

گفتگو با دیگران مخصوصا افرادی که از پیش نمی شناسید ساده نیست و خب آغاز مکالمه نیز سخت ترین قسمت ماجرا است. اگر آغاز مکالمه به خوبی انجام نشود مکالمه به خوبی شکل نمی گیرد یا حتی ممکن است اصلا شکل نگیرد

آمادگی برای مکالمه

"زبان بدن (Body Language) "شخص مقابل را بررسی کنید.

پیش از آغاز مکالمه با فردی که نمی شناسید، باید وضعیت احساسی او را در آن زمان به خصوص تشخیص دهید. برای مثال اگر شخصی دستانش را در جیبش فرو برده است، چهره اش در هم و رو به پایین است و هنگام نزدیک شدن از شما فاصله می گیرد، مشخص است که تمایلی به برقراری ارتباط ندارد.

موضوع مکالمه را از پیش مشخص کنید.

چون تازه می خواهید گفتگو با افراد غریبه را شروع کنید، بهتر است قبل از آغاز گفتگو موضوع مکالمه را با توجه به سن، جنسیت، شخصیت اجتماعی، شغل، علایق و دیگر فاکتورها در ذهن خود مشخص کنید. اگر موضوعی به ذهنتان نمی رسد کافی است به اطراف خود نگاه کنید. برای مثال ساعت، موبایل، عینک، ترافیک، تصادف، متصدی بداخلاق بانک و...

جمع آوری اطلاعات درباره شخص مورد نظر.

آیا شخص مورد نظر در حال انجام کاری است که علایق او را بروز می دهد؟ آیا در حال خواندن کتاب است؟ عنوان و موضوع کتاب چیست؟ آیا از گوشی موبایل استفاده می کند؟ چه مارکی؟ چه نوع لباسی پوشیده است؟ هر چه بیشتر در مورد او اطلاعات داشته باشید بهتر می توانید موضوع آغاز مکالمه را تعیین کنید .

هنگام نزدیک شدن برای آغاز گفتگو مراقب "زبان بدن" خود باشید.

هنگامی که موضوع مکالمه را در ذهن خود مرور کردید بهتر است هنگام نزدیک شدن به شخص مقابل زبان بدن مناسبی از خود نشان دهید. چهره ای بشاش، سر رو به جلو و نگاهتان به سمت شخص مقابل باشد. می توانید در مقابل آینه تمرین کنید.

وقتی هیچ حرفی برای گفتن نداریم چگونه سر صحبت را باز کنیم؟

حتی اگر فردی برون گرا و اجتماعی باشید، باز هم گاهی ممکن است که حرفی برای بازکردن سر صحبت پیدا نکنید. در چنین لحظاتی که هیچ کدام از طرفین صحبت، لام تا کام حرف نمی زنند، فضا به طرز عجیبی سنگین و زمان کش دار می شود. اینجاست که هرکسی به خودش فشار می آورد تا موضوع مناسبی برای بازکردن سر صحبت پیدا کند. اما تلاش بیهوده ای است، چون اغلب اوقات در چنین مواقعی ذهن قفل می کند! این وضعیت معمولا وقتی اتفاق می افتد که طرفین تازه باهم آشنا شده اند و هنوز شناخت چندانی از یکدیگر ندارند. ولی اگر با فوت و فن های بازکردن سر صحبت آشنا باشید، قطعا روابط اجتماعی موفق تر و بهتری خواهید داشت. پس در ادامه با ما همراه شوید تا ببینید که باید چگونه سر صحبت را باز کنیم.

۱. سعی نکنید خود را آدم خاص و منحصر به فردی نشان بدهید

بسیاری از افراد وقتی برای آغاز رابطه با کسی تلاش می‌کنند، پیش خودشان فکر می‌کنند که فقط با شوخ طبع بودن یا گپ‌وگفت درباره‌ی موضوعات جالب توجه است که می‌توانند طرف مقابل را به خودشان جذب کنند.

عده‌ی دیگری هم هستند که به خیال خودشان فقط با طرح موضوعات سنگین و پرمغز است که می‌توانند به تعاملاتشان با دیگران به‌ویژه در برخوردهای اول معنا ببخشند، اما در واقعیت چنین نیست.

پس این قدر وسواس به خرج ندهید و حرفی برای گفتن انتخاب کنید. یادتان باشد که مردم معمولاً خیلی از حرف‌هایی را که در مکالمات عادی روزمره ردوبدل می‌شوند، به‌خاطر نمی‌آورند و فقط خود تعامل اتفاق افتاده است که در ذهن‌شان باقی می‌ماند. خلاصه اینکه خودِ خود واقعی‌تان باشید و برای تحت‌تأثیر قرار دادن طرف مقابل نقش بازی نکنید.

۲. سؤال کنید تا طرف مقابل درباره‌ی خودش حرف بزند

اکثر مردم دوست دارند که درباره‌ی خودشان حرف بزنند، اما نه از روی خودشیفتگی، بلکه به‌خاطر اینکه حرف زدن درباره‌ی خودشان موضوع مطمئنی است و قطعاً خیلی خوب می‌توانند درباره‌اش صحبت کنند. پس اگر نمی‌دانید چه بگویید و به‌دنبال حرف مناسبی برای باز کردن سر صحبت می‌گردید، بهتر است که سؤال کنید.

سؤال کردن نشان‌دهنده‌ی علاقه‌ی شماست و باعث می‌شود که طرف مقابل احساس کند که برای شخص او اهمیت قائل هستید. البته هر سؤالی هم مناسب نیست.

برای اینکه به سؤال مناسبی برسید، باید در حالات و طرز رفتار طرف مقابل دقیق شوید. برای مثال، اگر طرف مقابلتان خسته به‌نظر می‌رسد، از او بپرسید که روز گذشته را چگونه گذرانده است یا اگر لباس خاصی را در تن طرف مقابل دیدید که خودتان هم به‌دنبال همچون

چیزی می‌گشتید، می‌توانید با اشاره به همین قضیه سر صحبت را باز کنید و از او بپرسید که مثلا لباسش را از کدام فروشگاه خریده است و مشابه آن را از کجا می‌توانید تهیه کنید.

دقت داشته باشید که بیشتر به‌جای سؤالات بله یا خیر سؤالات جواب‌باز بپرسید تا مکالمه‌تان منقطع نشود و به‌جریان بیفتد. با این کار به طرف مقابل‌تان فرصت می‌دهید که کمی جزئی‌تر درباره‌ی خودش حرف بزند و از آنجایی که مکالمه به‌جریان می‌افتد، خودتان هم فرصت پیدا می‌کنید تا شخصیت طرف مقابل را بهتر بسنجید.

۳. درباره‌ی غذا حرف بزنید

غذا موضوعی عمومی است. خیلی از مردم اطلاعات زیادی درباره‌ی تازه‌های مُد یا پیشرفت‌های اخیر حوزه‌ی علم و فناوری ندارند، اما تقریبا همه‌ی مردم به موضوع غذا تا حدودی علاقه‌مندند و نظرات خاص خودشان را دارند. اگر باهم درحال غذاخوردن هستید، به‌راحتی می‌توانید سر صحبت را با یکی از همان غذاهای سر میز آغاز کنید یا حتی بحث را به غذاهای دیگری که امتحان کرده‌اید، بکشانید.

خلاصه اینکه چون غذا موضوع عمومی و ساده‌ای است، همه می‌توانند درباره‌اش صحبت کنند و حداقل در سکوت ننشینند.

۴. صحبت‌های طرف مقابل را با عبارت‌بندی‌های خودتان تکرار کنید

اگر نتوانید با موضوع بحث ارتباط برقرار کنید، احتمالاً قادر به ادامه‌ی گفت‌وگو نخواهید بود. به‌ویژه اگر اطلاعاتتان درباره‌ی موضوعی کافی نباشد، به‌سختی می‌توانید درباره‌ی آن موضوع خاص نظر بدهید. به همین دلیل است که روند مکالمه در چنین مواقعی نهایتاً به سکوت ختم خواهد شد.

اگر در همچنین موقعیتی گیر افتادید، برای اینکه شما هم حرفی برای گفتن داشته باشید، می‌توانید صحبت‌های طرف مقابل را با عبارت‌بندی‌های خودتان مجدداً بیان کنید. با این ترفند به طرف مقابل نشان می‌دهید که به موضوع بحث علاقه‌مند هستید و به صحبت‌ها خوب گوش داده‌اید. وقتی طرف مقابل علاقه‌تان را ببیند، با اشتیاق بیشتری به گفت‌وگو ادامه خواهد داد.

مثلاً وقتی طرف مقابل‌تان درباره‌ی شغلش که با آن آشنایی ندارید صحبت می‌کند، احتمالاً خودش می‌داند که اطلاعات فنی خاصی ندارید. پس چه بهتر که با تکرار گفته‌های او یا درخواست توضیح بیشتر نشان بدهید که به موضوع گفت‌وگو علاقه‌مند هستید و تعامل دوستانه‌تر و دلنشین‌تری را برای دونفرتان رقم بزنید.

۵. چند کلمه‌ای درباره‌ی خودتان حرف بزنید

برای افراد درون‌گرا خیلی راحت نیست که درباره‌ی خودشان حرف بزنند. اما اگر بتوانید چند کلمه‌ای درباره‌ی خودتان حرف بزنید، نه‌تنها مکالمه‌تان به سکوت ختم نخواهد شد، بلکه به طرف مقابل نشان می‌دهید که سعی دارید کاری کنید تا بتواند شناخت بیشتری نسبت به شما پیدا کند.

همان‌طور که پیش‌تر نیز گفته شد، مردم معمولاً همه‌ی صحبت‌های یک گفت‌وگو را به‌خاطر نمی‌آورند، اما جالب است بدانید که اگر هیچ حرفی برای بازکردن سر صحبت پیدا نکنید، احتمال زیادی وجود دارد که طرف مقابل این سکوت سنگین را از یاد نبرد.

پس عزم‌تان را جزم کنید و با اعتماد به نفس شروع به صحبت کنید. حتی اگر در میانه‌ی صحبت احساس کردید که خیلی خوب از پس طرح موضوع برنیامده‌اید، باز هم اشکالی ندارد، زیرا همین که سعی دارید مکالمه را پیش ببرید، در نظر طرف مقابل تلاش ارزشمندی خواهد بود. پس خیلی از بابت کلمات و جملات‌تان نگران نباشید.

۶. فکر نکنید داشتن اطلاعات زیاد لزوماً به‌معنی خوش‌صحبتی است

وقتی دانش و اطلاعات گسترده‌ای داشته باشید، قطعاً راحت‌تر می‌توانید با افراد مختلف ارتباط برقرار کنید و با آنها به گفت‌وگو بنشینید، اما این نکته را نیز به‌خاطر داشته باشید که افراد همه‌چیزدان معمولاً تمایل دارند که خودشان گفت‌وگو را به‌دست بگیرند و این دقیقاً همان رفتاری است که حوصله‌ی دیگران را سر می‌برد و بی‌علاقه‌شان می‌کند.

خلاصه‌ی کلام اینکه قرار است کاری کنید تا مکالمه به‌جریان بیفتد و بهتر باهم ارتباط برقرار کنید، نه اینکه فقط خودتان متکلم‌وحده باشید و طرف مقابل را با انواع و اقسام اطلاعات‌تان، بمباران کنید.