



مذاکره ۱۵ راز افرادی که متقاعد کردن دیگران را خوب بلدند

اینکه یاد بگیریم دیگران را چگونه متقاعد کنیم، خیلی جاها به کارمان می‌آید. یک وقت لازم است رئیس‌تان را با زبان متقاعد کنید که روی فلان پروژه سرمایه‌گذاری کند...

اینکه یاد بگیریم دیگران را چگونه متقاعد کنیم، خیلی جاها به کارمان می‌آید. یک وقت لازم است رئیس‌تان را با زبان متقاعد کنید که روی فلان پروژه سرمایه‌گذاری کند، گاهی هم پیش می‌آید که با زبان خوش از یک بچه مهدکودکی بخواهید قبل از خواب مسواک بزند یا کسی که قصد خودکشی دارد را از لب سکوی مترو به عقب فراخوانید. اگر بدانید چطور این زبان را در کام خود بچرخانید که حرف‌هایتان متقاعدکننده باشد، خرتان از پل خواهد گذشت. پس بی‌معطلی با ما باشید با ۱۵ راز افرادی که متقاعد کردن دیگران را خوب بلدند.

اصولا به کسی می‌گویند آدم خوش سر و زبان که قادر باشد با چهار کلام حرف زدن آدم‌های دیگر را متقاعد کند کاری که او می‌خواهد را انجام دهند. سلاح مخفی این افراد «فرو کردن خود در دل دیگران» است. با همین زبان ۱۰ سانتی‌متری‌شان کاری می‌کنند که نه تنها شیفته‌ی نظراتشان بشوید، بلکه کشته و مرده‌ی خودشان هم بشوید. لابد می‌پرسید رازشان چیست؟ مخاطب خودشان را می‌شناسند

آدم خوش سر و زبان مخاطب خودش را مثل کف دستش می‌شناسد و از این شناخت برای صحبت کردن به زبان او استفاده می‌کند. اگر بداند طرفش خجالتی است با لحنی آرام سر صحبت را باز می‌کند و اگر بداند مخاطبش پر جنب و جوش و قاطی پاتی است، پرحرارت سخن می‌راند. موقع گفتگو هر کسی قلق خودش را دارد و به کارگیری ظرافت در این راه باعث خواهد شد حرف‌هایتان راهی به گوش دیگران پیدا کند. با آدم‌ها اتصال برقرار می‌کنند

با آدم‌ها اتصال برقرار می‌کنند

اگر مردم بدانند شما چه جور آدمی هستید، امکان اینکه حرفی را ازتان قبول کنند خیلی بیشتر است. تحقیقاتی در همین زمینه در دانشگاه استنفورد برگزار شد و از دانشجویان خواسته شد تا در سر کلاس با یکدیگر به توافقاتی برسند. ابتدا، بدون ارائه هیچ‌گونه دستورالعملی، دانشجویان موفق شدند در ۵۵ درصد از مذاکرات به توافق برسند. اما پس از اینکه به دانشجویان گفته شد قبل از هر گونه مذاکره، پیش‌زمینه‌ای از شخصیت خود را به طرف مقابل ارائه دهید، این میزان به ۹۰ درصد افزایش پیدا کرد.

نکته‌ی کلیدی در اینجا این است که از گیر افتادن در پس و پیش بحث خودداری کنید. کسی که دارید باهاش صحبت می‌کنید یک آدمیزاد است، نه یک حریف یا سیبل تیراندازی. فارغ از اینکه محتوای گفتگوی‌تان تا چه حد متقاعدکننده باشد، اگر نتوانید با طرف مقابل یک رابطه‌ی آدمیزادی تشکیل بدهید، حرفتان هیچ اثری در او نخواهد داشت. سعی نمی‌کنند حرفشان را زورکی به کرسی بنشانند

آدم‌های خوش سر و زبان اهل زورتپان کردن نظراتشان در حلق دیگران نیستند، در عوض با آرامش و اعتماد به نفس، پرده از روی ایده‌هایشان برمی‌دارند. حرفی که قرار باشد به زور داد و قال به کرسی بنشیند مفت نمی‌ارزد. شیوه‌ی «الان حالی‌ات می‌کنم حق با کیه» در بهترین حالت باعث جیم شدن طرف مقابل خواهد شد.

آدم خوش سر و زبان در گفتگو زیاده‌خواه نیست. حواسش هست که برای حفظ جایگاه فتیله‌ی خود را بالا نکشد، چرا که می‌داند زیرک بودن در این است که در دراز مدت قلب آدم‌ها را تسخیر کنی، نه اینکه با بحث کردن فتیله‌پیچشان کنی. اگر در بحثی بودید که بالا گرفت، سعی کنید اعتماد به نفس خودتان را حفظ کنید اما آرامش‌تان را از دست ندهید. عجلو نباشید و لجاجت را کنار بگذارید. مطمئن باشید که اگر ایده‌تان واقعا خوب است، کافی است به دیگران وقت بدهید تا آن را به درستی درک کنند.

مثل موش ترسو نیستند

طرف دیگر بوم این است که ایده‌ی خودتان را با ترس و لرز به‌صورت سؤال‌ی مطرح کنید یا طوری آن را بیان کنید که انگار مستلزم تأیید دیگران است. اگر آدم خجالتی‌ای هستید سعی کنید ایده‌هایتان را به شکل خبری و یا «دانستی‌های جالب» بیان

کنید تا مخاطبان را به فکر فرو ببرد. شاخ و برگ‌های اضافی را هم از حرف‌هایتان هرس کنید. کجای «به نظر من» یا «امکانش هست که» باعث خواهد شد حرف‌های شما ترغیب‌کننده‌تر به نظر برسند؟ از زبان بدن مثبت استفاده می‌کنند

زبان بدن

اگر می‌خواهید موقع صحبت کردن ذهن آدم‌ها را درگیر خودتان نکنید، بد نیست از حرکات و حالات بدن و لحن صدای خود آگاه باشید. استفاده کردن از لحن مشتاقانه، باز کردن دست‌ها از یکدیگر، حفظ ارتباط چشمی و متمایل کردن بدن به سمت فردی که دارد صحبت می‌کند، همگی از مثال‌های زبان بدن مثبت به شمار می‌روند. زبان بدن مثل زیرنویسی برای حرف‌های شما عمل می‌کنند. اگر این زیرنویس با صحبت‌هایتان هماهنگ باشد، شنونده مجذوب صحبت کردن شما خواهد شد و حرف‌هایتان راحت‌تر متقاعدش خواهند کرد. پس یکی از رازهای خوش سر و زبانی این است که «چگونه گفتن از چه چیزی گفتن مهم‌تر است».

مقاله مرتبط: ۲۳ ترفند زبان بدن که شما را دوست‌داشتنی می‌کند
واضح و دقیق حرف می‌زنند

آدم خوش سر و زبان قادر است محتویات داخل ذهنش را خیلی سریع و واضح برای دیگران بیان کند نه اینکه پت پت کند و حرف‌های اضافه بزند. اگر به چیزی که بر زبان می‌آورید به خوبی احاطه داشته باشید، آنگاه توضیح دادن آن به کسی که با آن موضوع آشنا نیست، کار چندان سختی نخواهد بود. یعنی باید چنان به سوژه‌ی مورد بحث‌تان مسلط باشید که حتی بتوانید آن را به یک بچه‌ی دماغو هم توضیح بدهید.
مقاله مرتبط: ۱۱ راه ساده برای تقویت فن بیان
کاربن نیستند

خود اورجینال‌شان هستند. اصل بودن و راستگویی از ملزومات خوش سر و زبانی است. جنس قلبی مشتری ندارد. آدم‌ها مجذوب کسانی می‌شوند که جنس اصل هستند. به جنس اصل است که می‌توان اعتماد کرد چه می‌خواهد آدم باشد چه چرخ‌گوش. نمی‌دانم چطور می‌توان به کسی اعتماد کرد که واقعا مشخص نباشد چه جور آدمی هست و چه احساساتی دارد.

آدم خوش سر و زبان خودش را می‌شناسد و به اندازه‌ی کافی هم به خودش اعتماد به نفس دارد که از بیان کردن درونیاتش خجالت نکشد. اگر سعی کنید تمرکزتان را بگذارید روی چیزهایی که شما را به عنوان یک فرد خوشحال می‌کنند، صد برابر جذاب‌تر و خوش سر و زبان‌تر از آن زمانی خواهید شد که زور بزنید کس دیگری باشید تا بلکه نگاه مردم را به خود جلب کنید.
مقاله مرتبط: چطور اورجینال باشیم؟
نظرات دیگران را تصدیق می‌کنند

تصدیق کردن دیگران

یکی از تاکتیک‌های قدرتمند خوش سر و زبانی این است که در جایی از بحث و گفتگو نظرات طرف مقابل را تصدیق کنید. به هر حال بی‌عیب و خطا که نیستید و در جاهایی از بحث ممکن است حق با دیگری باشد. تصدیق کردن نظر طرف مقابل، نشانه‌ی روشنفکری و اراده‌ی نیکو برای بهتر شدن است. اگر بر خلاف کوالا که به درخت می‌چسبد، با سماجت به حرفتان نچسبید، در واقع دارید به مخاطبان می‌گویید که عمیقا برایش ارزش قائلید. آسمان به زمین نمی‌آید اگر وسط بحث به جای پارازیت-ول-دادن‌هایی نظیر «اوکی، حتما درست می‌گی!» برگردید و صادقانه بگویید «حق با توهه. منطقی بود حرفت».

حرف زدن مثل پینگ‌پنگ می‌ماند. خیلی وقت‌ها هم سرویس حریفان در زمین شما می‌خوابد. هیچ پینگ‌پنگ‌بازی هر روز از خواب بلند نمی‌شود به امید اینکه تا آخر عمرش بقیه را ۲۱-۰ شکست بدهد. آدم خوش سر و زبان بازنده‌ی بدی نیست که هر وقت حریفش از او امتیاز گرفت راکت را بکوبد روی میز.
سؤال‌های خوبی می‌پرسند

یکی از بزرگترین اشتباهات آدم‌ها در حین صحبت کردن این است که به جای خوب گوش کردن به حرف طرف مقابل، حواسشان به این است که هنوز جمله‌ی یارو به انتها نرسیده، عینهو اژدر زیردریایی حرف خودشان را ول بدهند. گوششان هیچ ایرادی ندارد؛ در واقع تک تک کلمات را خیلی خوب می‌شنوند، اما صبر نمی‌کنند تا معنی آنها را هم آنالیز کنند.

راه آسانی که برای مهار اژدر وجود دارد این است که میان حرف‌های طرف، راجع به چیزهایی که می‌گوید از او سؤال بپرسیم.

آدم‌ها ناراحت می‌شوند که بفهمند به حرف‌هایشان گوش نمی‌دهیم. این سؤال پرسیدن ما فایده‌اش این است که طرف مقابل نه تنها متوجه می‌شود که گل لگد نمی‌کند، بلکه ما آنقدر پیگیر هستیم که اگر جایی رد حرف‌هایش را گم کردیم سعی می‌کنیم با سؤال کردن دوباره خودمان را به او برسانیم. باورتان نمی‌شود که طرف مقابل چه احساس خوبی از حرف زدن خود به دست می‌آورد و این را مرهون شماست. او قطعاً دفعه‌ی بعد هم برای صحبت کردن دنبال شما خواهد گشت. تصویرسازی می‌کنند

تحقیقات علمی نشان می‌دهند که آدم‌ها با تصویرسازی زودتر قانع می‌شوند. آدم‌های خوش سر و زبان گنجینه‌ی قدرتمندی از تصاویر ذهنی دارند که موقع صحبت کردن به خوبی از آن استفاده می‌کنند. وقت‌هایی که موضوعات بیش از حد انتزاعی باشند و نتوان تصویری از آنها ارائه داد، آدم خوش سر و زبان شروع می‌کند داستانی تعریف کند که به ایده‌اش زندگی ببخشد. اگر داستان خوبی تعریف کنید، تصویری از حرف‌های شما در ذهن گیرنده ایجاد می‌شود که به سختی فراموش می‌شود و به راحتی به یاد آورده می‌شود. همان اول کار جلوه‌ی قدرتمندی از خود به جا می‌گذارند

کاراکتر قدرتمند

تحقیقات نشان می‌دهند که بیشتر مردم در همان ۷ ثانیه اولی که چشم‌شان به شما می‌افتد، تصمیم‌شان را می‌گیرند که ازتان بدشان بیاید یا خوششان بیاید. از ثانیه‌ی ۸ به بعد تا آخر مکالمه، پیش خودشان سبک سنگین می‌کنند که آیا تصمیم اولیه‌شان درست بوده یا نه. خب اینکه خیلی بد است! البته اگر با این قضیه آگاهانه برخورد کنید چه بسا که حسابی به نفع‌تان تمام شود و اسم خودتان را در دفترچه‌تلفن طرف به عنوان یک آدم باحال ذخیره کنید. چیزهایی که باید رعایت کنید عبارتند از: زبان بدن مثبت، حالت ایستادن یا نشستن قدرتمند، محکم دست دادن، لبخند خوشگل و باز بودن شانه‌ها در حین صحبت کردن. این روش تضمینی است. می‌دانند کی باید عقب‌نشینی کنند

سخنان ضربتی با مقوله‌ی خوش سر و زبانی به هیچ رقم آبشان در یک جوی نمی‌رود؛ در نتیجه با ملایمت برخورد کنید. تحقیقات نشان داده‌اند که وقتی بخواهید به شیوه‌های اورژانسی آدم‌ها را به موافقت با خود دریاورید، آدم‌ها ترجیح می‌دهند روی مواضع خودشان بیشتر پافشاری کنند. آژیر زدن شما باعث می‌شود که بیفتند جلوی شما و راه را بهتان ببندند. اگر مو لای درز حرفتان نمی‌رود پس نگران چه هستید؟ آمبولانس را خاموش کنید و اجازه بدهید زمان کار خودش را بکند. معمولاً ایده‌های خوب مثل ترشی‌بندری هستند. زمان می‌برد تا جا بیفتند. آدم‌ها را به اسم صدا می‌زنند

اسم هر کسی بخش جدایی‌ناپذیر هویتش است و موقعی که دیگران آدم را به اسمش صدا می‌زنند احساس خاصی به آدم دست می‌دهد. آدم‌های خوش سر و زبان حواسشان هست هر دفعه که هر شخصی را در حین راه رفتن هم دیدند او را به اسمش صدا کنند، نه اینکه فقط وقت حال و احوالپرسی باهاش اسمش را به کار ببرند. تحقیقات نشان می‌دهند که کار بردن اسم برای خطاب کردن اشخاص باعث می‌شود اعتبارتان پیش آن شخص تأیید شود.

اگر از آن آدم‌هایی هستید که فقط قیافه‌ها یادشان می‌ماند و موقع به خاطر آوردن اسامی ریپ می‌زنند، بد نیست کمی تمرین حافظه کنید تا این نقیصه برطرف شود. اگر دفعه‌ی اولی است که با کسی ملاقات می‌کنید و پس از معرفی اسمش را درست نشنیدید یا همان لحظه فراموش‌تان شد، خجالت نکشید. ارزشش را دارد که برای بار دوم اسمش را بپرسید. آدم‌های حال‌پده‌ای هستند

خوش سر و زبان‌ها جایی نمی‌خواهند که زیرش آب بدهد. آنها می‌دانند چطور و کی سر موضع‌شان سفت و سخت باقی بمانند و در عین حال چه موقعی و چطور آسان بگیرند. اگر همه چیز را دست خودتان بگیرید که باعث خوشحالی بقیه نمی‌شود. چیزهای خوب باید دست بچرخد تا همه احساس خوشحالی کنند. آدم خوش سر و زبان این کار را می‌کند چون می‌داند که در دراز مدت باعث می‌شود احترام آدم‌ها را به دست بیاورد؛ هر چه باشد موفق بودن بهتر از «درست بودن» است. لبخند می‌زنند

لبخند

آدم‌ها به طور طبیعی (و البته ناخواسته) زبان بدن آدمی که باهاش صحبت می‌کنند را آینه می‌کنند. اگر می‌خواهید دیگران شما را باور کنند و دوست‌تان داشته باشند، موقعی که باهاشان صحبت می‌کنید لبخند بزنید تا آنها هم بی‌اختیار لطف شما را جبران

کرده و لبخندی به شما برگردانند. آدم‌های خوش سر و زبان را زیاد در حال لبخند زدن می‌بینید، چون شور و شوق خاصی برای محقق شدن ایده‌هایشان در سر دارند و این خوشحالی‌شان واگیردار است.