoś i zapytaniem o drogę? Raczej nie. I to nie tylko z powodu absolutnej konieczności. Czułbyś, że masz ważny powód, by się odezwać, przeważający nad strachem przed tym, że ktoś Cię będzie oceniał. W przeciwieństwie do bezpośredniego działania, które nie wymaga kreowania powodów, gdyż są one rzeczywiste, działanie pośrednie wiąże się najpierw z wykreowaniem powodu, dla którego mielibyśmy z kimś porozmawiać — wtedy łatwiej przekonać się do podjęcia działania. W innych przypadkach można to nazwać poczuciem *wiarygodnego zaprzeczenia* — gdy masz wiarygodny powód, aby podejść i rozpocząć rozmowę w taki sposób, aby nikt nie pomyślał, że jesteś niegrzeczny lub dziwny. *W rzeczywistości, jeśli myślą, że jesteś niegrzeczny lub dziwny, to oni są niegrzeczni lub dziwni.*

Przedstawię trzy pośrednie metody przełamywania lodów, które zwiększą Twoje poczucie komfortu, ponieważ nie będziesz czuć, że podchodzisz

do kogoś ot tak, tylko po to, by rozpocząć rozmowę. Najważniejszą częścią taktyki jest sprawić, by przełamywanie lodów było akceptowalne — to bardziej kwestia tego, że „nie czuję się pewnie lub komfortowo”, aniżeli tego, że „nie wiem, co powiedzieć”. Wyobraź sobie, że zablądziłeś i jesteś na skraju wyczerpania, więc musisz podejść do obcej osoby, aby zapytać ją o drogę — wtedy nawet nie przejdzie Ci przez myśl, jak ktoś Cię oceni i co pomyśli — chcesz po prostu jak najszybciej znaleźć się w swoim hotelu, a wszystkie inne zmartwienia przestają mieć znaczenie.

Pierwszą pośrednią metodą przełamywania lodów jest proszenie ludzi o *informacje* (*obiektywizm*) lub *opinię* (*subiektywizm*). Mogą to być bardzo uzasadnione i ważne pytania, które wymagają rozmowy z nieznanym. Nie ma znaczenia, czy osoba, którą pytasz, zna odpowiedź, wszak to tylko sposób na rozpoczęcie dialogu. Co więcej, nie ma nawet znaczenia, że Ty *znasz* odpowiedź.

- Przepraszam, czy wie pani, o której zaczyna się główna prelekcja?
- Przepraszam, czy wie pan, gdzie jest najbliższy Starbucks?
- Co sądzisz o przemówieniu prezesa?
- Smakuje ci tutejsze jedzenie?

Pierwsze dwa przykłady to pytania o obiektywne informacje, a dwa kolejne to prośby o opinie.

Drugą pośrednią metodą przełamywania lodów jest komentowanie sytuacji mającej miejsce w bliskim otoczeniu i stworzenie kontekstu. Może to być zwykła obserwacja. Wyobraź sobie, że myślisz na głos i zachęcasz ludzi do odpowiedzi.

- Niesamowite dzieło sztuki! Cóż za szalona koncepcja!
- Oświetlenie tutaj jest piękne. Myślę, że kosztuje więcej niż mój cały dom.
- To jest niesamowity DJ. Puszczą wszystkie rockowe ballady z lat 80.

Zauważ, że są to stwierdzenia, a nie bezpośrednie pytania. Niezobowiązująco zapraszasz kogoś do skomentowania swojego stwierdzenia, zamiast bezpośrednio go angażować w rozmowę. Jeśli nie podejmie się skomentowania, nic nie szkodzi. Nie wywierasz na tej osobie żadnej presji, by odpowiedziała, gdyż nie masz palącej potrzeby uzyskania odpowiedzi.

Trzecią i ostatnią pośrednią metodą przełamywania lodów jest komentowanie wspólnych cech lub podobieństw. Na przykład dlaczego oboje jesteście u swojego przyjaciela Jacka? Jaki cel sprowadza Was oboje na konferencję networkingową w Gliwicach? Jaka sprawa przywiodła Cię dziś rano do urzędu miasta?

- Znasz tu kogoś?
- Skąd znasz Jacka?
- Czy Jacek opowiadał ci o tym, jak pojechał na narty ze swoim psem?

Ideą kryjąca się za metodą odnajdywania tych wspólnych cech jest to, że tworzymy od razu temat do rozmowy, gdyż druga osoba na pewno się ustosunkuje do naszego pytania. Jak widać, w tych pośrednich sposobach na przełamywanie lodów nie ma nic skomplikowanego, natomiast ich wartość jest nieoceniona, jeśli mogą sprawić, że poczujesz się pewnie i komfortowo, angażując kogoś w rozmowę — co dotychczas było realnym problemem. W pewnym momencie przestaniesz czuć się niezręcznie, podchodząc do kogoś i podając mu rękę, ale zanim osiągniesz ten poziom, możesz zacząć od pośrednich sposobów.

Znajdywanie cech wspólnych i podobieństw

Przypomnij sobie, kiedy ostatnio spotkałeś kogoś nowego na wydarzeniu networkingowym lub imprezie. Jakie było pierwsze pytanie, które zadałaś? Czy było to któreś z poniższych:

- Skąd jesteś?
- Kogo tu znasz?
- Jak ci minął weekend?
- Gdzie chodziłeś do szkoły?
- Czym się zajmujesz?
- Mieszkasz daleko stąd?

Chociaż to całkiem typowe pytania dla rozmowy towarzyskiej, zadajemy je instynktownie, a nie dlatego, że świetnie przełamują lody. Na dobrą sprawę dobrze wiemy, że są okropnie mało oryginalne i mogą sprawić, iż ludzie natychmiast się zniechęcą i znudzą. Być może nawet Ty sam zareagowałeś negatywnie po przeczytaniu tych pytań.

Zadajemy takie pytania instynktownie, ponieważ szukamy podobieństw. Szukamy słów „ja też!”, które mogą skierować rozmowę na ciekawsze tematy, a tym samym zamazać kiepskie pierwsze wrażenie. Na przykład jeśli zadajemy pytanie „gdzie studiowałeś?”, mamy nadzieję, że rozmówca uczęszczał na tę samą uczelnię co my lub nasi wspólni znajomi: „O, jaki ten świat jest mały! Znasz Janka Nowaka? On też tam studiował mniej więcej w tym czasie”.

Choć możesz nie zdawać sobie z tego sprawy, zawsze szukasz cech wspólnych i podobieństw, gdyż zbliżają one rozmówców i sprawiają, że czują się oni ze sobą swobodniej. To uczucie, które towarzyszy Ci w gronie Twoich przyjaciół i które może natychmiast przenieść relację na głębszy poziom.

Choć chcielibyśmy myśleć, że jesteśmy otwarci i potrafimy dogadać się z ludźmi z różnych środowisk, w rzeczywistości najlepiej dogadujemy się z osobami, które uważamy za podobne do nas. Tak naprawdę to ich szukamy.

Nie bez przyczyny imigranci skupiają się w takich dzielnicach jak Little Italy, Chinatown i Koreatown, a osoby mające jakieś hobby czy wykonujące dany zawód wstępują do klubów czy stowarzyszeń. Mówiąc o podobieństwach, nie mam oczywiście na myśli wyłącznie przynależności etnicznej, wyznaniowej czy politycznej. Mam na myśli odnajdywanie ludzi, którzy dzielą nasze wartości, patrzą na świat tak samo jak my i mają takie samo podejście do pewnych spraw. Jak mówi przysłowie, ciągnie swój do swego. Jest to powszechna ludzka tendencja, która jest uwarunkowana ewolucyjnie. Wędrując w dziczy, w naturalny sposób unikasz tego, co nieznane lub obce, ponieważ istnieje duże prawdopodobieństwo, że nieznane lub obce będzie chciało Cię pożreć.

Podobieństwa sprawiają, że lepiej odnosimy się do innych ludzi, ponieważ jesteśmy przekonani, iż lepiej nas rozumieją. Jeśli odnajdziemy co najmniej jedno istotne podobieństwo, wówczas pojawia się otwartość, zainteresowanie, poczucie bliskości i wszelkie inne związane z tym pozytywne odczucia. Postrzegamy drugą osobę jako kogoś, kto w pewnym zakresie jest odzwierciedleniem nas samych. Kiedy stwierdzisz, że ktoś ma z Tobą coś wspólnego, dążysz do nawiązania bliskiego kontaktu, ponieważ zapewne osoba ta zrozumie Cię lepiej niż ci, z którymi nie masz cech wspólnych lub u których nie odnalazłeś podobieństw.

Żałujmy, że urodziłeś się w małej wsi, która liczy kilkuset mieszkańców. Obecnie mieszkasz w Londynie i jesteś na imprezie u znajomych. Spotykasz kogoś, kto również pochodzi z tej małej polskiej wsi, tylko jest od Ciebie o osiem lat starszy, więc raczej nie znacie się z podwórka.

Jakie ciepłe uczucia od razu wzbudzi w Tobie ta osoba i jakie założenia na jej temat przyjmiesz? Jak bardzo będziesz zainteresowany nawiązaniem z nią kontaktu i spędzaniem razem więcej czasu w przyszłości? Jakie specyficzne dowcipy lub znane tylko Wam tematy możesz przywołać, takie, których nie rozumiałyby inne osoby?

Mam nadzieję, że ten przykład dobrze ilustruje wartość odnajdywania podobieństw i sposób, w jaki napędzają one interakcję w rozmowie. Celem zadawania pytań w początkowych etapach rozmowy towarzyskiej jest zatem, jak wspomniałem, odnalezienie podobieństw i cech wspólnych, choć można to zrobić w jeszcze skuteczniejszy sposób. Polega on na aktywnym *poszukiwaniu* podobieństw lub *kreowaniu* możliwości dla ich odnalezienia. Oba podejścia wymagają wysiłku i inicjatywy. Zacznijmy od poszukiwania podobieństw.

Możemy *szukać* podobieństw, zadając ludziom dociekliwe pytania i wykorzystując ich odpowiedzi jako podstawę do pokazania powiązań, nawet jeśli miałyby być niewielkie. Zadawaj pytania, aby się dowiedzieć, jacy są Twoi rozmówcy, co lubią i jak myślą. Następnie zajrzyj do swego wnętrza, aby odnaleźć choćby małe podobieństwa, takie jak ulubione drużyny piłkarskie lub drinki. Dzięki tym drobnym podobieństwom będziesz w stanie dowiedzieć się, dlaczego inni też lubią to co ty i znaleźć istotniejsze podobieństwa, aby natychmiast nawiązać silniejszą więź. Jeśli spotkasz kogoś, kto ma to samo dziwne hobby co ty, będziesz tym tak samo zachwycony jak spotkaniem osoby ze swojej wsi w wielkiej metropolii na drugim końcu Europy.

Nie potrzeba na to miesięcy czy lat ani specjalnych okoliczności, takich jak wspólny obóz wojskowy. Wymaga to po prostu wyjścia poza swój schemat i uświadomienia sobie, że ludzie mają wspólne postawy, doświadczenia i emocje — wystarczy do nich dotrzeć. Nie krępuj się zadawać pytania i drążyć głębiej. (Czy zadawanie pięciu pytań z rzędu jest dziwne? Nie powinno być). Na początku może to nawet wydawać się nieco inwazyjne. Chodzi o to, by odnaleźć cechy wspólne lub podobieństwa i wykorzystać je do budowania relacji.

Poruszając każdy temat, można odnaleźć jakąś część wspólną, do której można się odnieść, w przeciwieństwie do rozmowy kwalifikacyjnej, która

z natury jest bardziej powierzchowna i monotematyczna. W rozmowie towarzyskiej możesz kopać głębiej — nie poprzestawaj na pierwszej odpowiedzi rozmówcy. Na przykład, jeśli ktoś mówi, że kocha baseball, możesz dopytać, dlaczego i co sprawia, że jest takim miłośnikiem uderzania piłki dużym kijem. Załóżmy, że jego miłość do baseballu pochodzi od ojca, z którym jest szczególnie blisko — być może też miałeś lub nadal masz z ojcem bardzo silną i dobrą więź. To dość istotne podobieństwo. Na ogół odnajdywanie podobieństw jest łatwe.

Oprócz odnajdywania istniejących już podobieństw możemy *stwarzać* możliwości do dostrzegania oczywistych podobieństw na bieżąco — przede wszystkim fizycznych, zwracając uwagę na język ciała, ton głosu, tempo mowy i ogólny wygląd. Jest to patrzenie na swoje *lustrzane odbicie*, przy czym dowiedziono, że wywołuje ono pozytywne uczucia w uczestnikach badań (Anderson, 1998). Musisz jedynie postarać się upodobnić do rozmówców, aby wykorzystać siłę tego fizycznego podobieństwa, od postawy ciała po gestykulację.

Możesz powtarzać słowa, którymi posługują się rozmówcy, dostosować ton głosu i sposób bycia. Należy pamiętać, że odzwierciedlanie nie polega na absolutnym naśladowaniu osoby. Chodzi raczej o zakomunikowanie rozmówcom, że zachowujesz się podobnie i stwarzasz pole do nawiązania głębszej relacji.

Na przykład, jeśli zauważysz, że ktoś używa wielu gestów podczas rozmowy, też możesz wzbogacić swoją gestykulację. Podobnie jeżeli dostrzeżesz, że czyjaś mowa ciała obejmuje pochylanie się i krzyżowanie rąk na piersiach, możesz to odzwierciedlić. Możesz odzwierciedlać język i ekspresję wokalną rozmówcy — ton głosu, dobór słów, wyrażenia slangowe, nacechowanie emocjonalne i poziom energii podczas rozmowy. Powoduje to, że ludzie czują, iż rozmówca ich słucha, podświadomie czują się bardziej komfortowo i stosunkowo szybko narasta u nich poczucie bliskości.

Drugim sposobem na stworzenie możliwości do odnajdywania podobieństw jest zwrócenie uwagi na ilość informacji na swój temat, którymi się dzielisz, i na to, czy jest ona rozsądna — może to być nieco więcej niż zwykle.

Co robiłeś w zeszłym miesiącu?

Odpowiedź pierwsza: *Byłem na nartach.*

Odpowiedź druga: *W zeszłym miesiącu byłem na nartach ze swoimi dwoma braćmi i prawie złamałem nogę. Dzięki temu, że jestem sprawny fizycznie, ponieważ trenuję taniec, udało mi się uchronić przed poważnymi kontuzjami.*

Do której z tych odpowiedzi łatwiej się odnieść i znaleźć podobieństwo? Oczywiście do drugiej, gdyż zawiera cztery razy więcej informacji. Jeśli masz problemy z nawiązaniem kontaktu z innymi, to prawdopodobnie nie dzielisz się odpowiednią ilością informacji na swój temat. Spójrzmy na jeszcze jeden przykład:

Jak ci mija tydzień?

Odpowiedź pierwsza: *Ten tydzień mam dość pracowity.*

Odpowiedź druga: *Jestem dość zajęty, bo moja teściowa przyjeżdża, więc pewnie będzie „fajnie”. Muszę też kupić ciasto i lody na imprezę, na którą się wybieram.*

Jeśli dzielenie się nawet taką ilością szczegółów wydaje Ci się niewygodne i nienaturalne, jest to znak, że nie dajesz swoim rozmówcom zbyt wielu okazji do poznania Cię i zasadniczo szybko odbijasz konwersacyjną piłeczkę. Być może to właśnie Ty jesteś często sprawcą niezręcznej ciszy, bo podczas gdy inni oczekują obustronnej wymiany informacji i nie dostają niczego w zamian, Ty zastanawiasz się, co jest nie tak. Innymi słowy,

przyzwyczaj się do tego uczucia dyskomfortu, które będzie Ci towarzyszyć, jeśli nad tym nie popracujesz.

Można też oprzeć się na podobieństwach negatywnych, czyli *wspólnej niechęci do czegoś*, które również spajają rozmówców. Na pewno wielokrotnie zdarzyło Ci się doświadczyć sytuacji, kiedy to rozmowa tocząca się wokół tematów pozytywnych nagle zmienia swój bieg, aby przekształcić się w cykl skarg i zażaleń. Z równym jednak podekscytowaniem dyskutujecie o tym, czego wspólnie nie lubicie lub do czego pałacie niechęcią. Niejednokrotnie pomosty wznoszone na fundamencie tego, od czego się wspólnie *stroni*, są silniejsze od podobieństw *pozytywnych*.

Może to być na przykład odkrycie, że oboje byliście w tej samej restauracji i zostaliście obsłużeni przez tego samego kelnera, który potraktował Was w lekceważący sposób. Tego typu podobne przeżycia łatwo prze-gapić w rozmowie, ponieważ ludzie na ogół uważają, że mówienie o negatywnych doświadczeniach nie jest dobrze widziane. Jednak dzielenie się przykrymi doświadczeniami lub odkrywanie wspólnej niechęci do czegoś wcale nie jest negatywne — przecież niechęć lub odraza to jedno z podstawowych emocji, jak każde inne, a im więcej różnych emocji wpleciesz w interakcję, tym lepsze wrażenie wywrzesz.

Najważniejsze jest, aby ujrzeć pewne rzeczy tak samo — w opiniach, poglądach, emocjach bądź podejmowanych wyborach i decyzjach. Mogą one być pozytywne lub negatywne — celem jest po prostu zbliżenie się do kogoś poprzez znalezienie punktu styczności.

Stwórz więź

Czasami, pomimo całej pracy włożonej w nadanie przyjaznego tonu, wykonanie pierwszego ruchu, a nawet odnalezienie jakże niedocenianych podobieństw, niektórzy mogą nadal być zdystansowani i nie angażować się

zbyt w rozmowę. Niektóre osoby po prostu z natury nie są zbyt otwarte. Rozmowa z nimi może przypominać mówienie do ściany. Możesz zadać im zwyczajne pytanie, a one milczą albo odpowiadają mętnie lub zdawkowo. I na tym kończy się rozmowa.

Choć możemy się starać do kogoś zbliżyć, ta osoba może nadać rozmowie chłodny ton i będzie trzymała nas na dystans. Powody tego mogą być różne, ale większość nie dotyczy bezpośrednio Ciebie. Co więcej, często taka osoba nie jest w stanie tego kontrolować. Ale to nie szkodzi, bo są sposoby, aby nie dać się tym zniechęcić (jeśli oczywiście masz pewność, że rozmówca jest zainteresowany interakcją z Tobą i skłonny zaangażować się w dialog, tylko nie bardzo to potrafi, a nie próbuje Cię zniechęcić, byś dał mu spokój). W pewnym sensie stworzymy więc z niczego — a przynajmniej z tych okrucich, które daje Ci rozmówca.

W tym miejscu do gry wchodzi metoda *wydobywania informacji* (ang. *elicitation*). Jest to sposób zadawania pytań, który bazuje na specyficznym stylu konwersacji mającym zachęcić ludzi do dzielenia się informacjami i mówienia o sobie więcej. Opracowana przez FBI na potrzeby prowadzenia przesłuchań, metoda ta szybko znalazła zastosowanie u szpiegów gospodarczych w celu uzyskiwania poufnych informacji od konkurencji.

To, skąd metoda ta się wywodzi i do czego była stosowana, może budzić kontrowersje, ale pamiętajmy, że to Ty, jako strona rozmowy, decydujesz, czy wykorzystasz ją w złych, czy w dobrych celach. Sama metoda jest neutralna i bazuje na mechanizmach psychologicznych.

Polega na tym, że wypowiadasz stwierdzenie, do którego Twój rozmówca będzie bardzo chciał — z rozmaitych powodów — się odnieść. Może nawet poczuć się zmuszony, by skomentować to, co powiedziałeś, nawet jeśli wcześniej nie był zainteresowany zaangażowaniem się w rozmowę. Poczuj, że musi coś powiedzieć, jakby nie miał wyboru. To samo dotyczy

pytań: zbyt bezpośrednie pytanie nie zawsze spotka się z odpowiedzią; dlatego ważne jest zadawanie pytań pośrednich, aby zachęcić rozmówców do otwarcia się i zaangażowania.

Poniżej opisuję kilka podstawowych technik stosowanych w ramach metody uzyskiwania informacji. Stosuje się je, aby skierować rozmowę na odpowiednie tory i w sposób pośredni i nienachalny uzyskać od rozmówcy niezbędne informacje — czy to do stworzenia bliższej więzi, czy do poznania tej osoby lepiej w konkretnym celu. Może to być nawet chęć zaplanowania przyjęcia niespodzianki dla kolegi z pracy, którego nie znasz prywatnie na tyle dobrze, aby znać jego plany, dane kontaktowe znajomych oraz preferencje dotyczące jedzenia i picia. Oczywiście nie możesz wprost poprosić go o te informacje, bo wtedy nici z informacji. Jak więc uzyskać je pośrednio? Odpowiedź na to pytanie można znaleźć między innymi w książce Ellen Naylor pod tytułem *Win/Loss Analysis* z 2016 roku. Autorka wspomniała o kilku technikach skłaniania ludzi do rozmowy w celu pozyskiwania informacji.

Uznanie. Ludzie otwierają się, gdy dostrzegasz ich dobre cechy i mocne strony lub wypowiadasz się pochlebnie o ich stroju czy manierach. Powiedz: „Masz ładny sweter”, a rozmówca odwdzięczy się historią o tym, skąd go ma. Pochwal kogoś: „Jesteś bardzo dokładna”, a w odpowiedzi usłyszysz opowieść o tym, gdzie ta osoba nauczyła się dokładności. Być może wcześniej osoby te nie chciały się dzielić informacjami o sobie, ale pochwały czy komplementy zawsze są mile widziane. Ludzie mają naturalną potrzebę akceptacji, chcą czuć się wartościowi i docenieni, więc stwórz okoliczności ku temu, by mogli się czymś pochwalić.

Oprócz doceniania zalet i cech rozmówców można również skierować pod ich adresem słowa uznania za to, co osiągnęły, czego dokonały. W takich przypadkach ludzie rzadko poprzestają na podziękowaniu, ale opowiadają bardziej szczegółowo o swoich osiągnięciach.

Narzekanie. Wspominałem już, że ludzi zbliża wspólna niechęć do czegoś. Nie stronią też od narzekania, więc łatwo jest skłonić kogoś do otwarcia się, podsuwając mu coś, na co może się poużalać. Ty narzekasz pierwszy, a rozmówca skorzysta z okazji, by dołączyć się do utyskiwania. Jeśli się nie przyłączy, może się zdarzyć coś przeciwnego: może stanąć w obrobie tego, na co narzekasz. Tak czy inaczej, sprawiłeś, że się otworzył.

Jeśli powiesz koledze z pracy: „Nienawidzę robić nadgodzin bez wynagrodzenia”, może Ci przytaknąć i zacząć bardziej szczegółowo opowiadać o tym, w jakiej sytuacji finansowej znajduje się z tego powodu. Ta uwaga może zatem spowodować, że ujawni więcej o swoim życiu prywatnym, dzieciach i konfliktach małżeńskich związanych z finansami. Ale może również sprawić, iż zajmie przeciwne stanowisko na temat nadgodzin w pracy. Tak czy inaczej, masz teraz więcej informacji.

Kluczowe w tej technice jest stworzenie bezpiecznego środowiska, w którym ludzie mogą się wyżyć, narzekać lub okazać inne trudne emocje. Jeśli najpierw Ty narzekasz, stworzysz strefę wolną od osądów. Ludzie nie będą czuli się zakłopotani w Twoim towarzystwie. Nie musisz od razu narzekać, aby zainicjować tę technikę — po prostu daj wyraz swoim negatywnym emocjom, słabościom lub rozczarowaniom.

Poprawianie. Ludzie uwielbiają mieć rację. To podstawa każdej kłótni, czy to w fizycznym świecie, czy w internecie. Kiedy więc popełnisz błąd w swojej wypowiedzi, chętnie skorzystają z okazji, by Cię poprawić. Jeśli pozwolisz innym, by nieco napompowali własne ego, większość chętnie z tego skorzysta.

Najłatwiej zastosować tę technikę, świadomie popełniając błąd i czekając na reakcję drugiej strony. Sprawdź, czy rozmówca potrafi oprzeć się tej pierwotnej potrzebie poprawiania innych.

Naiwność. Dla jasności: nie chodzi o to, że masz zachowywać się infantylnie, lecz tak, jakbyś prawie coś rozumiał, ale coś Ci wciąż umyka. Świadoma naiwność sprawia, że ludzie czują się zmuszeni, by coś Ci wyjaśnić, poinstruować Cię i pochwalić się swoją wiedzą. Po prostu nie mogą się oprzeć pokusie, by Cię oświecić, zwłaszcza jeśli już prawie coś rozumiesz, więc trzeba Ci jedynie pomóc dokończyć myśl czy zdanie. „Rozumiem większość tej teorii, ale jest jedna rzecz, która jest dla mnie niejasna. To może oznaczać tak wiele rzeczy...” — na te słowa rozmówca nie będzie w stanie powstrzymać się, by nie dokończyć za Ciebie.

W duchu metody wydobywania informacji można zastosować kilka pośrednich technik, które sam wypróbowałem i sprawdziłem ich skuteczność.

Kiedy zadajesz pytanie, na które może nie zostać udzielona odpowiedź, zachowuj się tak, jakby na nie odpowiedziano, i reaguj na tę hipotetyczną odpowiedź.

Ty: Słyszałem, że ten projekt nie zakończył się pełnym sukcesem?

Robert: Niestety.

Ty: Tak, słyszałem, że wszystko szło świetnie z wyjątkiem tego małego potknięcia pod koniec kwartału. Ale to przecież niczyja wina.

Ten etap projektu jest bardzo skomplikowany. To nie mogło się udać.

Te słowa zrozumienia zachęcą rozmówcę, aby na nie zareagować i odpowiedzieć, skomentować, sprostować, potwierdzić lub zaprzeczyć. To bardzo ważne: 1) zadajesz pytanie, 2) zachowujesz się tak, jakby rozmówca już odpowiedział, 3) obserwujesz, jak reaguje na Twoje założenie dotyczące jego odpowiedzi. Nie czekaj, aż ustosunkuje się do Twojego pytania, lecz poczyni pewne założenia (jakby to on odpowiadał) i poczekaj na jego reakcję. Chodzi o to, że nawet jeśli nie chce z Tobą rozmawiać, będzie zmuszony w jakiś sposób zainterweniować. Być może odpowiedzi, jakie usłyszysz, nie będą spełniały w stu procentach Twoich oczekiwań,

ale ważne jest to, że sprawiłeś, iż osoba ta w ogóle wyszła ze swoich konwersacyjnych okopów, czyli przebrnęła przez być może najtrudniejszy etap.

Istnieje jeszcze jedna technika, której można użyć, aby zachęcić ludzi do angażowania się w rozmowę. *Kiedy zadajesz komuś pytanie, załóż, że odpowie w określony sposób, i płyn na fali tej domniemanej odpowiedzi.* Jeśli znowu Ci się poszczęści, rozmówca poczuje się zmuszony poprawić Cię i wyjaśnić, co tak naprawdę myśli.

Ty: Jak minęły wakacje? Założę się, że było okropnie z tymi wszystkimi robakami i aligatorami. Ja nienawidzę wody i wilgoci.

Robert: Właściwie to...

Mamy to! W tym samym duchu możesz zachęcić rozmówcę do otworzenia się, mówiąc coś z gruntu niefajnego i czekając, aż się do tego odniesie.

Ty: Ten związek miał przyszłość. W końcu on ma fajny samochód, nie? W życiu liczą się tylko pieniądze.

Robert: Właściwie to...

Techniki te bazują na potrzebie sprostowania. Nawet jeśli rozmówca nie chce o czymś mówić, nie chce też, aby krążyła błędna lub negatywna opinia. Jeśli wcześniej udało Ci się wydobyć z niego tylko jedno słowo, a za pomocą tej techniki wydobyłeś dwa zdania, uznaj to za zwycięstwo, które przybliży Cię do celu.

Pamiętaj, że ton wymiany zdań jest czymś, na co masz całkowity wpływ, a powodzenie rozmowy to kwestia wspólnego tematu, wspólnych zainteresowań lub podobieństw, które są niezbędne do zbudowania relacji.

Podsumowanie

- Co decyduje o tym, że z kimś się dogadujesz? To nie są okoliczności, to raczej kwestia przejęcia kontroli, nadania przyjaznego tonu i otwarcia się na drugą osobę. Większość ludzi traktuje nieznajomych z rezerwą i dystansem i dlatego trudniej się zaprzyjaźniają. Od początku kontroluj ton i kontekst, sprawiając, by rozmówcy czuli się swobodnie w Twoim towarzystwie.
- Pierwszym sposobem na nadanie odpowiedniego tonu jest rozmawianie tak, jakbyście już byli przyjaciółmi: chodzi o poruszanie odpowiednich tematów w nieskrępowany sposób lub przywoływanie szczegółów z prywatnego życia. Ludzie zaakceptują ton, który nadasz, o ile nie będziesz wypowiadać się w sposób obraźliwy. Kluczowym elementem jest okazywanie emocji tak, jak robią to przyjaciele, zamiast stosowania emocjonalnych filtrów i stawiania muru, aby trzymać ludzi na dystans. I nie bądź dosłowny i poważny. Rozmowa to nie przekaz wiadomości telewizyjnych, a niektóre komentarze mają na celu wyłącznie sprawdzenie, jak zareaguje druga osoba.
- Kolejnym sposobem nadawania właściwego tonu jest odnajdywanie podobieństw, a także stwarzanie okoliczności do ich poszukiwania. Kiedy ludzie dostrzegają podobieństwo, natychmiast otwierają się i akceptują je, ponieważ widzą w Tobie odzwierciedlenie siebie samych. Założenia i skojarzenia mogą tylko pomóc, więc powinniśmy ich aktywnie szukać. Można to robić, docierając nieco głębiej do wnętrza rozmówców i zadając pytania, aby odnaleźć choć cień podobieństw, dzięki ujawnieniu większej liczby szczegółów na swój temat, a także poprzez odzwierciedlanie mowy ciała, gestykulacji, języka i emocji rozmówców. Nie można też przecenić *wspólnej niechęci do czegoś* — mówienie o negatywnych

rzeczach nie jest przecież samo w sobie negatywne, a jeśli znajdujemy partnera do chwilowego narzekania, od razu czujemy się lepiej.

- Nawet jeśli postępujesz zgodnie z tymi radami, czasami ludzie albo nie chcą się angażować, albo nie są skorzy do otwierania się. Możesz to obejść, wykorzystując metodę *wydobywania informacji*, wprowadzając temat lub zadając pytanie w taki sposób, że rozmówca poczuje się zmuszony, aby się do niego ustosunkować. Techniki, które można zastosować, aby zmotywować rozmówców do udzielenia odpowiedzi, polegają między innymi na wyrażeniu uznania dla drugiej osoby, na zachęceniu jej do narzekania na wspólne utrapienie, na przyjęciu postawy naiwnego laika lub na umożliwieniu skorygowania Twoich błędnych założeń lub informacji.

PROGRAM PARTNERSKI

— GRUPY HELION —

- 
1. ZAREJESTRUJ SIĘ
 2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
 3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA
Helion 

Jesteśmy gatunkiem społecznym. Więzy międzyludzkie mają kluczowe znaczenie dla odczuwania szczęścia i pozwalają zachować zdrowie psychiczne. Różne badania wykazały, że brak interakcji z innymi ludźmi ma dla nas dramatyczne skutki. Oczywiście, nie chodzi jedynie o liczbę osób w naszym otoczeniu, ale także o jakość interakcji. Powierzchnowe i nic nieznaczące rozmowy są... nieznaczące. Tylko w jaki sposób nawiązywać angażującą i głęboką komunikację z innymi bez powodowania dyskomfortu po drugiej stronie?

Dzięki tej świetnie napisanej książce dowiesz się, jak rozwijać umiejętność prowadzenia konwersacji. Przekonasz się, że jeśli chcesz wywrzeć na ludziach niezapomniane wrażenie, ważne jest to, co mówisz i kiedy to mówisz. W efekcie nawet nieznajomi będą gotowi, by Cię polubić i nawiązać trwałe relacje. Znajdziesz tu sprawdzone i gotowe do użycia taktyki konwersacyjne odpowiednie na każdym etapie interakcji. Liczne ćwiczenia pozwolą Ci przetrenować prowadzenie rozmowy na głębszym poziomie — od momentu przywitania się z rozmówcą aż do pożegnania się z nim, bez względu na to, czy to nowo poznana osoba, czy stary przyjaciel. Stopniowo rozwiniesz swoje umiejętności takiego prowadzenia rozmów towarzyskich, by unikać niezręczności, zapewniać komfort rozmówcom i zacząć nawiązywać z ludźmi trwałe i solidne relacje.

Patrick King jest trenerem umiejętności społecznych i autorem poczytnych książek. Specjalizuje się w rozwijaniu umiejętności interpersonalnych, budowaniu relacji i zwiększaniu inteligencji emocjonalnej. Regularnie publikuje w takich magazynach jak „Forbes”, „Business Insider”, „GQ”, „Real Simple Magazine” i „Men’s Fitness”, a także w HuffPost.

sensus.pl

ebook dostępny na:
ebookpoint

ISBN 978-83-289-1777-4



9 788328 917774

cena: 39,90 zł