

## **КАК ЗАВОРАЖИВАТЬ ЛЮДЕЙ**

Завораживать — довольно сильное слово, но именно к этому нам нужно стремиться во время общения.

Какой образ приходит на ум при слове «восхищать»? Если бы в словаре была картинка для понятия «очаровательный», что на ней было бы изображено? Как ведет себя обворожительный человек на публике?

Он ведет себя как актер — эмоционально и выразительно. Со стороны кажется, что он рассказывает какую-то захватывающую историю. Получается, что только хороший

рассказчик может заморозить людей, заставляя их ловить каждое его слово.

Ладно, с этим можно поспорить, но сейчас мы обсуждаем другое. Никто не станет отрицать, что хорошая история украсит любую беседу. Вопрос только в том, как овладеть этим непостижимым искусством. Об этом и поговорим.

Для начала необходимо избавиться от ложного представления, что умение хорошо рассказывать — это волшебство. Ведь что такое рассказ? Это просто история о том, что произошло. Вот и все. Да, одни делают это лучше, другие — хуже, но, по сути, история — это просто интересное описание произошедшего.

Рассказать о своей жизни по силам любому, но сделать это увлекательно может не каждый. Давайте посмотрим, как можно улучшить наши навыки рассказчиков.

## **Жизнь, полная историй**

Наша повседневная жизнь сплошь состоит из историй. Не верите? Считаете свою жизнь однообразной и скучной? Это не так. Не нужно сожалеть, что вы не участвовали в масштабных исторических событиях или в вашей жизни не было уникального случая, когда, например, человек в костюме попугая в темном переулке спас вас от разъяренной таксы. Очевидно, что такие истории сами по себе производят впечатление и не нуждаются в каком-то особом способе их изложения.

Поверьте, наша повседневная жизнь таит немало сюрпризов. Нужно просто научиться замечать мини-истории, которые происходят с нами каждый день.

Что такое мини-история?

*«Кем вы работаете?»*

*«Я менеджер по маркетингу».*

Ответ неверный. За таким ответом последует: «О, круто. Ладно, мне пора, пока». Давайте попробуем еще раз.

*«Кем вы работаете?»»*

*«Я менеджер по маркетингу. В основном я общаюсь с клиентами. Представляете, на прошлой неделе был сумасшедший клиент, который угрожал прислать своих телохранителей в наш офис! Лучше бы я занимался творческой работой».*

Так держать! Этот ответ наверняка вызовет более сильную реакцию: «Боже мой! И он действительно прислал их? НУ-КА РАС-СКАЖИТЕ!»

Это и есть мини-история — короткий спонтанный рассказ с элементами истории и заключительным выводом. Мини-история сразу вызывает интерес и располагает к диалогу. А всего-то и надо было — сказать три предложения. Прочитайте их вслух — это займет

меньше десяти секунд, а вы уже успели заинтриговать собеседника!

Мини-истории можно подготовить заранее, и у вас под рукой всегда будут анекдоты-ответы на самые распространенные вопросы. Так вам удастся избежать односложных ответов, к которым мы все привыкли. И уверенности станет больше, потому что вы уже подготовились к началу разговора.

Распределите мини-истории по темам. Попробуйте ответить двумя-тремя предложениями на самые распространенные вопросы:

1. Ваша профессия.
2. Ваша неделя.
3. Ваши выходные.
4. Ваш родной город.
5. Ваши увлечения.

Обязательно сперва ответьте на заданный вопрос. И только потом переходите к мини-истории.

*«Как прошли ваши выходные?»*

*«Прекрасно. Я посмотрел четыре эпизода “Звездных войн”».*

*«Славно, пойду еще с кем-нибудь поболтаю».*

Давайте попробуем еще раз.

*«Как прошли ваши выходные?»*

*«Прекрасно. А я рассказывал вам, что видел собаку в смокинге?»*

*«Что? Расскажите поподробнее».*

Мини-истории позволяют избежать скучных клише вроде «я в порядке, а ты как?», которых и так в избытке в повседневных разговорах.

Это первый шаг к тому, чтобы очаровать слушателей.

Когда люди задают стандартные вопросы типа «как дела?», им не нужна точная информация. Они надеются услышать что-то интересное, так дайте им это.

Я повторяюсь, потому что это важный момент. Когда мы задаем вопрос о чьих-то выходных или будущих путешествиях, нас обычно не интересует конкретный ответ. Это повод разговорить собеседника, чтобы найти с ним что-то общее.

Мини-истории — это отражение ваших мыслей и переживаний. Они дают представление о вашем мышлении, характере и чувствах. Вот почему так важно научиться правильно реагировать на любой вопрос и использовать его в своих интересах.

В мини-историях важны яркие детали. Благодаря им ваш собеседник получает трех-

мерное представление о вас и вашей жизни. Он автоматически начинает проявлять интерес, потому что мысленно дорисовывает и визуализирует историю. Чем больше деталей, тем выше вероятность, что люди найдут в ваших словах что-то забавное, интересное, общее, пикантное, любопытное и достойное их комментариев.

Детали переносят людей в конкретные место и время. В голове человека возникает картинка, и он начинает сопереживать происходящему. По той же причине мы так легко втягиваемся в просмотр фильма. Мы испытываем огромную сенсорную стимуляцию и не можем оторваться от визуальных и звуковых деталей. Интересно рассказанная история — это мысленное кино, которое мы смотрим вместе.

Детали — это не только конкретика, переносящая нас в воображаемый мир, но и эмоциональное воздействие. Детали будят в людях воспоминания о собственном опыте и за-

ставляют их смеяться, злиться, грустить или удивляться. Они могут контролировать настроение и эмоции.

Если вы напоете популярную песню времен ваших школьных дискотек, вполне вероятно, что у собеседника сразу возникнут воспоминания, связанные с этой песней, и он проявит больше интереса к вашей истории. Делитесь всеми мельчайшими подробностями, потому что именно они завораживают людей.

## **Метод 1:1:1**

Надеюсь, с мини-историями все понятно. Мы только не прояснили, в чем разница между полноценным рассказом и мини-историей.

Если цель — заинтересовать собеседника, разница не так уж велика. Напрасно многие усложняют рассказ, пытаясь сочинить греческую трагедию. Важны ли для вашей истории завязка, кульминация и развязка?

Должны ли быть главный герой, конфликт и эмоциональное развитие? Не обязательно. Вы же не Фрэнсис Форд Коппола (режиссер фильма «Крестный отец») или стендап-комик, который должен удерживать внимание целого зала.

Нас интересуют более простые и практичные способы построения рассказа.

Мой метод таков: главной целью является не сам рассказ, а его последующее обсуждение. Это означает, что история не должна быть серьезной и длинной. Пусть она содержит конкретные детали, за которые можно зацепиться, но в ней обязательно должны присутствовать части или этапы. Полноценная история вполне может быть *мини* по своей природе. Объясню, почему это называется методом 1:1:1.

Этот метод подразумевает историю, которая описывает (1) одно действие, изложена

(2) в одном предложении и вызывает у слушателя (3) одну основную эмоцию. Получается короткая динамичная история, которая никак не может стать утомительной для слушателя. Максимальный результат при минимальных усилиях.

Когда я говорю, что история описывает одно действие, это значит, что в ней говорится только об одном событии. Все должно быть просто и понятно. Лишние дополнения сбивают вас и запутывают слушателя. Детали прибережем для последующего обсуждения, чтобы не потерять эффект.

Историю нужно уметь *пересказать* в одном предложении. Это ограничение поможет вам сосредоточиться и сразу перейти к сути. Конечно, требуется практика, чтобы научиться отделять важные аспекты от второстепенных. Умение изложить целую историю в одном предложении — это настоящее мастерство.