أساسيات المحادثة اللبقة



◄حين أستمع إلى من ألتقيهم أجد نفسي أمام أنماط متعددة من المتكلمين: ذاك الذي يضع ذاته دائماً في الحديث بتكراره كلمة أنا، وذاك الذي يبتعد عن "أناه" بالإشارة إلى عموميات غير مرتبطة القصد، وتلك التي تتحدث عن غيرها قاصدة ذاتها، ولو تمعنت أكثر في أحاديث وأسلوب حياتهم لوجدتها أصنافاً، لذا تنطلق مهارتك في التحدث – وبحد أدنى – من مسألتين: مدى معرفتك الى الشخص الذي يتحدث إليك وكيف تتصرف إزاءه تحدثاً. أولاً: من يتحدث: يقول الحديث الشريف: "تكلموا تُعرفوا، فإن المرء مخبوء تحت لسانه"، في هذا الحديث إشارة إلى آلة التحدث اللسان، ولعلّ ماهية شخصيتنا تظهر من خلاله، وإليك عن ذلك أمثلة: · مَنْ يظهر أنه يودك ويدعمك وعندما تدير ظهرك لا يعرفك، يتحدث عنك لمن يعطيه أذنه وعن الآخرين حين تجالسه، إنهم "ذوو الوجهين"، خطورتهم أنهم يجعلونك تعتقد أنك على خطأ عندما يهونون عليك الصعاب، ويصعبون لك السهل. · مَنْ يحيرك أمره، لا تعرف فيه الصح من الخطأ، يستغل غيره ماكراً للوصول إلى أهدافه، يفكر دائماً: كيف يكيد للناس، إنهم "الانتهازيون"، خطورتهم أنهم يستغلون قدراتك لمنفعتهم الذاتية. · مَنْ يبين لك حسنات أمر ما أو ما تود شراءه، وما إن تفعل تجد أنّ ما فعلت لم يكن بمستوى المدح أو الوصف الذي قُدّم، لقد وقعت ضحية كذبته، إنهم "الحريفون" خطورة هؤلاء أنهم يستخدمون نصف الحقيقة ويلعبون عليها على أنها الحقيقة الكاملة. يدخلونك في متاهات أنت بغنى عنها، ويجعلونك تصطدم بالحائط. · مَنْ حديثه يتسم دائماً بالسلبية،

يصور لك الأمور بأن لا أفق لها، ما إن تجالسه حتى تشعر أن لا شيء إيجابي، إنهم "الضبابيون" خطورتهم أنهم يثيرون مشاعر الإحباط واليأس مما يجعلك تتأثر بهم من حيث لا تدري. · من يتحدث غير مبالٍ بأي معيار أخلاقي، ويتصرف دون تأنيب ضمير، ليس لديه نقطة ارتكاز تربوي سليم، إنهم "الرديئون" خطورة هؤلاء أنه لا شيء يردعهم عن فعل المنكر حتى لأقرب الناس إليهم، لدرجة أن أحدهم يقدم لجدته عصاً مطاطية كي يرى سقوطها. · من يبدو لك صاحباً وخلاًّ وفياً، حتى لحظة حدوث شيء بينكما على سبيل الخطأ، فيأخذ منك مأخذاً ويكيد المكائد ويقسم أن لا علاقة له بالأمر، إنهم "الطاعنون في الظهر" خطورة هؤلاء أنهم يسيرون تحت جناحك، يستفيدون منك تعلمهم الرماية وعندما يشتد ذراعهم يرمونك بالسهام. · من يظهر عليه الهدوء في الحديث، ولكن في لحظة ما يفقد اتزانه ويثور، إنهم "الهائجون"، خطورتهم أنهم سريعو التغير في المزاج، يبدون في مواقف أنهم على أفضل وجه، ثم في لحظات أخرى أناس آخرون. · من يتلفّظ دوماً بكلام بذيء، تجده لا يذكر أحداً بخير، كل حديثه مفردات القدح والذم والشتائم ونيل كرامات الناس لدرجة تتقزز نفسك من حضوره، إنهم "السفهاء" خطورة علاقتك بهؤلاء تحملك مسؤولية أقوالهم كشاهد، وقد تكون موضع شبهة بالمشاركة. · من يتخلل حديثه دائماً: تأفف، تململ، تبرم.. حتى يثير وجوده المتكدر إزعاجاً، لأنه يضفي على جلسة المحادثة ما في طباعه، إنهم "السئمون" وخطورتهم أنهم ليس لديهم الشجاعة ليغيروا ما بأنفسهم أو حتى نظرتهم إلى الأمور. · من يضع نفسه دائماً على أنه (SUPERIOR)، أي يتصرف وفق ذهنية "يجب أن أكون أفضل من غيري"، إن اشتريت سيارة من طراز حديث، سارع هو إلى شراء واحدة من طراز أحدث، إنهم "المتعالون" الذين يعتقدون أنهم: الأفضل/ الأقدر/ الأذكى/ الأكثر ثراءً.. خطورة هؤلاء أنهم يُوجدون سباقاً نفسياً لك حين يشعرونك أنك لا تستطيع أن تجاريهم فيتملكك التحدي لتبرهن. · من يهذر ويبيعك كلاماً، إنه نقيض "المتعالي"، لا يملك المال وإنما "الحكي" فقط، لا شيء سوى الكلام يدعي أنه يعرف كل شيء من كيفية إعداد وجبة طعام إلى أكثر العلاقات الدولية السياسية تعقيداً، إنهم "المدّعون" خطورتهم تكمن في نظرتهم إليك أنك لا تفعل شيئاً بشكل جيد. وإن فعلته فثمة شيء أجود منه، تجد نفسك أمامهم مبخساً، لأنهم هم الخبراء المجربون على نحو ما يدعون. بالمقابل – إزاء هؤلاء – هناك أصناف نقيضة ولا شك، تتسم تصرفاتهم بالكياسة والذوق، وحديثهم باللباقة والمتعة. كم يشدني أولئك الأشخاص الذين يستخدمون لغة محددة، يقولون ما يعنون مستعينين بالكلمات المناسبة، وبدلاً من السعي للفت الأنظار بلغة أو تعابير، يقوم هؤلاء باختيار كلمات تقنية لإيضاح أفكارهم عندما يطلب منهم فيتركون انطباعاً مؤثراً ليس لأنهم تكلموا فقط، وإنما لاختيارهم المفردات المناسبة التي يود الآخر سماعها. ثانياً: كيف تتحدث؟ يمكنك التأثير فيما تقوله بواسطة

كلمات تستخدمها عادة حينما تتكلم، والطريقة الوحيدة لتغدو متكلماً أفضل تتمثل باختيار كاتب تميل إليه، تحاول إدخال كلماته النابضة بالحياة إلى لغتك، أن تقرأ وتتابع الصحف كي تغني أفكارك بمفردات عن عالم الأعمال/ السياسة/ التكنولوجيا/ الثقافة، اختر منها ما يناسبك لتبدو مختلفاً عن غير حين يتكلم، أن تستخدم كلمات خاصة بك ليس سهلاً بالبداية ولكنه ممكن نحو التميز في الخطابة، مرّ ِن ذاتك وتحدّ َ نفسك باختيار المتداول، وإن سمعت فكرة/ كلمة/ خاطرة/ حكمة.. دوّ ِنها في مفكرة خاصة وكم تجد وقعها رائعاً عندما يحين الوقت المناسب لاستخدامها. أشارت بعض الدراسات أن "الكلمة الجديدة" تستوعب بعد استخدامها ثلاث مرات في محادثة حقيقية، تحدّ َ نفسك للقيام بهذا الاختبار وستغدو محدثاً أكثر تشويقاً ووضوحاً. ٠ كن لا مبالياً بما يفكر الآخرون في المناسبات الاجتماعية وتلك المتعلقة بالأعمال ابدأ حديثك بأن تطرح أسئلة لا يطرحها شخص آخر، لا تقلق بشأن فكرة أن الناس يجدونك سخيفاً فهم يفكرون بالأسئلة نفسها ولكنهم يخجلون من طرحها، وهؤلاء الأشخاص سينجذبون إليك لشجاعتك التكلم بمواضيع لا يجرؤون على قولها، فالقادة قادرون على التعبير عن الأفكار التي يتمنى أتباعهم التعبير عنها بوضوح. ٠ كن مقتنعاً بما أنت عليه: تكمن الشخصية الواثقة في التحدث واللباقة في التواصل ليس عبر امتيازها بوسامة ما، بقدر ما يكمن انجذابها في الحضور الشخصي المنفتح، فكن فخوراً بلكنتك، بقناعتك/ بصحة أفكارك، لأن إذا أردت أن ينجذب إليك الناس انسجم أنت أولاً مع نفسك، وعندما تقتنع بذلك ستجعل الناس يؤمنون بك لأن الإقناع معدٍ. ٠ كن مقداماً: ولن يكون الأمر مفيداً جداً إذا كنت واثقاً بنفسك وأنت قابع في الزاوية دون أية مشاركة، فالمتمتعون بحضور اجتماعي يظهرون للآخرين ثقتهم بالنفس من خلال طريقة وقوفهم، طريقة تكلمهم، وعلى نحو أخص من خلال الأمور التي يتحدثون عنها. ٠ كن بارعاً في ما تريد أن تتحدث به: قلنا أن الثقة في الشخصية تأتي من الأمور التي تتحدث بها، فإذا كان لديك إلمام واضح في تخصص ما وتمكن قوي في معارف متنوعة، حدّث بها بكل براعة، لأن لا شيء يمكنه لفت انتباه الناس أكثر من محدث بارع في موضوع دون تكلف، وإذا كانت لديك مثل هذه المهارة فلا حاجة للتباهي، اضبط غرورك. ٠ كن رمزاً لأمر يرغب فيه الآخرون: ينجذب الناس نحو أمور نتمناها لأنفسنا كالصحة/ النجاح/ النفوذ/ الانضباط/ الحيوية/ المعنويات العالية، فإذا كنت تملك صفات مماثلة فإن الناس سيرغبون التقرب منك ويأملون أن يتمكّ َنوا من تحسن حياتهم بالخاصيات التي تتمتع بها وتتحدث عنها. يقول أحد الفلاسفة في أدبيات التحدث: "خير لك أن تصمت فيشك البعض بأنك جاهل، من أن تتكلم وتقطع لديهم الشك باليقين"، مغزى هذا أن ندرك مقومات المحادثة بجملتها: الظرف الذي نحن فيه، المكان الذي نحن متواجدون فيه، الناس الذين نخاطبهم، الانطباع الذي يجب أن نتركه. ولأجل ذلك وجدت من المناسب الإشارة إلى بعض

الأحاديث التي تتيح حضوراً أفضل، وتُيسر محادثة مريحة، وقد صنفت هذه الأحاديث في أربعة فئات على النحو التالي: الأحاديث المملة: الأحاديث المتداولة: الأطفال الحيوانات الأسرة المرض السيارات العمل والتجارة الأحداث الجارية الطعام والشراب الطقس والمناخ الأزياء والموضة المواضيع المحظورة: المواضيع الممتعة: الدين الجنس الملكية التمييز العنصري النقد السياسي الفن/ الهوايات العلم والتكنولوجيا المناطق السياحية الأعمال الخيرية أسلوب الحياة - العين مغرفة الكلام: "إنني أتكلم إليك/ معك.. انظر إلي"، كثيراً ما يقولها لنا أحدهم حين يتحدث رغم أننا بمواجهته لكن بعضهم يشعر في حال لم تكن تنظر إليه بأنك لا تعبره، وإشاحة النظر عنه بمثابة إهانة للمتحدث، لهذا أكد الباحثون في العلاقات الإنسانية على أهمية الاتصال البصري باعتباره جسراً من جسور التواصل بالكلام والاستمرار به، وأكثر من ذلك يعزز احترام الذات لكلا الناظر والمنظور إليه، إذ كلما تحولت بنظرك تجعل الشخص الآخر محتاراً بأمرك وتصبح علاقتكما متقلقلة، بينما الإبقاء على "لقاء عيون" إلى أطول فترة ممكنة خلال الحديث هي النصيحة المطلوبة في هذا الموقف بهدف إقناع الناس في الاستماع إلى أفكارك. وإليك سر يمكن استخدامه لجعل حديثك جاذباً ويعبر عن مشاعر، عندما تريد من أحدهم أن ينفتح عليك بشكل عاطفي، ليكن أول أمرك اتصالاً بصرياً كاملاً، مما يجعل الآخر يشعر بأهميته وسيعرف أنك مهتم لما سيقوله، وفي وقت لاحق اطرح سؤالاً حول موضوع حساس كالزواج، وبعد طرحك السؤال اقطع الاتصال البصري فوراً وانظر إلى الجانب الآخر أو إلى الأسفل، انظر إلى أي مكان المهم لا تنظر إلى عينيه، فهو سيشعر بأن هناك خطب ما/ فقد اتصاله بك، وفي لحظة ما سيسترعي انتباهك من خلال التكلم بصدق أكبر وانفتاح عن مشاعره ومتى تكلم وبات منفتحاً عليك أعد اتصالك البصري وشجعه على الاستمرار. "يتحدث كثير منا دون أن ينصتوا ويتصرفون دون أن يفكروا" هذا ما يراه كل من "ليل سام ديب" و"ليل سوسمان" في كتابهما: "ماذا تقول كي تحصل على ما تريد"، عندما يتصرف أي منا على هذا النحو فمن المحال أن يكون محدثاً لبقاً ومؤثراً في الآخرين، ذلك أن من أولى أساسيات المحادثة الجيدة، أن تعرف من تخاطب، أن تعرف "درجة غليانه" فبعض الأشخاص يصبحون هائجين عند أقل استفزاز لهم، في حين يتحلى البعض الآخر بصبر أيوب ولكل منهم أسلوب الحديث الملائم. لأن الهدف من المحادثة في النهاية هو الاتصال بالناس والعالم من حولنا وهذا التواصل يعود علينا بالنفع: نتبادل خبرات/ نوسع آفاقنا/ نتعمق في علاقاتنا/ ونعزز صداقاتنا. ولأجل تحقيق هذه الغايات ابدأ بفتح عقلك وحواسك على الناس والعالم من حولك بأن تحافظ على حيوية الحديث وكسر جموده. - الحديث المنطلق: أنا في حفل لا أعرف أحداً فيه كيف أتقدم من أحدهم وأبدأ معه حديثاً؟ كيف أميز بسرعة أسلوب حديث شخص غريب؟ حول ذلك يجيب "دن غابر" صاحب كتاب: "كيف تبدأ حديثك مع الآخرين" بجملة قواعد أبرزها:

- جازف: لا بد من المجازفة في فتح حديث مع شخص غريب، كن المبادر إلى التحية عند التقائك بأحدهم وقدم نفسك إلى الآخرين كلما أتيح لك ذلك. - لا تكن خجولاً أو سلبياً ببدء الحديث/ بادر/ اطرح أسئلة تسهل الإجابة عنها حول الوضع العام (تعليق/ رأي/ استفسار..)، وابدأ بمشاركة الناس أحاسيسهم وآرائهم. - يمكن كسر جليد لقاءات التعارف بإبداء مجاملة، عبر سؤال أو تعليق على ما يرافق الشخص الذي تود التعرف إليه. (كتاب/ كاميرا/ آلة موسيقية) وتبدي إعجابك أو تسأل عن مدى اهتمامه بها. - لا تطرح أسئلة ذات نهايات مغلقة: (التي تبدأ غالباً بـ: هل، أين، ماذا؟) حاول أن تعيد صياغة سؤال يتطلب إجابته (نعم أو لا مثلاً) بآخر أكثر تفصيلاً: (كيف/ لماذا/ بأية طريقة؟) لأنها تشجع الآخر على الكلام وتتيح المجال أمام كشف الآراء ومعلومات أخرى. أسئلة ذات نهاية مغلقة: أسئلة ذات نهاية مفتوحة: - هل تعيش هنا؟ - كيف وجدت مكان سكنك؟ - متى وصلت إلى هنا؟ - ماذا أتى بك إلى مدينتنا؟ - من أين أنت؟ - كيف دخلت هذا المجال من العمل؟ - هل هذه هي زياتك الأولى إلى بلدنا؟ ما الذي لفت نظرك/ أو التغيير الذي لمسته في بلدنا؟ - ابحث ومحدثك عن اهتمامات وتجارب، من المهم جداً أن تجعل الآخر يعرف أنك تتوافق معه/ تتفهمه/ تصغي إليه/ تعبر عن رأيك فيما قاله بشكل لا يقلل من قيمة ما يقول. - تغلبا على جمود الحديث بأن تبتعدا عن المجادلة/ النمطية/ اللامبالاة/ التباهي والانسجاب. - اختم حديثك ببراعة، الوقت الأمثل لإنهائه بعد أن يعبّر الطرفان عما يودان قوله وأجب على الأسئلة ككل، حاول أن تنهيه بملاحظة ودية تترك لدى المشارك إحساساً طيباً ثم ليكن وداعك بطريقة دافئة كي يشعر الجانبان أن الحديث كان ممتعاً. أما عندما تلتقي وتتحدث مع أشخاص ينتمون إلى ثقافات مختلفة عن ثقافتك أو من بلدان أجنبية فأفضل حال كي لا تضع نفسك موضع إحراج أن تتذكر الإرشادات التالية: · احترم الاختلافات. · لا تخجل من تقديم نفسك لأنك لا تعرف شيئاً عنه أو لغته. · أظهر اهتمامك ببلد الشخص الآخر كسؤالك الأجنبي مثلاً: ما هي صفات المكان الذي تعيش فيه؟ هل بلدتك مشهورة بشيء ما؟ كيف يقضي الناس أوقاتهم؟ · لا تبد استياء إذا قال أحدهم ما لا يجب أن يقال. · لا تفترض أنك تعرف بلد الشخص الآخر/ لا تدّعِ الفهم والمعرفة أمام الآخرين عن بلده. · تحدث في مواضيع إيجابية عن بلد الآخر/ لا تتحدث في مواضيع تثير الاشمئزاز عن بلده كسؤالك عن الجرائم الوحشية أو مشاكل المال والدين والجنس والفقر والمآسي الاجتماعية والنزاعات المذهبية والعرقية. بل وجه الحديث نحو مسائل مثل: التراث الثقافي/ الحياة الأسرية/ المناطق السياحية/ الأنشطة الاجتماعية/

الطعام والشراب/ العادات والتقاليد. وغيرها. · عدل من سرعة كلامك وفقاً لمهارات الآخر اللغوية ولا تعتمد لهجات محلية أو تعابير غريبة قد لا يفهمها/ لا تحرجه إذا كان لا يحسن لغة بلدك جيداً.. · إياك والتخمين حول أصل الناس من خلال افتراضات غير مؤكدة وإشارات لا حظتها، الكنديون مثلاً يكرهون أن يعتبروا أمريكيين لمجرد تحدثهم الإنكليزية، حتى أنهم يغضبون حينما يتحدثون الفرنسية بتعريفهم أنهم فرنسيون. كذلك يستاء كثيرون إذا نسبتهم إلى قومية أو بلد غير بلدهم لذا لا تطلق الأحكام قبل أن تلجأ إلى سؤال مباشر: من أي بلد أنت؟ تقول الكاتبة "إميلي بوست": "الحديث المثالي يجب أن يكون تبادلاً للأفكار وليس استعراضاً للألمعية كما يعتقد كثير ممن يقلقون حيال قصر باعهم فيه" لذلك كم جميل أن تترك انطباعاً طيباً بأنك تتحدث بشكل ساحر وذو ميزة بالحديث اللبق.► المصدر: كتاب الشخص المناسب/ هل تود أن تكون الشخص المناسب في المكان المناسب؟