

1568500

Ричард Чесс

**Как легко  
поставить  
собеседника  
на место**





Иногда в жизни случаются ситуации, требующие от человека умения поставить собеседника на место. Задача эта часто не из легких, учитывая, что все люди разные и те рычаги влияния, которые безотказно воздействуют на одних, других просто не проймут и не подействуют на них. В тех случаях, когда собеседник становится назойливым или пытается задеть вас, необходимо уметь останавливать агрессора. Как это сделать достойно, избегая бестактности и хамства, мы расскажем в этой книге.

# Содержание

Введение .....	3
ГЛАВА ПЕРВАЯ. ИСКУССТВО РАЗГОВАРИВАТЬ .....	5
ГЛАВА ВТОРАЯ. ДЕСЯТЬ ПРИЧИН ПРАВИЛЬНО ВЕСТИ ДИАЛОГ .....	15
Итак, причина первая: важность быть понятым .....	16
Причина вторая: быть услышанным .....	17
Причина третья: достигать поставленной цели .....	18
Причина четвертая: уметь вести диалог, чтобы быть успешным .....	19
Причина пятая: важность иметь союзников .....	20
Причина шестая: диалог в защиту .....	21
Причина седьмая: диалог как способ получения информации .....	22
Восьмая причина уметь вести диалог: продавать себя .....	24



Причина девятая: правильный диалог открывает мир .....	25
Десятая причина уметь вести диалог: быть счастливым .....	26
ГЛАВА ТРЕТЬЯ. КАК ЗАСТАВИТЬ СОБЕСЕДНИКА УСЛЫШАТЬ ВАС .....	28
ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ. КАК НЕ УПУСТИТЬ ИНИЦИАТИВУ В РАЗГОВОРЕ .....	37
ГЛАВА ПЯТАЯ. МЕТОДЫ СЛОВЕСНОЙ АТАКИ И ПАРИРОВАНИЯ .....	47
Как отразить нападение в диалоге .....	48
Метод первый: лучшая защита – это нападение .....	48
Метод второй: преобразование негатива в позитив .....	49
Метод третий: уточнение .....	50
Четвертый метод: сравнения в свою пользу .....	51
Метод пятый: бумеранг .....	52
Метод шестой: отзеркаливание .....	52
Седьмой метод: категоричность .....	53
Метод восьмой: гениальность .....	54

Девятый метод парирования:	
перефразирование .....	55
Метод десятый: рассеянная контратака .....	56
<b>СТРАТЕГИИ ЗАЩИТЫ И НАПАДЕНИЯ</b>	
<b>В КОЛЛЕКТИВНЫХ ОБСУЖДЕНИЯХ .....</b>	<b>60</b>
Прием использования противников	
друг против друга .....	61
Прием блефа .....	62
Прием открытой атаки .....	64
Прием упрощения и обращения	
к опыту присутствующих .....	65
Погода в доме: как избавиться	
себя от нападок .....	66
Как закрепить успех, или методы	
невербальной коммуникации	
в словесных атаках .....	68
<b>ГЛАВА ШЕСТАЯ. АРГУМЕНТИРУЙТЕ</b>	
<b>И ПОДВОДИТЕ ИТОГ .....</b>	<b>72</b>
«В газетах писали» .....	73
«Я так полагаю» .....	74
«Дважды два – четыре!» .....	74
Подводим итог беседы .....	76
Заключение .....	79