

Наступна розмова

КУПИТИ

Книга № 1 у категорії "Комунікації та соціальні навички" за версією Amazon

Спілкування - це мистецтво. І той, хто володіє ним досконало, завжди отримує бажане. Підвищення на роботі, вирішення конфлікту, комунікація з токсичними близькими або налагодження стосунків з новими знайомими - гарна розмова закрий будь-який запит. Ця книжка містить ефективні стратегії та вичерпні фрази, готові до застосування, які назавжди змінять ваш спосіб спілкування. Завдяки їй ви зможете:

- відстоювати власні межі та думку;
- використовувати менше слів із більшою ефективністю;
- залагоджувати конфлікти та суперечки;
- вести продуктивний діалог навіть у напружені моменти та з непростим співрозмовником.

Зрозумілі, перевірені досвідом поради від Джефферсона Фішера допоможуть вам знайти реальні рішення для реальних проблем. Настав час говорити більше того, що ви маєте на увазі, і мати на увазі більше того, про що ви говорите.

*Сьєррі, яка підтримує мене.
Джетту і Рубі, які надихають мене.
Моїм братам і сестрі,
які були моїм першим джерелом натхнення.
Моїм батькам, які молилися за мене.
І всім, хто наважився спробувати та послідував за мною.*

There ain't no good guy.
There ain't no bad guy.
There's only you and me and we just disagree.
Dave Mason, «We Just Disagree»

(Немає хороших.
Немає поганих.
Є лише ти і я, просто наші думки різні.)

Пролог

Потертий берберський килим старого ранчо дряпав мені ноги. Одягнувши завелику сорочку та білизну із зображенням Людини-павука, я згорнувся калачиком у кутку вітальні. Волосся і шкіра все ще були мокрими після поспішного прохолодного душу. Я тремтів. А ще — посміхався від вуха до вуха.

Восьмирічний я не хотів прогавити нічого.

Вся родина зібралася у вітальні. Патріархом сім'ї був мій прадід, який обіймав посаду федерального судді. Мій дід, батько, двоюрідні брати, двоюрідні дядьки — всі були судовими юристами. Щороку чоловіки роду Фішер збиралися разом у вихідні на полювання у гірській місцевості Західного Техасу. Разом їх було тринадцять, а я вперше став чотирнадцятим. Я відчував себе так, ніби мене покликали у вищу лі-гу. Я нарешті став достатньо дорослим, щоб їхати з батьком у восьмигодинну поїздку і слухати кантрі-співаків: Джеймса Тейлора, Джима Кроче та Джеррі Джеффа Вокера. Нарешті достатньо дорослий, щоб бути поруч із великими гравцями. Я не промовив майже жодного слова, але це не мало значення. Я випив багато безалкогольного газованого напою зі смаком елю IBC Root Beer і з'їв більше в'яленого м'яса, ніж мама коли-небудь дозволила б.

Перший вечір закарбувався в моїй пам'яті надовго.

Повечерявши, дідусь відставив тарілку і сів на край дивана. Він почав розповідати історію. Щось про свою роботу, суддю та будівлю суду. Я одразу зрозумів, що це та сама історія, яку він розповідав моєму татові раніше того дня, коли ми лагодили стару мисливську вежу. Однак раніше історія звучала стриманіше. Його голос був монотонним, коли він розповідав, шукаючи зелену фарбу в кузові вантажівки.

Проте цього разу все було інакше. Ті ж слова мали абсолютно інший зміст.

Я був зачарований. Дідусь підвівся, щоб відтворити сцену. Він використовував мову жестів і міміку, щоб надати емоційності розповіді. У хвилюючих моментах голос його звучав голосніше, а в напружених — стишувався та сповільнювався. Навіть його тон змінювався. Це не могла

бути та сама історія! Він зачаровував аудиторію майже десять хвилин. Після тривалої паузи дідусь виголосив фінальну репліку, і зал наповнився сміхом. Я почувався глядачем магічного шоу.

Коли він закінчив, інші отримали можливість говорити: один за одним мої двоюрідні брати, батько і навіть прадідусь по черзі розповіли власні історії з судових засідань. Як судові адвокати, вони всі були чудовими оповідачами. Сміх тривав годинами до самої ночі.

Я сидів у кутку, зачарований кожною історією, кожним словом, накривши коліна сорочкою піжами, та вбирав усе це в себе, поки не заснув. Було вже пізно. Батько відніс мене в ліжку, а я продовжував стискати в руці в'ялене м'ясо.

Весь вечір для мене був відкриттям чогось нового і водночас напрочуд знайомого, ніби я все це бачив раніше. Пам'ятаю, що це одразу здалося мені правильним, як взуття, яке ідеально сіло з першої примірки.

Того вечора, а також протягом наступних десяти років вихідних у колі родини, я отримав спадщину моєї сім'ї: ідентичність, що передається у спадок, присвячену впливу на людей через розповіді. Із кожним роком я усвідомлював, що юриспруденція була лише сімейною професією, а спілкування — справжньою сімейною пристрастю. Ні для кого не стало несподіванкою, що я захотів вступити до юридичної школи і стати судовим адвокатом.

І після десяти років практики я досі не знаю іншої професії, яка б могла з нею зрівнятися. Мене наймають вирішувати проблеми з людьми, з якими у мене особисто проблем немає. Ба більше, протилежна сторона також має свого адвоката, якому платять за те, щоб він вирішував проблеми клієнта зі мною. Щодня я стикаюся з людьми, чия основна робота полягає в тому, щоб я програв. Коли йдеться про суд присяжних, ціна питання надзвичайно висока. Від того, як я розмовляю і як навчу свого клієнта спілкуватися, може залежати, вдасться йому відновити добробут або ж безповоротно втратити. Кожна справа — це новий досвід, незалежно від того, чи допитую я свідків, чи проводжу перехресний допит сторін чи наводжу аргументи перед суддею або присяжними. Моя головна мета — рухатися до осередку конфлікту.

Якщо ви схильні вважати, що я навчився комунікативних навичок на юридичному факультеті, то це не так. На юридичному факультеті вас вчать, як застосовувати закон: основи договірного права, правопорушення, конституційне право, норми процесуального права на рівні штатів і федерального законодавства — все це важливо. Але у вас не буде занять, де навчатимуть, як розмовляти одне з одним із емпатією. Ви не будете слухати лекцію про те, як залагодити напружену суперечку. Юридична школа вчить, як правильно інтерпретувати закони. Але в ній не вчать, як бачити людей наскрізь.

Я мав навчитися цьому сам.

«Тобі подобається?!» — вигукувала з пустушкою у роті моя сестра Сара, коли приносила мені п'яту порцію уявних тістечок. Як найстарший із чотирьох дітей у сім'ї, я любив бути старшим братом.

Коли мені виповнилося тринадцять, мій зв'язок із братами і сестрою був настільки сильним, що вони слухалися мене чи не краще, ніж батьків. Я був як квочка-мати, куди б ми не йшли. У шістнадцять я вже відвозив їх до школи, дорогою перевіряючи їхні навички правопису слів.

Щоб було зрозуміло, мої батьки люблячі та чудові. Я був таким чемним, тому що вони вклали в мене дуже багато в перші чотири роки мого життя до народження сестри. Я також просто по-справжньому насолоджувався відповідальністю бути старшим братом.

Вважається, що старші діти повинні бути емоційно стабільнішими, ініціативними тощо. Але для мене це стало можливістю відточити основи комунікації ще в ранньому віці.

Я швидко навчився задовольняти потреби Сари, вдаючи, що споживаю невидиму їжу, посміхаючись і кажучи: «М-м-м, смачно». Я виявив, що добрі слова допомагають їй розкриватися краще, ніж гнів. Мій молодший брат Джонатан повторював моє ім'я (вони називали мене Бубба — це південний термін пестливого прізвиська для старшого хлопчика у сім'ї) і заїкався, поки не навчився вимовляти речення. Я зрозумів, що, якщо терпляче чекаю і повторюю його слова, киваючи головою, він відчуває, що його розуміють. Він також довго не міг вимовляти приголосні звуки, лише

голосні. Я, природно, став його перекладачем, зчитуючи невербальні сигнали брата та прогножуючи ситуації, що могли б його роздратувати, до їхньої появи. Джейкоб, мій наймолодший брат, був найемоційнішим із нас трьох. Його емоції були надзвичайно інтенсивними, і він швидко виходив із себе. Я зауважив, що якщо сповільнюся і говоритиму тихіше, то і він робитиме так само. Я навчився дозволяти Джейкобу відчувати, не беручи почуття брата на свій карб. Показав, що іноді обійми говорять більше, ніж будь-які слова. Кожен із братів і сестра були унікальними особистостями, які потребували особливого підходу, особливого дотику, щоб налагодити з ними зв'язок на глибшому рівні.

Однією з найважливіших навичок, яку я розвинув, як найстарший, стало вміння бути посередником і вирішувати конфлікти. Якщо двоє моїх братів чи сестра починали сперечатися через ляльку Поллі Покет, я швидко припиняв крики, давав їм можливість висловити свою версію, а потім вирішував, чия черга і яким буде компроміс. І це працювало. Я навчився вправно навчати братів і сестру, як повідомляти про свої потреби та розуміти потреби одне одного. Я щодня був прикладом для їхнього спілкування.

Зараз я одружений і маю двох дітей, і це все ще частина мого повсякденного життя. Я був комунікатором на кожному етапі, у кожних стосунках, у кожній групі друзів. Можливо, ви думаєте, що це просто вміння говорити. Я знаю, що це щось більше. У дитинстві, щовечора, мій батько сідав на край мого ліжка, нахилявся і шепотів: «Боже, дай Джефферсону мудрості і завжди будь його другом». Я вірю в силу молитви. І вірю, що без молитви моїх батьків ви б не читали цю книгу.

У 2020 році я став партнером у престижній юридичній фірмі. Але, незважаючи на це досягнення, відчував професійне вигорання й депресію. І завжди повертався до тієї ж метафори: мені здавалося, що я біжу з парашутом. Так, я вів фінансову звітність і працював над справами, але мав творчий занепад.

До того ж мій батько працював у тій самій фірмі. Коли я вперше сказав йому, що маю намір піти в самотійне плавання, скажімо так, він

відреагував не дуже добре. Чесно кажучи, наступні двадцять розмов були напруженими, навіть до того моменту, коли я оголосив про це фірмі. Він боровся за те, щоб я залишився. Це були важкі переговори.

У січні 2022 року я зробив дві речі, які все змінили.

По-перше, відкрив власну юридичну фірму Fisher Firm, яка надавала юридичний супровід справам про тілесні ушкодження.

У мене не було ні офісу, ні помічника, ні навіть принтера. Я сидів у кав'ярнях із ноутбуком і займав порожні офіси друзів. Я швидко знайшов клієнтів, і це було дивовижне відчуття. Я допомагав реальним людям із реальними проблемами. Віддав швартові і нарешті відправився у вільне плавання.

По-друге, я розмістив свій перший допис у соціальних мережах, даючи поради з комунікації.

Спочатку хотів використати його для залучення клієнтів. Я бачив, як багато юристів публікують дописи в соціальних мережах, роблячи єдине, що вони вміють: продавати. Вони розглядали це як нову рекламну вивіску, яка розповідає людям що робити і кому дзвонити за нещасного випадку. Я навіть сам дещо з цього спробував. Але потім мені стало ніяково. Я згадав тих адвокатів, чії обличчя «красуються» на білбордах, із молотками, вогнеметами та боксерськими рукавичками, які повідомляють обурливі речі на кшталт: «Ви отримали травму? Я — Техаський Сиротр! Дзвоніть мені й отримуйте свій шматок сиру вже зараз!» Гидота. Я здригнувся. Терпіти цього не можу. А головне, це не про мене.

Я обрав інший шлях. Замість того, щоб продавати себе, я б створював цінність безкоштовно. Думав би не про те, що принесе користь мені, а про те, що принесе користь іншим людям. І цього разу робив би це, будучи справжнім собою, людиною, якою я завжди був. Джефферсоном.

Як я міг по-справжньому допомогти людям?

Це мало бути щось близьке мені, проблеск світла і добра в домівки й на робочі місця людей. У моїй голові промайнуло запитання батьків, яке вони ставили мені щоразу, коли я не знав, що сказати комусь: «А що ти хочеш, щоб вони знали?» Відповідь впала на мене, як камінь на голову. Я б

розповім їм те, що знаю краще, ніж будь-хто інший із моїх знайомих. Я б допоміг їм навчитися спілкуватися.

У мене не було крутого робочого столу чи студії, де можна було б робити записи на модну камеру, але я мав вантажівку й телефон. Цього було достатньо. Я перемкнув камеру телефону на себе і натиснув на запис. На ходу вирішив, що це буде розповідь про те «Як відстоювати свою точку зору як адвокат, частина І», і що я зведу її до трьох простих пунктів.

На передньому сидінні моєї порожньої вантажівки я говорив до екрану телефону про те, як робити запитання коротшими, як бути менш емоційним, і про те, що занадто багато лайки — це все одно, що переборщити зі спеціями в їжі. Раніше я десь читав, що відео повинно містити заклик до дії. Тому в кінці відео сказав: «Спробуйте це і станьте моїм підписником». З якоїсь причини, не можу сказати чому, я підніс руку до рота в останню секунду, коли сказав це. Я вирішив не зупинятися на досягнутому. Зробив великий вдих і виклав 47-секундне відео у соціальні мережі.

Я не очікував, що щось станеться. Досі всі мої відео мали нуль переглядів. Насправді я навіть загуглив «Чому у моїх відео 0 переглядів?» і «Як зробити відео-ролик?».

Я не був готовий до того, що сталося далі. Минула година, і моє відео про те, як відстоювати свою точку зору, почало набирати перегляди, швидко досягнувши тисячі. Наступного дня їх були вже мільйони. Я, звісно, не усвідомлював, що це також означатиме, що мільйони людей побачать рожеве автокрісло моєї доньки і чашку-непроливайку сина на задньому сидінні, а також мій легковажний вибір одягу — вільне поло під костюмний піджак. Хто одягається з думкою, що в цей день його побачать мільйони людей?

Здавалося, людям було до цього байдуже. Це було моїм справжнім життям. Це давало їм відчуття, що я говорю безпосередньо з ними, без прихованих спонукань, без хитрощів. Все було по-справжньому.

— Що мені тепер робити? — запитав я подругу. Вона відповіла:

— Знімати більше відео.

Так я і зробив. Того року у мене з'явилося понад п'ять мільйонів підписників у соціальних мережах, серед яких були сотні знаменитостей і

громадських діячів, і все це під час використання мого iPhone з водійського сидіння, щоб давати поради з комунікації. Завжди в один і той самий спосіб — наодинці, у своїй машині, де б я не припаркувався дорогою з юридичної фірми до дому. Ніколи не писав сценарій, завжди публікував у той самий день, коли знімав. Жодного відеоредактора, вигадливої графіки чи модних підписів. Лише справжній я з телефоном у руці.

І незважаючи на те, що я робив усе наодинці в машині, незабаром опинився перед тисячами реальних людей, які виступали з доповідями на конференціях і зверталися до організацій із проханням навчитися моїх методів спілкування. Я навіть виступав у NASA. Кожного разу, коли виступав, усе, про що міг думати, було: «Що ви всі тут робите?» Я досяг 250-ти тисяч підписників, які хотіли отримувати мої щотижневі поради з комунікації електронною поштою, і підписав угоду з видавництвом Penguin Random House, щоб почати писати книгу, яку ви зараз тримаєте в руках. Запустив подкаст Джефферсона Фішера (The Jefferson Fisher Podcast), який одразу злетів на вершину хіт-парадів і став подкастом із комунікацій номер один у світі. Також створив дивовижну онлайн-спільноту, наповнену ресурсами та уроками, які надають людям практичні способи покращення комунікації. Мої відео отримали понад пів мільярда переглядів на всіх платформах. Я водночас благословенний і зворушений тим, що щодня отримую одні з найдобриших, найтурботливіших повідомлень із подякою і вдячністю. Мені не сила повірити, що можу допомагати іншим у такий спосіб, тим паче, що я пишу ці слова.

Я все ще займаюся юридичною практикою щодня, тепер допомагаючи людям із усіх куточків США у їхніх справах щодо тілесних ушкоджень і зв'язуючи їх з адвокатами, яким довіряю. Я все ще записую короткі відео щодня. Все ще кажу: «Спробуйте це і станьте моїми підписниками». Мільйони людей спробували й підписались на мене. Я кажу це з глибокою вдячністю.

Я ніколи не думав, що все відбуватиметься саме так.

Але не переставав мріяти.

Через п'ять місяців після того, як я відкрив Fisher Firm, мій батько залишив фірму, якою керував тридцять п'ять років, щоб приєднатися до мене, свого

сина, без жодної іншої причини, окрім того, щоб ми разом займалися юридичною практикою. «У тебе ще є вакансія для старого?» — запитав він із посмішкою. У мене не було слів. Я не міг бажати нічого більшого. Навіть зараз, коли пишу про це, очі все ще наповнюються сльозами радості.

ridmi
ТВІЙ УЛЮБЛЕНИЙ КНИЖКОВИЙ

КУПИТИ