**Как начать разговор?**

Заговорить с посторонним очень просто, если вы знаете, как это сделать. Вот несколько простых способов на выбор.

Во-первых, ищите людей, открытых для разговора. Большинство из них рады возможности поговорить с незнакомцем, но вы можете натолкнуться и на того, кто предпочитает оставаться в одиночестве и не слишком заинтересован в общении.

Если человек вам улыбается, поглядывает на вас, если его руки и ноги расслаблены или если его ноги скрещены в направлении вас, значит, он невербальным способом проявляет к вам свой интерес.

Представители противоположного пола могут проявлять интерес иначе - например, поправляя волосы, одергивая одежду, поглаживая какую-либо часть тела или ручку кресла, позволяя вам поймать направленный на вас взгляд и удерживая этот взгляд, прежде чем отвести глаза.

Как только вы выбрали человека для общения, следующим шагом должна стать улыбка, визуальный контакт и затем непосредственно сам разговор.

Хотя множество людей затрудняются при выборе подходящего начала для разговора, исследования показывают, что ваши первые слова не играют практически никакой роли. Однако негативные фразы не стимулируют собеседника продолжать разговор, а если это все же происходит, то тон беседы окажется занудным или скучным. Представьте себе, что мужчина знакомится с женщиной в ночном клубе со словами: "Ох, до чего же я не люблю эту громкую музыку!" Вполне очевидно, что в ответ он услышит: "Ну и почему бы вам не уйти?"

Ваши слова не должны быть слишком умными или полными глубокого смысла. Вполне достаточно простого замечания. Что является на самом деле важным, так это использование всех возможностей установить контакт и поддержать беседу. Если ваш собеседник заинтересуется, он или она наверняка даст вам некоторую вспомогательную информацию, которая поможет вам найти общие интересы и продолжить беседу на более личном уровне.

Найти тему для разговора очень просто. Лучше всего выбирать из следующего:

1. ситуация;
2. собеседник;
3. вы сами.

Начинать беседу лучше всего, задав вопрос, высказав мнение или констатируя факт.

Главная цель разговора - заинтересовать собеседника, поэтому все же лучше будет начать с вопроса. Подходят и закрытые вопросы, так как вы можете не задавать их слишком много. Высказывание мнения тоже стимулирует разговор лучше, чем просто констатация факта. Когда вы сообщаете, что автобус сегодня запаздывает или какая замечательная погода, вы не вовлекаете другого человека в разговор. Тогда он или она может попытаться вовлечь вас, задав вопрос или высказав собственное мнение, но вполне возможно, что он этого и не сделает.

**Разговор о ситуации**

Начать беседу о ситуации, в которой вы с собеседником находитесь, - лучший и наиболее простой способ вступить в разговор. Такая тема не провоцирует беспокойство, как, например, разговор о собеседнике, и значительно сильнее вовлекает в разговор, чем рассказ о себе.

Чтобы начать беседу о ситуации, осмотритесь и найдите что-то интересное или удивительное. Используйте "двойную" перспективу: найдите предмет, который наверняка заинтересует вашего потенциального собеседника и о котором он с удовольствием поговорит. Проще всего это сделать, если вы оба занимаетесь в одном семинаре, или работаете вместе, или ходите на занятия в одну и ту же группу, например "Союз Одиноких Родителей", "Общество Анонимных Алкоголиков" или в один клуб.

После того, как вы задали вопрос или высказали свое мнение, внимательно выслушайте ответ. Приведем несколько примеров. Помните, что предложенные варианты лучше, чем ничего, и что лучше сказать что-нибудь, чем промолчать.

На скачках: "Как вы думаете, кто победит? А почему вы так считаете?"

В художественной галерее: "Как вы полагаете, что хотел сказать художник?" (Алан Гарнер провел целый час перед картиной Пикассо, задавая этот вопрос, и так увлекся возникающими беседами, что не заметил, как во второй раз задал тот же вопрос человеку, снова вернувшемуся к той же картине. Во второй раз собеседник Алана ответил: "Честно говоря, я не думаю, что Пикассо захотел сказать что-то новое за последние двадцать пять минут". Оба рассмеялись. Алан рассказал, что собирает материал для новой книги, и они довольно долго об этом говорили.)

В очереди за билетами: "Что вы слышали об этом фильме (спектакле)? Почему вы решили посмотреть его?"

В магазине: "Я заметил, что вы покупаете артишоки. Мне всегда было интересно, а что с ними можно сделать?"

В разговоре с соседом: "У вас отличный газон. Как вам удалось этого добиться?" или "Чем это вы занимаетесь?"

В лифте: "Похоже, мы попали в самый медленный лифт в мире!" (На первый взгляд, эта фраза может показаться ужасной, но ваш собеседник может сравнить лифт, в котором вы находитесь, с другими, что даст почву для дальнейшей беседы.)

В автоматической прачечной: "Как мне включить этот агрегат?", "Каким порошком вы пользуетесь?" (Одна женщина жизнерадостно рассказывала, как она насыпала слишком много порошка, а, вернувшись позже, обнаружила, что из машины лезет мыльная пена! Разговор стал общим, а потом постепенно перешел на витамины, потому что тема стала другой - всегда ли чем больше, тем лучше?) "Извините, куда мне засыпать порошок?" (При этих словах женщина добавила, что ее порошок куда лучше того, которым она пользовалась в Венгрии, после чего разговор перекинулся на обстановку в Венгрии.)

В классе: "Как вам нравится наш преподаватель?", "Меня вчера не было. Что вы проходили?", "Как вы думаете, что будет на экзамене?"

На собеседовании: "Почему вы решили заняться этим бизнесом?"

На вечеринке: "Как вы сюда попали?" (Подобная фраза все же лучше, чем если вы просто спросите: "Не встречались ли мы раньше?" Аллан Пиз несколько раз применял эту фразу, чтобы проверить, как люди реагируют на него. Самый запоминающийся ответ был таким: Наверняка - я же работаю в зоопарке")

**Разговор о собеседнике**

Большинству людей нравится говорить о себе, поэтому они, как правило, с удовольствием отвечают на вопросы, касающиеся их самих. Прежде чем вступить в подобную беседу, понаблюдайте за тем, что ваш собеседник делает, как он одет, о чем говорит, что читает. Советуем вам подумать, какая тема будет ему интересна.

На вечеринке: "Какой интересный пиджак. А что означает эмблема на лацкане?"

На улице: "Похоже, вы заблудились. Я могу вам помочь?"

На спортивном соревновании: "Вы здесь лучший игрок. Как вы тренируетесь?"

После встречи: "Вы сделали очень интересное замечание. Скажите, а почему вы считаете, что солнечную энергию еще долго не удастся использовать?"

В разговоре с полицейским: "Мне бы хотелось служить в полиции. Как бы мне это сделать?"

При встрече со знакомым: "По-моему, мы встречались на вечеринке у Джойсов? Меня зовут Аллан. Как вы познакомились с Джойсами?"

Пропуская кого-либо на пробежке по парку или побережью: "Привет, не хотите наперегонки?" (Обычная реакция на такое предложение - это смех. Вы тоже можете засмеяться, потом замолчать и продолжить разговор. Если собеседник не отвечает, то это единственное начало, которое позволяет вам немедленно убежать.)

Во время пробежки: "Какие у вас кроссовки? Почему вы выбрали именно эти?"

В ресторане: "Могу я присоединиться к вам?" (Писатель Генри Миллер никогда не ел в одиночестве и часто пользовался этой фразой. Только представьте себе, с каким огромным количеством людей он знакомился. Ему бы никогда не встретиться с ними, если бы он просто сел за свободный столик. Наш опыт показывает, что 20 процентов людей отклоняют подобные предложения, но при этом они извиняются и объясняют, что ждут друга или просто хотят поработать во время обеда.)

Некоторые психологи рекомендуют доброжелательные фразы, которые явно демонстрируют ваше расположение к собеседнику. Приведем пример. "Привет! Вы выглядите загадочно. Мне хотелось бы с вами познакомиться". Или "Привет! Я уже несколько раз вас видел и подумал, что нам пора бы познакомиться". Эти специалисты считают, что подобное начало производит гораздо лучшее впечатление на собеседников и более полезно, чем нейтральные фразы. Всех нас окружает такое огромное количество людей, что произвести нужное впечатление очень важно. Главное, чего людям обычно не хватает, чтобы использовать такое начало, - это храбрость!

**Разговор о себе**

Если вы заговорили о себе, особенно с замкнутыми людьми, то разговор имеет мало шансов на продолжение. Как однажды заметил Дэйл Карнеги, людям гораздо более нравится говорить о себе, чем о вас. Никогда не рассказывайте о себе до тех пор, пока вас не спросили. Если собеседник не спрашивает вас о вашей семье, профессии, интересах или собственности, значит, ему это не интересно.