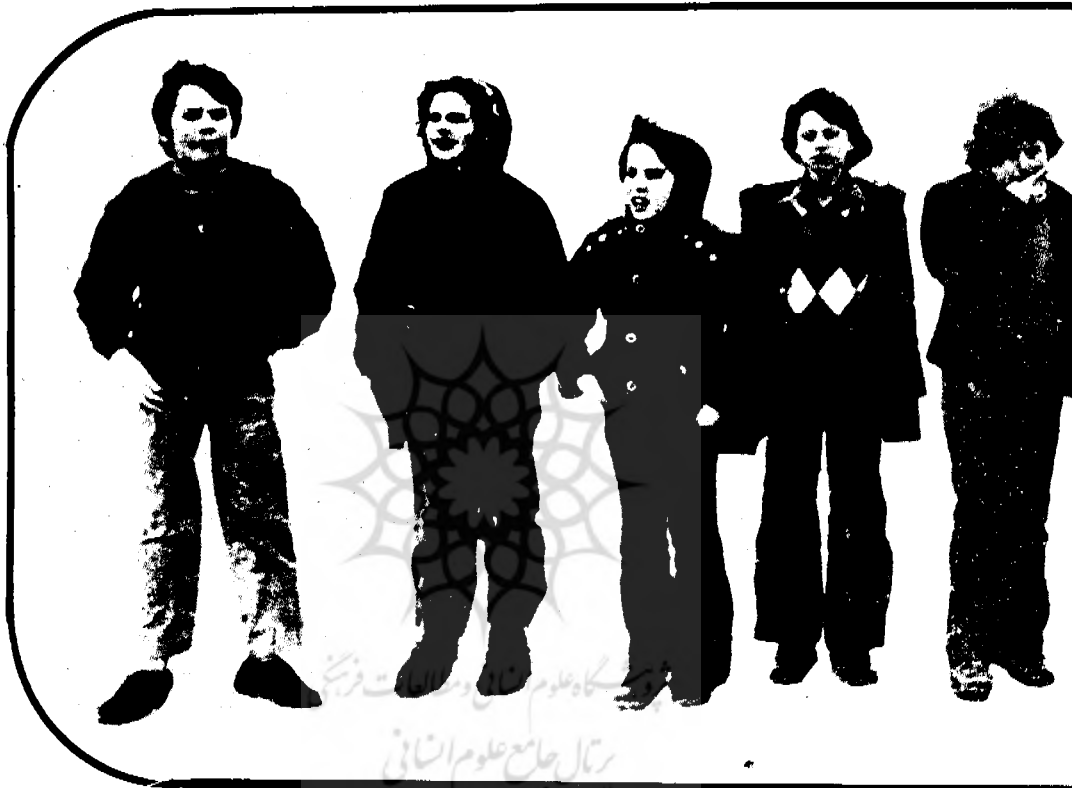


کودکان خود را چون بزرگواران پرورش دهید چون بزرگواران خود را

روان‌شناسان می‌گویند که : از نظر علمی و اصولی همه افراد بشر دارای قدرت مکالمه هستند . این گفته می‌تواند از یک جهت درست و از سوی دیگر غلط جلوه کند . باین معنی که بگوئیم چون هر شخصی دست دارد پس بنابراین همه می‌توانند، با دستهایشان مانند یک شعبده‌باز عملیات محیرالعقول را انجام دهند .

کسب مهارت در مکالمات نیز همانند یک شعبده‌بازی محتاج تمرین و مهارت است این امر مهم بخودی خود آشکار نمی‌گردد .

خوش صحبتی و قدرت بیان یکی از امتیازات بزرگ شخصیت هر فرد بشمار می‌آید . ولی این خوش صحبتی بیشتر آکتسابی است ، درست است که بعضی‌ها استعداد خوب صحبت کردن دارند ولی اگر کسانی هم که این توانایی را ندارند تمرین کنند استعدادشان پرورش می‌یابد و آنها هم می‌توانند بخوبی صحبت و مکالمه نمایند . مخصوصاً پدر و مادرها باید سعی کنند که با این تمرینات کودکان خود را از طفولیت خوش صحبت و خوش برخورد و باصلاح‌گرم بار بیاورند .



کردن با طرف گفتگو، موجب عدم قطع مکالمه و جلب نظری سبک‌تر و از طرف دیگر هیجان خاصی را بوجود می‌آورد.

موفقیت در اجرای هر یک از این مراحل بسته به آنست که بطریقی صحیح و در مسیر اصلی خودش بکار گرفته شود.

بعنوان مقدمه چنانچه به جمع افراد ناآشنا وارد میشویم این تمایل در ما بوجود می‌آید که سر صحبت را با آنان باز کنیم ولی متوجه میشویم که برای شروع گفتگو چیزی بفرمان‌ها خطور نمی‌کند. سکوت ناشی از این

افرادی که نمی‌توانند در گفتگوها شرکت جویند، هیچگاه مطلبی برای گفتن ندارند، در حقیقت صحبت کردن را فراموش نکرده‌اند بلکه نمی‌دانند درباره چه موضوعی صحبت کنند یا از چه طریقی افکار و عقایدشان را در قالب‌های صحیح کلمات بدیگران عرضه نمایند.

در اولین قدم شخص باید بتواند گفتگو را با افراد بیگانه شروع نماید. در مرحله بعد بایستی کوشش شود که مکالمه ادامه یابد. در اینجا تشریک ساعی و همراهی

وضع ، خود عاملی است برای پربشانی افکار .
راه‌گریز از این پربشانی خاطر اینست
که قبلاً افکارمان را متمرکز نمائیم و خود
را آماده و مهیا کنیم تا در سخن گفتن پیشقدم
گردیم . برای اینکار حتماً بایستی موضوع
یا مطلبی را برای مطرح نمودن از پیش داشته
باشیم .

چنانچه در جستجوی مسئله‌ای مهم یا
بسیار عمیق برآنیم بزرگترین اشتباه را مرتکب
شده‌ایم تنها چیزی که لازمست، سادگی و
صمیمیت در گفتار و داشتن حالتی دوستانه
میباشد .

برای شروع یک‌سکالمه وجود اندوخته‌ای
از صحبت‌های کوتاه روزمره در خصوص هوا ،
محیط زندگی (اسوریکه در روز با آن سروکار
داریم) و اخبار و وقایع روزانه ضروری بنظر
میرسد .

برای مثال می‌توانید گفتگوی دوستانه
خود را باین ترتیب شروع نمایید :
- «امروز واقعاً خیلی خوب و مطبوع بود
و از هوای آفتابی آن لذت بردیم»
- «چه گلهای قشنگی در این باغچه وجود
دارد»

این‌گونه صحبت‌ها موقعیتی بدست
دیگران میدهد تا گفتگو ادامه یابد . بعضی‌ها
ممکن است بیک صحبت کوتاه قناعت کنند و
برعکس امکان دارد عده‌ای دیگر با استفاده
از موضوع ، سر صحبت را باز نمایند .

حتماً لازم نیست که شروع صحبت با
شما باشد . چنانچه دیگران آغازگر گفتگو شوند
لازم است که آمادگی لازم را برای پاسخگویی
داشته باشند تا با یک زمینه قبلی جواب امر
را بدهید .

در اینجا شخص باید خود را ملزم به
دادن پاسخ حتی بصورت معمولی بداند مانند
اینکه بگوید «از اینکه با من صحبت می‌کنید

خوشوقتیم ، اگر مایلید به گفتگو ادامه دهیم» .
بعنوان مثال الگوهای گفت و شنود که
ذیلاً نقل میشود میتواند در شروع یک‌سکالمه
مورد استفاده قرار گیرد :

- «راستی که امروز هوا خیلی خوب و
لذت‌بخش است از آفتاب و هوا باید استفاده
کرد»

- «من همیشه از این هوا لذت برده و
آفتاب‌گرم را واقعاً دوست داشته‌ام»
- «آیا می‌دانید قطار چه ساعتی به مقصد
میرسد»

- «بلکه فکر می‌کنم در حدود ساعت
هفت . امیدوارم که تأخیر نداشته باشد چون
یکی از دوستانم قرار است با استقبال بیاید»

- «آیا از زندگیتان در این شهر راضی هستید
- «اگر کسی بتواند واقعاً این شهر را
بشناسد زندگی برایش در اینجا بسیار لذت -
بخش خواهد بود خصوصاً بخاطر رودخانه‌ای
که از کنارش میگذرد .»

- «عجب دسته‌گلهای قشنگی در کنار
باغچه است»
- «آنها واقعاً قشنگ هستند رنگهایشان
را به هیچ ترتیبی نمی‌توان وصف نمود»

هنر تبسم و لبخند زدن

هر یک از مثالهایی که در بالا ذکر شد
می‌تواند عاملی برای گفتگوهای بعدی باشد .
ضمن سکالمه بایستی مواظب بود که سخن
ناشیست و نامطوبوعی بیان نشود زیرا همین
موضوع باعث رنجش و دل‌سردی طرف صحبت
می‌گردد و بالنتیجه او را از ادامه سکالمه
باز می‌دارد . این مسئله در مورد افراد
خجالتی بیشتر مصداق پیدا می‌کند و بدون
اینکه منظور خاصی داشته باشند این حالت
را نشان می‌دهند . آنها سعی دارند خود را
در پاسخ‌هایی نظیر بله و تعخیر محدود نمایند .



اینگونه اظهارنظرهای کوتاه موجب ادامه نیافتن مکالمه میشوند.

تبسم یا لبخندی که در ضمن گفتگو با افراد بیگانه بر لب بیاید طرف را به ادامه سخن تشویق مینماید. برای اینکه بتوان از این وسیله بنحو احسن استفاده نمود بهترین راه اینست که در مقابل آئینه انواع مختلف لبخند را تمرین کنید.

کیب لینگ در کتاب «اتکاء به خود و قدرت شخص در ایجاد رابطه با مردم» میگوید یک لبخند چنانچه از صمیم قلب باشد مؤثر واقع خواهد شد (هر سخن از دل برآید وانگهی بردل نشیند). او همچنین معتقد است که چنانچه لبخند تصنعی باشد دلپسند واقع نخواهد شد.

تبسم واقعی و بی‌ریا روابط فرد را با مردم بنحو احسن دوستانه خواهد نمود. باین خاطر که ممکن است از طرف دیگران بعنوان یک عادت دلپذیر تلقی گردد، عاملی برای نشان دادن قدرت دوستی و جلب محبت باشد.

پس از شروع مکالمه باید این قدرت

در شما وجود داشته باشد که در تمام مدت، گفتگو را جالب نگاه دارید. برای این منظور مطالب را باید بنحوی عرضه نمائید تا یک مطلب موضوع بعدی را خود بخود ایجاد کند از این رو یک گفتگو مستلزم بیان عقاید تازه و نو میباشد تا مناظره را پیش برد.

«گریس توکی» در کتاب «چگونه یک مکالمه را پیش ببریم» اظهار میدارد «یک مکالمه دو نفری مانند یک بازی تنیس است. شما توپ را بطرف فرد مقابل میفرستید و او دوباره بطرف شما برمیگرداند. هیچ یک از طرفین نباید آنرا نگاه دارد یا از گردش خارج نماید بلکه بایستی بدون معطلی و با

قدرت کافی و اطمینان باینکه بطرف خواهد رسید توپ را برگرداند.

تفویض موفقیت با امکانات

مثال بازی تنیس در اینجا زیاد بی‌سورد نیست. زیرا تصویری از بازیکنان بماندهد که در مکالمه نیز قابل توجیه است. باین معنی که هر یک از طرفین مکالمه بایستی سهم خود را از پیش برد و ادامه گفتگو ادامه نماید. ولی باید خاطر نشان ساخت یک بازیکن تنیس مترصد آنست که توپ رابنحوی برگرداند تا حریفش قادر به گرفتن نباشد، این اصل ابتدایی رقابت، جایی در مکالمه ندارد.

کوشش برای از میدان بدر بردن طرف صحبت بوسیله یک بیان زیرکانه که او قادر

به پاس‌نگویی سریع نباشد باعث از بین رفتن مکالمه می‌گردد. چنانچه افراد خود را در این مناظره سهیم و شریک بدانند گفتگو شیرین و دلچسب خواهد شد. در اینجا چنانچه شخص مستمع صرف باشد گفتگو ادا شده نخواهد یافت همیشه کوشش کنید که طرف صحبتان را به وسیله راهنمایی به ادامه مکالمه بکشانید این راهنمایی باید با آمادگی قبلی صورت گیرد زیرا ممکن است سؤالاتی در همین زمینه از جانب او مطرح گردد و شما مجبور گردید که در مورد آنها اطلاعات بیشتری در اختیارش قرار دهید. افکار و عقایدتان را بصورت روشن و متواضعانه بازگو کنید. پیروید که چه چیزی برایش از همه مهمتر و جالبتر بوده یا اینکه مایل است درباره کدام نکته توضیح بیشتری داده شود. سعی کنید گفتگو را به دیدگاه طرف مکالمه نزدیکتر نمائید و هیچگاه معلومات خودتان را برخش نکشید.

نکته‌ای که از همه بیشتر اهمیت دارد درک زمانی اختتام مسئله مورد پرسش است که معمولا از آخرین جمله سؤال کفنگنده استنباط می‌شود. قاعدتاً زمان ختم بیانات شما قبل از آنست که همه گفتنی‌ها را بگوئید. رعایت نوبت در گفتگوها حائز اهمیت زیادی است و در صورت لزوم اجازه دهید ادامه مکالمه در اختیار طرف صحبت قرار گیرد.

دیوید شوارتز از این تکنیک بعنوان «سخاوت در مکالمه» نام می‌برد. او در کتاب «تشخیص فکر کردن» اظهار می‌دارد «یک فرد معمولی مایل است بیشتر در مورد خودش سخن بگوید تا چیزهای دیگر و وقتی شما این موقعیت را در اختیارش می‌گذارید او را به خودتان علاقمند می‌سازید، از این رو سخاوت در مکالمه آسانترین و مطمئن‌ترین

راه دوست‌یابی است.»

«منابع معلومات»

برای نیل به موفقیت در مکالمات بایستی موجودی معلومات را گسترش داد. منظور این نیست که با دانستن داستانهای مفرح و لطیفه مانع قطع مکالمه شد. اینگونه مضامین معمولا مسیر طبیعی یک داستان را ندارند. مطالبی که بوسیله آن مطلب بعدی ایجاد گردد مکالمه را دلپسند و شیرین خواهد نمود و از این طریق زمینه لایزالی برای صحبت کردن در دسترس قرار می‌گیرد. تجربیات، معلومات و چیزهای غیر قابل انتظار منابع خوبی برای اینگونه مطالب هستند. گاهی اوقات بعضی از راه‌های گسترش مکالمات بطور تصادفی ب فکر فرد می‌آید که البته متأثر از افکار گذشته است.

همیشه بخودتان اطمینان دهید که تعدادی جمله آماده در ذهنتان وجود دارد. این جملات می‌توانند سکوت ناراحت کننده‌ای را که بعضی اوقات ضمن گفتگوها حادث می‌گردد در هم بشکنند و مکالمه ادامه پیدا نماید می‌توانید هر روز از روزنامه‌ها مقداری مطالب جالب که جزو اخبار مهم باشند بدست آورید و جمله خود را اینطور شروع نمائید «امروز در روزنامه خواندید که.....» در خاتمه لازم بیادآورید که مکالمه پایه و اساس و بهترین وسیله برای ایجاد ارتباط با مردم است «گریس تونکی» می‌گوید:

«ممکن است شما پیغام خود را بوسیله پست و تلگراف و تلفن و یا سایر وسایل برای دیگران ارسال دارید ولی گفتگو بسا دیگران برای ایجاد احساسات عمیق و ارتباطات تنها راه ممکن بنظر می‌رسد. بنابراین برای توسعه و گسترش این مهارت اساس چنانچه دچار زحمت هم بشویم ارزش آنرا دارد.»