

چگونه آدم ساکت و بی‌دست‌وپایی نباشیم؟

این هم از چند قدم کاربردی، که می‌تواند در جلوگیری از این که ساکت و بی‌دست و پا به نظر بیایید نقش داشته باشد.



این هم از چند قدم کاربردی، که می‌تواند در جلوگیری از این که ساکت و بی‌دست و پا به نظر بیایید نقش داشته باشد.

به گزارش پایگاه خبری تیک (Tik.ir)؛ سال آخر دانشگاه بود و کافه تریای دانشگاه پر شده بود از دانشجوی‌هایی که راجع به مشاغل آینده‌شان صحبت می‌کردند. بسیاری از افراد، در آن بین می‌درخشیدند یا با همه حرف می‌زدند و خلاصه توجه همه‌ی افراد به آن‌ها جلب شده بود.

ناگهان در آن سمت کافه، دختری را دیدم که در تمام طول تحصیل، محو زیبایی و نجابتش شده بودم. یکی از دوستانم ما دو نفر را به هم معرفی کرد. ما با یکدیگر حرف زدیم و خندیدیم. دوستم با یک خروج به موقع، ما را تنها گذاشت تا بهتر با هم آشنا شویم.

اما بعد از گذشت ۵ دقیقه، ما دیگر موضوع خاصی برای حرف زدن نداشتیم. بعد از گذشت ۷ دقیقه، او با گفتن «از دیدنتان خوشوقت شدم» بلند و شد و رفت. همین!

این سکوت‌های معذب‌کننده، می‌توانند بین شما و فرد مقابلتان فاصله‌ی زیادی بیندازند و مکالمه‌ها را به قهقرا ببرند. درست است که بعضی سیگنال‌ها، به طور واضح نشان می‌دهند که شما و فرد مقابلتان هیچ چیز مشترکی ندارید، اما این حال و هوای معذب‌کننده چرا ایجاد می‌شود و چگونه می‌توان از آن اجتناب کرد؟

این هم از چند قدم کاربردی، که می‌تواند در جلوگیری از این که ساکت و بی‌دست و پا به نظر بیایید نقش داشته باشد.

۱. خودتان را سانسور نکنید

متأسفانه اغلب مردم خودشان در حین حرف زدن خودشان را محدود می‌کنند. بیشتر اوقات، ما از ترس این که یک موضوع مخالفت برانگیز یا اشتباه را بگوییم، به طور کلی از حرف زدن و یا این که نظر شخصی خودمان را بگوییم اجتناب می‌کنیم. ما فکر می‌کنیم که با به اشتراک گذاری نظرات شخصی مان، ممکن است فرد مقابل را ناراحت، و یا حوصله‌اش را سر ببریم. به این مثال‌ها توجه کنید.

مثال منفی:

فرد مقابل: بازی دیشب را تماشا کردی؟

شما: نه، مشغول بازی کردن خودم بودم.

مثال مثبت:

فرد مقابل: بازی دیشب را تماشا کردی؟

شما: نه، در حقیقت من باور دارم که بازی کردن و یا انجام حقیقی یک ورزش، بیشتر از تماشایش لذت دارد. با انجام این کار می‌توانم بعد رقابت طلبم را بروز بدهم و لذت بیشتری ببرم.

قدم اول:

طوری رفتار کنید که گویی هر سوال، فرصتی برای بروز خود واقعی یا نقطه نظرهایتان است. اولین چیزی که به ذهنتان می آید را در قالب کلمات بروز دهید. این کار می تواند ارزش شما را نزد طرف مقابل تا حد چشمگیری بالا ببرد.

مثال سریع:

مکزیک: راجع به غذا های مکزیکی حرف بزنید.

فیلم ها: راجع به آخرین مستند بی نظیری که دیدید صحبت کنید.

موسیقی: راجع به آخرین کنسرتی که رفتید صحبت کنید.

هیچ وقت از پیش کشیدن موضوعات اشتباه نترسید!

۲. سوالات حوصله سربر را کنار بگذارید

شما اهل کجایید؟ چه خبر؟ چه کار ها می کنید؟ شغلتان چگونه است؟ واقعاً از این سوال ها خسته شده ایم. مردم حالشان از این سوال ها به هم می خورد. آن ها متوجه نیستند، اما در حقیقت همه ی ما در مکالمه هایمان به مسابه ی ربات ها رفتار می کنیم، اما دلمان می خواهد که یک نفر این زنجیره را بشکند. اما متاسفانه کسی نمی داند چگونه و چگونه باید این کار را انجام داد. خبر خوش این است که شما می دانید!

سوال هایی بپرسید که زنجیره ی رفتار های رباتی را بشکند

مردم از سوال هایی راجع به رزومه های کاری اغراق شده و اتفاقات روزمره بیزار هستند. شاه کلید حل این ماجرا این است که در زمان مناسب، سوال مناسب را بپرسید. اما چگونه می توانیم زمان و سوال درست را تشخیص دهیم؟ هر سوالی باید به گونه ای مطرح شود که بخش یا بُعدی از شخصیت طرف مقابل را متجلی کند! این سوال ها جالب، متفاوت و غافلگیر کننده هستند!

مثال منفی:

شما: خب شما اهل کجایید؟

فرد مقابل: اوه، اهل استان های غربی هستم، شما چگونه؟

شما: نه من از فلان استان هستم. برای دانشگاه به این شهر آمده ام.

فرد مقابل: چه جالب.

مثال مثبت:

شما: از دیدار شما خوشوقتم. باورم نمی شود که اینقدر سخت توانستم این کافه را پیدا کنم.

فرد مقابل: ها ها من هم اوایل کمی گیج می شدم.

شما: اگر به این خوبی توانستید این کافه را پیدا کنید، پس باید اهل همین اطراف باشید، درست است؟

فرد مقابل: بله، من اهل همین جا هستم، شما چگونه؟

قدم دوم:

دفعه ی بعدی که با یک فرد جدید ملاقات داشتید، از او نپرسید که (اهل کجا هستید؟) یا (چه کار ها می کنید؟) باید از خودتان آزمون بگیرید. ببینید که واقعاً چقدر می توانید مکالمه را بدون این سوال های پایه ای هدایت کنید.

به جای آن، سعی کنید راجع به ملاقاتتان یا راجع به مکانی که در آن هستید صحبت کنید. سوال هایی بپرسید که جواب آن ها بله یا خیر باشد، مثلاً «روز خوبی را پشت سر گذاشتید؟» چرا که بعد از این سوال می توانید چیز هایی مثل «چرا» یا «چطور» را بپرسید و مکالمه خود را ادامه دهید.

۳. گاهی وقت ها ساکت باشید

خب، این مورد ممکن است اشتباه به نظر برسد. این که ما از سکوت های معذب کننده اجتناب می کنیم، دلیل نمی شود که تمام سکوت ها بد و مضر باشند.

راجع به آخرین باری که با یک دوست قدیمی بیرون رفتید فکر کنید. دوستی که خیلی به او نزدیک هستید. آیا تمام مدت در حال حرف زدن بودید؟ معلوم است که نه! اتفاقاً دوست خوب، قدیمی و صمیمی، کسی است که ما می توانیم در کنارش، ساکت و خونسرد باشیم. در غیر این صورت و در کنار غریبه، ساکتیم، اما مدام در ذهنمان به دنبال حرفی برای زدن میگردیم و استرس داریم.

سکوت کردن در کنار افراد غریبه ممکن است ترسناک باشد، اما باید آن را انجام دهید. با مکالمه و جریان ارتباطی تان پیش بروید. ممکن است یک ارتباط چشمی، تمام شناخت شما دو نفر را از یکدیگر تغییر دهد. فرد مقابل، یا از سکوت شما تقدیر خواهد کرد و یا خودش مکالمه را ادامه خواهد داد.

مثال منفی:

شما: خب چه خبر؟ خوب هستید؟

فرد مقابل: بله، شما چطور؟

شما: ممنون من هم خوبم.

و صدای جیرجیرک ها

مثال مثبت:

شما: چه خبر؟ روز خوبی را گذرانید؟

فرد مقابل: آره، فکر کنم.

شما: چطور مگه؟

فرد مقابل: در کارم ترفیع گرفتم.

شما: *سکوت*

فرد مقابل: مشکل این است که کار من در یک نمایشگاه ماشین است و فکر نکنم دلم بخواهد بیشتر از این در آن شغل بمانم.

اصولاً، سکوت های استراتژیک در زمان هایی که فکر می کنید، طرف مقابل به اندازه ی کافی حرف هایش را زده؛ می تواند نطق مردم را بیشتر باز کند. آن ها به حرف زدن ادامه می دهند و چیز های بیشتری راجع به خودشان می گویند و همین یک پوئن مثبت برای شماست.

برترین ها: در مکالمه ی بعدی تان، سعی کنید به دور از هر گونه قضاوتی، یک توقف کوتاه بعد از شنیدن جمله ی طرف مقابل داشته باشید. در این برهه ی زمانی، نیاز به حرف زدن نیست. فرد مقابل شما فرصتی هرچند کوتاه یا بلند را برای آنالیز کردن گفته هایش دارد و می تواند جملات بعدی اش را سبک و سنگین کند. این گونه است که فرد مقابل، احساس راحتی بیشتری در برابر شما خواهد داشت.

منبع: lifehack