

۷ عادت ظریف سخنوران حرفه ای در مکالمه - دیجیاتو

پیام ادیب | دوشنبه، ۲۵ آبان ۱۳۹۴

همیشه در نظر داشته باشید که قدرت زیادی در مکالمات ما نهفته است. آنها نیات ما را به وضوح بیان می کنند، میان ما و دیگران پلی ارتباطی برقرار می کنند و هنگام ملاقات با افراد جدید، تا حد زیادی وظیفه ی انتقال «تأثیر اولین برخورد» را بر عهده دارند. کلماتی که برای استفاده انتخاب می کنید و نحوه ی به کار گیری آنها می تواند شما را فردی سنجیده، بی فکر، گرم، سرد، جسور یا خجالتی جلوه دهد.

اگر به دنبال این هستید که تأثیر خوبی از خود به جای بگذارید و در یک محیط حرفه ای، احترام و ستایش بیشتری برای خود کسب کنید، شیوه ای که برای ارائه کردن خود در مکالماتتان با دیگران مورد استفاده قرار می دهید اهمیتی حیاتی خواهد داشت. افراد قدرتمند، دانسته یا نادانسته عاداتی دارند که همگی به حضوری قدرتمند تر و به یاد ماندنی تر در مکالمات می انجامند. 7 مورد از این عادات را می توانید در ادامه بخوانید.

با [دیجیاتو](#) همراه باشید.

1- هر حرفی را به زبان نمی آورند

اولین نکته این است که حرف های اینگونه افراد تقریباً همیشه ارزش شنیده شدن را دارند. علت این امر این نیست که نسبت به دیگران حرف های جالب تری برای گفتن دارند، بلکه دلیل آن این است که وقتی می خواهند حرفی را به زبان بیاورند کمی مکث می کنند و به این می اندیشند که آیا حرفشان ارزش گفتن را دارد یا نه؛ اگر نداشت آن را فراموش می کنند. همیشه به یاد داشته باشید هر فکری که به ذهنتان خطور می کند ارزش بازگو کردن در یک مکالمه را ندارد. اگر حرف معناداری برای بیان کردن ندارید، تا چیز با ارزشی به ذهنتان نرسیده صبور باشید و سکوت کنید.

2- از سکوت کردن نمی هراسند

سخنوران حرفه ای خوب می دانند که در سکوت، نسبت به کلمات توخالی قدرت بیشتری نهفته است. آنها به جای اینکه سعی کنند فضای خالی مکالمات خود را با جملات بیشتر و اصوات بی معنا پر کنند، خیلی ساده صحبت کردن خود را متوقف می کنند. این مکث های اضافی به هر دو طرف مکالمه اجازه می دهد راجع به آنچه گفته شد بیشتر فکر کنند. این کار باعث می شود جملات

شما سنجیده تر و انتخاب شده تر به نظر برسند؛ حتی اگر واقعاً اینطور نباشد. اگر در مکالمه ای به جایی رسیدید که هیچ یک از طرفین حرفی برای اضافه کردن به مکالمه نداشتند، سعی نکنید این سکوت را هر طور شده پر کنید. صبر داشته باشید، از این سکوت به نفع خود بهره بگیرید و تنها زمانی به مکالمه بازگردید که احساس می کنید آمادگی لازم برای این کار را دارید.

3- کل مکالمه را به خود اختصاص نمی دهند



سخنوران حرفه ای به جای اینکه مدام در مورد خودشان صحبت کنند، اجازه می دهند دیگران نیز حرف هایشان را بزنند. آنها در مورد زندگی، ایده ها و پیشرفت های طرف مقابل خود سؤال های معناداری می پرسند. این کار چیزی فرا تر از رعایت ادب است. صحبت کردن درباره ی خود، در واقع نوعی حس لذت در مغز به وجود می آورد و وقتی نفر دوم به صحبت درباره ی خودش ترغیب می شود، تمایل بیشتری برای مشارکت در مکالمه پیدا می کند و پس از پایان مکالمه نیز نسبت به این تجربه احساس به مراتب بهتری خواهد داشت. به اندازه ی خودتان در مکالمه شرکت داشته باشید و به طرف مقابلتان نیز اجازه دهید فرصت کافی برای بیان حرف هایش داشته باشد.

4- بحث نمی کنند

آنها هیچگاه مستقیماً با کسی بحث نمی کنند. اشکال مستقیم مخالفت و بحث مثل «در اشتباه هستید» یا «من با شما مخالفم» بلافاصله شما را در موضع مقابله قرار می دهد و می تواند نقش مثبت شما در مکالمه را کم و بیش دستخوش نقصان کند. به جای مخالفت یا بحث کردن با طرف

مقابل، تنها نظر متفاوت خود را ابراز کنید. جملاتی مثل «متوجه منظور شما هستم اما دیدگاه دیگری نیز در این میان وجود دارد» یا «جایی چیزی خوانده ام که نظر متفاوتی را بیان می کرد» به شما اجازه می دهند نظرات خود را با مخالفت غیر مستقیم ابراز کنید. این کار باعث می شود به خاطر ابراز دیدگاه های متفاوت آگاه تر جلوه کنید و هیچگاه از بلوغ و اقتدارتان کاسته نشود.

5- از عبارات باب روز و کلیشه ای استفاده نمی کنند

عبارات باب روز و سخنان کلیشه ای، همگی انواع مختلفی از لغات و اصطلاحات هستند، اما یک ویژگی مشترک دارند و آن هم این است که معنای دقیقی را منتقل نمی کنند. عبارات کلیشه ای و اصطلاحاتی که برای مدتی در دهان مردم می افتند بر اثر استفاده ی بیش از حد، به مرور زمان معنای خود را از دست می دهند. استفاده از آنها در یک مکالمه این پیام ضمنی را با خود به همراه دارد که شما حضور ذهن کافی برای انتخاب واژه ی بهتری ندارید و نمی توانید کلمه ای انتخاب کنید که معنای مورد نظرتان را دقیق تر منتقل کند. سعی کنید افکار خود را به شفاف ترین و سراسرترین شکل ممکن به زبان بیاورید.

6- از کلمات ساده استفاده می کنند



دفعه ی بعد که به حرف های یک سخن پرداز حرفه ای گوش می دهید، به تعداد کلمه های دشواری که مورد استفاده قرار می دهد توجه کامل داشته باشید. احتمالاً تعداد آنها زیاد نیست. لغات و اصطلاحات طولانی، پیچیده و به شدت خاص، در زبان نوشتار و برای مصارف خاص ممکن است مزایایی داشته باشند، اما در بافتار مکالمه می توانند مخاطب شما را دچار سردرگمی کنند. حتی اگر اینطور نباشد، ممکن است شما را متظاهر یا پر مدعا جلوه دهد. در عوض می توانید برای

ابراز افکار و عقاید خود از کلمات ساده ای که فهمشان برای همه آسان است بهره بگیرید.

7- لحن متغیر و پویایی دارند

هر گونه الگوی تکراری در لحن و آهنگ بیان می تواند بلافاصله از قدرت یک مکالمه بکاهد. برای مثال، اگر با آهنگی خطی و یکنواخت با کسی صحبت کنید و تغییری در شیوه ی سخن گفتن خود به وجود نیاورید، صحبت هایتان برای وی خسته کننده خواهد شد. عادت به استفاده از لحنی خاص و تکرار بیش از اندازه ی آن نیز می تواند بلوغ و درک شما را دچار کاستی نشان دهد. سخنوران حرفه ای از طیف گسترده ای از آهنگ های مختلف برای سخن گفتن استفاده می کنند تا لایه ای احساسی نیز به کلماتی که ادا می کنند اضافه کرده باشند. این کار حواس مخاطب را کاملاً متوجه شما می کند و تسلط شما را بیشتر نشان می دهد.

مخاطب مکالمه ی شما هر کسی که باشد، می توانید از این عادات در مکالمه ی خود بهره بگیرید و تأثیر به یاد ماندنی تر و جالب توجه تری روی او به جای بگذارید. هرچه بیشتر اینها را تمرین کنید، در اجرای آنها تبحر بیشتری خواهید یافت و در نهایت نیازی به فکر کردن به آنها نخواهید داشت. سعی کنید برای تقویت مهارت مکالمه ی خود، تا می توانید تمرین کنید و در مکالمات بیشتری شرکت کنید.

[دیجیاتو](#)