**ده دستور در مکالمه**

**یغمائی، حبیب**

1-به دقت گوش دهید.در میان ما بسیار کسان هستند که هنگام محاوره،در مطلبی‏ که خود می‏خواهند بگویند چندان مستغرق می‏شوند که از استماع سخن مخاطب بازمی‏مانند. اگر شما واقعا بگفتهء دیگران گوش بدهید،آن‏ها هم،وقتی شما حرف می‏زنید،مدیون می‏شوند که بگفتهء شما گوش فرادارند.

2-حکایت بر مزاج مستمع‏گوی.یکی از روانشناسان می‏گوید:فن محاورت‏ عبارت از این است که متکلم به نکته‏سنجی و اظهار درایت خود کمتر بپردازد و مجال چنین تظاهری‏ را بیشتر به مخاطب دهد.اگر طرف مکالمه را در بیان موضوعی که مورد علاقهء اوست برانگیزید و تشجیع کنید،دیگر از این که سکوتی سنگین در میانه موضوعی حکمرو گردد بیم نداشته باشید،چه، دراین‏صورت سخنان او چندان گرم و مطبوع خواهد بود،و شما چنان مجذوب خواهید شد،که حتی‏ فرصت نخواهید یافت یک نوع ناراحتی را که مانع بزرگ محاورتی شیرین و دلپذیر است احساس کنید. 3-از بیان جزئیات بیهوده بپرهیزید.ولتر می‏گوید:سرّ این که بعضی اشخاص‏ مزاحم و ثقیل‏اند این است که همه‏چیز را می‏گویند.همهء ما اشخاصی را می‏شناسیم که همواره از موضوع بحثی که درمیان است خارج می‏شوند،و از بیان جزئیاتی نابجا و بیهوده خودداری نمی‏کنند. مثلا می‏گویند:«به‏بینم،جمعه بود یا شنبه؟درهرحال،در حدود ساعت ده یا ده و نیم صبح بود، زیرا درست هنگامی بود که من از منزل خارج می‏شدم...».باین‏ترتیب هنوز متکلم در اصل‏ موضوعی که بانتظار شنیدن آن هستید وارد نشده است که شما خسته شده‏اید.

4-از اینکه یک کلمهء خاص را مکرر بکار برید خودداری کنید.در مکالمه‏ چنان نباشید که اصطلاحات و عبارت خاصی را همواره و در هرمورد بجا یا نابجا بکار برید.مخصوصا بعضی از زنها این صفت را دارند،و مانند کبوتر یاهو،کلماتی را از قبیل«خیلی عجیب است» پشت‏سرهم می‏گویند.بعضی دیگر استعمال اصطلاحات عامیانه را دوست دارند و جملاتی پیش‏پا افتاده را از قبیل«مطلقا»،«بعبارة اخری»،«ملتفت می‏شوید»،تکرار می‏کنند.ازین فرمول‏ های کلیشه مانند اجتناب کنید.همچنین از خودتان مگوئید،مثال شعر یا عبارتی را از آن خود شاهد گفتهء خود قرار مدهید.خیلی کم‏اندو در میان ما کسانی که بتوانند از برنارد شاو پیروری کنند که‏ به طبیعت می‏گفت:من غالبا از خود نقل می کنم،و این بر زندگی محاوره‏ام می‏افزاید.

5-اول اندیشه وانگهی گفتار.پیش از حرف زدن در آنچه می‏خواهید بگوئید تأمل کنید.به تصور و به امید این که سخن شما مقطعی بدلخواه یابد بی‏مطالعه و ناگهان در بحثی‏ وارد مشوید،و باصطلاح،بی‏گدار به آب مزنید.از خلط مبحث بپرهیزید و از شاخه‏ای به شاخه‏ای‏ میروید و در هر موضوع چندان درنگ کنید تا دیگران نیز بسهم خود مجالی در اظهارنظر بیابند، اگر متلکم تأنی و آهستگی را رعایت کند،مصابحت بسیار جذاب و شیرین خواهد شد.

بسیاری هستند که در ضمن صحب از بس«اه»و«اوه»می‏کنند فهم سخن را دشوار می‏سازند. وقتی شما با یکی گفت و شنود می‏کنید(مخصوصا می‏گویم«گفت و شنود»)،درست به صورت او توجه داشته باشید و دست خود را در مقابل دهانتان نگاه ندارید.کلمات را با تمام حروف ادا کنید تا خوب دریابند و از شما نخواهند که مطلبی را تکرار کنید تا خوب دریابند و از شما نخواهند که مطلبی را تکرار کنید.

6-سؤالات پاسخ‏انگیز طرح کنید.کسانی که در فن مصاحبه ماهر و استادند-از قبیل‏ خبرنگاران و وکلای دادگستری و روان‏کاروان-خوب می‏دانند که یک سؤال مناسب و بجا که بطور صحیح ادا شود به مخاطب مدد می‏رساند و او را وامی‏دارد که هرچه در دل دارد بیفشاند.چنین سؤال‏ خود گواهی صادق است از ارادتی که شما به شخص مخاطب و به عقایدش ابراز می‏دارید.

سؤالات یک‏نواخت و مبتذل از قبیل«حال شما چه طور است؟»،«تازه چه دارید؟»، بسیار بی‏معنی و بی‏تأثیر است.اما اگر مثلا بپرسید:«چه موجب شد که شما بدین کار دست زدید؟» یا آنکه«اگر بنا شود که شما دو مرتبه بچنین کاری دست بزنید درهمین شهر خواهید ماند؟»، حاکی از علاقه‏ای است که به موضوع سؤال و به شخص مخاطب دارید.همچنین بعضی جملات کوتاه‏ و کلی که بوی کنجکاوی و ابرام ندهد از قبیل«عقیدهء شما چیست؟»«آیا غیر از این تصور میکنید؟»، مخاطب را برای بیان مطلب آماده می‏کند و شما را نیز از پر گفتن بازمی‏دارد.

7-اختلاف‏نظر خود را با مهربانی و ملایمت بازگوئید.بطور کلی آنچه در محاوره مهم است و روی آن حساب باید کرد طرز بیان مطلب است،نه خود مطلب.فرانکن‏ عادت داشت که مدّبرانه صحبت کند.مثلا می‏گفت:«در باب فلان موضوع با شما موافقم،اما در بارهء آن موضوع دیگر،اگر لطفا اجازه دهید،دوست دارم که عقیدهء خود را بازگویم».یک گفتگوی‏ گرم دوستانه غالبا به درازا می‏کشد.هیچ‏وقت با یک اظهارنظر قطعی گرمی گفتگو را تند و تیز مکنید.مثلا مگوئید«من از هرچه وکیل داداگستری است نفرت دارم زیرا همه نادرست و کلاه‏ بردارند»،چه،بعد از اظهارنظری چنین قطعی و صریح،عقاید بشدت متصادم می‏شود و بحثی‏ در میگیرد که درخور مصاحبتی دوستانه و محترمانه نیست.مخصوصا از مخالفت صریح با متکلم، هرکس که می‏خواهد باشد،و هرچند،خطا بگوید،خودداری کنید.

8-سخن دیگران را قطع مکنید.اگر گاهی لازم شد که در میان سخن دیگری‏ درآئید،این خلاف ادب را با بیانی محبت‏آمیز جبران کنید.مثلا بگوئید:«احمد،اجازه میدهی‏ بآن‏چه می‏گوئی حاشیه‏ای بیفزایم؟»توجه داشته باشید اگر آن را که سخنش را قطع کرده‏اید بنام کوچک بخوانید،بشما التفاوتی دیگر خواهم داشت.

9-ثابت کنید که بردبار و موقع‏شناس هستید.برای همهء ما اتفاق می‏افتد که باجبار با کسانی طرف صحبت شویم که موجب تصدیع و ناراحتی و مزاحمت می‏شوند.در چنین موارد سعی‏ کنید توجه خود را به موضوع صحبت معطوف دارید،چه بهرحال مطالبی که گفته می‏شود دربارهء شخص معینی نیست.اگر اهتمام ورزید که خود را صبور و حمول نشان دهید مصاحبی بسیار موافق و پسندیده خواهید بود.

10-یک کلمهء تحسین آمیز اعجاز می‏کند.مصاحبت شما بسیار ارجمند و دلپذیر خواهد بود اگر ستایش و تحسین دیگران دریغ نورزید بشرط اینکه از روی صداقت و صمیمیت‏ باشد.روش اظهار قضاوتی خوش‏آیند بخودی‏خود یک‏نوع تعارف تلقی می‏شود.اینکه تنها به ناطق‏ بگوئید«بنظر من بسیارخوب حرف زدید»،کافی نیست؛بلکه باید چگونگی نکاتی خاص از نطق‏ او را تفسیر کنید یا از خود او بخواهید که شرح و بسط دهد.باین‏ترتیب ثابت کرده‏اید که بسخن او بدقت تمام گوش داده‏اید.

این ده‏نصیحت را بکار بندید تا مکالمه و مصاحبت شما جاذب و ثمربخش گردد و بر تعداد دوستان‏ شما بیفزاید.

ترجمهء حبیب یغمائی-از سلکسیون(نوامبر 1959)

محمد علی شریفی‏ معاون ادارهء کل گمرک-طهران

خانهء طهران...

ما وصل را بقیمت هجران خریده‏ایم‏ بیجا گمان برند که ارزان خریده‏ایم‏ جان را بکف گرفته ببازار عاشقی‏ تا غمزه‏ای ز نرگس فتان خریده‏ایم‏ بر دوش ما نهاده صبا منتی عظیم‏ تا نکهتی ز زلف پریشان خریده‏ایم‏ با دامنی ز اشک بکویش روان شدیم‏ بهر نثار لعل بدرخشان خریده‏ایم‏ در سینه تا نهال محبت نشانده‏ایم‏ از بهر خویش باغ و گلستان خریده‏ایم‏ یاران مرا بخانهء دل جای داده‏اند این است خانه‏ای که به تهران خریده‏ایم‏ ما هم بیمن عشق«شریفی»در این جهان‏ چون لاله داغ با لب خندان خریده‏ایم