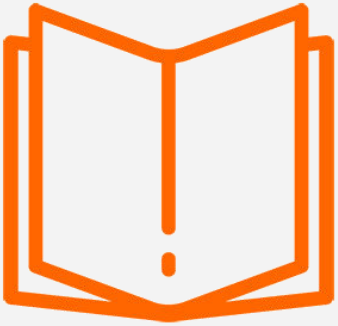
دانلود
کتاب



هنر حاضر جوابی و طنازی

نویسنده : پاتریک کینگ

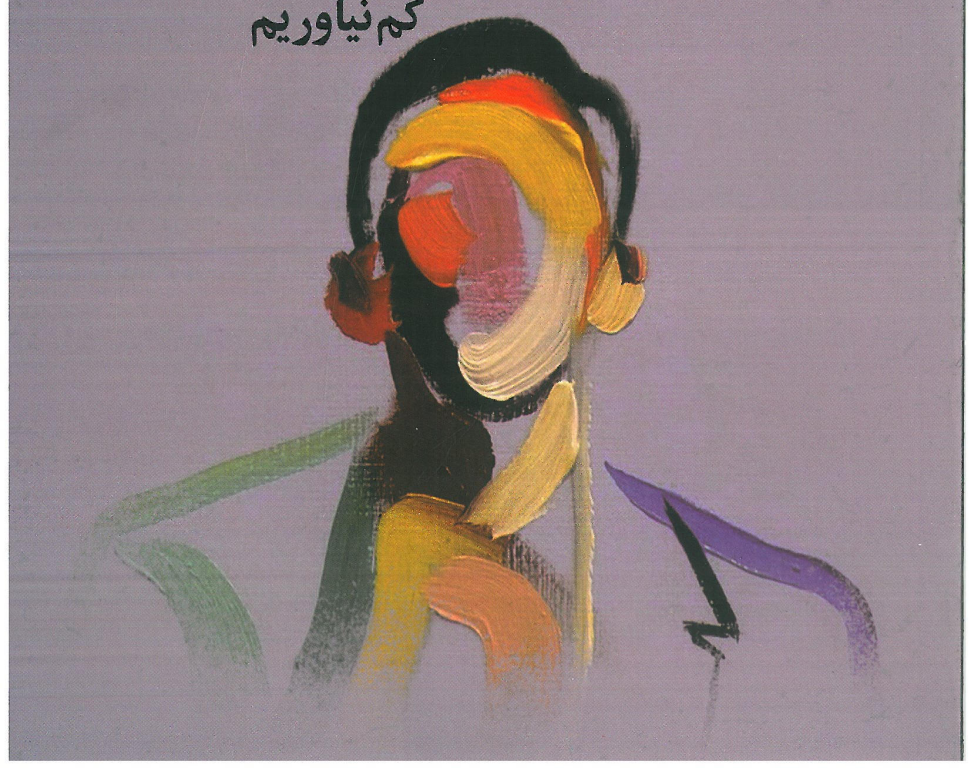
چاپ دوم

هنر حاضر جوابی و طنازی

پاتریک کینگ

مترجم: شاهپور عظیمی

چگونه در گفت وگو با دیگران کم نیاوریم



هنر حاضر جوابی و طنازی

چگونه در گفت‌وگو با دیگران کم نیاوریم

نویسنده

پاتریک کینگ

مترجم

شاهپور عظیمی

پاتریک کینگ

هنر حاضر جوابی و طنازی

شاهپور عظیمی

فهرست

فصل اول:مثل یک رودخانه جاری باشید ۷
هیچ وقت مطلق حرف نزنید ۹
برای پرسش‌ها مرز بگذارید و آن‌ها را محدود کنید ۱۳
پیش از واکنش نشان دادن، فکر کنید ۱۷
تداعی آزاد را تمرین کنید ۲۲
از توضیحات مضاعف استفاده کنید ۲۷
تعاریف مؤثر ۳۱

فصل دوم:مکالمه مانند بازی است ۴۳
دیوار چهارم را بردارید ۴۳
تکنیک «ما در مقابل دنیا» ۴۷
از داستان‌های ذخیره شده استفاده کنید ۵۳
نقش بازی کردن ۵۸

فصل سوم:حس بذله‌گویی ٦٧
حاضرجوابی ٧١
زنجیرهٔبذله‌گویی‌به کاربرید ٧٨
فراتر از معنای تحت‌الفظی ٨٥
هنر بدفهمی ٨٧

فصل چهارم: به شکلی بامزه چیزی را بخواهید ٩٩
شبیه‌سازی دقیق ١٠٠
سه‌گانهٔکمیک ١٠٢
گمراه ساختن به حد کافی ١٠٨

فصل پنجم:داستان‌های جذاب ١٢٥
روش ١:١:١ ..... ١٣١
ستون فقرات داستان ١٣٤
درون داستان‌ها ١٤٠
در جستجوی داستان‌ها ١٤١

خلاصهٔ فصل‌های کتاب ١٥١

فصل اول: مثل یک رودخانه جاری باشید

موقعی که داشتم بزرگ می‌شدم، برنامه‌های تلویزیونی مورد علاقه‌ام سرباز جو (GI. joe) یا مردان ایکس (X-Men) نبودند. وقتی این را به دیگران می‌گویم، دوست دارند فرض کنند که من کودکی غم‌انگیزی داشته‌ام اما این‌طور نیست که پدر و مادر سختگیری مرا از تماشای کارتون‌ها محروم کرده باشند. کارتون‌ها نوعاً صبح‌های آخر هفته روی آنتن می‌روند، یعنی شب قبلش باید زود به رختخواب بروی تا به موقع برای تماشای کارتون‌ها بیدار بشوی. من همیشه دیر از خواب بیدار می‌شدم، برای همین هیچ وقت کارتون‌ها را ندیدم. اما چرا دیر از خواب بیدار می‌شدم؟

چون همیشه تا دیروقت بیدار می‌ماندم تا برنامهٔ نمایش شبانگاهی دیوید لیبرمن را تماشا کنم که بیش از سی سال آن را اجرا می‌کرد. آن موقع این چیزها را نمی‌دانستم اما در میان تمامی مجریان برنامه‌های شبانگاهی، دیوید لیبرمن یکی از افسانه‌ای ترین‌ها بود. صرفاً به این دلیل نمایش او را تماشا می‌کردم، چون تصورم این بود که انتخاب‌هایش بسیار بامزه بودند، هرچند که چندان از آن‌ها سر در نمی‌آوردم. او دربارهٔ اقتصاد حرف می‌زد و هرچند که جزییات بحث‌هایش را نمی‌فهمیدم اما این حس کلی را داشتم که سعی

دارد چنین مباحثی را به مخاطبانش منتقل کند و آن‌ها را بخنداند و برادر بزرگم خنده‌اش می‌گرفت. من متوجه خیلی از شغل‌های مهمانانش نمی‌شدم اما لحن خاص و حرکات صورت او را می‌دیدم که باعث می‌شد به تماشایش ادامه بدهم.

کم‌کم که بزرگ شدم، واقعاً از فنونی که لیبرمن برای سر ذوق آوردن مهمانانش به کار می‌گرفت، سر در آوردم و متوجه شدم چگونه بخش‌های خسته‌کننده را به تکه‌های بامزه‌ای بدل می‌ساخت. خصوصاً توانایی بذله‌گویی او با مهمانان و حتی با خودش جلب توجه می‌کرد و این که با حرمت قائل شدن برای خودش این کار را انجام می‌داد و موتور محرکهٔ آن نمایش، همین بود. او خیلی صاف و یکدست و هموار بود، سلیس و روان، انگار هیچ وقت چیزی نمی‌توانست او را به هم بریزد و همیشه یکی دو تا طنز و لطیفه توی آستین داشت. مثل این بود که می‌تواند با هر چیزی شوخی کند و هیچ وقت هم شوخی‌هایش زورکی و بی‌موقع نبودند. فردای آن روزی که برنامهٔ او را تماشا می‌کردم، سعی داشتم توی مدرسه ادایش را دربیاورم اما نمی‌توانستم از او تقلید کنم. همین باعث شد به این فکر فرو بروم که یک فرد چه می‌کند که در حرف‌زدن این‌قدر سلیس و روان است و از هیچ چیز منفی که سر راهش قرار می‌گیرد ابایی ندارد.

شما اگر هیچ وقت حرفی برای گفتن نداشته باشید، آیا چیز بامزه و هوشمندانه‌ای پیدا می‌کنید که برای دیگران تعریف کنید؟ بذله‌گویی و بامزه حرف زدن در نگاه نخست شامل خیلی چیزها می‌شوند: خلع سلاح دیگران، ملیح بودن، حضور ذهن داشتن و سرعت عمل. تقریباً هیچ وقت نمی‌شود فهمید که اثرات این کار بر روی دیگران چگونه است.

اما شوخی‌های کنایه‌دار و خوشمزگی، صرفاً مهارتی است شبیه پرتاب توپ در بیسبال یا سبدبافی. زمانی که الگوها را یاد بگیرید و قالب‌ریزی را

فرا بگیرید، می‌توانید شروع به کار کرده و در آن پیشرفت کنید. زمانی که به اندازهٔ کافی تمرین کرده باشید، آن کارها را غریزی انجام می‌دهید و برایتان به عادت بدل می‌شوند، زیرا جزو وجود شما می‌شوند. این کتاب قرار است یکی از بهترین ابزارهای شما برای مهارت پیدا کردن در زمینهٔ شوخی و بذله‌گویی باشد و به شما کمک کند تا در موقعیت‌های اجتماعی موفقیت به دست آورید. شما با خواندن این کتاب یاد خواهید گرفت که چه چیزی باعث می‌شود گفته یا اظهار نظری هوشمندانه از آب در بیاید و چگونه به سرعت آن را به دیگران منتقل ساخت و چگونه می‌شود تمام این مهارت‌ها را یکجا در خودتان جمع کرده و به کسی بدل شوید که دیگران به وی توجه می‌کنند و حرف‌هایش ارزش دارد. ما با تکنیک‌هایی شروع می‌کنیم که باعث می‌شوند یک مکالمه سلیس و روان باشد. اگر به شکل خامدستانه‌ای سکوت اختیار کنید، آدم باهوش و بذله‌گویی نخواهید شد!

هیچ وقت مطلق حرف نزنید

نگران کنایه‌ای نباشید که در عنوان این بخش وجود دارد (استفاده از «هرگز» برای این است که به شما اخطار بدهیم که از کلمهٔ «هرگز» استفاده نکنید).اما من روی این کلمه تأکید دارم. یکی از آشناترین شیوه‌های از بین بردن روان و سلیس بودن هر گفت‌وگویی، جدای از این که چه اندازه موضوع آن گفت‌وگو می‌تواند جذاب باشد؛ زمانی است که یکی از طرفین پرسش‌هایش را به مباحثی تقلیل می‌دهد که مطلق هستند. به سختی می‌شود به امور مطلق پاسخ داد وحتی گاهی موقع خواندن‌شان به آن ها فکر کرد.

یک بار در یک دورهمی خانوادگی ، پسر عمویم پرسش‌هایی پرسید که به امور مطلق و مجرد ربط داشتند. آن موقع او هشت سالش بود، برای همین

اشکالی نداشت اما وقتی کسی موقع حرف زدن با من، سراغ این مفاهیم مطلق می‌رود، حسی را که این جور مواقع پیدا می‌کنم، از یادم نمی‌رود. او از من پرسید که بهترین طعم بستنی در دنیا از نظر من چه طعمی است. مدتی فکر کردم و گفتم جادهٔ پر دست‌انداز. او جیغی کشید و گفت عجب طعم ترسناکی را دوست دارم و می‌خواست بداند که چرا طعم ناپلی را فراموش کرده‌ام. سپس از من پرسید که کدام برنامهٔ تلویزیونی را در عمرم بیش‌تر از هر برنامهٔ دیگری دوست دارم وغیره و غیره. این گفت‌وگویی پر پیچ و خم و پر از مکث و داوری بر اساس علایق و عقاید من بود. سال‌ها بعد او سر در می‌آورد که چقدر با تعصب حرف زده و سرانجام می‌فهمید که با او شوخی کرده‌ام.

در زندگی‌تان با خیلی از این پرسش‌های نامحدود برخورد خواهید داشت اما نکته این است که بدون آمادگی نمی‌شود به راحتی بهشان پاسخ داد، چون برای انجام چنین کاری لازم است چندتا فهرست تهیه کرده و البته باید درباره‌شان حکم کنید. در جریان یک گفت‌وگوی روان و غیرجدی، خیلی چیزها می‌شود پرسید. قطار افکاری که قبلاً داشته‌اید، باید از خط خارج شود تا به چنین پرسش‌هایی پاسخ بدهید. اما بعد ازآن، این قطار شما را کجا جا خواهد گذاشت؟

پرسش‌های مطلق و نامحدود معمولاً بسیار معصومانه جلوه می‌کنند. مثلاً «بهترین فیلمی که در عمرت دوست داری، کدام است؟» در ظاهر این پرسش خیلی بی‌ضرر است اما یک پرسش مطلق است. چنین پرسشی افراد در وضع خاصی قرار می‌دهد و معمولاً منجر به این پاسخ می‌شود که «راستش مطمئن نیستم، بزار درباره‌اش فکر کنم» اما هیچ وقت نمی‌شود بهشان فکر کرد و البته گفت‌وگوی شما را از خط اصلی‌اش منحرف می‌کنند. شما هم ممکن است برای حل کردن یک موضوع محاسباتی از این پرسش‌ها بپرسید.

مثلاً : «گروه موسیقی مورد علاقه‌ات کدام است؟»

- «نمی‌دونم، اجازه بده درباره‌اش فکر کنم.»
- «اوم...مطمئن نیستم گروه مورد علاقهٔ خودت کدام است؟»
- «بعداً بهت می‌گم. الان چیزی به ذهنم نمی‌رسد!»

موضوع این جاست که شما دارید یک پرسش مطلق می‌پرسید و خواهش می‌کنیم که پاسخ مطلقی داده شود. وقتی چنین کاری می‌کنید، راه بر او می‌بندید و بدتر این که وظیفهٔ دشواری بر عهده‌اش می‌گذارید تا پاسخ معینی به پرسش شما بدهد. فیلم مورد علاقهٔ من چیست؟

پرسش شما عقیم می‌ماند، گفت‌و گو از حرکت باز می‌ماند و ممکن است هیچ وقت به مسیر قبلی بازنگردد.خیلی‌ها دوست دارند که حقیقت را بگویند و اگر چیزی از آن‌ها بپرسند که نیاز به تفکر عمیقی داشته باشد و بخواهند پاسخی صادقانه به یک پرسش مطلق و غیرمحدود بدهند؛ سعی خواهند کرد این وظیفهٔ دشوار را تمام و کمال به انجام برسانند. درصد اندکی از مردم می‌توانند به سرعت به چنین پرسشی پاسخ بدهند و درصدکم‌تری پاسخ راضی‌کننده‌ای به پرسش شما می‌دهند که سرراست نیست. در حدود یک درصد از مردم، به هردلیلی چنین پاسخ‌هایی نوک زبانشان می‌آید و بقیه نمی‌دانند چه پاسخی باید بدهند.

لایهٔ زیرین: به نظر می‌آید اظهارات،پرسش‌ها و پاسخ‌های مطلق و غیرمحدود ساده‌اند و چندان مهم نیستند اما استفاده از آن‌ها باعث می‌شود که یک گفت‌وگو به راحتی جریان پیدا نکند و در نهایت از دست برود (منظورم خود گفت‌وگو است و نه کسانی که درگیر آن هستند.) یک قاعدهٔ ابتدایی در گفت‌وگو آن است که برای فرد مقابل و البته برای شما راحت پیش برود. وانگهی، پیداست که هیچ کس دنبال این نیست که بار مسؤولیت یک

گفت‌وگو را به دوش بکشد. کسی دوست ندارد تمام نقاط تاریک را روشن سازد و مانع تمام سکوت‌ها بشود و تمام یک بحث را پیش ببرد. اگر پرسشی که مطرح می‌کنید، چیزی را بر فرد مقابل تحمیل کند که مثلاً قرار است در یک مصاحبهٔ کاری شرکت داشته باشد، یا سعی می‌کند به سرعت خودش را از زیر بار پرسش شما خلاص کند یا با توپ و تشر همه چیز را به خودتان بر می‌گرداند و می‌گوید «شما چطور؟» آن وقت است که باید با آشفتگی که ایجاد کرده‌اید، روبرو بشوید.

وقتی از کسی می‌پرسید که به چیزی به شدت علاقه دارد؟ (نقطهٔ تاریکی را روشن کرده‌اید) او را کشف کرده‌اید. واقعاً از او می‌خواهید درونش را بگردد و فکر کند، و بدتر از آن، حرفی بزند که از ته دل به آن اعتقادی ندارد. چنین فردی احتمالاً اولین چیزی را که به ذهنش می‌رسد به زبان می‌آورد و به عنوان امر مورد علاقه‌اش قلمداد می‌کند، چون نمی‌خواهد پاسخ دادنش زیاد طول بکشد. این کار یکی دو مرتبه شاید اشکالی نداشته باشد اما تصورش را بکنید چه حسی به چنین فردی دست می‌دهد اگر هر پرسشی که از او می‌پرسید، پیرامون همین مسائل باشد. چنین فردی کم‌کم حس می‌کند که انگار وسط یک مصاحبهٔ کاری است یا به جای یک تعامل اجتماعی خوشایند، دارند از او بازجویی می‌کنند. او حس می‌کند وی را در موقعیتی قرار داده‌اند تا بار تمام یک گفت‌وگو را به دوش بکشد اما این مسؤولیتی است که کسی دلش نمی‌خواهد بر عهده بگیرد. چنین وظیفه‌ای خیلی کسل‌کننده است. پس راه حل چیست؟ بیایید ببینیم که چگونه می‌شود این دسته پرسش‌های مطلق را جرح و تعدیل کنیم تا راحت‌تر بشود به آن‌ها پاسخ داد و دیگران حس نکنند که گیر افتاده‌اند یا از گفت‌وگو طفره بروند.

برای پرسش‌ها مرز بگذارید و آن‌ها را محدود کنید

دیگران راحت‌تر به چنین پرسش‌هایی پاسخ خواهند داد. یک پرسش مطلق و نامحدود که خیلی عمومیت دارد، این است که «فیلم مورد علاقه‌ات چیست؟» چنین پرسشی را به این شکل تغییر بدهید:

- چند تا از فیلم‌های مورد علاقه‌ات را نام می‌بری؟
- اخیراً چه فیلم‌های خوبی تماشا کرده‌ای؟
- آیا فیلمی هست که تماشای آن را توصیه کنی؟
- آیا ترجیح می‌دهی تلویزیون تماشا کنی یا به سینما بروی؟

این پرسش‌ها به موارد وسیع‌تری می‌رسند و راحت‌تر می‌شود بهشان پاسخ داد. وقتی چنین پرسش‌هایی بپرسید، فردی را به اجبار به پاسخ نمی‌کشانید تا به‌طور مطلق حرف بزند. محدوده‌هایی بر حسب فرصت و تعدد گفت‌وگوها وجود دارد که اگر دیگران حس نکنند که در این محدوده‌ها قرار است تحت فشار قرار بگیرند تا پاسخ مطلقی بدهند؛ خیالشان راحت شده و می‌توانند به هر پرسشی پاسخ بدهند. وانگهی پرسش‌هایی که قطعی و مطلق نیستند به اندازهٔ کافی مصالح در اختیار می‌گذارند تا بتوان پاسخشان را داد. اگر کسی فیلمی را نام ببرد که مورد علاقه‌اش باشد اما آن را ندیده باشید، احتمالاً دنبال این هستید که به شکل خامدستانه‌ای سر و ته این گفت‌وگو را هم بیاورید. از سوی دیگر اگر فردی نام چند فیلم را اعلام کند، فرصت بهتری در اختیار خواهید داشت تا دستکم دربارهٔ یکی دو فیلمی که مورد علاقه‌تان هستند، سر حرف را باز کنید.

این هم یک نمونهٔ دیگر. تصور کنید که از فردی می‌پرسید «به نظرت بهترین تعطیلات رویایی چی هست؟» این پرسش احتمالاً آن فرد را با مسألهٔ بغرنجی برای پاسخ به این پرسش روبرو می‌کند. آیا بر اساس مقصد تصمیم می‌گیرد؟ آیا فضای مکانی که می‌رود، برایش مهم‌تر است یا فرهنگ مردمی

که آن‌جا زندگی می‌کنند؟ آیا باید به بودجه و همراهان و زمان سفر کردن اشاره کند؟ نکته این‌جا است که یک پرسش به تنهایی، چندین موضوع را در آن واحد پیش می‌کشد و ممکن است به راحتی فردی را که مشغول گفت‌وگو با شماست به فکر فرو ببرد، خصوصاً اگر صرفاً دنبال یک گفت‌وگوی عادی و اتفاقی باشید. نکتهٔ مهم آن است که اگر پرسش شما به بخش‌های کوچک‌تری تقسیم شوند، راحت‌تر می‌شود به آن پاسخ داد، چرا که به اصطلاح، شاخه‌ها را راحت‌تر از تنهٔ یک درخت، می‌توان از سر راه برداشت. پس به جای این که فردی را با یک پرسش کلی و نامحدود تحت فشار بگذارید که برای تعطیلات کجا می‌رود، گفت‌وگویتان را با پرسش‌هایی پیش ببرید که بهتر می‌شود آن‌ها را مدیریت کرد و بیدرنگ به آن‌ها پاسخ داد:

- این اواخر دنبال یک جای عالی برای گذراندن تعطیلات بوده‌ای؟
- آیا برای گذراندن تعطیلات تابستانی، سواحلی را توصیه می‌کنی؟
- آیا ترجیح می‌دهی با دوستانت به مسافرت بروی یا با خانواده‌ات؟
- دوست داری به یک سفر دریایی بروی یا با اتومبیل سفر کنی؟

همان‌طور که می‌بینید، ایجاد محدوده درحول و حوش یک پرسش، کمک می‌کند تا از فشار «بهترین» پاسخ کاسته شود که در یک پرسش کلی وجود دارد. هر کلمهٔ توصیفی یا هر نوع محدودیتی در یک پرسش می‌تواند به پاسخ راحت‌تری منجر شود، همچنین دیگری را وادار کند که پاسخی جذاب‌تر و با ذکر جزییات ارائه بدهد.

پرسیدن پرسش‌های راحت‌تر و همگانی‌تر سود دیگری هم دارند. این‌ها باعث می‌شوند که فرد روی حرف‌هایش احاطه پیدا کرده و در نتیجه احساس اطمینان کند. به این ترتیب فرصتی برای داوری دربارهٔ علایق یا افکار طرف مقابل ایجاد نمی‌شود. برخی از ماها هیچ وقت به این چیزها فکر

نمی‌کنیم، در حالی که طرف مقابل برای فرار از پاسخ به چنین پرسش‌هایی، دائماً تحت فشار قرار داشته و از پای در می‌آید. اگر بگویم که *فارست گامپ* بزرگ‌ترین فیلمی است که تا به حال تماشا کرده‌ام، تصور می‌کنم کسی مرا به خاطر سلیقه‌ام قضاوت خواهد کرد. این یک اظهار نظر بی‌شیله‌پیله است و یا شما با من موافق هستید یا نیستید. این یک شاهد مثال است و هر شاهد مثالی ضد خودش را دارد. اما اگر بگویید «اخیراً *فارست گامپ* را دیدم و خیلی قشنگ بود.» همچنان به موضوع فیلم‌های با مفهوم و پر معنی بحث اشاره کرده‌اید و احتمالش وجود ندارد که کسی شما را قضاوت کند، مگر این که واقعاً از تام هنکس بدش بیاید و فیلم‌هایی را دوست نداشته باشد که حس خوبی در بیننده ایجاد می‌کنند. بار دیگر اشاره می‌کنم که اجتناب از قضاوت شدن، موضوع مهمی به نظر نمی‌رسد اما مطمئناً برای برخی این‌طور نیست، خصوصاً آن‌هایی که از انواع اضطراب‌های اجتماعی رنج می‌برند. کسی که استعداد خوبی در گفت‌وگو داشته باشد، یقین حاصل می‌کند که طرف مقابلش در این گفت‌وگو دچار ناراحتی نشود. زمانی که کسی در یک گفت‌وگو راحت باشد، آن‌گاه تفاهم از راه می‌رسد و بعد از آن است که محیط برای بذله‌گویی فراهم می‌شود. زمانی می‌توانیم به چنین فضایی دست پیدا کنیم که یادمان باشد پرسش‌های گسترده‌تری بپرسیم و دنبال پاسخ صحیح و غلط نباشیم. چه کسی می‌داند که بهترین فیلم کدامست؟ هیچ وقت هدف این نیست. بهترین پرسش‌ها وابسته به طرز تفکر اشخاص‌اند و هدف شما باید این باشد که گفت‌وگو جریان پیدا کند و محیط صمیمی و راحتی به وجود بیاورید. دوری کردن از پرسش‌های مطلق و کلی به این معناست که هشیارانه پرسش کنید. این باعث می‌شود تا خودتان را به جای طرف مقابل در گفت‌وگو قرار دهید و از دیدگاه او به یک گفت‌وگو نگاه کنید. باید این را در نظر داشته باشید که یک

گفت‌وگو چه احساسی در طرف مقابل به وجود می‌آورد و نه این که صرفاً پرسش‌هایی را با او در میان بگذاریم که ذهن‌مان را اشغال کرده‌اند و در نهایت، پاسخ به آن‌ها کار ساده‌ای نیست. روان بودن یک گفت‌وگو تصادفی به دست نمی‌آید. چه اتفاقی می‌افتد اگر با یک پرسش مطلق روبرو شوید؟ آیا این نشانه‌ای از به پایان رسیدن گفت‌وگویی است که در آن شرکت دارید؟ لزوماً نه. می‌توانید یاد بگیرید که چگونه پاسخ چنین پرسشی را بدهید. تا الان متوجه شده‌ایم که به راحتی نمی‌شود با پرسش‌های مطلق و کلی روبرو شد، بنابراین باید بتوانید پاسخی به چنین پرسشی بدهید که کلی‌تر باشد تا سهمی در جریان روان و راحت یک گفت‌وگو داشته باشید.

فرض کنید کسی از شما دربارهٔ بهترین تعطیلات رویایی که آروزیش را دارید، بپرسد. به جای دستپاچه شدن، به یاد بیاورید که می‌شود به شکل‌های متفاوتی با چنین پرسش‌هایی مواجه شد و لازم نیست از همهٔ آن‌ها استفاده کرد. می‌توانید پاسخی را انتخاب کنید که صرفاً یکی از جنبه‌های خاص این پرسش را در بر بگیرد، مثلاً این‌طور پاسخ بدهید:

- واقعاً به این موضوع فکر نکرده‌ام اما یک جایی را در نظر دارم و به نظر می‌رسد که خیلی جالب باشد.
- راستش، امسال زمستان، چند جا برای اسکی کردن هست که جالب به نظر می‌رسند.
- دو تا دوست صمیمی دارم که هرجا را انتخاب کنند، فوق‌العاده است.

یادتان باشد که برای پاسخ محدودیت‌هایی قائل شوید که اغلب به این معنا است که پاسختان کمی متفاوت با پرسشی است که از شما پرسیده‌اند. زمانی که بفهمید دیگران به دنبال یک پاسخ دقیق نیستند و فقط می‌خواهند حرفی زده باشند؛ کار برای شما خیلی راحت‌تر خواهد شد.

پیش از واکنش نشان دادن، فکر کنید

در یکی از شبکه‌های مجازی در حال گفت‌وگو با یکی از همکارانم بودم و از همان یکی دو دقیقهٔ ابتدایی حوصله‌ام سر رفته بود. صورتش هیچ حالتی نداشت، حتی پلک هم نمی‌زد تا بدانم آیا شنیده که چه گفته‌ام یا نه. سعی کردم سر شوخی را باز کنم و یک چیزی گفتم اما او تبسم هم نکرد. برای خارج شدن از گفت‌وگو، به او گفتم که باید بروم دستشویی اما مطمئن نبودم که حتی این حرفم را هم شنیده باشد. در یک گفت‌وگو واکنش‌ها خیلی مهم هستند. گفت‌وگویی بدون واکنش از سوی طرفین، مثل فیلمی است که موسیقی متن ندارد. در ابتدا همه چیز طبق روال پیش می‌رود اما بیدرنگ متوجه می‌شوید که این گفت‌وگو تهی است و چیزی کم دارد. حس می‌کنید که انگار با دیواری حرف می‌زنید که هیچ چیز از آن نمی‌فهمید و حتی مطمئن نیستید که طرف مقابل به حرف‌هایتان گوش می‌دهد. از آن‌جا که این گفت‌وگو هیچ بازده‌ای ندارد، نمی‌دانید که چه حسی باید داشته باشید و یا چگونه آن را پیش ببرید. واکنش دیگران در یک گفت‌وگو نشان می‌دهد که آن‌ها صرفاً حضور فیزیکی ندارند و از نظر حسی و عقلی نیز حاضر هستند. اگر در برابر کسی که با حرف می‌زنید از خودتان انرژی نشان بدهید، طرف مقابل احساس می‌کند او را درک می‌کنید. واکنش‌ها مثل خیلی چیزهای دیگر تأثیر متراکمی دارند. اگر طرف مقابل در طی یک گفت‌وگوی پنج دقیقه‌ای به یکی دو اظهار نظر شما واکنشی نشان ندهد، ممکن است متوجه شوید. اگر طرف مقابل هیچ واکنشی نشان ندهد، آیا کم‌کم دچار اضطراب نخواهید شد و حس نمی‌کنید که انگار چیزی غلطی را مطرح کرده‌اید و او با واکنش نشان ندادنش، قصد دارد شما را ادب کند؟ چند نوع واکنش مختلف وجود دارد که مشخص می‌کنند آیا دارید گوش می‌دهید و «آن‌جا» هستید. یک شکل ساده‌اش این است که ابروها را

بالا بیندازید و بگویید «عجب» یا حتی سری تکان بدهید. تأییدکردن‌های مختصر این‌چنینی را نباید دستکم گرفت. لازم نیست در واکنش نشان دادن خبره باشید یا به شکل اغراق‌شده‌ای واکنش نشان بدهید؛ فقط لازم است طرف مقابل بداند که درگیر گفت‌وگو هستید. با این همه راه‌هایی هست که می‌توانید واکنش‌هایتان را تنظیم کنید تا دیگران حس کنند که گفت‌وگوی روان و راحتی با شما دارند.

نخستین عامل مهم آن است که مطمئن شوید با احساس مناسبی واکنش نشان می‌دهید. فکرش را بکنید که ماجرای شکستن دستتان را تعریف می‌کنید و طرف مقابل با خشم واکنش نشان بدهد. این همان واکنشی بود که می‌خواستید (یا انتظارش را داشتید)؟ نه، احتمالاً ماجرای خودتان را به این علت با فرد دیگری در میان گذاشته‌اید که یا رقت‌انگیز بوده یا بامزه (یا هر دو). بر اساس لحن ماجرایی که تعریف کرده‌اید، یا به دنبال این بوده‌اید که طرف مقابل بخندد یا با شما همدردی کند و یا اندکی از هر دوی این‌ها. «وای، واقعاً ناراحت‌کننده است» یا «وای، چقدر خنده‌داره اما ناراحت‌کننده هم هست.» خشم به عنوان واکنشی در برابر ماجرایی که تعریف کرده‌اید، اصلاً معنایی ندارد. ساده‌ترین راه برای مطمئن شدن از یک واکنش مناسب، آن است که به عقب برگشته و از خودتان بپرسید «اولین واکنش عاطفی در چنین موقعیتی چیست؟» و سپس همان را وارد گفت‌وگو کنید! یادتان باشد که شدت عواطفی که نشان می‌دهید، به همان اندازه مهم است. در همان مثالی که زدیم، اگر گفته باشید «وای، تصورش هم سخت است که اگر جای تو بودم، چه می‌کردم» احتمالاً واکنش همدلانهٔ شما به حد افراط بوده است. اگر بگویید «ممکن بود خیلی ناجور بشود» چه بسا واکنش‌تان به اندازهٔ کافی همدلانه نباشد و دیگری ممکن است حس کند که احساسات او را نادیده گرفته‌اید. همچنین، زمانی که واکنشی را پیدا کردید که دیگری انتظارش را

دارد، حواستان باشد که هم ارز چیزی باشد که برای شما تعریف کرده‌اند.

یک نکته: بخش اعظمی از احساسات و عواطفی که مردم نسبت به دیگران ابراز می‌کنند و انتظار دارند که معادل همان‌ها را دریافت کنند، این‌ها هستند: شادی، دلخوری، خشم، اندوه و شوخ‌طبعی. توجه کنید که سه‌تا از این‌ها منفی‌اند. مثلاً «بهت گفتم که یک بابایی امروز صبح توی ترافیک معطلم کرد؟!» این ترکیبی از دلخوری و خشم است. این‌ها چیزهایی‌اند که به عادت بدل می‌شوند و تقریباً بعد از اندکی تکرار کردن ، بی‌اختیار به زبان می‌آیند. فقط به این نکته فکر کنید که «مردم از احساسات چه انتظاری دارند؟» آن چه را که واقعاً سعی دارید درباره‌اش حکمی صادر کنید، همان چیزی است که *احساس* می‌کنید و بر اساس آن واکنش نشان می‌دهید. زمانی که واکنش‌های شما دقیقاً هم‌ارز حرف‌هایی باشد که دیگری به شما زده (و احساس کرده)، این نشان می‌دهد که طرف مقابل را درک می‌کنید، یعنی می‌توانید مدت زمان زیادی خودتان را به جای او بگذارید. زمانی که واکنش شما دقیقاً شبیه به همان حسی باشد که دارید، ناخودآگاه احساس راحتی خواهید کرد. برای تقویت چنین درکی از حرف‌های دیگران، می‌توانید از حالات صورت و حرکات دیگران تقلید کنید. تحقیقات روانشناسی نشان داده که بازتاب و معکوس کردن، روش دقیقی برای نمونه‌برداری از زبان بدن، در طی یک تعامل دوطرفه و آسان ساختن علایق و خواسته‌های طرفین است. بنابراین در واکنش نشان دادن به حرف فردی که می‌گوید توی ترافیک معطل شده، مطمئن شوید که نه تنها از بیان کلامی استفاده می‌کنید تا دلخوری خودتان را نشان بدهید، بلکه این را در چین انداختن به ابروها یا کج کردن دهانتان نیز نشان می‌دهید.

روش دیگر برای نشان دادن یک واکنش خوب آن است که اندکی آهسته‌تر از آن‌چه که در ذهن دارید، واکنش نشان بدهید. به‌طور کلی یک

واکنش محکم بهتر از آن است که اصلاً هیچ واکنشی نشان ندهید. اگر صورت سنگی باشید، یعنی با استفاده از صورت، عواطف یا احساسات خود را نشان نمی‌دهید و چندان تمایلی به نشان دادن واکنش ندارید، مردم فکر می‌کنند که دارند با یک دیوار حرف می‌زنند. اما واکنش سریع نیز به همان نسبت می‌تواند نومیدکننده باشد. ممکن است طرف مقابل حس کند که برای حفظ ظاهر واکنش نشان داده‌اید و حقیقتاً علاقه‌ای به حرف‌هایش ندارید. فرض کنید با هیجان هرچه تمام‌تر دربارهٔ تعطیلات آخر هفته‌ای که گذشت، حرف می‌زنید. در تمام مدت، طرف مقابل به شدت سرش را تکان می‌دهد. درواقع او با این کارش، تقریباً دارد حرف شما را قطع می‌کند. دقیقاً بعد از هر حرفی که می‌زنید، طرف مقابل فریاد می‌زند که «متوجه‌ام!» یا «آره، دقیقاً! فهمیدم چه می‌گویی!» در مواردی پیداست که محال است کسی به این سرعت بتواند حرف طرف مقابلش را حلاجی کند و فقط دارد وانمود می‌کند که مشتاق شنیدن است، چون فکر می‌کند لازم است عکس‌العملی نشان بدهد. *در تمام مدت اصلاً به حرف‌هایت گوش می‌کرد که سرش را تکان داده و با تعجب عکس العمل نشان می‌داد؟* از آن‌جا که طرف مقابل به سرعت واکنش نشان می‌دهد، شما فرض را بر این می‌گذارید که فقط به چند «کلمهٔ چکشی» گوش داده و از روی عادت یا عکس‌العمل غیر ارادی، پاسخ داده و به کلمات حقیقی شما واکنش نشان نداده است.

اگر خیلی سریع واکنش نشان دهید، شما را آدم بی‌توجهی می‌بینند و فرقی هم نمی‌کند که دلیل این کارتان چه بوده است. این باعث می‌شود طرف مقابل فکر کند او با احساسات و هیجان حرف می‌زند اما شما اصلاً به حرف‌هایش گوش نمی‌دهید. هر چقدر هم که بگویید «متوجه‌ام»، اما پیام این جملهٔ شما آن است که *متوجه نیستید* و فقط سعی دارید کاری کنید که سر و ته این حرف‌ها به هم بیاید. هیچ راه مشخصی وجود ندارد تا بتوان در

یک گفت‌وگو به آسودگی مشترک رسید. زمانی که به سرعت واکنش نشان می‌دهید، باعث می‌شود طرف مقابل نیز به عجله بیفتد. اگر دائماً سرتان را تند و تند تکان بدهید و بگویید «بله»، بله، بله»، طرف مقابل به شدت حس می‌کند که تحت فشار است تا به سرعت حرف بزند و زودتر حرفش را تمام کند. اگر با بی‌حوصله‌گی واکنش نشان داده و به او بفهمانید که نتیجهٔ حرف‌هایش را می‌دانید، پیشاپیش به او اعلام کرده‌اید که سریع‌تر حرفش را بزند! در مقابل، خیلی از آدم‌های مؤدب هستند که دوست ندارند حوصلهٔ شما را سر ببرند. همچنین مایل نیستند که حرف‌هایشان خیلی طولانی شود و حس کنند زیاد منتظر مانده‌اید تا نوبت حرف زدن شما برسد. بنابراین شتاب می‌کنند، به لکنت می‌افتند و هرچند ناخواسته، اما احتمالاً دچار اضطراب می‌شوند. دلیل شما هرچه که باشد، اجازه نداده‌اید که طرف مقابل یک گفت وگوی جدی و متمایز را پیش ببرد و آزادانه حرف دلش را بزند و احساس راحتی بکند. در عوض، او حس می‌کند که وادار به مسابقه شده و باید به سرعت حرف بزند، چون منتظرید که نوبت به شما برسد.

اگر با واکنش زیاده از حد سریع یا افراطی مشکل دارید، قاعدهٔ دو ثانیه را امتحان کنید. بعد از این که طرف مقابل شروع به حرف زدن کرد و پیش از آن که خودتان حرفی بزنید، دو ثانیه صبر کنید. وقتی این کار را انجام بدهید، مثل این است که مشغول حلاجی کردن حرف‌هایی هستید که همین الان گفته شده‌اند. وانگهی، اگر چند ثانیه صبر کنید و سپس جواب بدهید، احتمالاً شما را آدم باهوش‌تری خواهند دانست. در طی این دو ثانیه نمی‌دانید چه باید کرد یا به چه چیزی فکر کرد؟ خب، چطور است که فقط به همان حرف‌ها فکر کنید و ببینید چگونه می‌شود با آن‌ها ارتباط برقرار کرد؟ و چگونه می‌شود با بقیهٔ این گفت‌وگو ارتباط برقرار کرد؟ چهرهٔ متفکری به خود بگیرید و دستی بر چانه بگذارید تا هیچ کسی فکر نکند که

درگیر گفت‌وگو نیستید. خلاصه این که نه بخواهید راه افراط پیش بگیرید و نه به سرعت واکنش نشان بدهید.

تداعی آزاد را تمرین کنید

بارها پیش آمده که واقعاً مهم نیست چه اندازه گویندهٔ خوبی هستید یا چقدر جذابید و یا به عنوان یک فرد، چگونه درگیر یک گفت‌و گو می‌شوید یا طرف مقابل شما چقدر جذاب حرف می‌زند و درگیر گفت‌وگو با شما شده است. گاهی یک مکالمه بی هیچ دلیلی خوب پیش نمی‌رود. کسی هم مقصر نیست و این‌طور پیش آمده است. در مواردی برایمان مهم نیست که یک مکالمه خوب پیش نمی‌رود یا تصور می‌کنیم تبدیل به مصاحبه‌ای سطحی و ناشیانه شده است. ممکن است متوجه شویم که وجه مشترک چندانی با طرف مقابل نداریم. زمانی که سعی داریم به چیزهای متفاوتی فکر کنیم، به سختی از عهده‌اش بر می‌آییم و مثل این است که باید از درون یک گودال بیرون بیاییم. وقتی یک مکالمه در هم و برهم شده و نمی‌توان با سرفصل گفت‌وگو به راحتی کنار آمد، حس می‌کنیم که نمی‌شود قدمی پیش گذاشت و به دام افتاده‌ایم. هرچه بیش‌تر سعی کنیم تا از گودال این مکالمه بیرون بیاییم، بیش‌تر حس می‌کنیم که گیر افتاده‌ایم.

بنابراین بیایید گفت‌وگو را ساده کنیم.گفت‌وگو مجموعه‌ای از چند عبارت، روایت و پرسش است. زمانی که فرد یکی از این عناصر را انتخاب می‌کند، فرد دیگر عیناً واکنش نشان می‌دهد، یا دقیقاً بر اساس همان سرفصل و موضوع یا چیزی است که به نوعی به بحث اصلی ربط پیدا می‌کند. این‌جا است که تداعی آزاد وارد می‌شود. تداعی آزاد، تکنیکی است که با استفاده از آن چیزی گفته‌اید که بیدرنگ و بعد از شنیدن حرف‌های طرف مقابل به

ذهن‌تان رسید و اصلاً سعی ندارید که حرف‌ها را از صافی ذهن عبور دهید. *آیا یک گفت‌وگو چیزی بیش از مجموعه‌ای از تداعی‌های آزاد است؟* مثلاً اگر کسی حرفی بزند تا بگوید «من دیوانه‌وار عاشق گربه‌ها هستم!» و شما هم هیچ چیز دربارهٔ گربه‌ها نمی‌دانید، به راحتی سهمی در این مکالمه نخواهید داشت. اگر از ته دل از گربه‌ها بدتان بیاید، چون در کودکی، یک گربه چشم راست شما را کور کرده، چنان حرفی صرفاً این مکالمه را نابود خواهد کرد یا شما را با یک حرف بیهوده و تلخ روبرو می‌کند که این نیز باعث از بین رفتن گفت‌وگو خواهد شد. ممکن است چیزی نداشته باشید که دربارهٔ گربه‌ها بگویید اما اگر از موضوع بحث و چهارچوب آن خارج شده و بر روی کلمه و تصور کلی از گربه‌ها تمرکز کنید، چه پیش خواهد آمد؟ با یک تداعی آزاد ساده، می‌توانید مسیری را بیابید تا به سرعت و به شکلی کارآمد، روح تازه‌ای به گفت‌وگو دمیده و اصلاً توجه نکنید که ممکن است موضوع گفت‌وگو چه حسی در شما ایجاد کرده است. به شکل تداعی آزاد، صرفاً به پنج نکته دربارهٔ گربه‌ها بپردازید. به عبارت دیگر، پنج چیز را از ذهن بیرون کنید (نام‌ها، مکان‌ها، مفاهیم، اظهارات، احساسات، کلمات) این‌ها وقتی که کلمهٔ «گربه» را می‌شنوید، از ذهن شما عبور می‌کنند. کاری کنید که ذهن شما از کلمهٔ «گربه‌ها» خالی شود. به کلمهٔ «گربه‌ها» به عنوان موضوعی فکر نکنید که تجربیات گذشته و خاطرات شما را زنده می‌کنند. در عوض، با مفهوم تازه‌ای که ربطی به تجربه‌های قبلی شما از گربه‌ها ندارد، به این کلمه نگاه کنید. تداعی آزاد را با خودتان بازی کنید. «گربه‌ها» چه فکری به ذهن شما می‌آورند؟ فقط و فقط دربارهٔ ارتباطات عقلانی حرف بزنید. مهم نیست چه حسی دارید یا چه عواطفی سراغتان می‌آید. اهمیتی ندارد که چه تجربه‌هایی را از سر گذرانده‌اید و آیا از این بابت آسیب دیده‌اید یا نه. تداعی آزاد هیچ ربطی به

این چیزها ندارد. این تکنیک یک چالش کاملاً عقلانی است تا به سرعت سعی کنید از مفاهیم «گربه‌ها» که ممکن است شما را مهار کنند، دوری کنید.

خیلی‌ها زمانی که به کلمهٔ «گربه‌ها» اشاره می‌شود، به بچهٔ حیوانات، نوازش کردن، جعبه‌های شنی، شمپانزه‌ها، شیرها، ماهی‌ها، غذای سوشی، پوست خزدار، سگ‌ها، حساسیت، موسیقی و غیره فکر می‌کنند. یادتان بماند که پاسخ صحیح یا غلطی در این‌جا مطرح نیست. تمام این روش یک تداعی آزاد است. چیزی که اهمیت دارد، آن است که به سرعت فهرستی از چیزهای مختلف را تکمیل کنید که می‌توان به روشی عقلانی آن‌ها را به کلمهٔ «گربه‌ها» ربط داد. در نظر داشته باشید که چنین کاری بسیار ساده‌تر از روبرو شدن با موقعیتی است که باید پاسخی بدهید یا بشنوید که «من خیلی عاشق گربه‌ها هستم.» بله، وظیفه و چالش شما دقیقاً یکی هستند، یعنی وقتی کسی چیزی می‌گوید، سخنانش شما را به کجا می‌برد؟ با چنین چهارچوب و چشم‌اندازی، خیلی ساده‌تر می‌شود از سخنی که در جریان است، دوری جست و درباره‌اش از تداعی آزاد استفاده کرد. با انجام چنین کاری مغز شما تعلیم می‌بیند تا به موضوعی فارغ از گربه فکر کند و مکالمه به روشی غیرخطی نزدیک شود تا ببینید که یک مفهوم ساده یا یک کلمه را می‌توان از جهات بسیاری مورد توجه قرار داد. مثلاً می‌توان به این گفته که «من خیلی عاشق گربه‌ها هستم» پاسخ‌هایی از این دست ارائه داد:«همیشه به این فکر می‌کنم که آیا گربه‌ها هم مثل سگ‌ها از نوازش شدن خوششان می‌آید.» «در مورد تولید مثل گربه‌ای که حساسیت‌زا باشد، چیزی شنیده‌ای؟» «آیا از گربه‌هایی هم که با موسیقی می‌رقصند، خوشت می‌آید؟»

حالا فرض کنید فردی اعلان می‌کند که عاشق مسابقات اتومبیلرانی است و شما هم هیچ چیز از آن نمی‌دانید. پنج یا شش تداعی آزادی که دربارهٔ مسابقهٔ اتومبیلرانی به ذهنتان می‌رسد، کدامند؟ از نظر من ترکیبی از

این‌ها است (۱)انجمن مسابقات اتومبیلرانی، (۲) بنزین، (۳) لاستیک (٤) مجموعه فیلم‌های *سریع و چابکدست*، (۵) ژاپن (از من نپرسید)، (٦)اتومبیل فورد موستانگ. نکتهٔ سحرآمیز این شش‌تا آن است که کاملاً نمونه‌های عادی‌اند که در جریان یک مکالمه می‌شود آن‌ها را با هم تعویض کرد.

«من عاشق تماشا کردن مسابقات اتومبیلرانی هستم! خیلی بامزه‌اند!»

«منظورت مسابقات رسمی است یا اتومبیل‌هایی که در خیابان‌ها با هم مسابقه می‌گذارند؟»

«همیشه به این فکر می‌کنم که اتومبیل‌های مسابقه، چقدر مصرف بنزین دارند؟ »

«آیا این اتومبیل‌ها لاستیک‌های مخصوصی دارند؟ گمان نمی‌کنم که لاستیک‌های اتومبیل من بتوانند در مسابقه دوام بیاورند!»

«آیا مجموعه فیلم‌های *سریع و چابکدست* مورد علاقه‌ات هستند؟»

«شنیده‌ام که در ژاپن، اتومبیل‌ها بی‌هدف مسابقه می‌دهند، از این نوع مسابقه خوشت می‌آید؟»

«به نظر من همیشه اتومبیل‌های فورد موستانگ قدرتمند و غول‌پیکر با هم مسابقه می‌دهند. تو همین مسابقه‌ها را تماشا می‌کنی؟»

سعی کنید با استفاده از کلمات «اداره» و «قهوه» تداعی آزاد انجام بدهید و به این فکر کنید که ایجاد پرسش از این کلمات آیا ساده است یا نه و سپس به‌طور کلی جای این دو را با هم عوض کنید تا نقشه‌ای ذهنی پیرامون این دو و نمونه‌هایی بر اساس آن‌ها به وجود بیاورید. در ابتد حس می‌کنید همه چیز به هم می‌ریزد. البته، بهترین راه این نیست که از همان ابتدای مکالمه به چنین چیزهایی فکر کنید. تداعی آزاد، بخش سادهٔ داستان است اما بهره‌برداری از چیزهایی که در یک گفت‌وگوی مداوم به ذهنتان می‌رسد، گاهی ممکن است فریبنده باشند. به شکلی آگاهانه و چند بار در طی یک

هفته از تداعی آزاد استفاده کنید. هرچه بیش‌تر آن را به کار ببرید، بهتر نتیجه خواهید گرفت. این‌گونه آن را تمرین کنید: روی یک تکه کاغذ پنج کلمه را به‌طور تصادفی بنویسید. این کلمات هر چیزی می‌توانند باشند، یک اسم، فعل، خاطره یا حتی احساس یا عواطف. فرض کنید اولین کلمه‌ای که نوشته‌اید «دستمال» است. به سرعت و تا حد ممکن، سه تداعی آزاد برای این کلمه بنویسید. سومین کلمه را در نظر گرفته و تا حد ممکن و با سرعت، سه تداعی دیگر بر اساس این کلمهٔ جدید روی کاغذ بیاورید. این کار را سه مرتبه تکرار کنید و سپس سراغ مجموعهٔ بعدی بروید.

دستمال←میز، قاشق، یک شام عالی.

یک شام عالی← فرانسه، ستارهٔ میشلن، سرپیشخدمت.

سرپیشخدمت← شخصیت جیوز، دستکش‌های سفید، مایکل جکسون و غیره و غیره

تمرین تداعی آزاد، یک اصل عالی برای ایجاد مکالمه‌ای خوب است، زیرا مکالمه افکاری را به هم ربط می‌دهد که ربطی به یکدیگر ندارند، مکالمه ایجاد ارتباط می‌کند و موضوع‌ها را روان و جاری می‌سازد. دفعهٔ بعد که تلاش کردید تا حرفی بزنید، گامی به عقب برداشته و از مهارت‌هایی بهره‌برداری کنید که بر اساس تداعی آزاد تمرین کرده‌اید. اگر به اندازهٔ کافی و بارها تداعی آزاد را تمرین کرده باشید، دقیقاً مانند مهارت‌های دیگر در یک گفت‌وگو، در این کار نیز استاد خواهید شد. بهترین بخش این کار آن است که می‌توانید بیدرنگ به آن بپردازید. می‌توانید درگیر جریان سیال ذهن بشوید. هرگز فراموش نکنید که پاسخ صحیح یا غلط وجود ندارد. اگر به این باور نداشته باشید، بی‌خود و بی‌جهت به خود فشار خواهید آورد. اگر به هر دلیلی متوجه شدید که با استفاده از تداعی آزاد به دردسر افتاده‌اید، یک جایگزین وجود دارد و آن این است که خیلی راحت از طرف مقابل

بخواهید دقیقاً شرح دهد که چه گفته است. بنابراین اگر کسی مدعی شد که عاشق گربه‌ها یا مسابقات اتومبیلرانی است، اشاره کنید که بیش‌تر در آن مورد حرف بزند. این باعث می‌شود تا دستمایهٔ بیش‌تری در اختیار داشته باشید تا روی آن کار کرده و از تداعی آزاد استفاده کنید. مثلاً یکی از دلایل مشترک برای دوست داشتن گربه‌ها آن است که بامزه هستند و در مقایسه با سگ‌ها خودمختار عمل می‌کنند اگر کسی این دلایل را ذکر کرد، دستمایه‌های بیش‌تری برای تداعی آزاد پیرامون بامزه بودن گربه‌ها و استقلال رأی آن‌ها در اختیار خواهید داشت. از این فراوانی اطلاعات استفاده کنید تا پاسخ‌های خوبی مطرح شوند. داده‌ها را به جریان بیندازید تا سکوت شکسته شود.

از توضیحات مضاعف استفاده کنید

معمولاً الگوی مشخصی در انواع گفت‌وگوها شکل می‌گیرد. زمانی که با فرد جدیدی ملاقات می‌کنید، احتمالاً پاسخ به ده پرسش ابتدایی باعث می‌شوند گفت‌وگو راحت‌تر پیش برود. این پرسش‌ها را در ذهن داشته باشید و آن‌ها را هدفمند انتخاب کنید تا مکالمه برایتان راضی‌کننده‌تر باشد. با به کار بردن این الگوها می‌توانید از آن‌ها بهرمنده شده یا دستکم مکالمه‌ای را ادامه دهید. با دانستن چنین الگوهایی و یافتن پاسخ‌هایی واضح و روشن از میان آن‌ها به گفت‌وگو ادامه داده و آن را گسترش بدهید تا درک بیش‌تری از رد و بدل شدنِ گفت‌وگوها پیدا کنید. بدون توجه به این که با چه کسی دیدار کرده و یا در کجا همدیگر را دیده‌اید، می‌توانم بگویم که ده پرسش نخست و نمونه‌هایی که ارائه می‌شوند، مسیر صحیح یک گفت‌وگو را نشان می‌دهند و یا نمی‌گذارند که گفت‌و گو دچار رکود شده و ملال‌انگیز شود.

یک گفت‌وگو معمولاً این‌طور پیش می‌رود: حالت چطوره؟ تعطیلات آخر هفته خوش گذشت؟ اهل کجایی؟ کدام مدرسه می‌روی؟ برادر یا خواهر داری؟ شغلت چی هست؟ در چه رشته‌ای تحصیل کرده‌ای؟ خیلی مهم است که در برابر چنین پرسش‌های همگانی، با پاسخ‌های کاملاً از پیش آماده‌ای وارد هر گفت‌وگویی بشویم. اگر کاری کنید که این فرصت‌ها از دست بروند، مجبور به ارائه پاسخ‌های کسل‌کننده‌ای خواهید شد که توجه طرف مقابل را جلب نخواهند کرد. به این پرسش‌ها به عنوان چیزی فکر کنید که شما را دعوت می‌کنند تا حرف‌های جذابی بزنید. اگر از پیش پاسخ آماده‌ای داشته باشید، ضمن این که مشغول پاسخ دادن هستید، طرف مقابل را هم جذب خواهید کرد. در این‌صورت شما را به عنوان فردی خلاق و جذاب تصور خواهند کرد، چرا که هر لحظه آماده‌اید تا غیرمنتظره سخن بگویید. همان‌طور که عنوان این بخش از کتاب نشان می‌دهد، این پاسخ‌ها مضاعف و دوگانه هستند.

گام اول آن است که در برابر پرسش‌هایی که می‌دانید دیگران خواهند پرسید، پاسخ‌های جذابی در آستین داشته باشید. اما پاسختان کوتاه و ساده باشد، توضیحات شما تخصصی نباشند. هدف این است که به روشی منحصربفرد و جذاب اطلاعات ارائه کنید. مثلاً وقتی کسی می‌پرسد که شغلتان چی هست؟ یک پاسخ خشک و خالی این است که «من وکیل هستم.» در عوض می‌توانید جملهٔ کوتاه و پرمغزی بگویید «دیکتهٔ زندگی مردم را تصحیح می‌کنم» یا «به من پول می‌دهند تا برای مردم استدلال کنم.» اگر از نوع اول استفاده کرده و پاسخی معمولی بدهید، احتمالاً با پرسش‌های جذاب دیگری روبرو نخواهید شد، در حالی که پاسخ‌هایی از نوع دوم، یقیناً باعث می‌شوند که طرف مقابل بیش‌تر توجه کند و این همان است که شما می‌خواهید. یعنی گفت‌وگو به جریان بیفتد. به این ترتیب مردم را کنجکاو

خواهید کرد. کاری کرده‌اید که موتور ذهن‌شان روشن شود. آن وقت می‌توانید با توضیحات مضاعف، گفت‌وگو را پیش ببرید. برای این که توضیحات مضاعف شما در پاسخ به پرسش‌های همگانی، قوت و قدرت داشته باشند، در هر مورد با توضیحات غیرتخصصی شروع کنید. تکرار می‌کنم که توضیح غیرتخصصی ساده است، زمینه‌سازی می‌کند، غیرمنتظره است و دیگران را وارد گفت‌وگوها می‌کند. چنین توضیحی باید بیدرنگ دیگران را مجذوب حرف‌های شما کند. با استفاده از چنین روشی خودتان را بیش‌تر توضیح داده و دیگران بیش‌تر با حرف‌های شما ارتباط برقرار می‌کنند. هرچه خاص‌تر صحبت کنید، از نظر دیگران استحکام شخصیتی بیش‌تری خواهید داشت و خسته‌کننده نخواهید بود. غیرتخصصی حرف زدن، نخستین گام برای ارائهٔ توضیحات مضاعف است.

گام دوم آن است که وارد توضیحات کارشناسانه و تخصصی بشوید. توضیحات تخصصی زمانی ارائه می‌شوند که با ساده حرف زدن پیرامون موضوع مورد بحث، طرف مقابل را به سوی خودتان جذب کرده باشید. این گام دوم، درواقع لایهٔ بعدی است و در لحظه‌ایی رخ می‌دهد که طرف مقابل تمایل دارد تا دربارهٔ موضوع مورد بحث، بیش‌تر بداند. چنین توضیحاتی توجه طرف مقابل را جلب می‌کند. حالا موقع آن است که روی دیگر سکه را نشان داده و گفت‌وگو را به سوی سطوح عمیق‌تری پیش ببرید و آن را گرم‌تر کنید. این روش در برابر فردی که حقیقتاً چهارچوب پاسخ شما را متوجه شده باشد، نیز کاربرد پیدا می‌کند. مثلاً سر میز شام مشغول مکالمه با کسی هستید که به وکالت اشتغال دارد. وقتی می‌گویید «دیکتهٔ زندگی مردم را تصحیح می‌کنم»، ممکن است او این‌طور واکنش نشان بدهد که «من هم همین کار را می‌کنم، این بخش مهمی از کار من است» به این ترتیب مشخص می‌شود که او نیز وکیل است. طرف مقابل به سرعت جذب

توضیحات غیرتخصصی شما می‌شود و از شما می‌خواهد که بیش‌تر توضیح بدهید و شما هم همین کار را می‌کنید، چون از پیش پاسخ‌هایتان را آماده کرده‌اید.

توضیحات غیرتخصصی اساساً در حکم مقدمه هستند و اگر به دنبال این هستید که هرچه سریع‌تر بحث و گفت‌وگو را باز کرده و به آن عمیق ببخشید، توضیحات کارشناسانه و تخصصی این کار را انجام می‌دهند. در مورد مثال بالا، یک «توضیح تخصصی» خوب، می‌توانست چنین باشد «راستش من وکیل حقوقی‌ام و تخصصم در زمینهٔ دادوستد تجاری است و شناختی هم در سرمایه‌گذاری‌ها و اوراق قرضه دارم.» این توضیحات مضاعف را همیشه آماده داشته باشید اما حق تقدم را به توضیحات غیر تخصصی بدهید، چون باعث می‌شوند که جذاب به نظر برسید و فرصت تأثیرگذاری بر دیگری را پیدا کنید. آن‌ها کاری می‌کنند که شوخ و بذله‌گو باشید و باعث می‌شوند که توجه به گفت‌وگوها هر چه بیش‌تر عمیق‌تر شود. البته، حواستان باشد که پاسخ‌هایتان تمرین شده به نظر نرسند. تشخیص کسی که طوطی‌وار چیزهایی را تکرار می‌کند که یاد گرفته، کار دشواری نیست، برای همین پیش از پاسخ دادن، چند لحظه‌ای صبر کنید.

یک نمونهٔ دیگر: پاسخی غیرتخصصی به پرسش «هفتهٔ گذشته چطور بود؟» می‌تواند این‌طور باشد «رفتم اسکی و معمولاً آن‌قدر برف زیر پاهایم جمع می‌شود که نمی‌گذارند لیز بخورم و بیفتم» می‌توان این‌گونه پاسخ داد که «چه عالی» و رفت سراغ یک موضوع دیگر و یا هر دو طرف می‌توانند بحث دربارهٔ جزییات بیش‌تری از اسکی را ادامه بدهند. اگر متوجه شدید که طرف مقابل دوست دارد جزییات بیش‌تری را بداند و خودش اسکی باز است یا حقیقتاً حرف‌های شما توجه‌اش را جلب کرده، می‌توانید توضیحات تخصصی بدهید. «اوه من دوبار برای اسکی رفته‌ام به کوه الماس سیاه و یک

بار هم به کوه الماس آبی رفته‌ام و چوب‌های اسکی تازه‌ای خریدم، چون چوب‌های قدیمی‌ام به خاطر اسکی‌های فراوان تاب برداشته بودند.» این اصطلاحات صرفاً برای کسانی خیلی معنادار هستند که به دفعات اسکی کرده باشند. این‌ها باعث می‌شود تا طرف مقابل بداند دربارهٔ چه حرف می‌زنید و این که دارید علایق مشابه‌ای را با وی در میان می‌گذارید. درعین حال نباید بخواهید چون از عهده‌اش بر می‌آیید، طوری حرف بزنید که به نظر برسد صرفاً اظهار فضل کرده‌اید. در این صورت قطعاً طرف مقابل شما را خودبین و متکبر می‌داند. اگر متوجه شدید که او به اسکی علاقمند است اما خودش اسکی نکرده، توضیحات تخصصی‌تان را ساده بیان کنید تا به راحتی قابل فهم باشند. اگر پی بردید که قرار نیست این گفت‌وگو سرسری پیش برود، می‌توانید به توضیحات تخصصی‌تان ادامه بدهید تا شنونده را درگیر بحث کنید و بیدرنگ به علایق مشترک برسید. وجه نامحسوس چنین کاری آن است که با آمادگی از پیش، می‌توان به یک گفت وگو جان بخشید. نکتهٔ خوبش هم این است که پیش‌تر گفتم: هر مکالمه‌ای درگیر پرسش‌هایی است که هیچ یک بدیع و تازه نیستند. آن‌ها به شدت قابل‌پیش‌بینی‌اند. اگر تمامی مکالمات خود را خلاصه کنید، آن‌ها را در ده پرسش می‌شود فشرده کرد، بنابراین آماده ساختن آن‌ها راحت است. با آگاه بودن از پرسش‌هایی که بسیار عمومیت دارند و چه بسا با مطرح کردن سه داستان جذاب درباره‌شان و یا مقدمه‌سازی برای هر کدام از آن‌ها، می‌توانید به فردی بدل شوید که به خوبی از عهدهٔ گفت‌وگوها بر می‌آید.

تعاریف مؤثر

استفاده از تعاریف به شما کمک می‌کند تا گفت‌وگوهایتان بیش‌تر طول بکشند و طرف توجه و علاقه‌قرار بگیرید. نکتهٔ مهم آن است که بدانید

چگونه به شکل صحیحی از آن‌ها استفاده کنید. یادم هست زمانی که بچه بودم یکی از معلم‌ها از موها و چشمان من تعریف کرد و گفت‌و گوی خوبی شکل گرفت. تنها دلیلی که هنوز این موضوع را به یاد دارم این است که پیدا بود آن معلم سعی داشت هر باری که مرا می‌بیند، تأثیر خوبی روی من به جای بگذارد. هر باری که وارد کلاس می‌شدم و هر روز صبح که به مدرسه می‌رفتم یا استحمام می‌کردم، به عنوان یک بچه می‌دانستم که یک جای کار عیب دارد. بدبختانه خیلی‌ها فکر می‌کنند که تعریف کردن یعنی خودشیرینی. آن‌ها فکر می‌کنند هرچه بهتر خودشیرینی کنند، دیگران بیش‌تر دوستشان خواهند داشت. اما شیرینی بیش از حد باعث کرم خوردگی دندان‌ها می‌شود. استفادهٔ همیشگی از یک چیز قرار نیست خوب باشد. تعریف کردن از دیگران در ظاهر کار خوبی است اما اگر به جا و صحیح نباشد، یا در چهارچوب غلطی استفاده شود، نتیجه‌اش معکوس خواهد شد. آن معلم دوران کودکی من زیاد از حد به من توجه داشت و خیلی زود مشخص شد که یک جای کارش می‌لنگد، چون باعث می‌شد که حسی غیرواقعی در من ایجاد شود و انتظار داشته باشم که زیاده از حد از من تعریف و تمجید شود.

تعریف کردن کار خوبی است اما گاهی باعث می‌شود که غیرقابل اعتماد به نظر برسید یا روحیه‌تان را از دست بدهید. تعریف و تمجید از کسی که قدرش را نمی‌داند، اصلاً ارزشی ندارد. البته اگر از فردی تعریف کنید که حقیقتاً ارزش کارتان را بفهمد، حرف‌های شما معنای بیش‌تری خواهند داشت. همان‌طور که اغلب در طی این کتاب اشاره کرده‌ام، هدف اصلی شما باید این باشد که متقاعد شوید هر دو طرف گفت‌وگو راحت بوده و اعتماد به نفس پیدا کنند. تعریف و تمجید نچسب و خامدستانه، چنین اثری ایجاد نخواهد کرد. آخرین بار چه زمانی از شما تعریف و تمجید کرده‌اند؟ چه

حسی پیدا کردید وقتی که از شما تعریف کرده‌اند؟ حس خوبی دارد که دیگران بگویند کار خوبی انجام داده‌ای یا آدم ارزشمندی هستی. مردم دوست دارند که تأیید شوند و از آن‌ها قدردانی شود. تعریف و تمجید نمی‌تواند به راحتی چنین احساس‌هایی ایجاد کند. تعریف کردن از طرف مقابل در گفت‌وگوها باعث ایجاد فضایی مثبت شده و روی هم رفته کاری می‌کند که سطح راحتی و آسودگی طرف مقابل بالا برود. تعریف و تمجید مناسب و صحیح تا حد زیادی می‌تواند کاری کند که از نظر دیگران فرد خوبی به نظر برسید. چنین اتفاقی صرفاً در ذهن شما رخ نمی‌دهد. تنفس شما فرق خواهد کرد و خون در رگ‌هایتان بهتر به جریان خواهد افتاد. بین حالت احساسی و جسمی شما همبستگی و ارتباط وجود دارد. عکس این موضوع نیز صاق است. زمانی که فردی چیزهای مثبتی به شما می‌گوید، مغز شما انتقال دهنده‌های عصبی می‌سازد که با حس خوب بودن و خوشبختی پیوند دارند.

مثلاً اگر یکی از دوستان، دائماً از شما تعریف کند و همیشه حرف‌هایش حالتان را خوب کرده باشد، احتمالاً کم‌کم به این نتیجه می‌رسید که آدم بهتری شده‌اید. ممکن است نتوانید دقیقاً به مورد خاصی اشاره کنید اما فقط می‌دانید که دلتان می‌خواهد دور و بر او باشید.آن چه عملاً رخ می‌دهد آن است که مغز شما این دوست را با حس مثبت و تعریف شدن از سوی او تطبیق داده و به همین دلیل هر بار که با این دوست هستید، واکنش خودانگیختهٔ احساسات خوب ایجاد می‌شود. در نهایت این وضعیت مثبت گاهی شکل اعتیاد پیدا می‌کند. هر زمانی که دور و بر کسانی هستید که دائماً حس خوبی در شما ایجاد می‌کنند، خیلی وقت‌ها دوست دارید کنارشان باشید. عکس آن نیز صادق است. اگر با کسانی برخورد داشته باشید که انتظار دارید حس منفی به شما منتقل کرده و از نظر ذهنی و عاطفی شما را

در موقعیت بدی قرار دهند، دوست خواهید داشت که از آن‌ها دور شوید. مغز شما برخی افراد را با عواطف منفی تطبیق می‌دهد و کاری می‌کند که بیدرنگ حس کنید در حضور آن‌ها با موقعیت سخت و بدی روبرو هستید.

یکی از قواعد اساسی دوست داشتنی بودن و جذبه داشتن، مفهوم مقابله به مثل است. به زبان ساده، ما کسانی را دوست داریم که دوست‌مان داشته باشند. به ندرت با آدم‌هایی روبرو می‌شویم که وقتی هدیه‌ای به آن‌ها می‌دهند یا زخم‌شان را معالجه کرده و یا کمکشان می‌کنند، از خودشان واکنشی به شدت منفی نشان دهند. مقابله به مثل یک رفتار همگانی است. زمانی که از کسی تعریف می‌کنید، مقابله به مثل به کار می‌افتد و دیگران حس می‌کنند که از رفتار شما بهره‌مند شده‌اند. سپس به دنبال فرصتی می‌گردند تا حرکت مثبت شما را با تعریف کردن از شما جبران کنند. چنین مقابله به مثلی باعث می‌شود تا تعامل خوشایندی صورت بگیرد و سطح راحتی و آسایش هر دو طرف افزایش پیدا کند. البته به راحتی ممکن است بخواهید که از مزایای تعریف کردن بهره‌مند شوید و فرض را بر این می‌گذارید که صرفاً با تعریف و تمجید از دیگران، خودبخود همان که مورد نظر شماست به سویتان باز می‌گردد. به این ترتیب به خودتان حق می‌دهید که با هر دستی که داده‌اید، از همان دست هم پس بگیرید. آن معلم دوران دبستانم نشان داد که همیشه این‌طور نیست. شما باید به شکل درستی از دیگری تعریف کنید اما ممکن است تعریف و تمجید شما در بهترین حالتش، با عکس العمل خوبی روبرو نشود یا در بدترین شکلش، به عنوان دو رویی تعبیر شود. مردم در مواردی به جای این که در برابر تعریف و تمجیدهای شما از حالت تدافعی بیرون بیایند، چه بسا ظنین شده یا نسبت به انگیزهٔ شما دچار شک و تردید شوند. در چنین مواردی دقیقاً خلاف آن‌چه که قصدش را داشته‌اید، پیش می‌آید.

نخستین چیزی که لازم است بر روی آن تمرکز کنید آن است که چه تعریف و تمجیدی از دیگران می‌کنید. باید چیزهایی را انتخاب کنی که دیگران را تشویق کند و بیش‌ترین تأثیر را بر آن‌ها داشته باشد. به عبارت دیگر، باید از چیزی در وجود آن‌ها تعریف کنند که برایشان اهمیت داشته باشد. در غیر این صورت، تعریف و تمجید حقیقی جلوه نخواهد کرد و دیگران تصور می‌کنند که الکی از آن‌ها تعریف کرده‌اید یا قصدتان فریب آن‌ها بوده است. نخستین چیزی که در تعریف و تمجید شما از دیگران لازم است، بیش‌ترین تأثیرگذاری است. شما قرار نیست دیگران را به طرزی اشتباه و غلط تحت تأثیر قرار بدهید. دو نکتهٔ اساسی و مهم در این میان هست که باید بر روی آن‌ها تمرکز داشته باشید تا تعریف و تمجید های شما به طرز صحیحی پیش بروند: چیزهایی که دیگران باید آن‌ها را کنترل کنند و چیزهایی که‌آگاهانه و به‌طور اخص خودشان انتخاب کرده‌اند. شما باید از چیزهایی تعریف و تمجید کنید که دیگران بر روی آن‌ها کنترل دارند، مانند لباس، مدل مو، فضای زندگی و سر و شکل خودشان. در عین حال که این‌ها مسائلی سطحی به نظر می‌رسند و عناصر مادی زندگی هستند، اما شخصی بوده و دیگران خود را ملزم به رعایت آن‌ها می‌دانند. چرا؟ چون همین‌ها منعکس‌کنندهٔ وجود یک فرد و کارهایی هستند که انجام می‌دهد. در حقیقت به جای تعریف و تمجید از چیزهایی که فرد کنترلی بر روی آن‌ها ندارد، مثلاً رنگ چشمانش، باید از چیزهایی تعریف کرد که وی توان کنترل آن‌ها را دارد. چیزهایی که فهرستشان کردم، همان‌هایی‌اند که یک فرد عملاً بر رویشان کنترل داشته و انتخاب‌شان کرده است. این‌ها انتخاب‌های شخصی افراد و نشان‌دهندهٔ سبک زندگی، مدل مو و روش تزیین خانه‌های آن‌ها است. این‌ها منعکس‌کنندهٔ علایق و ارزش‌هایی است که افراد به آن‌ها اعتقاد دارند.

مثلاً گنجهٔ لباس‌ها را در نظر بگیرید. مردم به شکل معینی لباس می‌پوشند، چون به ارزش‌های خاص و مشخصی بارو دارند. شیوهٔ لباس پوشیدن آن‌ها بازتابی از عادت‌های آن‌ها است و نشان می‌دهد که مایلند چگونه در انظار دیده شوند. چیزهایی را برای تعریف و تمجید از آن‌ها انتخاب کنید که پیداست به آن‌ها فکر شده است. این‌ها می‌توانند شامل یک پیراهن رنگ روشن، یک کیف دستی متمایز، یک اثر هنری غیرعادی و یا یک اتومبیل خاص باشند. این‌ها نشانگر چیزهایی غیرعادی و نامعمول‌اند و بازتابی از فاصله‌گرفتن عامدانهٔ یک فرد از هنجارها هستند. اگر می‌خواهید از میان نکته‌های فراوانی که در وجود طرف مقابل یافت می‌شود، یکی را برای تعریف از وی انتخاب کنید، سراغ نکته‌ای بروید که کم‌تر از بقیه مشهود است. مثلاً به دوست خود گفته‌اید که قرار است به یک مهمانی بروید و او باید حسابی شیک کند. او هم به اصطلاح تیپ می‌زند، لباس قشنگی تنش می‌کند، موهایش را حالت می‌دهد و کفش‌های زیبایی پایش می‌کند. شما از کدام یک تعریف و تمجید می‌کنید؟ سراغ همان بروید که کم‌تر از موارد دیگر به چشم می‌آید. تعریف کردن از چیزهایی که به چشم می‌آیند، کاری ندارد اما از چیزی تعریف کنید که به چشم دیگران نمی‌آید و نشان نمی‌دهد که دوستتان چه زحمتی برایش کشیده است. آن‌چه که این دسته از تعریف و تمجیدها و اظهارنظرهای شخصی را تأثیرگذار می‌سازد آن است که باعث می‌شوند طرف مقابل حس کند آدم منحصربفردی است.

مثلاً فرض کنید من از پیراهن‌هایی خوشم می‌آید که طرح هاوایی دارند. من همیشه برای حضور در کنار دیگران، یکی از آن‌ها را تنم می‌کنم. پیداست که نسبت به چنین پیراهن‌هایی، خیلی نظر مساعدی دارم. و گهگاه به نوعی اعتقاد دارم دیگران باید باور کنند که از بقیه متمایز هستم. اگر از طرح پیراهن‌هایم تعریف شود، این دقیقاً تأیید افکار من است و همچنین

نشان می‌دهد که دیگران مرا فردی منحصربفرد و جذاب می‌دانند. به عبارت دیگر، بخش اعظمی از شخصیت من گویای این است که چنین پیراهن‌هایی تنم می‌کنم. زمانی که از فردی تعریف می‌کنید که به وضوح چیزی را انتخاب کرده تا به چشم بیاید؛ در واقع انتخاب‌های او را تصدیق کرده و به رسمیت شناخته‌اید. به این ترتیب از مسیر خودتان دور شده‌اید تا دیگران حس کنند که خاص و ویژه هستند. شما از چه روشی استفاده می‌کنید تا حرفتان برای طرف مقابل معنای خاصی داشته باشد؟ بر روی مدت زمان و تلاشی تمرکز کنید که به‌طور خاصی در این گونه تصمیم‌گیری‌ها دخیل هستند. موقعیت سیاسی یک فرد چیزی نیست که به راحتی بشود از کنارش گذشت. چنین موقعیتی احتمالاً زمان زیادی لازم داشته و برای پیشرفت در آن ملاحظاتی وجود داشته است. در اغلب موارد، یک موقعیت سیاسی محصول تجربهٔ سیاست‌مداران است. هرچند که تعریف و تمجید مستقیم از دیدگاه سیاسی طرف مقابل ناشیانه است اما می‌توان سعی کرد و حیطه‌هایی را یافت که در آن‌ها میان نظرات طرف مقابل و نظراتی که برایتان اعتبار دارند، توافقی وجود داشته باشد. چنین امری به طرف مقابل نشان می‌دهد که فرد روشنفکری هستید و دیدگاه‌های مخالف را می‌پذیرید.

زمانی که از چیزهایی تعریف می‌کنید که محصول انتخاب‌های فردی طرف مقابل هستند، این می‌تواند کاملاً اثرگذار باشد. از دیگر ویژگی‌هایی که می‌توانید در دیگران تعریف کنید، رفتارهای آن‌ها و روش‌هایی است که برای ارائهٔ افکار خاص، عقایدشان، دیدگاه‌ها و جنبه‌های فکری‌شان دارند. شما می‌گویید «من با انتخاب‌هایی که کرده‌ای، موافقم و سیر افکارت را درک می‌کنم!» نقطهٔ مخالف چنین گفته‌ای می‌تواند این باشد که از چیزهایی در وجود طرف مقابل تعریف کنید که وی کنترلی بر آن‌ها ندارد، مثلاً وزن او. گفتن این چیزها بد نیست اما تأثیر چندانی بر جای نمی‌گذارند. یادتان

باشد چیزهایی مانند وزن و قد ربطی به فرد و انتخاب‌های او ندارد. مگر این که به چیزهایی اشاره کنید که دیگران می‌توانند دستی در آن‌ها ببرند. البته، کم پشت یا پرپشتی ابروها چیزی است که اگر از آن تعریف شود، می‌توانند مؤثر واقع شوند و تعریف کردن از چنین نکته‌ای چندان هم بیراه نیست. احتمال بسیاری وجود دارد که اگر از چشمان طرف مقابل تعریف کنیم، حس بخصوصی در او به وجود نیاید. چرا که اگر این تعریف واقعی باشد، وی بارها آن را شنیده است و در نتیجه تعریف شما واجد نکتهٔ متفاوتی نیست. تعریف شما از طرف مقابل، باید با خصایص وی همخوانی داشته باشد. مثلاً ممکن است فردی موهایش را به شکلی غیرطبیعی درست کرده باشد که از نظر خود او طبیعی و منحصربفرد است. هنگام تعریف از مدل موهای طرف مقابل، بر روی این حس وی انگشت گذاشته‌اید.

وقتی از چیزهایی مانند قد و وزن تعریف می‌کنید که ربطی به انتخاب‌های فرد ندارد، این گفتهٔ شما عمومیت پیدا می‌کند، چون خیلی‌ها هستند که قد بلندی دارند یا وزن ایده‌آلی دارند. در واقع حرف تازه‌ای نزده‌اید، چون آن‌ها پیش از این، بارها چنین چیزهایی را شنیده‌اند. آیا وقتی به طرف مقابل می‌گویید «عجب قد بلندی داری!» آیا واقعاً این حرف برایش معنایی دارد؟ اگر کسی دو دست و پا داشته باشد، این چندان جای تعریفی ندارد. در عوض فردی که در ظاهر خیلی اهل کار و برنامه‌ریزی و چنین چیزهایی است اما به‌طور ناگهانی تیشرت‌هایی تنش کند که خیلی به پوشیدنشان افتخار می‌کند، موضوع تفاوت خواهد کرد. چرا؟ چنین پوشش‌هایی حالت ظاهری وی را تغییر داده‌اند و او را از فردی با شکم بزرگ، به آدمی ترکه‌ای و خوش قد و بالا بدل ساخته‌اند. او برای رسیدن به چنین فیزیکی، تلاش کرده و به این کار/همیت می‌دهد. اگر واقعاً به دنبال این هستید که تعریف و تمجید شما از چنین افرادی به اوج برسد و اثرگذار

باشد، باید با هوشیاری و مراقبت عمل کنید. توجه داشته باشید که افراد چگونه مایلند در چشم دیگران دیده شوند، چون در این صورت می‌توانید ناامنی درونی آن‌ها را ایمن ساخته و بهشان روحیه داده تا اعتماد به نفس پیدا کنند. اگر فردی دائماً به باشگاه بدنسازی سر می‌زند و یا ژیمناستیک می‌کند، کاملاً پیداست که دوست دارد در نظر دیگران فردی جلوه کند که فعال است و به سلامتی و تناسب اندام اهمیت می‌دهد. با تعریف و تمجید از طرف مقابل، به نوعی به او هشدار بدهید.

مرور کلی

- آیا کسانی را می‌شناسید که همیشه حرف‌های هوشمندانه و بامزه‌ای برای گفتن داشته باشند؟ همه در عجب هستند که این افراد چگونه این ویژگی ظاهراً جادویی را ترویج می‌کنند؟ اگر چنین ویژگی در خودتان می‌یابید، بدانید که بامزه حرف زدن، احتمالاً خیلی راحت‌تر از آن است که فکرش را بکنید و نیازی نیست که از همان زمان به دنیا آمدن، دست به دروغ گفتن ما خوب باشد. با دنبال کردن چند تکنیک‌ها و ترفند شما هم می‌توانید خوش سخن باشید. نکتهٔ اول آن است که از عهدهٔ یک گفت‌وگوی روان و سیال بربیایید و زیر و بم گفت‌وگوها را حفظ کنید.
- نخستین ترفند کتاب حاضر آن است که از کلیات حرف نزنید. از پرسش‌ها و اظهار نظرهای قطعی و کلی اجتناب کنید و اگر و مگر و یا شکست دادن را از فرهنگ لغات ذهن خود پاک کنید. اگر از فردی بپرسید که «تنها فیلم مورد علاقه‌ات کدام است؟» عملاً دارید طرف مقابل را وادار به مکث کرده و به جریان گفت‌وگو آسیب می‌رسانید. در عوض، همیشه با ایجاد محدوده برای پرسش‌ها به آن‌ها عمومیت بدهید. این باعث می‌شود که طرف مقابل خیلی به ذهنش فشار نیاورد و اجازه پیدا می‌کند که با یک رشته پاسخ به راحتی جواب شما را بدهد و حس نکند که گیر افتاده و مجبور به یافتن پاسخ «صحیح» است.
- واکنش‌ها مهم هستند. مردم معمولاً به یک دلیل حرف زده و دست به

عمل می‌زنند، به این دلیل که واکنشی دریافت کنند. این مرحله به‌طرز فریبکارانه‌ای ساده به نظر می‌رسد، با این حال دشوار است. به دیگران توجه کنید و از خودتان بپرسید که می‌خواهند چه احساسات و عواطفی را اخذ کنند. سپس همان‌ها را به ایشان ارائه کنید. جواب دادن شما نباید چندان طول بکشد، اما بسیار سریع جواب دادن نیز توصیه نمی‌شود. تنها کاری که باعث می‌شود دیگران حس کنند که حضور دارید و درگیر گفت‌وگو با آن‌ها هستید، همین است.

- اگر چیزی به ذهن‌تان نمی‌رسد، از تکنیکی به نام تداعی آزاد استفاده کنید تا واکنش ایجاد کنید. در تداعی آزاد، کلمات بیدرنگ به ذهن می‌رسند. مثلاً اگر کسی دربارهٔ گربه‌ها حرف می‌زند، تداعی آزاد را با تمرین‌ها از پیش آماده تجربه کنید تا بتوانید سریع‌تر و به راحتی به پاسخ برسید. مکالمه به‌طور کلی مجموعه‌ای از پاسخ‌ها و حکایت‌های وابسته به هم است، بنابراین، تداعی آزاد، تمرین کردن روال عادی یک مکالمه است.
- بدون توجه به حرف‌هایی که رد و بدل می‌شوند، احتمالاً مجموعه‌ای مشابه از پرسش‌های کلی از شما پرسیده خواهد شد. این شامل کارهایی است که در طی روز انجام داده‌اید و این که روزتان را چگونه پشت سر گذاشته‌اید، این‌ها چیزهایی‌اند که دیگران از آن‌ها خوششان می‌آید. باید دو نوع پاسخ در برابر چنین پرسش‌هایی در دست داشته باشید، که یکی منحصربفرد و جذاب باشد (توضیحات غیرتخصصی) و نوع دیگر آن است که بیش‌تر به طرف مقابل، اطلاعات (توضیحات تخصصی) بدهد. اگر در برخورد اولتان با یک فرد، بیش از حد مبهم و مشکوک به نظر برسید، کمکی به گفت‌وگو نخواهد کرد و می‌تواند دیگران را به هم ریخته و کاری کند که نطقشان کور شود.

- سرانجام این که یاد بگیریم به خوبی از دیگران تعریف و تمجید کنیم. این نیز به شکل فریب‌آمیزی ساده به نظر می‌رسد. از چیزهایی تعریف کند که دیگران بر رویشان کنترل دارند یا انتخاب خود آن‌ها است. از ویژگی‌های کلی و عمومی مثل قد و وزن و رنگ چشم استفاده نکنید؛ در عوض مسائلی را انتخاب کنید که مردم فعالانه برای انجامشان تلاش می‌کنند. در این‌صورت دیگران حس خوبی پیدا کرده و لذت برده و یخ‌شان باز می‌شود.

فصل دوم: مکالمه مانند بازی است

حالا که برخی تکنیک‌ها برای دستیابی به یک مکالمهٔ راحت و روان را مرور کردیم یا دستکم آموختیم که از سکوت ناشیانه دوری کنیم، بیایید به برخی روش‌ها بپردازیم که با استفاده از آن‌ها می‌توانیم به راحتی در تعامل‌های اجتماعی بازی کرده و هرچه بیش‌تر لذت ببریم. خیلی وقت‌ها زیاده از حد به خودمان فشار آورده و از خودمان انتظارات زیادی داریم. اما این یکی از سودمندترین نکات یک گفت‌وگو را از بین می‌برد که همان بازی و سرگرم شدن است. در ظاهر ممکن است این دو تفاوت چندانی با هم نداشته باشند که اما هر یک به مسیرهای متفاوتی منتهی می‌شوند. فارغ از چند زمینهٔ منتخب، ما همیشه باید نسبت به بازی کردن و سرگرم شدن، خوش بین باشیم. وانگهی، هدف کتاب حاضر همین است. اگر بخواهید ماهیت سیاست‌های اداری را یاد بگیرید، شاید لازم باشد که به یک متن غلط و پراشتباه نگاهی بیندازید.

دیوار چهارم را بردارید

دیوار چهارم اصطلاحی است که در تئاتر، سینما و تلویزیون به کار می‌رود، یعنی جاهایی که یک شخصیت از نقش خودش بیرون آمده و

مستقیماً تماشاگران را مورد خطاب قرار می‌دهد. تصورش را بکنید که بازیگری روی صحنه در محاصرهٔ سه دیوار قرار دارد. یک دیوار پشت سرش و دو دیوار در طرفین او قرار دارد. دیوار چهارم فضایی است که مستقیماً روبروی بازیگر قرار دارد. زمانی که یک بازیگر تماشاگران را به‌طور مستقیم خطاب قرار می‌دهد، دیوار چهارم را برداشته است. چنین حرکتی به این می‌ماند که انگار بازیگر می‌داند تماشایش می‌کنند. بازیگر اصلی در مجموعهٔ تلویزیونی *خانهٔ پوشالی* مستقیماً با تماشاگران صحبت می‌کند یا حالاتی را از خودش به تماشاگران نشان می‌دهد تا آن‌ها متوجه شوند که واقعاً چه حسی دارد. گاهی بازیگران در لحظاتی به دوربین زل می‌زنند. الیور هاردی بازیگر سینمای کمدی کلاسیک در موارد بسیاری چنین کاری را انجام می‌داد. زمانی که دیوار چهارم را بر می‌دارید، بازیرکی، اعلام می‌کنید که در مکالمه ای که در جریان است، سهیم هستید.

تصور کنید مکالمهٔ شما یک نمایش تلویزیونی است و دیالوگ‌هایتان را از روی یک متن می‌گویید. برداشتن دیوار چهارم یعنی بیرون آمدن از مکالمه و ناظر بحث یا موضوع بودن یا توجه به چهارچوب دیگری از گفت‌وگویی که در جریان است. این را می‌توان امری «ورای» یک گفت‌وگوی جاری در نظر گرفت. اگر با استفاده از روشی تحلیلی یا نظارتی، گفت‌وگویی را تفسیر کنید، این معادل برداشتن دیوار چهارم است. به عبارت دیگر، به گونه‌ای حرف می‌زنید که انگار از بیرون مشغول بررسی گفت‌وگو هستید.

برای مثال:

- «وای این گفت‌وگو واقعاً به مسیر عجیبی افتاد، مگر نه؟»
- «الان منظورت بچه‌های متولد دههٔ هشتاد و نود بود؟»
- «حواسمان پرت شد و از مسیر اصلی دور افتادیم!»

- «پیشاپیش معذرت می‌خواهم که قرار است دربارهٔ قهوه، زیاد حرف بزنم»

برداشتن دیوار چهارم در یک مکالمه، معادل تفسیر آن و امری مبتنی بر مشاهده است که همراه با اندکی شگفتی و کنجکاوی به بهترین شکل انتقال داده می‌شود و مفهومش این است که چنان به خوبی غرق در مکالمه شده‌اید که وادار به توضیح و تفسیر شده‌اید. باید از چهارچوب گفت‌وگویتان خارج شده و هر جا که لازم باشد، تعبیر و تفسیری ارائه کنید. اگر برداشتن دیوار چهارم در یک گفت‌وگو را به درستی انجام دهید، سطح والاتری از خودآگاهی شما نشان داده خواهد داد. این نشان می‌دهد که شما نکته‌ای لابلای حرف‌های طرف مقابل یافته و در موارد بسیاری این نکته آگاهانه بوده و وی به آن افتخار می‌کند. بر اساس مثال‌های بالا به شدت این احتمال وجود دارد که طرف مقابل، عامدانه به بچه‌های متولد دههٔ هشتاد و نود اشاره کرده باشد، چون فکر می‌کند که آدم‌های جالبی هستند و خیلی خوشحال خواهد شد که بداند آیا شما هم چنین عقیده‌ای دارید یا نه. همچنین، استفاده از چنین تکنیکی به طرف مقابل نشان می‌دهد که ششدانگ حواس‌تان به گفت‌وگو هست.

همانند دیگر تکنیک‌های کتاب حاضر، این بار نیز اشاره کنم که بیش از حد از آن نباید استفاده کرد. خیلی‌وقت‌ها دیگران عجله دارند که باهوش‌تر از آن‌چه هستند به نظر بیایند؛ برای همین به شکل فاجعه‌باری از این تکنیک استفاده می‌کنند. این خودآگاهی زورکی و زیاده از حد، باعث می‌شود تا طرف مقابل دست و پایش را جمع کرده و بترسد که حرف‌هایش بد تعبیر نشوند. بر این اساس، نباید تعابیر شما منفی باشند یا تردیدی در آن‌ها حس بشود، زیرا به عنوان قضاوتی خاص در نظر گرفته شده و به گونه‌ای جلوه

می‌کنند که انگار تصمیم دارید طرف مقابل را از رو ببرید. مثلاً اگر دیوار چهارم را این‌گونه بردارید که: «درواقع منظورت طب سنتی بود، نه؟» احتمال دارد که این پرسش، حمله به طرف مقابل تلقی بشود. این در تضاد با وجه مثبت برداشتن دیوار چهارم است که می‌خواهد طرف مقابل را به خاطر موضوعی مورد تشویق قرار دهد. اگر به جای این که هر دو طرف گل بگویند و گل بشنوند یا دستکم در حد چشمگیری احساس راحتی کنند؛ به شکلی منفی دیوار چهارم را بردارند و گفت‌وگو رییس‌وار به نظر برسد، نوازش‌دهنده نبوده و مطلقاً توهین‌آمیز خواهد بود. چنین چیزهایی نقطهٔ مقابل آن‌چه هستند که سعی دارید کسب کنید و بناست به شما کمک کنند.

یک نمونهٔ بد: «آیا واقعاً داری سعی می‌کنی که این گفت‌وگو را دوباره به سوی خودتت هدایت کنی؟»

نمونهٔ بد دیگر: «فقط یک اشارهٔ کوچک بکنم، به نظر من بامزه‌است که به آخر آن شوخی خندیدی.»

در هر دو مورد، برداشتن دیوار چهارم با گفتن عامدانهٔ نکته‌ای منفی همراه بود و اثر خوبی نداشت، در حالی که اگر حرف مثبتی زده شده بود، اثر مثبتی ایجاد می‌کرد. پس چه باید کرد؟ دو موقعیت و دو چهارچوب راحت هستند که می‌توان بر اساس آن‌ها دیوار چهارم را با اثری مثبت و قدرتمندانه از سر راه برداشت. *موقعیت اول*: این تکنیک را می‌توان برای خاطر نشان کردن به هر دو گروه افراد به کار گرفت که فکر می‌کنند اما چیزی به زبان نمی‌آورند. این می‌تواند به حواشی ربط پیدا کند و یا به چیزهای قابل توجهی که در خود مکالمه وجود دارند. «واقعاً ده دقیقه است که فقط دربارهٔ انواع میزهای آرایش حرف می‌زنیم؟ قطعاً خیلی از نظرات ما شبیه هم هستند»، «وای، همین الان داشتیم با یک بچهٔ شش‌ساله مسابقهٔ پیاده‌وری می‌دادیم، مگر نه؟» *موقعیت دوم*: می‌توانید از روش دیوار چهارم

در یک مکالمه برای بیان عقاید خود استفاده کنید یا برای واکنش نشان دادن به هر چیزی که در لحظه رخ می‌دهد. البته یقین پیدا کنید که عقاید شما مثبت، سرگرم‌کننده و ترجیحاً هر دو مورد باشند. اگر گفت‌وگوی شما و طرف مقابل باعث شده تا هر دو بزنید زیر خنده و حال خیلی خوشی پیدا کنید، می‌توانید بگویید «گفت‌وگوی خیلی باحالی داریم، مگر نه؟» برعکس، اگر گیج شده‌اید که موضوع گفت‌وگوی شما قرار است به کجاها برسد، می‌توانید بگویید «من که سر درنیاوردم این گفت‌وگو قرار است به کجا برسد، اما از آن خوشم آمده.»

تکنیک «ما در مقابل دنیا»

مردم دلشان می‌خواهد حس کنند به چیزی یا کسی تعلق دارند. این یک تمایل همگانی است. بدون توجه به فرهنگ و جغرافیایی که به آن تعلق داریم، همهٔ ماها دوست داریم که بخشی از یک گروه و جمعیت بزرگ‌تری باشیم. برخی از ما نیاز داریم که حس کنیم بخشی از یک اکوسیستم بزرگ‌تری هستیم و دیگرانی هستند که دوست دارند از سوی یک تیم فوتبال و یا حتی از سوی فردی که با او حرف می‌زنند، پذیرفته شده و جزو آنان باشند. این مخزن روانی عجیبی است که می‌توانید از آن بهره‌برداری کنید تا به فردی بدل شوید که اهل گفت‌وگوی بهتری است.

باید پذیرفت که این توصیف بسیار درخشان و بزرگی برای استفاده از تکنیک «ما در مقابل دنیا» است که تمام مسائل یاد شده را یک‌جا در ذهن فرد به انجام می‌رساند. این تکنیک شبیه به چیست؟ یک پاسخ ساده: «وای، این‌جا خیلی سر و صدا هست. باورت می‌شود که همه این‌جا شنوایی‌شان را از دست خواهند داد؟» این تکنیک چندان دوست داشتنی نیست اما سریع و

اثرگذار است. این تکنیک، در *گروه بودن* را القاء می‌کند که خاص است و فرد را از دیگران جدا می‌سازد. هر فردی اساساً گروه خودش را می‌سازد که شامل او و طرف مقابلش است. دونفری که دانش خاصی دارند و افکار مشابه‌ای را با هم در میان می‌گذارند و خود را از زنجیرهٔ دیگران و آسیب دیدن پردهٔ صماغ گوش آن‌ها جدا ساخته و اساساً همین دو نفر آدم‌های عاقلی هستند. این دو نفر در مقابل مابقی دنیایی قد علم کرده‌اند که *به سرش زده* است. به یک معنا، این بار نیز دیوار چهارم را برداشته‌اید، چون موقعیتی رااز بیرون تفسیر و تعبیر کرده‌اید که در درون آن قرار دارید. این شبیه به همان حسی است که وقتی ناظر چیز بسیار عجیبی هستید از خودتان نشان می‌دهید. در چنین موردی ، شما و طرف مقابل نگاه‌تان به هم قفل شده و نگاه‌های معناداری رد و بدل می‌کنید. در طی چنین روند یا محیط رایجی، مشترکاتی به ذهن‌تان آمده و این را روشن می‌کنید که تنها شما و طرف مقابل این مشرکات را دریافت کرده‌اید. وقتی به بلند بودن صدای یک محیط اشاره می‌کنید، به وضوح گفته‌اید که سطح فهم و درک طرف مقابل همسان فهم و افکار شماست. چه طرف مقابل حرف شما را تأیید کند وچه نکند، تمایل پیدا می‌کند که موافقت خودش را با شما اعلام کند و اصطلاحاً به گروه شما ملحق شود.

«ما در مقابل دنیا» یک تاکتیک خاص و سودمند در مواقعی است که به نوعی «وادار» شده‌اید به فردی که آشناست، چیزی بگویید یا در موقعیت‌های خاصی با کسی که اصلاً او را نمی‌شناسید، حرفی بزنید. تا به حال چند بار برایتان پیش آمده که دوستی شما را مهمان کرده و کنار دوستِ دوستتان نشسته‌اید و کس دیگری هم سر آن میز نیست و فقط شما دو نفرید و بی هیچ حرف و گفت‌وگویی، شروع به خوردن تنقلات کرده‌اید؟ اگر مهارت‌های کلامی نداشته و اهل گفت‌وگو نباشید تا این سکوت را از

میان بردارید، یخ این موقعیت آب نخواهد شد و چشم‌ها دودو می‌زنند تا نگاه‌ها به یکدیگر نیفتد و گاهی فقط تبسمی خشک و خالی رد وبدل خواهد شد و توی دلتان خداخدا می‌کنید که دوست میزبان شما هرچه زودتر سر میز برگردد.

دفعهٔ بعدی اگر در چنین موقعیتی قرار گرفتید، سعی کنید از همین تکنیک به عنوان شروع یک مکالمه استفاده کنید. به عنوان ناظر می‌شود دربارهٔ هر موقعیتی صحبت کرد که شما و طرف مقابل در آن حضور دارید. می‌توانید دربارهٔ غذا چیزی بگویید یا در مورد آدم‌هایی که دور و بر شما هستند. چنین کاری به معنای دعوتی بی‌رودربایستی از طرف مقابل است تا او هم دربارهٔ چیزی که الساعه گفتید، نظرش را اعلام کند این مانند جرقه‌ای است که به درون پنبهٔ یک گفت‌وگو بیفتد و آتش مکالمه شعله‌ور شود. ایده آل آن است که به نکته‌هایی اشاره کنید که انصافاً هر دو به آن تعلق خاطر داشته یا چیزی باشد که هر دوی شما مانند مابقی دنیا با آن موافقت ندارید. چنین گفت‌وگویی می‌تواند این‌گونه پیش برود:

«متوجه شده‌اید که میزهای دور و بر ما را پر از سبزیجات کرده‌اند، در حالی که هر دوی ما گوشتخوار هستیم؟»

«آره، من گوشت دوست دارم.»

«منم همین‌طور. هرچند که چند سال پیش، برای مدتی گیاهخوار شده بودم.»

«واقعاً؟ چطور بود؟»

«فقط بگویم که روحیه‌ام خراب شده بود.»

همان‌طور که این مثال نشان می‌دهد، بحث ابتدایی دربارهٔ انتخاب نوع غذا در یک مهمانی، به یک سکوی پرش پیرامون عادات غذایی و تجارب کلی در این زمینه بدل شد. این مکالمه احتمالاً زمانی شکوفا خواهد شد که

هر یک از طرفین، بیش‌تر دربارهٔ عادت‌های غذایی و علاقه به انواع غذاها حرف بزنند. روش دیگر آن است که شما شوخی مخصوص به خودتان را مطرح کرده باشید. زمانی که حقیتاً عضو یک گروه دو نفره باشید و تجربه‌های مشترک و منحصربفرد خود را با هم در میان بگذارید، می‌توانید دربارهٔ موضوعات بعدی حرف بزنید «یادت هست موقعی که همدیگر را دیدیم، پردهٔ صماغ گوش‌هایمان سوراخ شده بود؟» همان‌طور که می‌بینید، تکنیک «ما در مقابل دنیا» می‌تواند خیلی راحت و ماهرانه به کار گرفته شود. اما راحت‌ترهم می‌شود اگر دنبال نتیجه نباشیم. اگر دنبال نتیجه‌گیری نباشید، این‌گونه خواهد بود که صرفاً ناظر چیزی هستید که هویدا است اما کسی متوجهٔ آن نیست. چنین رویه‌ای باعث استفاده صحیح از این تکنیک می‌شود، مثل این جمله «باورت می‌شود این همه آدم که این‌جا هستند، نمی‌توانند یک حرف درست و حسابی بزنند؟» که می‌تواند تبدیل به این جمله شود «دقت کن، آن‌ها اصلاً قشنگ حرف نمی‌زنند.» چیزی که نیاز دارید آن است که ارزیابی کرده و ببینید چگونه می‌شود با فرد دیگری، یک گروه دو نفره تشکیل داد.

معمولاً دلتان می‌خواهد ناظر این چیزها باشید (۱) در این لحظه چه چیزی ارزش توضیح دادن را دارد، (۲) چه چیزی هست که بتوانید بر اساس چهارچوب موضوع آن را توضیح بدهید و نه بر اساس نظرات شخصی خودتان، (۳) شراکت در احساسات و عواطف همگانی و بر اساس چهار چوب موضوع مورد بحث. ممکن است برای توضیح چیزهای قابل توجه، بگویید «آره، وقتی دیدم آن فرد خیلی شبیه مایکل جکسون است، فکر کردم خواب می‌بینم. تو هم چنین حسی داشتی؟» برای در میان گذاشتن توضیحی که خارج از چهارچوب موضوع نباشد، ممکن است بگویید «باورت می‌شه که چقدر آدم‌های این‌جا پرخاشجو هستند؟ زیاده از حد!» برای آن که

احساسات کلی را به زبان آورده باشید، ممکن است بگویید «خوشحالم که من تنها کسی نیستم که این‌جا...» یا «آدم این‌جا حوصله‌اش سر می‌رود، مگر نه؟» هنگام به کار گرفتن «ما در مقابل دنیا» در مکالمه‌تان، به شباهت‌هایی بپردازید که ممکن است با طرف مقابل داشته باشید. همچنین می‌توانید الگوهای فکری مشابه را با یکدیگر در میان بگذارید. این کار براحتی و با تشخیص و برجسته کردن چنین الگوهایی میسر است. در واقعیت، چه بسا با دیگرانی فرق نداشته باشید که در متن یا چهارچوب جغرافیایی شما زندگی می‌کنند اما توضیحات شما می‌توانند چنین تفاوت‌هایی را ایجاد کنند. با ذکر شباهت‌هایی از این دست به راحتی می‌توانید حس نزدیکی میان خود و طرف مقابل به وجود آورید. دستکم در چنین فضایی، طرف مقابل به همان چیزهایی فکر خواهد کرد که شباهت به افکار شما دارند و در همان سطح هستند. در برخی موارد این توان را خواهید داشت که از این تکنیک به شکل غیرکلامی استفاده کنید. کافی است از تکان دادن سر، چشم‌ها و خندیدن، در برابر سخنان عجیب طرف مقابل استفاده کنید و همان تأثیر را ایجاد کنید. چنین حرکاتی خصوصاً در مکان‌های شلوغ سودمند هستند یا زمانی که فاصلهٔ مخاطب با شما زیادتر از حد معمول است. مثلاً موقعی که دور یک میز بزرگ نشسته باشید.

این تکنیک بسیار سودمند است، چرا که نخستین قانون دوست داشتنی بودن آن است که دیگران حس کنند دوستشان دارید. بدون توجه به رنگ پوست، مذهب، اخلاق و دیگر تفاوت‌ها، ما کسانی را ترجیح می‌دهیم که تا حدی شبیه ما باشند. این حرکت به همان مخزنی ضربه می‌زند که در ابتدای فصل حاضر کتاب به آن اشاره کردم. ما دوست داریم که یک «نقطهٔ امن» روانی برای خودمان و دیگرانی که شبیه ما هستند، ایجاد کنیم. چنین افرادی دوست ما محسوب می‌شوند، آن‌ها کسانی‌اند که می‌توانیم بهشان اعتماد

کرده و تکیه کنیم. این در مورد هر انسانی یک حقیقت روانی عمیق و ژرف است، زیرا به شدت با DNA ماها عجین است. فرض کنید در جنگل‌های انبوه افریقایی و در ۵۰۰۰ سال پیش زندگی می‌کنید. تصورش را بکنید که در میان آن سرزمین سبز در حال قدم زدن هستید و طرز تفکر «ما در مقابل دیگران» در شما هست. با این طرز تفکر و در عمل، باید همراهانی را بیابید تا به خانواده یا اعضای قبیلهٔ شما کمک کنند تا زنده بمانند. اکنون عکس این موقعیت را تصور کنید. به این فکر کنید که چه اتفاقی خواهد افتاد اگر چنین طرز تفکری نداشته باشید. احتمال در نهایت غذای یک شیر در همان اطراف خواهید شد.

با ایجاد ادراکی پیرامون شبیه‌بودن، از این حقیقت روانی بنیادی به نفع خود استفاده کنید. واقعیت این است که شما و طرف مقابل گفت‌وگوی شما با آدم‌های دور و بر تفاوتی ندارید. اما با استفاده از این تکنیک، یک حس نزدیکی ساختگی و شبیه‌بودن ایجاد می‌کنید که به سطح والایی از دوست داشتنی بودن، منتهی می‌شود. همچنین، این تکنیک احساسی ایجاد می‌کند تا به شخصی مراقب و هوشیار بدل شوید. این تکنیک به اندازهٔ کافی شما را هوشیار می‌سازد تا به مسائل توجه کرده و از برخی خطرات آگاه باشید. به همین دلیل شما و طرف مقابل، هنگام صحبت کردن بر روی یک طول موج قرار می‌گیرید. این‌ها به چه چیزی منتهی می‌شوند؟ به این ترتیب دیگران، بیش‌تر تشویق می‌شوند تا افکارشان را با شما در میان بگذارند. آن‌ها احساس تعلق خاطر پیدا کرده و همین باعث می‌شود تا حد زیادی احساس راحتی کرده و لاجرم با گفت‌وگو همراه شوند.

از داستان‌های ذخیره شده استفاده کنید

داستان‌های ذخیره شده که میل دارم آن‌ها را این‌گونه بنامم، زمانی که حرف‌هایتان به اتمام رسیده باشند، می‌توانند به عنوان ذخیره به کار گرفته شوند. اما برای درگیر کردن طرف گفت‌وگو، تقویت روحی یک مکالمه یا سرحال آوردن و خنداندن کسانی نیز استفاده می‌شود که خیلی خشک و اتوکشیده‌اند. فکر می‌کنید چه چیزی در داستان‌های ذخیره شده وجود دارد که آن‌ها را از داستان‌های معمولی متمایز می‌کند؟ یک داستان ذخیره شده چهار خصوصیت دارد اما نگران نشوید، زیرا بعد از اندکی تمرین کردن با آن‌ها به طور کاملاً طبیعی و ارگانیکی می‌توانید ازشان استفاده کنید. من نمی‌خواهم چندان بر روی مفهوم داستان‌گویی تمرکز کنم (که اکنون به هیچ وجه موضوع کتاب حاضر نیست) اما همین‌قدر بگویم که اگر خصوصیات داستان‌های ذخیره شده را به موقع و در جای درست به کار بگیرید، به هدفتان خواهید رسید.

همان‌طور که اشاره کردم، داستان‌های ذخیره‌شده چهار خصوصیت دارند: (۱) جمله‌ها را به هم مرتبط می‌کنند، (۲) داستانی را که تعریف می‌کنید، در گفت‌وگو جا می‌اندازند، (۳) عقیده و نظرتان پیرامون آن داستان را نشان می‌دهند (٤) باعث می‌شوند تا طرف مقابل به شکل متفاوتی دربارهٔ این داستان اظهار نظر کرده و چیزی بگوید. یکراست برویم سراغ یک نمونه. تصور کنید که گفت‌وگوی شما و طرف مقابل از ریتم و حرکت باز ایستاده یا بین موضوعات گفت‌و گو فاصله افتاده است.

۱. می‌دانی اخیراً چه چیزی شنیده‌ام؟

۲. یکی از دوستانم از کسی خواستگاری کرده و نامزده کرده‌اند. ظاهراً طرف مقابل عجله دارد و می‌خواهد هرچه زودتر عروسی سر بگیرد و حتی پیشاپیش حلقهٔ عروسی خریده است.

۳. همان اول که این موضوع را شنیدم، به خودم گفتم چرا که نه! عالی است. من هر دوی آن‌ها را خوب می‌شناسم و به نظرم خیلی به هم می‌آیند.
٤. نظر تو چی هست؟ اگر تو بودی، همین کار را می‌کردی؟ اگر کسی که از نظر تو آدمی است که سرش به تنش می‌ارزد، تو را این‌طور تحت فشار بگذارد، چه عکس العملی نشان می‌دهی؟ اگر تو جای اون فرد بودی، می‌رفتی پیشاپیش حلقهٔ ازدواج بخری؟

در ابتدا به نظر می‌رسد که این داستانی غیرجدی و برای جلب توجه است که به دلیل نوع تعریف کردنش، قطعاً یک مکالمه را به وجود می‌آورد و پرسش‌های انتهایی‌اش به ادامهٔ بحث و گفت‌و گو منجر خواهد شد. نیازی نیست تمام آن پرسش‌ها را یکجا بپرسید زیرا که خودشان تا حد زیادی به ذهن می‌رسند. بعد از تعریف داستان، می‌توانید یکی دو پرسش طرح کنید. پرسش‌های پشت سر هم باعث عصبی شدن طرف مقابل می‌شوند، چون نمی‌داند که ابتدا باید کدام یک را پاسخ بدهد یا بیش‌تر بر روی کدام پرسش باید تمرکز کند. البته، هر یک از عناصر و خصوصیات اعلام شده، نقش مهمی بر عهده دارند. خصیصهٔ اول جمله‌ها را به هم ربط می‌دهد و در عین حال کوتاه است و به شکل ساده و پذیرفتنی، موضوع قبلی گفت‌وگو را به داستانی منتقل می‌کند که می‌خواهید تعریف‌اش کنید. نیازی نیست که این جمله مفصل و طولانی باشد و همین اندازه کافی است که چهارچوبی برای پیوند زدن موضوع قبلی با موضوع تازه ایجاد می‌کند. اخیراً این داستان را شنیده‌اید. زیاده از حد به این بخش فکر نکنید و به خودتان اعتراض نکنید که « حالا چطور می‌خواهی موضوع قبلی را به این موضوع ربط بدهی؟» همان جملهٔ پیوند دهنده به راحتی و به سرعت می‌تواند موضوع قبلی را به

موضوع تازه ربط بدهد. « می‌دانی اخیراً چه شنیده‌ام؟» انصافا گزینه‌ای انعطاف‌پذیر است، اما جمله‌هایی مانند «می‌خواهی چیز جالبی بشنوی که اخیراً اتفاق افتاده؟»، یا «باورت نخواهد شد که دیروز چه اتفاقی افتاده» هم شامل چنین مضمونی می‌شوند. این هر سه نوعی کنجکاوی ایجاد کرده و به شدت به داستان شما پر و بال می‌دهند.

مشخصهٔ دوم، خود همان داستانی است که تعریف می‌کنید. حواستان باشد که این داستان طولانی نشود و جزییاتش نیز در این‌جا اصلاً اهمیتی ندارند داستان یکی دو نکتهٔ اصلی را مطرح می‌کند و قرار نیست که وارد مهم‌ترین جزییات آن بشویم، چون چیزهایی نیستند که یک گفت‌و گو را پیش ببرند . من طرح کلی داستان را مطرح می‌کنم و بر روی یکی دو نکتهٔ عاطفی و احساسی که می‌خواهم یادآوری‌شان کنم، تمرکز خواهم کرد و از آن‌ها عبور می‌کنم. این یک داستان کوتاه است و اگر خیلی از کتاب‌های آموزش داستان‌گویی، بخواهند فرمولی برای تعریف کردن یک داستان ساده ارائه کنند، آن را پیچ و تاب داده و از شکل خواهند انداخت. اگر داستانی را به‌طور صحیح تعریف کنید، نسبت به خود داستان واکنشی صورت نخواهد گرفت، بلکه آن‌چه که مطرح کرده، (و چیزی که شما گفته‌اید) مورد پرسش قرار می‌گیرد. شیوهٔ دیگر مفهوم‌سازی یک داستان اثرگذار و با روح آن است که فکر کنید «وقتی داستانم را بازگو می‌کنم، چه هدفی دارم و دنبال کدام واکنش عاطفی هستم؟» و این را در یک جمله خلاصه کنید. اگر نتوانید چنین کاری انجام بدهید، داستان شما احتمالاً بی‌ربط و به هم ریخته است و باعث می‌شود که جیغ طرف مقابل دربیاید.

خصوصیت سوم ، عقیدهٔ من (به عنوان کسی که داستان را تعریف می‌کند) دربارهٔ موضوعی است که مطرح شده است. در مورد بسیاری از این داستان های ذخیره شده، قصد شما ارائهٔ عقاید مثبت است، در غیر

این‌صورت اگر دست بر قضا طرف مقابل با شما موافق نباشد، احساس ناراحتی خواهد کرد و دل به داستان شما نمی‌دهد. به عبارت دیگر اگر بگویم که به نظر من به سرعت ازدواج کردن، اصلاً تصمیم درستی نیست، طرف مقابل ممکن است برای این که از وی نرنجم یا با من مخالفت نکرده باشد، عقیده‌اش را بیان نکند و نگوید که با چنین تصمیمی موافق است. صرفاً حسی را که از این داستان دارید با طرف مقابل در میان گذاشته و سعی کنید جایگاه خودتان را در چهارچوب بحث پیدا کنید. این خصیصهٔ سوم برای باز کردن باب گفت‌وگو با دیگران خیلی مهم است، چرا که نخستین باری است که عقاید خود را ابراز کرده و در معرض قضاوت طرف مقابل قرار می‌دهید. اگر موقعیت خود را پیش از طرف مقابل آشکار کنید، وی احساس امینت بیش‌تری خواهد کرد، چرا که این شکل مختصری از روانشناسی بشری است.

چهارمین و آخرین وجه مشخصه، ظاهراً مجموعه‌ای از چند پرسش است اما می‌تواند دلیلی برای ایجاد آشفتگی باشد. وقتی از دیگران می‌خواهید که نظرشان را دربارهٔ یک موقعیت بیان کنند، خیلی‌ها بهشان سخت می‌گذرد، چون پیامد این کار اصلاً مشخص نبوده و نامحدود است. آن‌ها انتخاب‌های فراوانی برای پاسخ دادن، پیش روی دارند و دقیقاً نمی‌دانند کدام یک را باید بازگو کنند. ممکن است فکر کنند که «باید جواب بدهم؟»، «منظورت چی هست؟ اصلاً پیشنهاد ازدواجی در بین بوده ؟ اگر جای آن زن یا آن مرد بودم، چه می‌کردم؟ پرسش تو را درک نمی‌کنم.» بنابراین، زمانی که با چند پرسش می‌خواهیم به نتیجه برسیم، داستان‌های ذخیره شده از هر چیز دیگری بهتر هستند. دلیلش این است که پرسش‌های متفاوت، ذهن آدم‌های متفاوت را به خود مشغول می‌کنند و به این ترتیب، هر نوع پاسخی که به دنبالش هستید، روشن خواهد شد. ممکن است کسی

که با او حرف می‌زنید، واقعاً متوجهٔ سه پرسش نخست نشود و چیزی نداشته باشد که بگوید، اما شنیدن پرسش چهارم راهگشا خواهد بود. حتی اگر به شکل متفاوتی آن را به خودتان برگرداند. مطمئن هستم روی آوردن به مجموعه‌ای از پرسش‌ها عملی و مؤثر خواهد بود، چون وقتی پرسشی را مطرح می‌کنید که در ذهن مخاطب طنین می‌اندازد یا وی پاسخی دارد ، این را می‌توان در صورت او نیز مشاهده کرد.. حتی اگر همچنان پرسش‌تان را به شکل دیگری به شما برگرداند.

این چهار خصوصیتِ یک داستان خوبِ ذخیره شده هستند و دوباره بگویم که بهترین چیز در آن‌ها این است که می‌توانید از پیش آماده‌شان کرده و به عنوان یک پوشش همراه خود داشته باشید تا هر جا حس کردید که لازم است به گفت‌وگو با طرف مقابل یک چاشنی اضافه کنید، از آن‌ها بهره بگیرید. آیا داستانی که در این بخش مطرح شد، خوب به نظر می‌رسد؟ چنین موضوعی همیشه مورد توجه دیگران هست، چون موقعیتی دو طرفه است و درونمایه‌ها و پرسش‌های همه‌پسندی دارد، یعنی اساساً همه می‌توانند دربارهٔ این موضوع عقیده و نظری داشته و ارائه کنند. وقتی به داستان‌های ذخیره‌ای شده‌ای فکر می‌کنید که در آستین دارید، موقعیت‌های میان‌فردی به همین دلیل بهتر جواب می‌دهند .از جمله عکس‌العمل‌های دیگری که می‌توانند داستان‌های ذخیره‌شدهٔ خوبی را به نمایش بگذارند، یکی آن است که از دیگران بپرسید که در موقعیت‌های فرضی چه کار خاصی انجام می‌دهند و این که نظرشان را در مورد مسائل غیرقابل حل از نظر اخلاقی جویا شوید (به‌شرطی که به مسائل افسرده‌کننده و تیره و تار نپردازید.) بیش از هر چیز دیگری قرار است که به اموری بپردازید که همگانی‌اند، چون در این صورت می‌توان دیگران را متقاعد کرد که چیزی به بحث اضافه کنند، در غیر این‌صورت، مباحث مطرح شده به تعریف

داستان‌هایی دربارهٔ اتفاق‌های جذاب و جالب کشیده خواهد شد.
برای مثال:

- دوست من ۳۰۰ دلار خرج خورد و خوراک کرد و بیش‌تر آن را هم نوشیدنی خرید، بی آن که دلیلی برای این کار داشته باشد یا چنین اقتضا کند. در چه شرایطی حاضرید ۳۰۰ دلار خرج این‌چیزها بکنید؟
- دوستم متوجه شد که دوستش چه کلاهی سر یکی از دوستان گذاشته. او بهش گفت که این کار را کرده. شما بودید این کار را می‌کردید؟
- یک فردی ۴۰ هزار دلار خرج کرد تا کاری را که خیلی دوست دارد به جریان بیندازد.. شما در چنین موقعیتی چه خواهید کرد؟
- فردی را می‌شناسم که دو هفته مرخصی داشت و رفت به قطب جنوب. به نظر شما این کارش جالب و جذاب است یا این که به کلی مخالف این نوع کارها هستید؟

فقط یادتان باشد چیزهایی را که می‌خواهید به عنوان داستان‌های ذخیره تعریف کنید، این‌گونه به نظر برسد که تصادفاً به ذهنتان رسیده‌اند و این را هم فراموش نکنید که نظر طرف مقابل را به روش‌های مختلفی جویا شوید.

نقش بازی کردن

یکی از بهترین راه‌ها برای دامن زدن به بحث‌های پینگ‌پونگی آن است که نقشی را بازی کنید. یک شخصیت را در نظر بگیرید، خودتان را فراموش کرده و کاملاً درگیر یک *نقش گفت‌وگو محور* بشوید. بیایید از دیدگاه جامع‌تری به این موضوع نگاه کنیم. فرض کنید در یک مکالمه گیر کرده‌اید

و به نظر نمی‌رسد بحث به تفاهم معناداری سوق پیدا کند. حس می‌کنید که هر دو حواستان خیلی جمع است و اجازه نمی‌دهید هر حرفی رد و بدل شود. حس می‌کنید به دام افتاده‌اید و اوضاع دارد بدتر می‌شود. طرف مقابل هم بر شما تسلط پیدا کرده و قرار نیست به این زودی‌ها کوتاه بیاید. چه پیش خواهد آمد اگر مثل فردی رفتار کنید که در نمایش‌های تلویزیونی یا فیلم‌ها دیده‌اید، خیلی بهتر خواهد شد! جادوی نقش بازی کردن این‌جاست که خودش را نشان می‌دهد. این کار نه تنها سرگرم‌کننده است بلکه شما را از چهاردیواری یک گفت‌وگو خلاص خواهد کرد. این باعث می‌شود چیزهایی به زبان بیاورید که در غیر این صورت امکان‌پذیر نبودند و طوری عمل کنید که انگار به‌طور طبیعی فرد خیلی خودآگاهی هستید. این کار نوعی وانمودسازی است و نکات بسیار بامزه و غیرجدی به گفت‌و گوی شما تزریق خواهد کرد. به این ترتیب نیازی نیست که یکی شما بگویید و یکی طرف مقابل، لازم نیست پرسش کرده و پاسخ بشنوید. در موارد بسیاری این گونه رد وبدل کردن‌ها مصنوعی از آب در می‌آیند و ماندگار نیستند. اگر می‌خواهید توجه طرف مقابل را جلب کرده و اثر خوبی بر روی وی بگذارید، سر شوخی را باز کرده و یک جورهایی در یک نقش فرو بروید.

این که فوراً نقشی را بازی کنید، از دو شیوه‌ای که در فصل‌های قبلی گفتم، ساده‌تر است و همچنین به شما کمک می‌کند که مقادیری شوخی به یک مکالمه اضافه کنید. بخش مهارت‌آمیز این نقش بازی کردن آن است که طرف مقابل، دل به دل شما بدهد و همراهتان شود. برای موفقیت در این کار باید نقش‌هایی را انتخاب کنید که نیاز چندانی به تلاش و کوشش ندارند. برای این که چند تا جوک تعریف کنید که معمولاً دیگران هم تعریف کرده‌اند، باید موقعیت و موضوع را بسنجید تا این شوخی‌ها معنا پیدا

کنند. اگر چنین نکنید، تا حد زیادی خودانگیختگی و بامزه‌بودن فضا در یک مکالمه از دست می‌رود. برای همین معمولاً بهتر است از شیوه‌هایی استفاده کنید که شکل مکالمه دارند و طرف مقابل را می‌خندانند. نقش بازی کردن یکی از این شیوه‌ها است. وقتی اجرای کمیک شما بداهه باشد، درواقع دارید به طرف مقابل می‌گویید که می‌تواند چه نقش‌هایی را بازی کند تا به‌طور طبیعی موافقت شما را جلب کند. می‌توانید قدم اول را بردارید تا طرف مقابل از شما پیروی کند و به‌طور واضح ببیند که در چه مسیری دارد گام برمی‌دارد.

نقش بازی کردن در نهایت کاری بامزه است. وقتی این کار را انجام می‌دهید، دیگران پا پس نمی‌کشند. چه کار نمایش انجام داده باشیم یا در دوران مدرسه تئاتر بازی کرده باشیم یا نه، اصولاً برایمان بامزه است که حتی برای مدتی کوتاهی هم که شده، نقش فرد دیگری را در زندگی‌مان بازی کنیم. گاهی در زندگی سعی کرده‌ایم نقشی را بازی کنیم یا حرف‌های مسخره‌ای زده‌ایم که معمولاً به زبان نمی‌آوریم. ما سعی داریم در جلد دیگران فرو برویم و از دریچهٔ چشم آن‌ها به جهان نگاه کنیم و بر آن اساس عمل کنیم. این باعث می‌شود تا مجذوب جنبه‌های بسیار متفاوتی از تخیل و خلاقیت خودمان شویم. این شیوهٔ خیلی خوبی است تا از روزمرگی‌ها بیرون بیاییم.

خیلی‌ها از نقش بازی کردن استقبال می‌کنند، چون در واقعیت، ممکن است نقش‌های شخصی و روزمرهٔ ما دچار محدودیت بشوند. مثلاً نقش یک پسر، یک دوست یا فردی را بر عهده دارید که در استخدام جایی است. به جای این که خود را بر اساس آن‌چه که هستید، تعریف کنید، ممکن است به راحتی خود را بر اساس نقشی که برعهده دارید، به دیگران معرفی کنید. در نتیجه، خیلی‌ها این فرصت را غنیمت می‌شمارند که در نقش فرد دیگری

فرو رفته و از زندگی روزمره شان بیرون بیایند. به یاد بیاورید که وقتی در یک جشن خاص ماسک زده و ناشناس می‌مانید، چقدر حس قدرت بهتان دست می‌دهد. اما حالا ببینیم که چه گام‌هایی برای نقش بازی کردن باید برداریم.

گام اول: عبارت «قضاوت‌کننده» دربارهٔ یک فرد

شوخی چنین عبارتی آن است که باعث می‌شود دیگران با شما مخالفت کنند. این عبارت کاری می‌کند که آن‌ها نسبتاً بهتر، بدتر، بامزه‌تر، خوشحال‌تر، تنبل‌تر یا آرام‌تر از شما باشند. این عبارت می‌تواند یک تعریف و تمجید و یا دست انداختن بازیگوشانه باشد، به شرطی که خودتان را با دیگران مقایسه کنید. مثلاً می‌توانید از طرف مقابل تعریف کنید. می‌توانید بگویید «سلیقهٔ شما خیلی فوق‌العاده است، ای کاش من هم سلیقهٔ شما را داشتم» این جمله دارد می‌گوید که دیگری مثلاً در انتخاب لباس از شما بهتر است. یعنی نسبتاً بر شما برتری دارد. از سوی دیگر، دست انداختن دیگران باعث می‌شود از آن‌ها بهتر به‌نظر برسید. مثلاً «عجب ژاکت قشنگی، این‌ها زنانه هستند؟» معنای این حرف آن است که طرف مقابل فرق بین ژاکت‌های مردانه و زنانه را نمی‌فهمد و باید به او در انتخاب لباس کمک کرد. معنای ضمنی این حرف آن است که شما از طرف مقابل بهتر هستید. شما کسی را قضاوت نمی‌کنید بلکه عبارتی را می‌گویید که ارزشی را به فرد دیگر نسبت می‌دهد.

گام دوم: بر اساس عبارت گفته شده، به طرف مقابل لقبی بدهید

در این‌مرحله پی می‌برید که چرا این‌قدر مهم است حرف‌تان در گام اول

یک ارزش نسبی داشته باشد. مثلاً از فردی تعریف می‌کنید که «وای، چقدر در هدایت کشتی‌ها وارد هستی» باید ادامه بدهید و لقبی به کار ببرید، مانند «تو همان ماژلان، دریانورد معروف پرتغالی هستی» یا « قرار است جی.پی. اس من توی مسافرت‌ها باشی.» اگر مسیر مخالف را طی کنید و فردی را با گفتن این جمله دست بیندازید که «در هدایت مسیرها افتضاح عمل می‌کنی» انگار این لقب را به آن فرد داده‌اید «شما مثل فلانی و فلانی هستید اما چشمتان نمی‌بیند» یا «شما *گوگل‌مپ* هستید اما خاموشید.» عملاً مهم است که لقب یا عنوانی به طرف مقابل بدهید، به جای این که توضیح بدهید که نسبت به شما چه‌اندازه خوب یا بد است، چون *این نقشی است که قرار است برعهده بگیرند!*

گام سوم: با نقش بازی کردن شروع کنید!

هر لقب یا عنوانی به طرف مقابل بدهید، همان نقشی است که بر عهده دارد. نقش شما چیست؟ برای همین است که نقش باید به شما بیاید: یا می‌توانید فردی باشید که از دیگران می‌آموزد یا کسی هستید که به دیگران یاد می‌دهد. مثلاً اگر کسی ماژلان مدرن باشد، پس این نقش وی است و نقش شما این است که دقت کنید طرف مقابل تا چه حدی کارش را یاد گرفته و در آن مهارت دارد. اگر مقام فردی را بالا ببرید، بنابراین نقش شما آن است که فرو دست وی باشید. اگر کسی مثل *گوگل‌مپ* عمل می‌کند اما خاموش است، نقش وی آن است که زیر دست شما باشد و نقش آموزش‌دهنده به وی را بر عهده گرفته‌اید. اگر بازیگوشانه فردی را دست بیندازید، نقش شما بر نقش او برتری پیدا کرده است. نقش‌ها را آماده کرده و سپس به کار ببندید. برای شوخی با دیگران، این امری حیاتی است. در

انجام چنین کاری باید ثبات قدم داشته باشید. یک مکالمه که تمام این موارد را رعایت کرده باشد، این‌گونه خواهد بود:

« باورم نمی‌شود که نقشه‌خوانی و هدایت کردن تو این قدر عالی است. مثل یک ماژلان امروزی عمل می‌کنی.»

«اوه، ممنونم. خیلی وقته مشغول این کارم.»

«نه، تو ماژلان هستی. بیش‌تر از کشف کدام قاره لذت برده‌ای؟» این همان جایی است که نقشی را به طرف مقابل نسبت داده و به‌شکل تحت‌الفظی این نقش را به او واگذار کرده‌اید و می‌خواهید آن را بپذیرد.

«اوه، شاید امریکای جنوبی. آن‌جا سود فراوانی دارد.» طرف مقابل در این‌جا نقش بازی کردن شما را گرفته است. همه به این سرعت متوجهٔ این نقش بازی کردن نمی‌شوند یا اصلاً نمی‌فهمند که این یک بازی است. اگر طرف مقابل متوجه شده باشد، در همان نقش باقی می‌ماند و با همان لحنی که جا انداخته‌اید، ادامه می‌دهد. اگر دست بر قضا طرف مقابل، نقش بازی کردن شما را متوجه نشده باشد، همچنان ادامه بدهید و بعد از مدت کوتاهی دوباره این بازی را از سر بگیرید.

«آره، منطقی است. با افراد محلی هم همکاری می‌کنی؟»

«در تمام مدت!»

«گفتنش راحت است...»

خب،چه اتفاقی افتاد؟ من صریحاً نقش طرف مقابلم را به او گوشزد کردم که از همان عنوانی می‌آید که به عنوان تعریف و تمجید، نثارش کرده‌ام.این تعریف و تمجید اغراق‌آمیزتر از نقش‌ها و شخصیت‌هایی است که به راحتی می‌شود آن‌ها را بازی کرد. بسیار راحت‌تر — و جذاب‌تر است— که نقشی کسی را بازی کنیم که به طرزی باورنکردنی دیوانه است، تا نقش کسی را که با ملایمت دچار آشفتگی است، درست می‌گویم؟ بعد از آن که

فرد متوجه می‌شود چه اتفاقی افتاده، به شما بستگی دارد که همچنان نقشتان را بازی کنید یا نه. این شما هستید که نقش‌ها و موقعیت را خلق کرده‌اید و باید ادامه‌اش بدهید تا چیزی به طرف مقابل آموخته باشید. در ادامه نمونهٔ دیگری از این نقش بازی کردن آمده است:

«طعم این جوجه فوق‌العاده است. تو حسابی از کارهای آشپزخانه سر در می‌آوری. احتمالاً برای خودت یک پا آشپز خبره شده‌ای، مگر نه؟»

«اوه، آره. یک کتاب آشپزی درجه یک پیدا کردم. تو هم از این کتاب‌ها داری؟ »

« هنوز نه. یکی برایم می‌خری؟»

«حتماً! در ضمن یادت نرود که فردا در تلویزیون یک برنامهٔ آشپزی دارم.»

«یادم هست. احتمالاً فردا قراره طرز تهیهٔ سس کباب را آموزش بدهی، درست می‌گویم؟»

«آره اما اگر دعوتم کنی و برایم کباب درست کنی، دستور اختصاصی تهیهٔ سس کباب را یادت می‌دهم تا تو و بقیهٔ مهمان‌هایت انگشت‌هایتان را هم بخورید!»

همین‌طور که می‌بینید، نقش بازی کردن راحت‌تر از آن است که فکرش را بکنید، تحریک‌کننده است. نقش بازی کردن کاری می‌کند تا از تنگنای یک مکالمه خلاص شده و افکارتان را برای طرف مقابل به نمایش بگذارید. خیلی بهتر است که طرز فکرتان با طرف مقابل سازگاری داشته باشد و به ایجاد دوستی منتهی شود تا این که از ابتدا با یک سری بحث‌های مختصر شروع کرده و سپس مکالمه را به بحث دیگری منتقل سازید.

مرور کلی

- هر مکالمه‌ای فرصتی است برای تعامل بازیگوشانه. کافی است تغییری در طرز فکرتان ایجاد کنید تا این را حس کنید و آن‌گاه است که جهان به سوی شتا آغوش خواهد گشود.
- برداشتن دیوار چهارم کاری ساده و گامی مؤثر به سوی جذاب‌تر ساختن هر گفت‌وگویی است. این تکنیک که اغلب در فیلم‌ها استفاده می‌شود، اساساً به معنای رد و بدل کردن تعابیر مختلف به شیوه‌ای مثبت است. این تکنیکی است که هر دو طرف مکالمه به آن فکر می‌کنند اما قدر آن را نمی‌دانند. اگر گفت‌وگوی مفرحی با طرف مقابل‌تان داشته‌اید، احتمالاً به شوخی گفته‌اید که «واقعاً جنگ بین ما مغلوبه شد، مگر نه؟» تکنیک برداشتن دیوار چهارم، مسیر خوبی برای ایجاد ارتباط است و به شما نشان می‌دهد که دوست دارید مکالمه‌تان عمیق‌تر شود.
- سپس تکنیک «ما در مقابل دیگران» را داریم. در این تکنیک بر اساس تجربه‌ها و عواطف مشترکی که با طرف مقابل داریم، مکالمه‌ای درون گروهی شکل می‌گیرد. اگر مثلاً در جایی باشید که صدای موسیقی بیش از حد بالا است، می‌توانید چنین چیزی بگویید «احتمالاً به این‌ها خیلی خوش می‌گذرد اما یقین دارم طولی نمی‌کشد که گوش‌های من و تو کَر خواهند شد!» این گفته تجربهٔ مشترکی را شکل می‌دهد و یک شوخی بین دو نفر است که به همین نسبت در گفت وگوهای آینده نیز می‌تواند مورد استفاده واقع شود.

- اگر گفت‌وگویی یکنواخت و خسته‌کننده شده باشد، شاید بتوانید با تعریف کردن داستان‌های ذخیره شده روح تازه‌ای به کالبد این گفت‌وگو بدمید. داستان‌های ذخیره شده شامل رخدادهای بسیارکوتاهی می‌شوند که می‌توانید تعریف کنید تا نظر طرف مقابل را جویا شده یا بپرسید اگر او در چنین موقعیتی قرار می‌گرفت، چه عکس‌العملی از خودش نشان می‌داد. در این‌جا تأکید بر بحث و عقاید است. مثلاً می‌توانید داستان دختری را تعریف کنید که رفتارهای کلیشه‌ای را برهم زده و از یک مرد خواستگاری کرده است. سپس این بحث به میان کشیده می‌شود که در چنین موقعیت مشابه‌ای چه باید کرد. این باعث شکل‌گیری گفت‌وگوی داغ و شگفت‌انگیزی می‌شود.
- همچنین می‌توانید از تکنیک نقش بازی کردن در شرایط اضطراری استفاده کنید. این شاید یکی ساده‌ترین تمهیداتی باشد که تا به حال به آن اشاره کرده‌ایم. در این تکنیک معمولاً هر دو طرف درگیر نقش بازی کردن می‌شوند تا فضایی شاد و راحت ایجاد کنند. این تکنیک چهار مرحله دارد. ابتدا تعریف کردن از طرف مقابل بر اساس خصوصیتی که دارد، مثلاً ممکن است دریانورد خوبی باشد. سپس بر اساس همین ویژگی نقشی را به وی نسبت می‌دهیم و مثلاً می‌گوییم مثل مثل ماژلان است. این نقشی است که طرف مقابل برعهده می‌گیرد، یعنی یک دریانورد مشهور است. سپس به راحتی این مکالمه ادامه پیدا می‌کند و پرسش‌های جالبی دربارهٔ دریانوردی رد و بدل می‌شود (از کشف کدام قاره بیش از قاره‌های دیگر لذت بردی؟) و هر دو طرف نقش بازی می‌کنند.

فصل سوم: حس بذله‌گویی

دستورالعمل قطعی برای انجام یک گفت‌و گوی لذت‌بخش و درخشان چیست؟ البته، بذله‌گویی با سرعت هرچه تمام‌تر! در عین حال که فصل‌های قبلی، هنر حفظ دیالوگ‌های روان و جاری مانند رودخانه را به شما یاد دادند و آماده‌تان کردند تا به مکالمه مانند یک بازی نگاه کنید، این فصل شما را به ابزاری تجهیز می‌کند تا حرف‌هایتان را به خنده‌های مؤدبانه و به موقع و لطیفه‌های هوشمندانه آراسته کنید. همان طرز تفکری که نسبت به شوخی و کنایه وجود دارد، نسبت به سرگرم شدن و بازی کردن نیز وجود دارد. بدبختانه این احتمال وجود دارد که به این نوع رفتارها عادت نداشته باشید. به‌طور معمول احتمال دارد حرف‌هایی که به دیگران می‌زنید یا پرسش‌هایی که مطرح می‌کنید، بر اساس ظواهر باشند و به آن‌ها فکر نکرده باشید و در مسیر سطحی و ظاهری یک گفت‌و گو باقی بمانید. در نتیجه، چنین گفت‌وگوهایی به جای این که دوستانه باشند، ناخواسته به مصاحبه‌های شغلی شبیه می‌شوند.

یک نمونهٔ ساده و سریع این است. از فردی می‌پرسم که هوای بیرون چطور بود؟ پاسخ سطحی و تحت‌الفظی می‌تواند این باشد: «الان نم‌نم داشت باران می‌بارید. انگار هوا سرد شده.» پاسخ فردی که طرز تفکر

بذله‌گویانه‌ای دارد، به شکل معناداری می‌تواند متفاوت باشد:«آن‌قدرها هوا خیس نیست که نیازی به چتر باشد اما با مدل موهایت وداع کن.» تفاوت در این است که فرد چگونه یک پرسش ساده را تفسیر می‌کند . یک پرسش ساده چگونه است؟ مثل این است که دو نوع توضیح متفاوت بدهید، غیر از این است؟

به نظر می‌رسد بعضی‌ها هر دقیقه طنز و لطبفه در آستین دارند، در حالی که ممکن است حس کنید شاید هر دو هفته یک بار بتوانید واکنش خوبی به شوخی‌ها و لطیفه‌های دیگران نشان بدهید. دلیلش این نیست که دیگران ذاتاً بامزه‌تر هستند، بلکه این است که طرز فکر درستی نسبت به شوخی و لطیفه تعریف کردن دارند. آن‌ها خودشان را برای شوخی و طناز بودن آماده می‌کنند و حتی در پی شکار چنین چیزهایی‌اند. همان‌طور که در مثال بالا ملاحظه کردید، بسیاری از ماها در گفت‌وگوهایمان خیلی جدی هستیم و به همان حال باقی می‌مانیم. فکر می‌کنیم هر کسی که با یک قالب و طرح کلی خاص شروع به گفت‌وگو می‌کند، باید تا انتها همان را حفظ کند. دلیلش این است که خیلی وقت‌ها مثل خلبان‌هایی که هدایت هواپیمای خود را روی اتوماتیک تنظیم می‌کنند، عادت کرده‌ایم که فرصت‌های دیگر را نادیده بگیریم.

اگر کسی وضعیت آب‌وهوا را جویا شود، بله، می‌خواهد بداند دمای هوا چند است. اما همه چیز به همین نقطه ختم نمی‌شود. در بسیاری موارد لازم نیست مثل پرسش‌های تستی، پاسخ بله یا خیر بدهیم. ما انتظارات زیادی از نحوهٔ پیش‌بردن یک گفت‌وگو داریم اما در واقعیت، دیگران اهمیتی به این انتظارات نمی‌دهند. خیلی وقت‌ها طرف مقابل برایش مهم نیست که دربارهٔ چه چیزی با شما حرف می‌زند. آن‌چه این مسأله را بدتر می‌کند این است که طرفین یک گفت‌وگو آن‌قدر مؤدب‌اند که حرفی دراین مورد نمی‌زنند.

هیچ کس دلش نمی‌خواهد بیش از یکی دو جمله دربارهٔ آب و هوا حرف بزند. بنابراین باید ببینیم چگونه می‌شود در زندگی‌روزمره به دنبال طنز و مطایبهٔ بیش‌تری باشیم تا از زاویهٔ دیگری به زندگی‌مان نگاه کنیم؟ راهش بازی در برابر بحث و گفت‌وگو یا سرگرم کننده بودن در برابر مذاکره و صحبت کردن است. راه‌های فراوانی وجود دارد تا به این دو طرز تفکر متفاوت نگاه کنیم. رویکرد قراردادی و پیش‌فرض در گفت‌وگو از نظر بسیاری از مردم آن است که یکی بگوییم و یکی بشنویم. این رویکرد هیچ ایرادی ندارد و یقیناً می‌تواند به مسیرهای جذابی نیز منتهی شود. مشکل این‌جا است که چنین رویه‌ای به سرعت خسته‌کننده و عادی می‌شود و اگر نگاه‌تان به یک گفت‌وگو این‌طور باشد، دست آخر مکالمه‌ای بسیار خشک و جدی، و خفقان‌آور نصیب‌تان خواهد شد این برخورد ایده‌آلی نیست که خود را با مکالمه‌ای خشک و جدی وفق داده و به اخبار و واقعیات بپردازیم اما هیچ چیز در مورد شخصیت طرف مقابل دستگیرمان نشود و نتوانیم خودی نشان دهیم. مردم با همفکران و همقطاران خودشان دربارهٔ مسائل جاری بحث می‌کنند. مسائل شخصی را برای سرگرم کردن دوستان‌شان تعریف می‌کنند. به تفاوت آن‌ها توجه دارید؟

تفاوت در این است که، طرز تفکر باید بیش‌تر بر روی بازیگوشی متمرکز شود و نه این که بر اساس ارزش ظاهری حرف‌های دیگران به آن‌ها پاسخ گفت و به پاسخ‌های صوری بسنده کرد. صرفاً به این دلیل که فردی دربارهٔ آب و هوا از شما چیزی بپرسد، به این معنا نیست که فقط و فقط دربارهٔ همین موضوع حرف بزنید. چگونه باید این کار را انجام داد؟ می‌توانید فعالانه به این فکر کنید که به روشی بازیگوشانه، نسبت به طرف مقابل واکنش نشان بدهید. فکرش را بکنید که چه واکنشی نشان خواهید داد اگر پنج سال از طرف مقابل بزرگ‌تر باشید. در این صورت بهتر می‌توانید

مکالمه‌ای بازیگوشانه را پیش ببرید و به تفاهم برسید. اگر کسی دربارهٔ آب و هوا از شما چیزی بپرسد، با استفاده چه روش‌های متفاوتی می‌توانید پاسخ بدهید؟ می‌توانید پرسش‌های احمقانه بپرسید و صرفاً چیزهایی بگویید تا ببینید دیگران چگونه پاسخ می‌دهند. ممکن است فرضی عجیب و غریب را پیش بکشید، می‌توانید یک فیل را در اتاق مورد خطاب قرار دهید، می‌توانید گفت‌وگوی درونی‌تان را با صدای بلند به زبان بیاورید و غیره و غیره.

ممکن است به‌طور کلی نگاه شما به طرف مقابل این‌گونه باشد که به جای ایجاد تأثیر اولیهٔ حرفه‌ای، بخواهید با وی شوخی کنید. نیازی نیست به دیگران پاسخ‌های سرراست و دقیق بدهید. مردم معمولاً بیش‌تر جذب پاسخ‌های جذاب و قابل توجه می‌شوند. زمانی که چیزی را به دیگران گزارش می‌دهید، طولش ندهید چون مردم همیشه ترجیح می‌دهند در برابر چیزی که خشن و واقعی است، به چیزی توجه کنند که نظرشان را جلب کند. یادتان باشد لزوماً به دنبال انتقال و فراگرفتن حقایق نیستید و یا قرار نیست اطلاعات دقیق و خاصی ارائه کنید. برعکس، هدف شما به سادگی هر چه تمام‌تر این است که حس خوبی پیدا کرده و مهم‌تر آن که حس خوبی به آدم‌های اطرافتان بدهید. اگر چنین چیزی را در پس ذهن داشته باشیم، زمینه‌های خوش‌برخورد بودن و بذله‌گویی را می‌توانیم آغاز کنیم.

یک احتیاط: مطمئن شوید که حقیتاً پاسخ طرف مقابل را داده‌اید. می‌توان هم بامزه بود و هم آموزنده. حتماً باید هرازگاهی مخاطبان را از نظر بگذرانید تا مطمئن شوید که در مطرح نشدن محتواهای خاصی که مورد نظر آن‌ها است، زیاده‌روی نکرده باشید.

حاضرجوابی

به عنوان یک بچهٔ چاق، مجبور بودم همیشه انواع و اقسام حاضرجوابی‌ها طنازانه را کنار دستم داشته باشم تا جواب آدم‌های ملیحی را بدهم که دوست داشتند به چاق بودنم- که واقعاً بودم- اشاره کنند. یا نمی‌خواستند در اتومبیل کنار دست من بشینند، چون می‌ترسیدند که واژگون شود. یا آن‌قدر چاق بودم که لباس ورزشی‌ام برایم تنگ می‌شد. یادتان باشد که آن‌قدرها چاق نبودم و بیست کیلویی اضافه وزن داشتم. من یک جواب دندان‌شکن پیدا کرده بودم که همیشه باعث می‌شد دیگران دهان‌شان را ببندند یا به نفع من از حرفم خنده‌شان بگیرد. به آن‌ها می‌گفتم که *می‌دانید آدم‌های چاق از کدام قصابی گوشت می‌خرند؟ از همان قصابی که شما لاغرها استخوان می‌خرید!* ... چه نکته‌ای در این حاضر جوابی وجود داشت که آن را این همه تأثیرگذار کرده بود؟ حاضرجوابی، خیلی راحت‌تر از آن است که فکرش را بکنید و یکی از بهترین تاکتیک‌هایی محسوب می‌شود که می‌توانید آن را یاد گرفته و در گفت‌وگو به کار ببندید. این تکنیک صرفاً زمانی کاربرد پیدا نمی‌کند که کسی به فرد دیگری توهین کرده باشد. وقتی چهارچوب آن را فرا بگیرید، متوجه می‌شوید که عجب کاربرد وسیعی دارد. اگر در موقعیت بدی گیر کرده باشید، یک حاضر جوابی طنازانه می‌تواند تنش موجود را از میان برداشته و سطح احساسی یک گفت‌وگو را به روال عادی‌اش بازگرداند. اگر موقعیت یک گفت‌وگو به خوبی پیش می‌رود، پس یک حاضر جوابی طنزآمیز می‌تواند آن را حتی بهتر سازد. موقعیت هرچه که باشد، کسب مهارت در حاضرجوابی طنازانه باعث می‌شود تا دیگران به دیدهٔ احترام به هوش طنازانهٔ شما بنگرند. حاضرجوابی می‌تواند صرفاً یک سطر باشد. هرچه کوتاه‌تر و کوبنده‌تر باشد، بهتر و اثرگذارتر خواهد بود. هرچه حاضرجوابی طنازانه طولانی‌تر باشد، از کوبنده بودنش کاسته خواهد شد.

حاضرجواب بودن طنازانه، همزمان نکته‌های فراوانی در خودش دارد. مردم را می‌خنداند و خلع‌سلاحشان کرده و در عین حال کاری می‌کند که باهوش، بافراست و از نظر ذهنی، تند سریع ظاهر شوید. همچنین به دیگران نشان می‌دهد که آدم سختگیری نیستید و می‌تواند موانع را از سر راه شما بردارد. وقتی دیگران مورد اهانت قرار می‌گیرند یا بهشان می‌خندند، یا از روی خشم واکنش نشان می‌دهند و یا سعی می‌کنند به آن اهمیتی ندهند. با استفاده از حاضرجوابی طنازانه به دیگران نشان می‌دهید که دادن چنین نسبت‌هایی، نمی‌تواند شما را مانند دیگران به هم بریزد. قبل از این که پیش تر بروم، اجازه بدهید تعریفی از حاضرجوابی طنازانه ارائه کنم.

بذله گویی و شوخ‌طبیعی خلاقیتی خودانگیخته است. موضوع یا گفته‌ای را انتخاب کرده و از زاویهٔ دیگری به آن نگاه می‌کنید که قابل روایت و همچنان بدیع و تازه است. برای همین خودم از آن مثال قصاب و گوشت خریدن لذت بردم، حتی با این که چندان به نفع من نبود. حاضر جوابی‌های طنازانه می‌توانند ضرر داشته باشند، جدی بوده یا کاملاً سبک و بی‌آزار باشند. همه‌اش به شما بستگی دارد. می‌توانید شوخی کرده و سرگرم‌کننده باشید یا شمشیر را از رو ببندید.می‌توانید هر دو کار را انجام دهید. اگر اهل تحکم کردن باشید، که من اغلب این‌طورم، حاضرجوابی طنازانه می‌تواند هم بامزه باشد و هم به دیگران اشاره کند که پا پس بکشند. شوخ بودن می‌تواند از نظر یک فرد کاملاً بی‌آزار و بامزه و از نظر فرد دیگری ویران‌کننده یا آزاردهنده باشد. باید بدانید که کجاها حاضر جواب باشید و چگونه به هدفتان احاطه پیدا کنید. اغلب، این‌طور پیش می‌آید که انتخاب کلمات، خودخود حاضرجوابی تلقی می‌شود. حاضرجوابی‌های جدی و یا بامزه به شکل متفاوتی برداشت می‌شوند. به همین نسبت، احتمال زیادی وجود دارد که برخی کلمات، نسبت به کلمات دیگر تنش را زیاد کنند. نحوهٔ انتقال

کلمات اهمیت دارد و اگر در این کار خبره شوید، کم‌تر پیش می‌آید که حرف‌هایتان موردسؤتفاهم قرار بگیرند.

چند تمهید وجود دارد که اگر از آن‌ها استفاده کنید، به جای این که بیست دقیقه بعد از برخورد با طرف مقابل چیزی به ذهن‌تان برسد، همیشه چند نکتهٔ سرشار از حاضر جوابی در چنته خواهید داشت.

اول: خیلی به شکل کلی و مبسوط به یک حاضرجوابی طنازانه فکر نکنید.

از این نمونه استفاده نکنید «کور خوانده‌ای» یا «هنوز دهانت بوی شیر می‌دهد.» این را فراموش نکنید که مردم دربارهٔ حاضرجوابی‌های طنازانه، بر اساس اصل بودن یا نبودنشان قضاوت می‌کنند، چون این‌ها نمودی از خلاقیت خودانگیخته‌اند. استفاده از چیزی که کلی بوده و هوشمندانه نباشد، قطعاً نه خودانگیخته است و نه هوشمندانه. صرفاً از نکته‌های کلیشه‌ای استفاده نکنید که در فیلمی شنیده‌اید یا در چهارچوب دیگری بهتر عمل می‌کنند. از حاضرجوابی‌هایی نیز استفاده نکنید که وقتی ده‌سالتان بوده، بامزه و خنده‌دار به نظر می‌رسیده‌اند. چنین چیزهایی اصلاً جواب نخواهند داد.

دوم: طوری رفتار نکنید که گویی شوخی کردن را بلد نیستید

در حاضرجوابی‌های طنازانه نیاز به این است که ابتدا چیزی گفته شود تا در برابرش «حاضرجواب» بود. بسیاری اوقات، مردم وقتی بخواهند به شوخی چیزی را به کسی بگویند، از وجوه منفی وی حرف می‌زنند. به یک معنا این تعریف و تمجید محسوب می‌شود، چون آن‌ها فرض را بر این می‌گذارند که طرف مقابل جنبهٔ شوخی کردن را دارد و از نظر عاطفی به هم

نمی‌ریزد. آن‌هایی که اهل شوخی نیستند، دوستان چندانی ندارند. اگر نشان بدهید که از شوخی کردن طرف مقابل عصبانی یا دلخور شده‌اید، لحن شوخ و بازیگوشانهٔ گفت‌وگو از بین می‌رود، در غیر این‌صورت حاضرجوابی طنازانهٔ طرف مقابل به ثمر می‌نشیند.اگر به قصد و غرض طرف مقابل توجه کنید، متوجه می‌شوید که او احتمالاً منظورش رنجاندن شما نبوده، حتی اگر دست بر قضا چنین کاری کرده باشد.

مثلاً اگرکسی با چاق بودنم شوخی کند و آشکارا نشان بدهم که عصبانی شده‌ام، طرف مقابل احتمالاً دیگر چنین چیزی نخواهد گفت و سپس چند روزی دور و بر من آفتابی نخواهد شد. زمانی که فردی با چیزی یا نکته‌ای راحت نباشد، به همان نسبت باعث می‌شود که دیگران هم چنین حسی پیدا کنند. اگر این اتفاق چند بار رخ بدهد، مشخص می‌شود که من جنبهٔ شوخی ندارم و این حس عدم امنیت من در برابر شوخی دیگران، بر روی روابطم با آن‌ها تأثیر خواهد گذاشت. باید خطوط قرمز خود را بشناسیم. عیبی ندارد که گاهی با دیگران شوخی کنیم اما اگر این شوخی‌ها تکرار شوند و حقیقتاً باعث ایجاد حس عدم امنیت در طرف مقابل شده باشند، با او شوخی نکنید تا عزت نفس شما از بین نرود. اگر شوخی کردن شما باعث ایجاد تنش می‌شود، باید محدوده‌های بحث با دیگری را بشناسید و اگر متوجه شدید که طنازی و شوخی اوضاع را بدتر می‌کند، دیگر مناسبتی ندارد که به این کار ادامه داده و خودتان را سبک کنید. به‌طور کلی مراقب حرف‌هایی باشید که همراه با پوزخند و دهن‌کجی زده می‌شوند و بار منفی دارند. این را هم بدانید که با گفتن چنین حرف‌هایی، دارید طرف مقابل را خرد می‌کنید.

سوم، از لحن مناسب استفاده کنید

بهترین حاضرجوابی‌های طنازانه آن‌هایی‌اند که با ۵۰ درصد خونسردی اجرا می‌شوند. وقتی یک شوخی با ۱۰۰ درصد شور و هیجان و صفر درصد خونسردی اجرا شود، ببینید که چه خواهدشد؟ آن شوخی هدر می‌رود. خونسردی در لحن، حرکت صحیحی است، چون به رفتار شما ربط داده می‌شود. تصور کنید که جیمز باند بعد از این که از یک سؤقصد جان به در برده، طنازانه شوخی کند. ۵۰ درصد خونسردی و بی‌تفاوتی تضمین می‌کند که آدم پرخاشجو یا کینه‌توزی نیستید. چندان هم بد نیست که ذره‌ای تلخی و منفی‌بودن، لحن شما را از مسیرش منحرف کند. حاضر جوابی طنازانه معادل جودوی کلامی است، یعنی استفاده از کلمات طرف مقابل برعلیهٔ خودش. اگر چنین قیاسی را قبول داشته باشید، به حد مشخصی از خونسردی نیاز دارید تا به شکل مؤثری به حریف بدل بزنید. حاضرجوابی طنازانه، از قدرت لگد توهین‌آمیز و تحقیرکننده‌ای که به سوی شما پرتاب شده، کم می‌کند. البته اگر چیزی را با هیجان بیش از اندازه یا با لحنی غلط به زبان بیاورید، نشان داده‌اید که تسلیم طرف مقابل شده و به راحتی نمی‌توانید خونسرد یا بی‌تفاوت باشید. حاضرجوابی طنازانه سه نوع مهم دارد. هیچ یک بر دیگری برتری ندارد. باید فقط همانی را انتخاب کنید که بیش از بقیه با آن راحت‌ترید.

نوع اول: جدا ساختن کلمات

به سرعت حرف‌هایی را که طرف مقابل می‌زند، تجزیه و تحلیل کرده و ببینید آیا در این کلمات، معنا یا زاویهٔ دیگری قابل تشخیص هست یا نه. یک رویکرد ساده آن است که حرف‌های طرف مقابل را به عنوان چیزی ورای

لغات تحت‌الفظی و عجیب و غریب، تعبیر و تفسیر کنید. این موضوعی اصلی است که حرف‌های طرف مقابل را به نوعی تفسیر کنید که برایتان مطلوب است تا ببینید از شما تعریف کرده یا خواسته تحقیرتان کند.

«باب: تو مثل یک کوه یخ کم تحرکی، زود باش!»

«شما: (با تمرکز بر کلمهٔ کوه یخ) منظورت این هست که قوی‌ام و اگر تحت فشار قرار بگیرم، خونسردی‌ام را از دست نمی‌دهم؟ حق با توست.»

وقتی فردی مثل باب این‌ها را به شما می‌گوید، به‌طرز چشمگیری کارتان راحت است اما در نبود چنین رویکردی، باید بر چیزهایی تمرکز کنید که قرار است شما را به زمین زده و تحقیرتان کنند. برای مثال، فرض کنیم که باب گفته «خیلی کُند هستی. زود باش!» یک راه پاسخ دادن آن است که به فواید کُند کار کردن فکر کنید که به چنین حاضر جوابی منتهی خواهد شد «لاک‌پشت‌ها همیشه مسابقه را می‌برند!» نه تنها به شکل بازیگوشانه‌ای خودتان را لاک‌پشت نامیده‌اید، بلکه به باب اطمینان داده‌اید که میزان کارتان فوایدی دارد که وی آن‌ها را درک خواهد کرد.

نوع دوم: توافق و تقویت

در این نوع حاضر جوابی نکته آن است که با آن‌چه که توهین‌آمیز است، موافقت کنید و سپس به شکلی مضحک چیزی به آن اضافه کنید. با این کار یک اظهارنظر احساساتی را با موافقتی همراه می‌کنید که مسخره است. یادتان هست از چه شیوه‌ای برای پاسخ دادن به کسانی استفاده می‌کردم که به چاق بودنم اشاره می‌کردند؟

از کدام قصابی گوشت می‌خری؟

از همان‌جایی که شما استخوان می‌خرید

یک نمونهٔ دیگر:

باب: غذایی که دیشب پخته بودی، افتضاح بود

شما: پس چرا دیشب نزدیک بود انگشتانت را هم با غذا بخوری؟

نوع سوم: از مقایسه‌های عجیب و غریب استفاده کنید

این نوع سوم عملاً به نوع قبلی ربط پیدا می‌کند و کاری می‌کند که یک مکالمه به حیطهٔ متفاوتی منتقل شده و هر دو طرف به یک تصویرسازی عجب و غریب بخندند. آن‌چه باعث می‌شود که این حاضر جوابی به خوبی عمل کند، همان مقایسه‌ای است که اگرچه افراطی است اما همچنان به نوعی واقع‌گرا است. برای استفاده از چنین چهارچوبی، با مقایسه‌ای که انجام می‌دهید، گفته‌ای را (برای خودتان یا برای دیگری) تقویت می‌کنید.

باب: غذایی که دشب پخته بودی، افتضاح بود.

شما: حق با توست، باید از تخم‌مرغ‌هایی به اندازهٔ یک توپ فوتبال استفاده می‌کردم.

حاضرجوابی‌های طنازانه، منبع حیاتی برای شوخی و گوشه و کنایه زدن هستند و می‌توانند جزء کوچکی از آن‌چه را که فردی می‌گوید، بی‌کم و کاست و از زاویهٔ دیگری به خورد وی بدهند. شما باید بتوانید زیر و بم این کار را تشخیص بدهید. این حاضرجوابی‌های طنازانه، خصومت‌آمیز و جنگ‌طلبانه نیستند و در عین حال طرف مقابل را موقرانه مورد خطاب قرار می‌دهند.هنگام خواندن بخش بعدی این کتاب، می‌توانید این مهارت را تا حد زیادی بیاموزید. صرفاً نگذارید گفت‌وگو از حرف‌های خامدستانه و زشت آسیب ببیند. شلیک یکی بعد از دیگری حاضرجوابی‌های طنازانه، می‌توانند در هر سطحی به گفت‌وگوهایی که سعی در مدیریت‌شان دارید،

آسیب برسانند چون به این ترتیب حالت متزلزل و تدافعی پیدا کرده و به شدت پر سر و صدا به نظر خواهید رسید.

زنجیرهٔ بذله‌گویی به کار ببرید

آیا متوجه شده‌اید، انگار برخی لذت می‌برند از این که با هر کسی روبرو می‌شوند، به شکل مضحکی وی را دست بیندازند؟ این کار تصادفی نیست. چنین کسانی دقیقاً همان کاری را انجام می‌دهند که در این فصل به آن اشاره شد، یعنی ایجاد چنین حسی هر وقت که دلشان بخواهد. این کار راحت‌تر از آن است که فکرش را بکنیم اما از طرف دیگر و مانند بسیاری از روش‌هایی که در این‌جا به آن‌ها پرداخته شد، باید ماهیچه‌های ذهنی را که پیش از این مورد استفاده قرار نگرفته‌اند، به کار گرفت و با آن‌ها تمرین کرد. یک منحنی آموزشی در این‌جا هست که به آن اعتنایی نمی‌شود، برای همین نباید انتظار داشت که در همان چند مرتبهٔ نخست، به‌طور کامل بتوان چنین روشی را به کار گرفت. وقتی این روش را کامل‌تر آموختید، می‌بینید که به شکلی خاص، فرصت‌هایی در تعامل با دیگران، نصیب‌تان شده اما آن‌ها را از دست داده‌اید. همچنین، هرچه بیش‌تر از این روش استفاده کنید، بهتر به آن دست خواهید یافت. احتمال دارد که تلاش‌های ابتدایی شما با شکست روبرو شوند و این می‌تواند شما را برآشفته کند اما ارزشش را دارد که سعی کنید تا دفعهٔ بعد پیشرفت حاصل شود.

یکی از ساده‌ترین راه‌ها برای تزریق طنز به هر مکالمه‌ای آن است که زنجیره‌هایی از شوخی یافته و ایجاد کنید. زنجیره‌ای از شوخی‌ها باعث می‌شود تا هر دو طرف گفت‌وگو درگیر شده و کاری می‌کنند تا به شکلی بازیگوشانه شوخی‌ها رد و بدل شده و حسی از تشریک مساعی ایجاد شود.

زنجیره‌ای از شوخی‌ها به چه معنا است؟ مثل این است که سعی کنید تا الگویی شبیه آن‌چه در بخش قبلی گفته شد، پیدا شود.

- *الف: «خوب شد که شلوار اندازه‌ات پیدا کردیم»*
- *ب:«ممنونم. نمی‌توانستم شلواری پیدا کنم که اندازهٔ ران‌های قدرتمندم باشد»*
- *ج: «الان باید ۱۲۰ کیلویی باشی، نه؟»*
- *د: «نزدیک ۱۷۰ کیلو هستم، موقع قدم زدن سگ‌ها از من می‌ترسند و فرار می‌کنند»*
- *ه:«آن‌قدر ران‌هایت بزرگ شده‌اند که می‌توانی آن‌ها را به نمایش بگذاری و پول در بیاوری.»*
- *و: «هفتهٔ پیش این کار را کردم. دو برابر حقوقت پول درآوردم. می‌دانستی طرح دو تا از آسمان‌خراش‌های مرکز شهر را از روی ران‌های من طراحی کرده‌اند؟»*

این همان زنجیرهٔ شوخی‌ها است. می‌توانید ببینید که چگونه این مکالمه جریان پیدا می‌کند و هر دو طرف گفت‌وگو چگونه سعی دارند طرف مقابل را از میدان به در ببرند. این تقلایی دوجانبه و شبیه به همان چیزهایی است که در نمایش‌های تلویزیونی می‌بینیم. درواقع، این‌ها تلقی ما از شوخی و خوشمزگی‌اند: یک گفت‌وگو را به جریان می‌اندازیم و بر اساس آن کیفیتی را حاصل می‌کنیم. اما دقیقاً چه اتفاقی رخ می‌دهد و چگونه می‌توان آن را تکرار کرد؟ بیایید یک ثانیه به عقب برگردیم. زنجیرهٔ شوخی‌ها به این دلیل برجسته است که صرفاً بر اساس آن‌چه که می‌گویید بامزه نیست بلکه به این نیز مربوط است که طرف مقابل چگونه سعی دارد شما را از میدان به در ببرد. اگر طرف مقابل این را متوجه شود، آن وقت است که این رد وبدل کردن شوخی‌ها بامزه‌تر خواهند شد. چنین موقعیتی نامعقول‌تر به نظر خواهد

رسید اما همین بخش بامزهٔ آن است. هر کسی که به چنین مکالمه‌ای گوش بدهد، به سرعت متوجه می‌شود که اتفاق بامزه‌ای در حال وقوع است و دوست دارد در این تجربهٔ مشترک سهیم باشد. یک شوخی سر بحث را باز می‌کند و هیچ یک از طرفین تا جایی که ممکن است، *آن را رها نمی‌کنند*. یادتان باشد خیلی مهم است بدانید که چگونه باید زنجیره‌ای از شوخی‌ها را ایجاد کرد و چه زمانی برای پایان دادن به آن مناسب است، زیرا نباید خیلی طولانی شود و مکالمه را از طراوت و تازگی بیندازد.

وقتی چیزی می‌گویید و طرف مقابل بر اساس آن فضایی ایجاد می‌کند، زنجیره‌ای آنی به وجود می‌آید. این موضوع باعث می‌شود که طرفین گفت‌وگو احساس راحتی کرده و خودشان را جزیی از بحث بدانند که این موقعیت‌های بسیار بامزه‌ای به وجود می‌آورد. اگر استندآپ کمدی اجرا کرده باشید، ممکن است زنجیرهٔ شوخی‌ها برایتان آشنا باشد. زنجیرهٔ شوخی اساساً یک کمدی بداهه است که این‌جا و در یک گفت‌وگو آن را به اتفاق فرد دیگری اجرا می‌کنید. کمدی بداهه و یک گفت‌وگو حقیقتاً یک هدف کلی دارد (این که بازی کرده و دیگری را سرگرم کنیم)، بنابراین تعجبی ندارد که یک تکنیک مشابه در هر دو مورد جواب می‌دهد. اگر این زنجیرهٔ گفته‌ها شکل مناسبی داشته باشد، بحث را خارق‌العاده‌تر، بامزه‌تر و نامتعارف‌تر خواهد ساخت. طرفین گفت‌وگو سعی خواهند کرد که این زنجیره را در اختیار بگیرند و از فاصلهٔ دور به نظر می‌رسد که به اتفاق همدیگر روی چیزی کار می‌کنید. دستکم باید شوخی درونی یکپارچه و محکمی در آستین داشته باشید تا تعامل‌های بیش‌تری شکل بگیرند.

یک زنجیرهٔ شوخی چند عنصر و قاعده دارد. وقتی مکانیسم آن را فرا بگیرید به عمق آن توجه کرده و هرگونه که دوست دارید، از آن بهره خواهید برد. اول این که نیازی نیست تا برای ورود به زنجیرهٔ شوخی‌ها،

مقصود طرف مقابل را اشتباه بفهمید. این همان اتفاقی است که درحرف‌های شخص ب رخ داد (*ممنونم. نمی‌توانستم شلواری پیدا کنم که اندازهٔ ران‌های قدرتمندم باشد*). اگر حرف‌های طرف مقابل را بد فهمیده‌اید، عیبی ندارد. تنها لازم است که از موضوع خارج نشوید. همچنین می‌توانید دربارهٔ فردی که وجود خارجی ندارد، حرف زده، برخی از ویژگی‌هایش را به شکل غلوآمیزی مطرح کرده یا حتی دربارهٔ او استنباط غلطی ارائه کنید. یک در میان، مانند این مثالی که زدم، می‌توانید خود را هدف زنجیره‌ای از شوخی قرار دهید. نکتهٔ مهم آن است که این حرف‌ها جدی نیستند و طرف مقابل می‌داند که یک شوخی در جریان است. شما یک شوخی را شروع می‌کنید (آن را نمی‌سازید) و این دعوتی است به مکالمه با طرف مقابل. فراموش نکنید همیشه این امکان را دارید که به هر سبک و سیاقی که دلتان بخواهد، پاسخ دیگران را می‌توانید بدهید و با آن‌ها تعامل داشته باشید.

نکتهٔ دیگر آن است که ببینید آیا طرف مقابل شما را همراهی خواهد کرد یا نه. وقتی نکته‌ای غیرجدی را برای طرف مقابل طرح می‌کنید، او نظری درباره‌اش ارائه می‌دهد یا به همان موضوعی برمی‌گردد که در نظر دارد. اگر به بحث وارد شود، مثل چیزی که فرد ج می‌گوید (*الان باید ۱۲۰ کیلویی باشی، نه؟*) اگر وارد بحث نشود به همان جملهٔ فرد الف برمی‌گردد (*خوب شد که شلوار اندازه‌ات پیدا کردیم*)

نکتهٔ بعدی این است که اگر طرف مقابل پاسختان را بدهد، تبریک می‌گویم! شما وارد زنجیره‌ای از شوخی‌ها می‌شوید: وی متوجهٔ منظور شما می‌شود، او هم وارد این بازی می‌شود و اکنون باید بسنجید که چگونه جواب او را بدهید. خب، چگونه این کار را انجام می‌دهید؟به همان نسبت واکنش نشان دهید. با وی موافقت کنید و با *اظهارات غلوآمیز و تقویت گفته‌اش*، چیزی به حرف‌های او اضافه کنید. این همان پاسخ فرد د (*نزدیک*

۱۷۰ کیلو هستم، موقع قدم زدن سگ‌ها از من می‌ترسند و فرار می‌کنند) نسبت به گفتهٔ فرد ج است (*الان باید ۱۲۰ کیلویی باشی، نه؟*) و غیره و غیره. این همان مقصود اصلی از حرف زدن دربارهٔ ران‌های بزرگ است و هر بار باعث می‌شود که مخاطرات افزایش پیدا کنند. برای همین باید به شیوه‌ای خلاقانه این بده بستان را انجام داد..

ساده‌ترین راه برای ادامهٔ زنجیره شوخی‌ها موافق بودن با حرف‌های طرف مقابل و تقویت آن‌ها است که این را پیش‌تر آموخته‌ایم. شما هر چه را که او می‌گوید، صحیح فرض کرده با آن‌ها موافقت خواهید کرد و سپس فرض را بر این می‌گذارید که حرف‌های اغراق‌آمیز صحت دارند. اگر فردی ران‌های بزرگی دارد، پس از نظر شما این ران‌ها می‌توانند الگویی برای ساختن آسمان‌خراش باشند. اگر طرف مقابل همچنان به همان حرف‌ها بچسبد، شما هم باید کار مشابه‌ای انجام داده و در *شوخی باقی بمانید*. نکتهٔ اصلی همین‌جا است. شما در حال و هوای همان شوخی که شروعش کرده‌اید، باقی می‌مانید و طرف مقابل را وادار می‌کنید که او هم همین کار را انجام دهد. شما می‌توانید تا بی‌نهایت این زنجیره را ادامه بدهید تا این که کسی آن را قطع کند اما تا آن موقع احتمالاً یک ساعت با ارزش را همراه با تفاهم و سازگاری گذرانده‌اید. چنین زنجیره‌ای می‌تواند مفرح و بامزه باشد اما بستگی به این دارد که چگونه شروعش کرده و پیش ببرید. هر کسی که وارد این حوزهٔ کلامی طنازانه شده باشد، می‌تواند بگوید «هاها» یا در این حوزه مشارکت داشته باشد. این هم نمونهٔ دیگری از زنجیرهٔ شوخی و طنازی:

یک اظهار نظر معمولی:«*ببین، از رنگ آن گربه خوشم می‌آید.*»

اظهارنظری ناشی از بدفهمی: «*پس فکر می‌کنی که گربه‌ها ناز و ملوس هستند؟*»

بده‌بستان: «*آره می‌خواهم همان گربه را به شام دعوت کنم. فکر می‌کنی قبول می‌کند؟*»

پاسخ متقابل همراه با موافقت و تقویت: «*حتماً. حالا کجا می‌خواهی دعوتش کنی؟ توی ذهن و خیالت؟*»

خوشمزگی بیش‌تر: «*می‌برمش یک رستوران ایتالیایی، شاید هم یک جایی لب ساحل. تا ببینم چه پیش می‌آید. وانگهی گربه‌ها شب‌رو هستند.*»

نکتهٔ خیلی جالبی که در تسلسل شوخی‌ها وجود دارد آن است که اجازه می‌دهند هر دو طرف لذت ببرند و نیازی نیست که بذله‌گویی‌های چندان عقلانی باشند. زنجیره و تسلسل شوخی‌ها یک بازی تمام و کمال است. این بازی صرفاً به حرف‌های غلوآمیز یک فرد ربط پیدا نمی‌کند، و هر کسی می‌تواند چنین چیزهایی تعریف کند. چیزی که باعث می‌شود در زنجیرهٔ کلامی طنازانه خوب عمل کنید، آن است که حرفی نزنید که صرفاً عقلانی باشد، بلکه بامزه هم باشد، چون خلاقانه است و باید پاسخ داده شود.

این هم نمونهٔ دیگری که فرض می‌کنیم چند تا کلوچه برای دوستتان پخته‌اید اما زیادی شیرین شده‌اند و او خوشش نیامده است: سلسله‌ای از شوخی‌ها درچنین موقعیتی، می‌توانند این‌گونه باشند:

«کلوچه‌ها چطور بودند؟»

«خیلی خوب هستند. کافی است یک گاز بزنی تا مورچه‌ها توی جریان خونت زاد و ولد کنند.»

«چه عالی! از این بعد وقتی مردم بگویند همیشه بد خلق و عصبی هستی، یک دلیل موجه داری»

«آره، برای همین تمام کلوچه‌هایی را که پخته بودی، خوردم. چندان هم نگران نیستم، این روزها مبارزه با مرض قند خیلی پیشرفت کرده.»

«دقیقاً، خصوصاً این که همان‌هایی که دربارهٔ مرض قند تحقیق می‌کنند،

از همین کلوچه‌ها سفارش داده‌اند تا بتوانند آزمایش‌های بیش‌تری دربارهٔ این بیماری انجام دهند. بیا دربارهٔ دلیل پختن این کلوچه حرف بزنیم.»

به این ترتیب، نه تنها تعامل بامزه‌ای ایجاد می‌شود، بلکه هر دو طرف اجازه می‌یابند که در برابر یکدیگر احتیاط را کنار گذاشته و لحظات شاد و بانشاطی پدید آورند. در این میان یک پیوستگی نیز ایجاد می‌شود، زیرا به اتفاق یکدیگر تشریک مساعی کرده‌اید. چنین رویکردی همان اندازه که سرگرم‌کننده و بامزه است، به همان اندازه نیاز به این دارد که از پیش اندکی تمرین کنید تا مطمئن شوید که درست عمل خواهید کرد. جمله‌های اغراق‌آمیزی را که دیگران به شما گفته‌اند، تمرین کنید. تا چه حدی بر اساس عجیب‌و غریب بودن و نامتعارف بودن چنین جمله‌هایی می‌توانید به این شکل عمل کنید؟ نتیجهٔ نهایی چنین گفته‌هایی از سوی دیگران چه هستند؟با استفاده از چه روش‌هایی می‌توانید به فردی بگویید که ران‌های بزرگی دارد، بی آن که عملاً به وی توهینی کرده باشید؟ ورای نتیجه‌گیری منطقی از گفته‌های دیگران، چه چیزهایی در آن‌ها احمقانه، اغراق‌آمیز است؟

این نیز سودمند است که متوجه شوید بخش اعظمی از زمان صرف شوخی با خودتان و استفاده از روش‌هایی احمقانه می‌شود تا دربارهٔ جنبه‌های منفی وجودتان اغراق کنید. لازم است که «من» خود را رها سازید. ممکن است حرف‌هایی که دیگران به شما می‌زنند، توهین‌آمیز باشد اما فراموش نکنید که شوخی و خوشمزگی قرار است بانشاط و بامزه باشد. خودتان را هدف وجوه منفی و اغراق‌آمیز قرار دهید. این کار حستان را بهتر می‌کند اگر به روش‌های عجیب و غریبی به خودتان توهین کنید، هرچند که در عالم واقع، چنین وصله‌هایی به شما نچسبند. با تمرین صحیح و رویکرد درست، زنجیره‌ای از شوخی‌ها می‌توانند کاری کنند که گفت‌وگوی شما و طرف مقابل به درازا بکشد، آن هم با موافقت و تقویت حرف‌هایی که او می‌زند.

فراتر از معنای تحت‌الفظی

اگر این فصل تا این‌جا درسی برای شما داشته باشد، آن است که هر گفته، پرسش یا گوشه‌کنایه‌ای را که ارزشی صوری و ظاهری دارد، به کار نگیرید. معنای تحت‌الفظی آن‌ها را به کار نبرید تا مکالمه‌ای بسیار جذاب‌تر در انتظارتان باشد. باید بتوانید معناهای نهفته و چندگانهٔ عبارات، گفته‌ها و شوخی‌ها را بیابید که این به طرز تفکری کاملاً متفاوت در یک گفت‌وگو نیاز دارد. طرز تلقی نسبت به بازی، اکتشاف و ساختن جوک‌ها موضوع اصلی است. بسیاری از گفت‌وگوها چیزی نیستند به جز رد و بدل کردن اطلاعات ظاهری که خیلی وقت‌ها کسل‌کننده‌اند و به خوبی نمی‌توانند میان دو طرف گفت‌وگو سازگاری و تفاهم ایجاد کنند. می‌دانم که ممکن است چنین چیزی دور از ذهن به نظر برسد اما زمانی که به معنای تحت‌الفظی و ظاهری عبارات، شوخی‌ها و گفته‌ها بچسبیم، همیشه چنین اتفاقی خواهد افتاد. به این چهار نمونه توجه کنید و یادتان باشد روی معناهای ظاهری تأکید می‌کنم.

«امروز که رفتم گوشی موبایل بخرم، شانس با من یار بود»

«چقدر؟»

« گیتار نوازی او خیلی عالی است»

«چه آهنگی را خواند؟»

«شام دیشب گریه‌ام را درآورد»

«مگر کجا شام خوردی؟»

« من از آن سخنرانی خیلی لذت بردم»

«من هم همین‌طور، خیلی آموزنده بود.»

ممکن است به نظر برسد که پاسخ‌های داده شده طبیعی‌اند که هستند اما روش‌های متفاوتی برای واکنش نشان دادن به حرف‌های طرف مقابل وجود

دارد. پاسخ‌های بالا بیش از حد تحت‌الفظی و ظاهری‌اند و فقط به ارزش صوری حرف‌های طرف مقابل توجه شده است. این‌ها منجر به گفت‌وگویی خسته‌کننده می‌شوند. زمانی که برای مثال فردی می‌گوید از یک سخنرانی لذت برده، این دعوتی ماهرانه به بحث دربارهٔ موضوعی جالب است وهمچنین نشان می‌دهد که لزوماً قرار نیست دربارهٔ ظواهز حرف بزنید. طرف مقابل با گفتن این نکته به دنبال این است که عواطف شما و او درگیر این موضوع شده و بتوانید به راحتی گل گفته و گل بشنوید. با تشخیص عواطف و احساسات چنین گفته‌ای، یا ممکن است دچار بدفهمی شده و پاسخ بی‌مسمایی بدهید یا داستانی سر هم کنید تا درگیر موضوع شده و واکنش اغراق‌آمیزی نسبت به عواطف و احساسات طرف مقابل نشان دهید. اگر طرف مقابل به نکتهٔ بامزه‌ای اشاره می‌کند، می‌توانید به ظاهر حرف او بچسبید یا به بامزه‌بودن آن دامن بزنید.

توجه به ظاهر حرف دیگران، اجازه نمی‌دهد که فرصت شوخی کردن با چنین حرف‌ها را پیدا کنید. دیگران ناخودآگاه با شما شوخی می‌کنند و شما هم می‌توانید به همان نسبت، به شکلی ناخودآگاه با آن‌ها شوخی کنید. با اندکی تمرین، نه تنها می‌توانید سرشوخی را به شکلی بهتر با طرف مقابل باز کنید، بلکه از لابلای حرف‌هایی ظاهراً معمولی، منبعی برای شوخی کردن بیابید. اما چگونه پاسخ دیگری را به شکلی بدهیم که سرِ شوخی و خنده باز شود؟ تنها کاری که می‌شود انجام داد آن است که مسیر حرف‌های طرف مقابل را دنبال کنید و با جریان گفت‌و گو همراه شوید.

« گیتار نوازی او خیلی عالی است»

«مثل راجر واترز گیتار می‌نوازد یا اریک کلاپتن؟»

«امروز که رفتم گوشی موبایل بخرم، شانس با من یار بود»

«گوشی خیلی گران شده، من برای این که یک گوشی تازه بخرم، مجبور شدم معده و کمی از روده‌هایم را بفروشم»

«شام دیشب گریه‌ام را درآورد»

«دستکم مجبور نیستی دستپخت خودت را بخوری، اما من یک بار چنین اشتباهی کرده‌ام»

« من از آن سخنرانی خیلی لذت بردم» (فرض کنید که آن سخنرانی دربارهٔ تولید مثل اسب‌ها بوده است)

«من هم همین‌طور، انگار پول توی این‌کار هست، مگر نه؟ به نظرت اسم اسب‌های خودمان را چه بگذاریم؟»

اما چه باید کرد تا پاسخ‌ها و واکنش‌ها روان و سیال بوده و راه برای باز کردن سرِ شوخی هموار شود؟ پاسخ‌هایی که در بالا دیدید، سطحی و ظاهری نبوده و ۱۰۰ درصد با حال و هوای حرف‌هایی که زده شد، همخوانی داشتند. پاسخ‌های زورکی ندادیم و بیدرنگ هم شوخی نکردیم که این تفاوتی اندک اما مهم است. به جای این که عملاً سرِ شوخی را باز کنیم، پاسخ‌هایی دادیم که دعوت به شوخی و خنده بودند. شوخی ساختار روشن و محکمی دارد: مقدمه‌چینی، زمینه و چهارچوب، لُبّ مطلب و خنداندن. زمانی که حتی در میانهٔ یک گفت‌وگوی عادی، فردی یک جوک تعریف می‌کند، چنین ساختاری کاملاً هویدا است. این به آن معنا است که به‌طور طبیعی زمان مشخصی برای شما وجود دارد تا خنده‌تان بگیرد اما اگر آن جوک بیمزه باشد، به راحتی نمی‌شود خندید. تنها کاری که باید بکنید آن است که خارج از چهارچوب گفت‌وگو به فکر بپردازید. در چنین مواردی کاردانی و هنر به خرج دادن بدفهمی است.

هنر بدفهمی

شاهد برخی از بامزه‌ترین موقعیت‌ها در فیلم‌ها و در زندگی واقعی بوده‌ام که ناشی از بدفهمی‌های ساده‌اند. فردی نام یک دارو را به اشتباه

متوجه شده و نامش را همان‌طور تلفظ می‌کند. اگر به جای آسپرین بگوید آسپیران این کلمه موقعیت بامزه‌ای ایجاد می‌کند. حال اگر این کار عمدی باشد، فضای مفرحی ایجاد خواهد کرد. به این ترتیب به جای این که منتظر فرصتی برای شوخی بمانید، خودتان این فرصت را فراهم می‌کنید. بدفهمی و بدتعبیر کردن حرف‌های طرف مقابل، منابع دست اول و عالی طنازی و بازیگوشی محسوب می‌شوند، زیرا وی انتظار ندارد حرفش را بدتعبیر کرده و به خورد خودش بدهید. معمولاً این‌گونه است که طرف مقابل موقعی که حرفی جدی می‌زند، به احتمال زیاد انتظار دارد به همان شکل به او پاسخ دهیم. اگر پاسخ‌ما طنازانه و سرشار از بدفهمی باشد، در ابتدا او را می‌رنجاند اما سرانجام شوخ‌طبعی ما را درک خواهد کرد. گاهی برای مقدمه‌چینی بدفهمی و سوء برداشتی که مورد نظر ماست، باید عمداً حرف طرف مقابل را متوجه نشویم که به آن هنر بدفهمی می‌گویند: یعنی برداشت غلط از حرف دیگران برای ایجاد موقعیت کمیک.

به عبارت دیگر خودمان را به خنگی بزنیم و وانمود کنیم گیج شده‌ایم و معنای صددرصد متفاوتی از حرف دیگری برداشت کرده‌ایم. این یکی از ساده‌ترین و راحت‌ترین راه‌ها برای آب کردن یخ گفت‌وگویی خشک و جدی و ایجاد فضایی سرخوشانه است. هنر بدفهمی را این گونه در نظر بگیرید که حال و هوای یک موضوع خسته‌کننده را به گفت‌وگویی جذاب تبدیل می‌کند. با هر نیتی که این کار را کرده باشید، نتیجه‌اش آن می‌شود که هر دو طرف بیش تر از یک گفت‌وگو لذت خواهند برد. باید برای به نتیجه رسیدن تاکتیک بدفهمی، مدتی در قالب شخصیت دیگری فرو بروید. لازم است دیگران باورشان بشود که حقیقتاً همان که گفته‌اید، فهم شما از حرف آن‌ها بوده است. در غیراین صورت واکنش‌های درهم و برهمی دریافت می‌کنید که اجازه نمی‌دهند این بازی کلامی و غیرکلامی شما به نتیجه برسد.

وقتی که دستتان رو می‌شود و از کلام و حرکات شما مشخص می‌شود که شوخی کرده‌اید، یک تبسم کاملاً مؤذیانه از طرف مقابل، بهترین نتیجه‌ای است که از کارتان دریافت کرده‌اید. یک نمونهٔ ساده شده از بدفهمی: زمانی که فردی می‌گوید «»من گربه‌ها را دوست دارم» ممکن است پاسخ بدهید «برای این که آن‌ها را بخوری؟» این حرف را با چشم‌هایی گشاد شده و چهره‌ای شوکه شده همراه کنید. این همان شخصیتی است که سعی دارید به دیگری انتقال دهید.

زمانی که اصطلاحاً حرف دیگران را نمی‌گیرید، درمورد هدف و چهارچوب آن‌چه گفته‌اند، آن‌ها را به اشتباه می‌اندازید. فکرش را بکنید خارجی‌هایی که انگلیسی نمی‌دانند، چقدر ممکن است شنیده‌هایشان را بد تعبیر کنند. به این ترتیب چه بر سر یک مکالمه خواهد آمد؟ پاسخ‌هایی که این افراد می‌دهند، بامزه خواهند بود. یک نمونهٔ دیگر دوستی است که عامدانه خودش را به آن راه زد وحرف‌های مرا بد تعبیر کرد. در یک مسافرت تفریحی، حشره‌ای قوزک پایم را نیش زد و گفتم: «این چی بود؟ من که در عمرم چنین چیزی ندیده بودم» دوستم به من نزدیک شد و در حالی که داشتم آن حشره را ورانداز می‌کردم، گفت «بله، این یک قوزک پا است.» دوستان دیگر شروع کردند به بررسی دست و پاهایشان و می‌گفتند «این دیگر چیست؟ من که در تمام عمرم چنین چیزی را ندیده‌ام، تو دیده‌ای؟» دوستانم، عمداً تعجبم از دیدن یک حشره را بد تعبیر کرده و طوری واکنش نشان دادند که انگار من از دیدن قوزک پایم یکه خورده‌ام.

بدفهمی یکی از معمول‌ترین روش‌ها برای ایجاد موقعیتی طنازانه است. بدفهمی بنیان بسیاری از شوخی‌ها و جوک‌ها است، چون به راحتی می‌توان موقعیتی را به هر مسیری که مایل باشیم راهنمایی کنیم. براساس بدفهمی با بسیاری از موقعیت‌های اجتماعی می‌توان شوخی کرد. این کار همچنین

کمک می‌کند تا موضوع‌های خسته‌کننده را تغییر بدهیم. می‌توان به سادگی با بدفهمی عامدانه در یک مکالمه، هر چه که دوست داریم به زبان بیاوریم. این تکنیک آزادانه و قدرت‌بخش است! کهنه نمی‌شود و همیشه می‌تواند به مکالمه‌های خسته‌کننده و کم رمق جان ببخشد. حالا ببینم که روش‌های بامزهٔ دیگر در بدفهمی چه هستند.

نتیجه‌گیری مبالغه‌آمیز

این روش زمانی به کار گرفته می‌شود که حرف طرف مقابل را بد می‌فهمید و نتیجه‌گیری شما هیچ ربطی به حرفش نداشته باشد.. طرف مقابل چیزی می‌گوید و شما در حد توان در آن مبالغه می‌کنید. اگر طرف مقابل دربارهٔ موضوع X حرف زده باشد، ترجیح می‌دهید که حرف او را با هزار و یک نکتهٔ دیگر جمع کرده و سپس واکنش نشان دهید. مثلاً یکی می‌گوید «من عاشق تلویزیون هستم» ممکن است پاسخ بدهید که «حالا چه زمانی قصد دارید با هم ازدواج کنید؟» به جای این که بگوییم «من هم همین‌طور» یا حرفی بزنیم که کاملاً با این اظهار نظر همخوانی داشته باشد و یا در همان محدوده باشد، حرف طرف مقابل را از تناسب انداخته و در چهارچوب متفاوتی به آن می‌پردازیم. ممکن است نظر طرف مقابل دربارهٔ یک سیاستمدار این باشد که در رشد و تکامل سیاسی کشور نقش مهمی دارد و شما می‌گویید که باید چند تا فتوکپی از او بگیرند تا تعداد این‌نوع افراد بیش‌تر شود. یادتان باشد شکل پاسخ دادن به اظهاراتی این چنینی، با آن‌چه طرف مقابل گفته، متفاوت است. حتی یک تغییر در لحن می‌تواند شکل اغراق‌آمیز پاسخ شما را تحت‌الشعاع قرار بدهد. حالت بازیگوشانه، واکنش مثبت‌تری برای شما ایجاد می‌کند. اگر چه ممکن است وسوسه شویم که در مورد موضوعات جنجالی مانند سیاست، به شوخی متوسل نشویم اما چنین

شوخی‌هایی بیش‌ترین اثر را دارند. خلاصه این که بدفهمی، به معنای بزرگنمایی و اغراق در حرف‌های طرف مقابل است. در ادامه چند نمونهٔ دیگر آمده است:

فردی می‌گوید «طعم قهوهٔ من افتضاح است» ممکن است جواب بدهید که «موافقم، آب باتری اتومبیلم خوش‌طعم‌تر از این قهوه است.»

زمانی که فردی می‌نالد که «دستخط من وحشتناک است»، می‌توانید با شوخی کردن، داغ دلش را تازه کنید و پاسخ دهید که «خواندن الواح مصری‌های قدیم از خواندن دستخط تو راحت‌تر است.»

در پاسخ به کسی که می‌گوید «وقتی برسم منزل به تو تلفن خواهم زد»، می‌توانید بگویید «نمی‌دانستم که از کرهٔ مریخ هم می‌شود با زمین تماس برقرار کرد، اما خیله خب.»

آن‌چه این بدفهمی‌ها را قدرتمند می‌سازد، عجیب و غریب بودن اغراق‌ها است. اغراق باید آن‌قدر بی‌معنا و عجیب و غریب باشد که دیگر نتوان آن را باور کرد. طنز و طنازی از همین جا می‌آید. خیلی‌ها در مواقعی این تکنیک را خراب می‌کنند که به اندازهٔ کافی از اغراق و مبالغه استفاده نکرده باشند. آن‌ها بین اغراق‌های واقعاً بامزه و حرف‌های کلی گیر می‌کنند. فرض کنید کسی بگوید «من خیلی گرسنه‌ام، حتماً خیلی از این غذا خواهم خورد.» اگر پاسخ بدهید که «بله، اگر دستت برسد همه‌اش را می‌خوری. نگران ماها نباش، بالاخره یک چیزی برای خوردن پیدا می‌کنیم» در این صورت آن‌چنان که باید و شاید، مبالغه نکرده و کنایه‌تان خنده‌دار نخواهد بود. آن‌چه که این گفته را بدتر می‌کند آن است که طرف مقابل قرار است به تنهایی تمام آن غذا را بخورد. آن وقت است که با این حرفتان موقعیت زشتی ایجاد کرده و احتمالاً باعث شده‌اید تا دیگران به دست و پا بیفتند و دنبال غذای دیگری بروند.

این هم یک نمونهٔ بد دیگر. تصور کنید فردی بگوید «اخیراً آن‌قدر سرم

شلوغ بوده که نتوانسته‌ام لباس تازه‌ای بخرم » اگر پاسخ بدهید که «اوه، پس برای همین است که این اواخر لباس‌هایت به تنت زار می‌زنند.» طرف مقابل به‌طور طبیعی این انتقاد شما را به عنوان مسخره کردن خودش تلقی نمی‌کند، حتی اگر از ابتدا چنین قصدی داشته باشید. مشکل آن است که در واکنش شما به اندازهٔ کافی مبالغه وجود ندارد تا هر دو به این حرف بخندید و بنا نبوده که فقط یکی به دیگری بخندد. این شوخی به جای آن که مفرح به نظر برسد، احتمالاً باعث می‌شود طرف مقابل اخم کرده و حس کند به وی توهین شده است. بنابراین حقیقتاً یقین پیدا کنید که مبالغهٔ درستی کرده‌اید. در این صورت برای طرف مقابل روشن خواهد شد که دارید شوخی می‌کنید و هر دو خنده‌تان می‌گیرد. اگر در همین نمونه به طرف مقابل بگویید که «آره، دیدم که خیلی کار داری، چون گفته‌اند که کوه اورست را می‌خواهی از جایش دربیاوری»، یا بگویید «اوه، برای همین است که مثل بیخانمان‌ها این طرف و آن طرف می‌روی» این‌ها باعث خندهٔ بیش‌تری می‌شوند، غیر از این است؟ اما یادتان باشد که از اغراق‌هایی این‌چنینی خودداری کنید، چرا که ممکن است طرف مقابل را واقعاً ناراحت کنند.

سخن نیشدار بازیگوشانه

گاهی که طرف مقابل نسبتی منفی به خودش می‌دهد، ممکن است دچار بدفهمی شوید. فرض کنید کسی خودش را آدم بدی دانسته و قبول دارد که چنین فردی است. مثلاً موقعی که می‌گوید «من عاشق تماشای تلویزیون هستم.» ممکن است بگویید «آره، اما می‌دانی که تلویزیون جای دوستان را نمی‌گیرد، درست می‌گویم؟» در این‌جا چه کرده‌ایم؟ فرض کرده‌ایم که طرف مقابل از این که عاشق تلویزیون است و کسی را ندارد که با او وقت

بگذراند و برای همین، تنها انتخابش تماشای تلویزیون بوده؛ به حال خودش تأسف می‌خورد. این تعبیری منفی است و شما صرفاً با آن موافقت کرده‌اید. اگر کسی بگوید «من عاشق این پیراهن هستم»، ممکن است پاسخ شما این باشد «نگران نباش، ما پیراهنی می‌خریم که حقیقتاً قشنگ باشد و به تو بیاید.» در این‌صورت داوری و قضاوت طرف مقابل را به او برگردانده و علیه‌اش استفاده کرده‌ایم. اگر این جمله همراه با حالت بیانی درستی در چهره باشد، به عنوان یک حمله تلقی نخواهد شد. بلکه به عنوان یک شوخی بامزه به مذاق طرف مقابل خوش می‌نشیند.

یک نمونهٔ دیگر می‌تواند این باشد که فردی بگوید «همبرگرهای این‌جا حرف ندارند.» پاسخ شما می‌تواند این باشد «به گمانم خیلی وقت است که ذائقه‌ات را از دست داده‌ای، از بس که همیشه به جای صبحانه، سِرِلاک سرد [ترکیب گندم وشیر] خورده‌ای.» یا سرانجام در نمونهٔ دیگری، اگر طرف مقابل بگوید «او خوانندهٔ مورد علاقهٔ من است.» ممکن است بگویید «من تو با همدیگر بر روی سلیقه‌ات کار خواهیم کرد.» تکرار می‌کنم که حواستان به حالت صورتتان باشد. بین شوخی با دیگران و توهین به آن‌ها، مرز باریکی وجود دارد. مطمئن شوید نشانه‌های دیگری که به سوی طرف مقابل می‌فرستید، با این نکته که صرفاً دارید شوخی می‌کنید، همخوانی داشته باشند. حواستان به حالت چهره، لحن حرف زدن و زبان بدنتان باشد. لازم به ذکر نیست که باید مراقب آن‌هایی باشید که آدم‌های حساسی‌اند. برخی، صرف نظر از این که چه گفته‌اید، حرفتان را اهانت و هتاکی قلمداد کرده و نمی‌توانند بین شوخی و جدی مرزی قائل شوند. شاید بهترین راه این باشد تا زمانی که طرف مقابل را بهتر نشناخته‌اید، از این تمهید استفاده نکنید و تا آن موقع چیزی نگویید که امنیت ذهنی وی را به خطر بیندازد.

اگر حس کردید ناخواسته به طرف مقابل اهانت می‌شود، به سرعت و

بعد از آن حرف نیشدار، در چهارچوب همان شوخی، از او تعریف و تمجید کنید. در نمونهٔ پیراهن اگر گفته‌اید « نگران نباش، ما پیراهنی می‌خریم که حقیقتاً قشنگ باشد و به تو بیاید» و طرف مقابل حس کرده به او توهین شده، حرف دیگری بزنید که زهر جملهٔ قبلی را بگیرد. مثلاً بگویید «شوخی کردم، من هم دنبال پیراهنی هستم که به من بیاید. می‌آیی برویم خرید؟» الان، نه تنها صریحاً گفته‌اید که با او شوخی کردید، بلکه موقعیت را هم تغییر داده‌اید.

راه دیگر استفاده از سخنان نیشدار بازیگوشانه آن است که فرض کنید طرف مقابل به شما توهین کرده و نظرش نسبت به شما منفی است. شما واکنش نشان داده و طوری رفتار می‌کنید که دارید از خودتان دفاع می‌کنید. مثلاً در همان نمونهٔ بالا «او خوانندهٔ مورد علاقهٔ من است» و «من عاشق این پیراهن هستم»، تعبیر بدش آن است که انگار شما را با گفتن این‌حرف‌ها دست انداخته‌اند. «می‌دانم اما گوش‌هایم نمی‌شنوند، چون او خوانندهٔ مورد علاقهٔ من نیست» و «داری می‌گویی که هیچ وقت نمی‌توانم از فکر آن پیراهن بیرون بیایم؟» اگر روش‌های دیگر اصلاً جواب ندهند و طرف مقابل حرف پیش پا افتاده‌ای گفته باشد، دستکم می‌توانید با استفاده از کلمات و حالت صورت، شوکه شدن خود را به نمایش بگذارید. مثلاً وقتی کسی می‌گوید «من عاشق تماشای تلویزیون هستم»، می‌توانید بگویید که «وای خدایا، تلویزیون؟!» یک نمونهٔ دیگر زمانی است که فردی می‌گوید «این پیراهن افتضاح است» و شما می‌گویید «افتضاح؟! زده به سرت؟!»

این نمونهٔ آخر از آن نوع بدفهمی‌ها است که انتظارات طرف مقابل را به هم می‌ریزد. الگوی گفت‌وگو را به هم ریخته و «طعم» تازه‌ای به آن می‌بخشد. اگر این کار درست انجام شود، دیگران را از الگوی معمول یک گفت‌وگو رها ساخته و حس شوخ‌طبعی شما را پر رنگ می‌کند. برای

ایجاد بیش‌ترین تأثیر، بر روی حرکات بدن، نحوهٔ انتقال کلمات و حالات چهره‌تان تمرکز کنید. اگر این‌ها را رعایت کرده باشید، خواهید دید که چقدر راحت می‌توان وارد موضوع یک مکالمه شده یا از آن خارج شوید.

مرور کلی

- این فصل به شما خواهد آموخت که چگونه مثل یک دستگاه حاضرجوابی طنازانه عمل کنید. اگر از آن دسته افراد هستید که در یک مکالمه، خیلی دیر پاسخ‌های هوشمندانه می‌دهند، چنین تکنیک‌هایی کمک می‌کنند تا خیلی سریع‌تر عمل کنید. مهم این است که تفکرتان غیرخطی و غیرمعمول باشد و بیدرنگ هرچه را که به ذهنتان می‌رسد، نگویید و یادتان باشد که گفت‌و گو فرصتی است برای تفریح و سرگرمی و نه رد و بدل کردن اطلاعات.
- اگر کسی سر به سر شما می‌گذارد، دو روش وجود دارد که کمک می‌کند تا حاضر جواب باشید. یا حرف‌های نیشدار زده و مبالغه کنید و یا این کار را تا حد مضحک بودن یا جدی بودن پیش ببرید اما به وجه مثبت آن شوخی‌ها بپردازید.
- وقتی حاضر جوابی می‌کنید، مهم است که از لحن صحیح استفاده کنید و رفتارتان طوری باشد که بشود با طرف مقابل شوخی کرد. هیچ کس گستاخی و جسارت را دوست ندارد، برای همین باید بتوانید با استفاده از رفتار و حالات چهره و بدن‌تان با دیگران شوخی کنید. بعد از حاضر جوابی، تبسمی کنایه‌آمیز کرده و لحنی را به کار بگیرید که نشان ندهد رنجیده خاطر شده‌اید، بلکه خونسردی و لاقیدی شما را به نمایش بگذارد.

- چند تمهید بعدی ما مبتنی بر هنر بدفهمی و سؤتعبیر هستند. زنجیرهٔ شوخی‌ها نخستین تهمید است. زنجیرهٔ شوخی‌ها مجموعه‌ای از رد و بدل کردن شوخی‌های متکی به بدفهمی نسبت به حرف‌های معمولی طرف مقابل است. شما عامدانه سؤتعبیری را دامن می‌زنید و اگر طرف مقابل به دام آن افتاد، آن وقت وارد فضایی می‌شوید که به آن زنجیرهٔ شوخی‌ها می‌گویند و روی همین طول موج ادامه بدهید.
- تکنیک دیگر متکی بودن به بدفهمی مبالغه‌آمیز است تا نشان دهید که از حرف‌های معمولی فاصله گرفته و به جایی رسیده‌اید که می‌توانید رل بازی کردن را جایگزین کنید. واپسین تمهید مربوط به سؤتعبیر را می‌توان سخن نیشدار بازیگوشانه نامید، یعنی اندکی مسخرگی همراه با خوش خلقی به مکالمهٔ طرف مقابل اضافه کرده و باعث می‌شوید هر دو بزنید زیر خنده.

فصل چهارم: به شکلی بامزه چیزی را بخواهید

درونمایه‌ای در این کتاب که خیلی امید دارم آن را فرا گرفته باشید، بامزه بودن است. همیشه نیازی نیست که زور بزنید تا دیگران را سرگرم کنید یا مثل یک استندآپ کمدین، برایشان جوک تعریف کنید. اگر دائماً جوک‌های ریز و درشت تعریف کنید و سر و زبان دار به نظر برسید، احتمالش هست که تنفرانگیز و مبهوت شوید. همان طور که در فصل‌های قبلی دیدیم، هرگز نباید به این شکل شوخ و شنگ جلوه کنید. چیزی که باعث می‌شود خیلی از حرف‌ها بامزه و شوخ به نظر برسند، غیرمنتظره بودنشان است. اگر دائماً روی یک مدار حرکت کنید، شوخی‌هایتان قابل پیشبینی وحتی آزاردهنده خواهند شد، چون به سختی سعی دارید بر روی دیگران تأثیر بگذارید. تمرکز کتاب حاضر بر روی شوخ بودن شخصیت شما، آن هم به شکلی عادی و طبیعی است. فردی را تصوپر کنید که کفش‌های سرخ آتشین به پا کرده و تی‌شرتی پوشیده که دو گورخر را در حال مبارزه نشان می‌دهد. او سعی نکرده که آدم بامزه‌ای به نظر برسد، صرفاً رفتار و منش او در زندگی، به‌طور طبیعی وی را بیش‌تر به سوی خنده‌آور بودن سوق داده است.

شبیه‌سازی دقیق

برای این که بامزه باشید، نباید عامدانه تلاش کنید. برای تشریح آن‌چه که دیده و قیاس کرده‌اید، از شبیه‌سازی دقیق و بیگانه‌وار بهره ببرید. اصطلاحات متفاوتی برای ایجاد تأثیر کمیک وجود دارد. ممکن است بگویید که فلانی «بامزه» است اما می‌توانید بگویید که فلانی «آن‌قدر مرا می‌خنداند که فک‌هایم درد می‌گیرند.» ما در زبان روزمره تنبل هستیم و تصویرسازی نمی‌کنیم، در حالی که بخشی از بامزه بودن آدم‌ها به این بازمی‌گردد که اصطلاحات و عبارات روزمره را با چیزی‌هایی تعویض کنند که مطلوب‌تر و مساعدتر هستند. می‌توانید فردی را «نفهم» خطاب کنید اما می‌شود به وی «عقل کل» یا «ساده‌لوح» نیز گفت که بارمعنایی بیش‌تری داشته و به ندرت مورد استفاده قرار می‌گیرند و به اندازهٔ «نفهم» توهین‌آمیز نیستند. نمونه‌های دیگری وجود دارند که ذاتاً عبارات و کلمات بامزه‌ای بوده یا دستکم نامعمول‌اند:

- هَوَل
- باقالی
- ول‌معطل
- خیکی
- دَبَنگ
- شِر و وِر

منظور این نیست که باید اختصاصاً از این کلمات استفاده کرد، بلکه قطعاً طیفی از کلمات خلاقه یافت می‌شوند که می‌توانید به زبان روزمره‌تان اضافه کنید. گام نخست آن است که بدانیم معمولاً بیش از حد کسل‌کننده و تر و تمیز حرف می‌زنیم. جایگزین‌هایی مانند موارد بالا صرفاً بامزه نیستند،

بلکه ذهن ما را آکنده از تصاویری بامزه ساخته و افکار مختلفی به ذهنمان می‌آورند که کاملاً فارغ از چهارچوب مورد استفادهٔ چنین کلماتی است. فرهنگ لغات و مفهوم روزمرهٔ تصویرسازی‌های ذهنی ما به شدت ناقص‌اند و باید آن‌ها را تصحیح کنیم تا بدون تلاش و زحمت، جذاب‌تر و بامزه‌تر بشویم. یادتان هست که در دوران مدرسه کلمات جدید یا چند سیلابی را به ما یاد می‌دادند؟ ما باید آن‌ها را طوری وارد فرهنگ لغات ذهن‌مان می‌کردیم که باهوش و متبحر به نظر برسیم. من برای خودم این کار را انجام می‌دهم. هنگام حرف زدن یا توضیح یک موضوع، اگر کسری از ثانیه فکر کنیم و تغییر اندکی در نوع حرف زدن و نحوهٔ توضیحات‌مان بدهیم، به تفاوت‌های بزرگی دست خواهیم یافت. کسی که نکتهٔ بامزه‌ای را با استفاده از کلماتی تازه تعریف می‌کند، بیدرنگ توجه ما را جلب خواهد کرد تا آن که بخواهد خیلی ساده حرف بزند. حسن بزرگ چنین رویکردی آن است که فرهنگ لغات ما گسترده می‌شود. همچنین باعث می‌شود که در مواجهه با قیاس‌ها و ارتباطات ناشناخته و عجیب و غریب، بتوانیم به خوبی عمل کنیم. این نوع حرف زدن را مقایسه کنید با آن‌هایی که در پاسخ مخاطب‌ها «بله» و «عالی» را به کار می‌برند و همین باعث می‌شوند از نظر دیگران فردی غیرخلاق و خسته‌کننده به نظر بیایند.

خوب است که ارجاعات و اشاره‌های فرهنگی را بشناسیم تا بتوانیم جوک‌های بهتری تعریف کنیم. هرچند که برخی اصلاً چنین اشاره‌هایی را تشخیص نمی‌دهند و در نتیجه نمی‌دانند که شما دارید از چه حرف می‌زنید. نکته‌هایی که پیرامون یک موضوع همگانی به گوشمان می‌رسند، یکی از منابع مهم برای تعریف جوک و شوخی کردن با چنین موضوع‌هایی است. مثلاً مجموعهٔ تلویزیونی *بازی تخت و تاج* خیلی طرفدار داشت و مخاطبان اصطلاحاً به تماشای آن «اعتیاد» پیدا کرده بودند. در مواردی می‌توانید

بگویید «این شیرینی آن‌قدر خوشمزه است که مثل تماشای *بازی تاج و تخت* به آن معتاد شده‌ام» نکتهٔ مهم در این‌جا آن است که طرف مقابل بتواند این ارجاع فرهنگی را دریابد و از تضادی که با شوخی شما پیدا می‌کند، خنده‌اش بگیرد. باید مطمئن شوید که از یک اشارهٔ مناسب برای شوخی کردن استفاده کرده‌اید. برای همین باید حواستان به سن و سال طرف مقابل و چهارچوب بحث باشد. همچنین باید از ارجاعاتی استفاده کنید که حال و هوای اجتماعی اطرافیان شما در آن منعکس شده باشد. مثلاً ممکن است به جای این که بگویید که پسرخاله‌تان مبتکر و خلاق است، می‌توانید بگویید «او دست استیو جابز و بیل گیتس را از پشت بسته است!» البته یادتان باشد که مخاطب شما باید در سن و سالی باشد که دنیای کامپیوتر، ویندوزو اینترنت را بشناسد و با آن‌ها سر و کار داشته باشد. در این صورت احتمال بیش‌تری وجود دارد که شوخی شما کاربردی دقیق پیدا کند. تلاش چندانی لازم ندارید تا عبارات تازه‌ای به فرهنگ لغات خودتان افزوده و تبدیل به شخصیتی کاملاً تازه شوید. بدبختانه، ما فقط یک بار فرصت داریم تا در نخستین دیدار، بر روی دیگران بگذاریم و این فرصت هرگز تکرار نخواهد شد، بنابراین آن را از دست ندهید.

سه‌گانهٔ کمیک

سه‌گانهٔ کمیک یکی از ساده‌ترین و آشناترین شوخی‌هایی است که در دنیا به رسمیت شناخته شده‌اند.. ممکن است ندانید اما بارها و بارها در زندگی آن را شنیده‌اید. پیش از آن که در مکانیسم آن کندوکاو کنیم، به یک نمونهٔ سریع از آن توجه کنید. *می‌دانی چه چیزی را در قهوه خیلی دوست دارم؟ بالا بردن انرژی، رایحه‌اش و تأثیری که روی زرد شدن دندان‌ها دارد.*

سه‌گانهٔ کمیک قدرتش را از شرطی شدن مردم در برابر روند ارائهٔ اطلاعات به دست می‌آورد. سه‌گانهٔ کمیک، مفهومش را از گروه‌های سه‌تایی می‌گیرد. به الگوهای سه‌تایی فکر کنید که در تمام شئون زندگی ما جریان دارد. این الگوها همه‌جا هستند. سه قانون نیوتن، داستان سه موطلایی و سه خرس، سه خوک کوچولو. سه بخش یک شوخی. ساختار سه‌پرده‌ای داستان. *فرشتگان چارلی*. کاپیتان کرک، اسپاک و دکتر مک‌کوی در *پیشتازان فضا*، سه کله پوک. تثلیث. نکته‌ای در عدد سه و نحوهٔ تشخیص آن از سوی مغز وجود دارد. چنین چیزی در روش مدیریت نیز وجود دارد و متخصصان از آن به شکل مؤثری استفاده می‌کنند تا اطلاعات را آموزش داده و توزیع کنند. مثلاً کوین کروز متخصص مدیریت به این دلیل معروف است که هر بار صرفاً سه بخش از اطلاعات را به دیگران ارائه می‌کند. به این ترتیب، دیگران می‌توانند تمرکزشان را حفظ کرده و حواسشان پرت نشود. برخی می‌گویند اگر نتوانی موضوعی را به سه بخش تقسیم کنی، ذاتاً نمی‌شود درباره‌اش حرف زد.

حتی می‌شود این‌گونه گفت: مغز انسان به طور قطع ظرفیت بیش‌تر حفظ کردن را دارد اما بیش‌ترین تأثیر، چه کمیک و غیر کمیک با استفاده از قاعدهٔ سه‌گانه به دست می‌آید. این پس‌زمینه‌ای برای استفاده از تکنیک سه‌گانهٔ کمیک است. وقتی فهرستی از سه‌گانه‌ها فراهم می‌آورید، درواقع فهرستی از سه‌گانه‌های مشابه را ارائه می‌کنید. آن‌ها حتی می‌توانند مترادف باشند. مثلاً دربارهٔ مدل تازه‌ای از اتومبیلی که به بازار آمده و مهیج، بامزه و ابتکاری است. هنگام فراهم کردن هر فهرستی هدف و مقصودی در کار است و از آن برای تأکید همه‌جانبه بر روی همان هدف استفاده می‌شود، چرا که مردم، صرفاً در یک جهت به فکر کردن می‌پردازند.

سه‌گانهٔ کمیک به این دلیل دیگران را به تعجب وامی‌دارد، چون انتظار

دارند که یک مسیر فکری ادامه پیدا کند. از نظر آن‌ها دو مسیر فکری، چندان تفاوتی با یک مسیر ندارد. آن‌ها انتظار دو مسیر فکری را هم دارند اما مسیر سوم آن‌ها را به شگفتی می‌اندازد. تنش جملهٔ اول و دوم از بین می‌رود وهمین باعث خنده می‌شود. آن‌چه باعث می‌شود که جملهٔ سوم شوخ به نظربرسد، شگفتی و غیرمنتظره بودن ماهیت آن است. بیایید یک لحظه از بحث انتزاعی خارج شده و به شکل عینی به این موضوع نگاه کنیم: دو جملهٔ نخست یک شوخی، ممکن است مثبت بوده و جملهٔ سوم می‌تواند منفی باشد یا برعکس. اکنون کم‌تر از نظر ذهنی دچار اغتشاش می‌شویم. یک نمونهٔ شناخته شده از سه‌گانهٔ کمیک را مارک تواین نویسندهٔ معروف دربارهٔ سوابق حکومت‌ها و چگونگی تحلیل آن‌ها ارائه می‌کند: «آن‌ها دروغ می‌گویند، دروغ‌های خیلی بدی می‌گویند، و آمار این دروغ‌ها را ارائه می‌دهند.»

هیچ کسی دوست ندارد به او دروغ بگویند. وقتی سیاستمداران در جهت منافعشان به ما دروغ می‌گویند، احساس بی‌عدالتی کرده و آزرده می‌شویم. خصوصاً بخش «دروغ‌های خیلی بد» برای ما به شدت آزاردهنده‌اند، زیرا به شکل تردستانه‌ای سر مردم را کلاه می‌گذارند. ما خشمگین می‌شویم. انتظار داریم که بخش آخر این حرف مارک تواین، تجلی این فساد و چیزی شبیه این باشد «دروغ‌هایی که خواب را از چشم شما می‌گیرند.» این یک نتیجه‌گیری منطقی است، مگر نه؟ در عوض، موقعی که او به آمارها اشاره می‌کند، به حیطهٔ دیگری پرتاب می‌شویم. آمار و محاسبات، نقطهٔ مقابل دروغ‌گویی‌اند و فرض بر این است که نمی‌شود در آن‌ها تلقب و دستکاری کرد. مردم به‌طور غریزی به آمارها اعتماد دارند. بنابراین، نتیجه‌گیری مارک تواین در نقطهٔ مقابل دو عنصر ابتدایی مثلث وی قرار می‌گیرد.

یک نمونهٔ دیگر از سه‌گانهٔ کمیک این گفتهٔ کریس راک، بازیگر و استنداپ کمدین امریکایی است:«زن‌ها صرفاً به سه چیز در زندگی نیاز دارند: غذا، آب و تعریف و تمجید.» این نقل قول بامزه است، چون آب و غذا به هم ربط دارند. قصد و غرض این گفته، به سادگی هرچه تمام‌تر مبتنی بر معاش و نیازهای اساسی بشری است. معمولاً وقتی می‌گویند که به سه چیز نیاز دارید تا زنده بمانید، در جزء سوم احتمالاً منتظریم که بگویند هوا یا سرپناه. کریس راک حس انتظار ما را از بین می‌برد و جزء سوم را با گفتن «تعریف و تمجید» تکمیل می‌کند که موضوع مهمی در زندگی زنان نیست و به همان نسبت در نقطهٔ مقابل مایحتاج اساسی زندگی قرار می‌گیرد.

در مجموعهٔ *نظریهٔ بیگ‌بنگ* شلدون کوپر از یک سه‌گانهٔ کمیک استفاده می‌کند و در حالی که کباب بزه می‌جود، می‌گوید «تمدن یعنی یونانی‌ها...آن‌ها علم و دموکراسی به ما یاد دادند... و تکه‌های کوچک گوشت سوخته که بوی عرق بدن می‌دهند!» دو بخش نخست که علم و دموکراسی باشند، مثبت‌اند. سپس او از غذای یونانی‌ها انتقاد می‌کند و در چرخشی غیرمنتظره، از مسیر تفکر مثبت روی برمی‌گرداند.

یک نمونهٔ دیگر مربوط به جان استوارت مجری سابق برنامهٔ *نمایش روزانه* است: «من روزشکرگذاری را به همان شکل قدیم جشن می‌گیرم. همسایه‌ها را به خانه‌ام دعوت می‌کنم، حسابی خوش می‌گذرانیم و بعد آن‌ها را می‌کشم و خانه‌هایشان را تصاحب می‌کنم.» دو نکتهٔ مثبت و یک نکتهٔ منفی. جان استوارت با تاریخ بومی‌های امریکایی و مهاجران اروپایی شوخی می‌کند. وقتی نخستین مهاجرین انگلیسی یه نیوانگلند پا گذاشتند، خیلی بهشان سخت گذشت و از گرسنگی در حال مرگ بودند. امریکایی‌های بومی به آن‌ها نشان دادند که چگونه دانه‌های صحیح بکارند تا غذای درستی پیدا کنند و آن‌ها توانستند در این محیط تازه دوام آورده و غذای کافی به

دست آورند و در نتیجه مهاجرنشین‌ها جان به در بردند. برای بزرگداشت چنین روزی و از ۱۸۶۳ روز شکرگذاری جشن گرفته می‌شود و استوارت در چهارچوبی تاریخی با روز شکرگذاری شوخی کرده و همچنین یادآوری می‌کند که چگونه علیه بومی‌های این کشور با خشونت رفتار شد. حالا بیایید ارکان سه‌گانهٔ کمیک را بررسی کنیم.

گام اول: به موضوع یا درونمایه فکر کنید

تقریباً هر چیزی با دو وجه متضاد می‌تواند به کار گرفته شود. خیلی از چیزها دستکم یک وجه مثبت دارند یا وجهی منفی دارند و یا می‌توان به نوعی در آن‌ها اغراق کرد که تضاد جالبی با وجه مثبت پیدا کنند. همان‌طور که دیدیم، غذاهای متفاوت، جنسیت، موقعیت‌ها و غیره می‌توانند مورد استفاده قرار گیرند. در چنین موردی ما از درونمایهٔ قهوه استفاده خواهیم کرد.

گام دوم: دو مورد مثبت یا منفی را فهرست کنید

دو نکته‌ای را فهرست کنید که به شکلی مثبت یا منفی به قهوه مربوط هستند. مثلاً پرانرژی بودن، بیدار ماندن، عادی شدن خوردنش، بوی قهوه. این‌ها توصیف‌های عموماً مثبتی هستند که هنگام فکر کردن به قهوه به ذهن ما می‌رسند. یادتان باشد که همه موافقند که این‌ها نکته‌های خوب قهوه هستند. ممکن است برخی قبول نداشته باشند که عطر و طعم قهوه، می‌تواند نکتهٔ مثبتی باشد اما خیلی‌ها با عادت به خوردن قهوه و پرانرژی بودن آن موافق هستند.

گام سوم: یک نکتهٔ مثبت و یک نکتهٔ منفی را فهرست کنید

اکنون سراغ مسیر متضادی می‌روید که در گام دوم به آن پرداخته‌اید. خب، چه چیز منفی در مورد قهوه وجود دارد؟ دندان‌ها را لک می‌کند، کافئین خون را بالا می‌برد، اعتیادآور است، روی لباس سفید لک باقی می‌گذارد، تولید و عرضه‌اش انحصاری است.

گام چهارم: همه را کنار هم بگذارید

«هر روز صبح قهوه می‌نوشم، عاشق رایحهٔ آن هستم، این که بیدارم نگه می‌دارد و همیشه روی پیراهنم لک به جا می‌گذارد.» دقت کردید که چگونه دو جملهٔ ابتدایی انتظاری در ما ایجاد می‌کند و سپس در جملهٔ آخر با موردی کاملاً متضاد روبرو می‌شویم؟ این هم یک نمونهٔ دیگر و این بار سه‌گانهٔ کمیک تکمیل شده‌ای را با هم مرور می‌کنیم: «من همه چیز او را دوست دارم. تبسمش، حالاتش و این که هیچ وقت دعوتم را برای شام نمی‌پذیرد.» در این‌جا فردی را در نظر دارید و با خصیصهٔ مثبت او شروع می‌کنید، سپس حالت حسی شما تغییر کرده و سراغ وجه منفی وی می‌روید. این انتظار را نداشته باشید که از ابتدا این سه‌گانهٔ کمیک به نتیجهٔ مطلوبی برسد. بعد از مدتی تمرین، می‌توان نتیجهٔ خوبی از آن گرفت. سه‌گانهٔ کمیک را پیچیده نکنید و سعی‌تان این باشد که آن را سیاه و سفید، و مثبت و منفی ببینید. به تدریج و با مهارت یافتن در آن، می‌توانید مهیای به کارگیری‌اش باشید. بهترین بخش این تکنیک آن است که می‌توان دو مفهوم مثبت را فهرست کرده و در عین حال به مفهوم منفی فکر کرد و هر سه را به شکلی خودانگیخته به سامان رساند.

گمراه ساختن به حد کافی

گمراه ساختن به این معنا است که چیزی را می‌گویید و بیدرنگ نقطهٔ مقابل آن را به زبان می‌آورید. مثلاً «این یک راز است، اما عیبی ندارد، الان بهت می‌گویم.» یا «این نمایش خیلی خوب است، اما دست اندرکارانش چیزی غیر از این می‌گویند.» این موضوع ممکن است گیج‌کننده به نظر برسد اما چیزی نیست مگر تقسیم یک جمله به دو قسمت. نکته‌ای را در بخش نخست می‌گویید، سپس نقیض آن را بیدرنگ در بخش دوم به زبان می‌آورید. در وهلهٔ اول، دیگران دقیقاً متوجه نمی‌شوند که چه گفته‌اید و بخش طنازانهٔ آن از همین گیج‌کننده بودن مقدمه ایجاد می‌شود. شما در یک جمله، هم مثبت حرف زده‌اید و هم منفی یا برعکس. بخش دوم جمله همان است که دیگران به آن واکنش نشان می‌دهند، در حالی که نوعاً بخش اول است که زمینه‌چینی می‌کند. بخش دوم جملهٔ شما همان اصل مطلب است.

این فرمول راز طنازانهٔ جمله‌هایی از این قبیل است: «من خیلی سگ‌ها را دوست دارم اما بدم می‌آید نگاهشان کنم، صدایشان را بشنوم یا لمسشان کنم.» یا «آب میوه‌ها خیلی خوشمزه هستند. نکند آن‌ها را با میوه‌های لهیده درست می‌کنند؟» چرا گمراه ساختن مخاطبان جواب می‌دهد؟ خیلی از ماها سعی داریم آدم های مؤدبی باشیم. بارها لفظ قلم حرف می‌زنیم اما چیزی را که واقعاً احساس می‌کنیم، به زبان نمی‌آوریم. بخش نخست گفتهٔ گمراه‌کننده همان است که دیگران انتظار شنیدنش را دارند، یعنی مؤدبانه حرف زدن. سپس، ساز مخالف را کوک می‌کنید و مقداری از واقعیت را می‌گویید که با چیزی که دیگران انتظار شنیدنش را دارند، همخوانی ندارد و این مقدمه‌ای برای ایجاد فضایی طنازانه خواهد بود. همان‌طور که احتمالاً دیده‌اید، در تبسم‌های طعنه‌آمیز از گمراه ساختن استفاده می‌کنند تا اثری کمیک ایجاد

شود. گمراه ساختن مخاطب، نه از حیث اهمیت اما به هر ترتیب، شیوه‌ای بامزه برای بیان احساسات دربارهٔ این یا آن موضوع است. اگر واقعاً حس خاصی نسبت به یک موضوع دارید، پس گمراه ساختن مخاطب را به کار بگیرید! «نقطهٔ مقابل فلان نکته، اما دقیقاً خود همان نکته» تقریباً همیشه بهتر از این است که بگوییم «خدایا، از فلان نکته متنفرم.»

سخن کنایه‌آمیز شیوه‌ای است که مردم با استفاده از آن چیزهایی را می‌گویند، بی آن که آن‌ها را به زبان بیاورند. گمراه ساختن مخاطب در میان بسیاری رواج دارد. چندلر بینگ در مجموعهٔ تلویزیونی *دوستان* طوری حرف می‌زند و بر روی برخی کلمات فشار می‌آورد که بیدرنگ می‌فهمیم دقیقاً عکس آن را در نظر دارد. سخن کنایه‌آمیز در جامعه مانند یک سر نخ به کار گرفته می‌شود، هم چیزی را بیان می‌کنند و هم آن را به صراحت به زبان نمی‌آورند. این به نوعی یک تمهید عالی برای ایجاد تغییر در موضوع‌هایی است که با آن‌ها راحت نیستید یا اشاره به نکته‌ای غیرعادی در یک گفت‌وگو است. این تکنیک نوعی عبور کردن از طنابی باریک و اجتناب از سقوط در چاه عمیق انفعال و تهاجم است. بسیاری از ماها در یک سطحی این حس را داریم که می‌توان از عهدهٔ چنین تکنیکی برآمد. حتی این تکنیک می‌تواند بنیان حس شوخی طبعی مخصوص به خود ما را تشکیل دهد. استندآپ کمدین‌ها اغلب از این تکنیک استفاده کرده و به نتایج تأثیرگذاری دست می‌یابند. در گذشته، بی آن که حتی از وجود چنین تکنیکی خبر داشته باشیم، از آن استفاده کرده‌ایم. این تکنیک بیش‌تر مواقع به عنوان شوخی دوستانه و یا با آشنایانی استفاده می‌شود که با آن‌ها راحتیم و می‌توانیم چیزی بگوییم که منظوری غیر از آن داریم. در نظر بگیرید که در محل کار خطایی از ما سر زده، مثلاً یادمان رفته پرونده‌ای را که قرض گرفته‌ایم، پیش از موعد برگردانیم. اگر همکاری که احساس نزدیکی با ما

می‌کند، به شوخی چیزی در این باره بگوید، ممکن است از تکنیک گمراه ساختن مخاطب استفاده کرده و بگوییم «وه، آره، کارم خیلی بد بود، حتماً فردا تیتر اول همهٔ روزنامه‌ها خواهد شد!» اما اگر مسوؤل قسمت به این دلیل شما را بازخواست کند، احتمالاً نمی‌توانید از این تکنیک استفاده کنید.

این تکنیک معمولاً برای این به کار می‌رود که سر به سر کسی بگذاریم یا با موضوعی شوخی کنیم. یادمان باشد که این کار به شدت بستگی به طرف مقابل نیز دارد. اگر دور و بر شما کسی اهل شوخی است و چنین حس طنازی در وی هست، از این نوع حرف زدن شما خیلی لذت خواهد برد. اما اگر کسی باشد که این نوع شوخی‌ها را دوست ندارد، یا از این بابت احساس ناامنی می‌کند و یا از شما خوشش نمی‌آید، به راحتی ممکن است این تلاش شما برای شوخی و گمراه کردنش را توهین به خودش قلمداد کند. وی ممکن است فکر کند که دستش انداخته‌اید، در حالی که هدف شما این نبوده است. استفاده از این تکنیک در چهارچوبی غلط باعث می‌شود دیگران فکر کنند فاقد همدلی هستید یا از آن بدتر، بذله‌گویی شما قرار است به دیگران آسیب برساند. برخی هم اصولاً این نوع شوخی را دوست ندارند و فرقی برایشان نمی‌کند که هدف شما چه بوده است. این جور آدم‌ها حس نمی‌کنند بهشان توهین شده و فقط به هم می‌ریزند. برای همین از چنین احساساتی اجتناب می‌کنند. به هر حال اگر چهارچوب درستی را انتخاب کنید، در چشم دیگران دوست‌داشتنی‌تر خواهید شد و همچنین باهوش‌تر و بذله‌گو تر به نظر می‌رسید. برخی اجتماعات دوستانه، از هر شکلی از گمراه ساختن استقبال کرده و به دنبال چنین شوخی‌هایی هستند.

حال که چهارچوب صحیح این تکنیک برایتاندمشخص شد، گام بعدی مهارت در عناصر آن و اطمینان از این است که به کسی توهین نخواهد شد و به طرز صحیحی این شوخی سر و سامان داده می‌شود. اگر دوست و

رفیق رنجیده خاطری این شوخی را بهتر متوجه شود، چه بسا از این شوخی خوشش بیاید. از نظر خیلی‌ها گمراه ساختن طرف مقابل، *خلاف واقع حرف زدن دربارهٔ یک نکتهٔ معقول* (۱) *یک احساس درونی* (۲) *یا یک فکر و اندیشه* (۳) *است*. در این تکنیک، حرف متناقضی دربارهٔ یک موقعیت می‌زنید و یا بر روی تأثیر این حرف تأکید می‌کنید یا از آن رد می‌شوید.

یک نکتهٔ معقول: باب وقتی در اداره است، بازی کامپیوتری می‌کند.

گفته‌ای متناقض: *باب؟ تا آن‌جایی که من خبر دارم، تو تنها کسی هستی که در اداره بیش از همه کار می‌کند.*

حس درونی یا یک فکر: مضحک است که باب دائماً در اداره با کامپیوتر بازی می‌کند.

ز: *باب لیاقت دارد که جایزهٔ بهترین کارمند اداره را دریافت کند.*

این هم یک نمونهٔ دیگر

یک نکتهٔ معقول: این اواخر ترافیک به شکل شگفت‌انگیزی زیاد شده است.

گفته‌ای متناقض: *وقتی که مقصد ما این قدر نزدیک است، لازم است چه کنیم؟*

حس درونی یا یک فکر: من خیلی از ترافیک بدم می‌آید.

گفته‌ای متناقض: *این ترافیک بهترین بخش زندگی من است.*

این، نخستین و عمومی‌ترین کاربرد گفتار متناقض و گمراه ساختن محاطبان است. حالا بیایید چهارچوب انواع مختلف این تکنیک را بررسی کرده و ببینیم دقیقاً چه زمانی و کجا می‌توان از آن استفاده کرد. شگفت‌زده خواهید شد، وقتی ببینید این پتکنیک تا چه اندازه چه اندازه وابسته به فرمول‌بندی است، روشمند و البته متکی به طنز و طنازی است. موقعی که فردی حرفی می‌زند یا کاری می‌کند که آشکار و واضح است، شما هم واکنشی به همان اندازه آشکار از خودتان نشان می‌دهید.

باب: «این جاده خیلی طولانی است.»

شما: «تو خیلی تیزبین هستی.»

باب:«امروز خیلی هوا داغ است!»

شما: «می‌بینم که حسابی آموزش هواشناسی دیده‌ای.»

باب بیچاره: «منوی غذاای این‌جا خیلی طولانی است.»

شما: «خوشحالم که خواندن را یاد گرفته‌ای!»

کاربرد بعدی تناقض‌گویی در زمانی است که اتفاق بدی می‌افتد. شما در برابر یک اتفاق خوب یا بد از خودتان واکنش نشان می‌دهید. اگر آن رخداد خوب باشد، حرفی می‌زنید که واکنش بدی نسبت به آن است؛ اگر بد باشد، واکنش خوبی نشان می‌دهید.

باب: «من لیوان قهوه‌ام را انداختم زمین.»

شما: «تو همیشه آدم برازنده‌ای بوده‌ای.»

باب: «نمرهٔ ریاضی‌ام خیلی بد شده.»

شما: «حالا دیگر متوجه شدم وقتی ماشین حسابم خراب شد، باید سراغ چه کسی بروم.»

شما می‌بینید که باب بیچاره لیوان قهوه از دستش می‌افتد و می‌گویید «تو می‌توانستی یک توپ‌گیر حسابی توی بیسبال بشی!»

در تناقض‌گویی، انتقال صحیح جمله‌ها حیاتی است. این باعث می‌شود که تفاوت میان خندیدن دیگران به شوخی طعنه‌آمیز شما یا جدی بودن‌تان به عنوان یک آدم بی‌چاک و دهان، در نظر گرفته شود. همچنین، یادتان باشد که طعنه و کنایه یکی از تکنیک‌هایی است که برای ایجاد طنز و شوخی، بیش از حد مورد استفاده قرار می‌گیرد. آن را با مضایقه اما به شکلی اثرگذار به کار بگیرید. باید مشخص باشد که طعنه می‌زنید و به دیگران نشانه‌ای ارائه کنید که منظورتان طعنه و کنایه بوده است. در غیر این‌صورت، به دلیل

عدم یقین، معذب خواهند شد و نمی‌دانند جدی هستید یا سعی کرده‌اید بامزه باشید.

مهم‌ترین شیوهٔ همگانی در تناقض‌گویی و دست انداختن طرف مقابل، ترکیب صورت سرد و بیروح و تبسم یا پوزخندی توأم با کج و کوله کردن دهان است. در حین تناقض‌گویی صورتتان نباید هیچ حالتی داشته باشد و نباید بخندید. باید کاملاً جدی به نظر برسید. سپس می‌زنید زیر خنده تا از تنش ایجاد شده کاسته و سر نخی از منظور اصلی‌تان به دیگران بدهید.. اکنون که متوجه شدید حرف‌های تناقض‌آمیز را چگونه باید گفت، این را هم بدانید که نحوهٔ واکنش نشان دادن و این که مخاطب خوبی باشید، نیز مهم است. حالا وانمود کنید که شما همان باب بیچاره هستید و به جایش پاسخ بدهید.

باب: «این جاده خیلی طولانی است.»

شما: «تو خیلی تیزبین هستی.»

باب: «تو که می‌دانی. من مثل یک عقاب هستم.»

باب:«امروز خیلی هوا داغ است!»

شما: «می‌بینم که حسابی آموزش هواشناسی دیده‌ای.»

باب: «من تا مغز استخوان هوا را حس می‌کنم. از اول همین‌طوری بوده‌ام.»

باب بیچاره: «منوی غذاای این‌جا خیلی طولانی است.»

شما: «خوشحالم که خواندن را یاد گرفته‌ای!»

باب:«من تا ده هم بلدم بشمارم»

باید چیزی را که طرف مقابل به شکل ضمنی می‌گوید، تقویت کرده و وسعت ببخشید. این برایتان آشنا نیست؟ این توجه به چیزی است که بد دانسته می‌شود: یک حاضر جوابی طنازانه! اگر به این ترتیب به گفته‌ای

تناقض‌آمیز واکنش نشان بدهید، پیوستگی ماهرانه‌ای ایجاد می‌کنید. خیال مخاطبان راحت می‌شود وموقعیت بامزه‌ای به وجود آورده و پتانسیل بسیار بیش‌تری برای شوخی در اختیار خواهید داشت. مهم‌تر آن‌که نام شما به عنوان کسی که نمی‌تواند با دیگران شوخی کند، مطرح نخواهد شد.

البته تناقض‌گویی یک وجه منفی نیز دارد. خیلی از کسانی که متکی به طنازی‌هایی از این دست هستند، این کار را به شدت ناخودآگاه انجام می‌دهند یا عملاً پشت نقاب شخصیت‌های پرخاشجو و بی‌اراده قرار می‌گیرند. آن‌ها دائماً از این کار به عنوان یک مکانیسم دفاعی استفاده می‌کنند تا احساسات واقعی‌شان را پنهان سازند. آن‌ها از این رویکرد برای نادیده گرفتن احساسات منفی خود استفاده می‌کنند. چنین افرادی ممکن است به همین دلیل با شما این‌گونه رفتار کنند، بنابراین مهم است بدانید که دیگران چگونه حمله‌های شرورانه و ناخودآگاه خود را پله‌پله افزایش می‌دهند. در چنین مواردی استفاده از تکنیک گمراه ساختن و دست انداختن،چنین افرادی را تشویق به ادامه می‌کند و این نشان می‌دهد که امکان استفادهٔ غلط از این روش وجود دارد. اگر پی بردید که فردی به شکلی بی‌اراده و پرخاشجویانه، بیش از حد به شما کنایه می‌زند، با وی وارد گفت‌وگو شده و به شکل مؤدبانه‌ای متوجه‌اش کنید که این رفتارش حس خصومت‌آمیزی به وجود می‌آورد، حتی اگر چنین منظوری نداشته باشد.

بعد از آن، گوشه و کنایه را داریم. گوشه و کنایه نوعی شوخی است که بسیار به تناقض‌گویی و ایجاد ابهام در ذهن طرف مقابل نزدیک است و اغلب، با آن اشتباه گرفته می‌شود. در فرهنگ لغت، تعریف رسمی‌اش چنین آمده است: «بیان معنا با استفاده از زبانی که به طور طبیعی، حاکی از نقطهٔ مقابل آن را دارد و نوعاً برای شوخی یا تأکید بر نتیجه و هدفی مورد استفاده قرار می‌گیرد.» این تعریف به نحوی، تفاوت‌هایی با تناقض‌گویی دارد. اول

این که، گوشه و کنایه عموماً به موقعیت‌ها و رخدادها می‌پردازد و نه به مردم. گاهی یک اتفاق، نقطهٔ مقابل انتظاری است که داریم. گوشه و کنایه مانند آبی است که بر آتش بریزند و کاملاً پیداست که شوخی هست و تناقض‌گویی محسوب نمی‌شود. البته معمولاً تناقض‌گویی، ماهیتاً زیان‌آور است. شما چیزی به زبان می‌آورید که منظورتان همان نیست. تناقض‌گویی و دست انداختن طرف مقابل، یعنی«استفاده از گوشه و کنایه برای استهزاء یا تحقیر کردن»

بنابراین مشخص است که وقتی فردی می‌گوید «این جاده خیلی طولانی است.» و جواب می‌دهید «تو خیلی تیزبین هستی.»، گوشه و کنایه نیست، چون عنصر استهزاء ذاتاً در چهارچوب اظهار نظر قبلی وجود دارد. گوشه و کنایهٔ طنازانه موقعی است که چیزی خلاف انتظار پیش می‌آید. یک راه دیگر برای تشخیص گوشه و کنایه آن است که حرفی بزنید اما منظورتان صد و هشتاد درجه فرق دارد. به عبارت دیگر، حرف‌ی که از دهان‌تان بیرون می‌آید، با حسی که دارید، تفاوت می‌کنند. اگر گرسنه‌تان باشد، یک گفتهٔ توأم با گوشه و کنایه، چیزی شبیه این است «آن قدر سیرم که باید به شکمم استراحت بدهم. انگار یک بره را درسته قورت داده‌ام.» طنازی همراه با گوشه و کنایه، قدرتش را از تضادها کسب می‌کند. میان فهم حقیقت و خودِ حقیقت تفاوت وجود دارد. در بسیاری موارد، طنازی همراه با گوشه و کنایه، در ناراضی بودن طرف مقابل نسبت به افکار ما و تلاش وی برای خنثی کردن آن‌ها ریشه دارد. زمانی که شیوهٔ نگریستن ما به دنیا، متضاد با آن چیزی است که واقعاً هست، این ممکن است باعث خنده شود.

معمولاً زمانی گوشه و کنایهٔ آمیخته به طنازی راتبه کار می‌بریم که بخواهیم به شکلی بامزه واکنش نشان دهیم. مثلاً پرنده‌ای روی علامتی نشسته که رویش نوشته‌اند، «ورود پرندگان ممنوع»، این کنایهٔ آمیخته به طنز

است. علامت را آن‌جا قرار داده‌اند تا پرنده‌ای به آن محیط وارد نشود و حالا پرنده‌ای روی همان علامت نشسته است. به این ترتیب علامتی که می‌گوید در این محیط قطعاً پرنده‌ای وجود نخواهد داشت، مضمحل شده است. نمونهٔ دیگر اتومبیل سازمان ترافیک است که خودش همراه با اتومبیل‌های دیگر دو ساعتی است که در ترافیک گیر کرده‌اند. شما انتظار دارید سازمان ترافیک به وظیفه‌اش عمل کند که همان سازماندهی ترافیک شهری است اما خودشان توی ترافیک مانده‌اند. این وضعیت عمیقاً کمیک و کنایی است.

وضعیت کنایی معادل یافتن تضادها و قضاوت بامزه وخلاقانه در برابر آن‌ها است. همان‌طور که دو نمونهٔ بالا این را نشان دادند اما طنازی کنایی، بیش از آن که خودانگیخته یا خلاق باشد، به مشاهده و ملاحظه کردن مربوط می‌شود. ماها احتمالاً به دنبال این هستیم که به نکته‌های کنایی در چیزهایی اشاره کنیم که با آن‌ها برخورد داریم. اما طنز کنایی زمانی خودش را نشان می‌دهد که عامدانه به معنایی متضاد با آن‌چه که گفته‌ایم، نظر داریم. وقتی به این فکر می‌کنیم که چگونه در یک مکالمه طنازانه حرف بزنیم، حقیقتاً دلمان می‌خواهد ببینیم چطور می‌شود در یک لحظه دو پیام به طرف مقابل انتقال داد..

کلمات در برابر لحن

یادتان باشد که گوشه و کنایه، بیش‌تر به مشاهدهٔ تضادها مربوط است. برای تشخیص کنایه و دست انداختن، می‌توان گفت که اگر چیزی را دیدیم، درباره‌اش به کنایه حرفی می‌زنیم اما اگر از حرف خاصی استفاده کردیم، بسیار محتمل است که داریم آن را دست می‌اندازیم

«من آدم مردمداری هستم، مردم دوستم دارند!»

«الان خیلی خوشحالم. دارم حال می‌کنم» این حرف‌ها با اوقات تلخ و با ترشرویی بسیار گفته می‌شود.

«دلم می‌خواد خفه‌ات کنم. خیلی اذیت می‌کنی.» این‌ها با لحنی بسیار شیرین و بامزه گفته می‌شود.

می‌توانید از هر دو لحن استفاده کنید: لحن مثبت با کلمات منفی یا کلمات منفی با لحن مثبت. اگر برای طرف مقابل روشن باشد که منظورتان چی هست، بدانید که درست حرف زده‌اید. اگر هنگام استفاده از چنین روشی دچار بدفهمی شدید، معنایش آن است که لحن شما به اندازهٔ کافی واضح نبوده است.

کلمات در برابر زبان بدن

گاهی حرفی می‌زنید اما زبان بدن، حالات چهره و دیگر نشانه‌های غیرکلامی شما، چیز متفاوتی را فریاد می‌زنند. نمونه‌های قبلی را در نظر بگیرید، با این تفاوت که لحن، زبان بدن و حالات چهره، نقطهٔ مقابل حرف‌هایی باشند که زده‌اید.

«من آدم مردمداری هستم، مردم دوستم دارند!»

این را می‌توان با اخم شدید بیان کرده و با دستتان ادای سر بریدن را درآورید تا نشان بدهید از مردم متنفر هستید.

«الان خیلی خوشحالم. دارم حال می‌کنم» را می‌توانید با تکان دادن سر و با چهره‌ای حاکی از انزجار نشان دهید که مهیای شروع یک حمله‌اید.

«دلم می‌خواد خفه‌ات کنم. خیلی اذیت می‌کنی.» این را می‌توان با تبسمی فرشته‌گون بیان کرد و سعی داشت در ملایمت طرف مقابل را در آغوش گرفت و شانه‌هایش را طوری نوازش کرد که انگار می‌خواهید وی را آرام کنید.

کنایهٔ طنازانه از عناصر متفاوتی استفاده می‌کند که در تقابل با یکدیگر می‌توانند در ذهن طرف مقابل تضاد ایجاد کنند. این نوع کنایه‌زدن نوعی حالت غیرمنتظره در مخاطب شما ایجاد کرده و وی را برانگیخته می‌سازد. می‌توان به یک نسبت از هر دو گونهٔ متفاوت کنایه استفاده کرد. می‌توانید کلمات مثبت را با حالت بیانی غیرکلامی منفی یا کلمات منفی را با حالت مثبت غیرکلامی همراه کنید. البته، می‌توان بیان غیر کلامی (زبان بدن و حالات چهره)، لحن و کلمات سرراست را برای ایجاد بیش‌ترین تأثیر به کار گرفت.

تبسم کنایی

تبسم یک تمهید تحت‌الفظی است که هنگام تشبیه چیزی به چیز دیگری به کار برده می‌شود.. این یک تبسم طبیعی است. مثلاً واکنش تبسم کردن در برابر تشبیهاتی مانند «به نرمی مخمل»، «به شفافیت شیشه» و «به شجاعت یک شیر.» اما تبسم کنایی مقایسه‌ای میان دو چیز است که اصلاً شباهتی به هم ندارند، مگر برای توصیف‌کننده. برای نشان دادن تبسم کنایی، ابتدا چیزی را بگویید که نقطهٔ مقابل حسی است که به آن دارید و سپس آن را با موقعیتی مقایسه کنید که آن هم با احساس شما در تقابل است. توصیف یک تبسم کنایی مثل توصیف یک رنگ است. به مثال‌هایی که در ادامه آمده‌اند، توجه کنید.

«من احتمالاً به همان نامزد رأی خواهم داد، فقط بگویم که مچ دست و انگشتانم موقع نوشتن در اختیار خودم نیستند.» در این مورد خودتان را طوری معرفی می‌کنید که اصلاً نمود مثبتی ندارد. این همان تبسم کنایی است، یعنی مقایسه چیزی که هدفتان با آن در تضاد است. یادتان باشد که

چنین جمله‌هایی نوعاً با وصفی گول‌زننده آغاز می‌شوند، مانند « من احتمالاً به همان نامزد رأی خواهم داد.» سپس بخش دوم جمله با مقایسه‌ای همزمان می‌شود که در تضاد با بخش اول است « فقط بگویم که مچ دست و انگشتانم موقع نوشتن در اختیار خودم نیستند» نتیجهٔ نهایی آن که *غیرمحتمل است* به نامزد مورد نظر رأی بدهید که این با تأثیر ابتدایی آن چه گفته‌اید همخوانی ندارد. به نمونهٔ دیگری توجه کنیم.«به اندازهٔ گربه‌ای که به گوشتی رسیده باشد، ناراحتم» بر حسب فرمول بالا دو بخش این جمله با هم در تضاد هستند. «ناراحت بودن» با «گربه‌ای که به گوشت رسیده» همخوانی ندارد. معمولاً گربه‌ای که دستش به گوشت می‌رسد، خوشحال است. بنابراین نتیجهٔ به دست آمده از این تبسم کنایی، شاد بودن است و نه غم غصه خوردن.

این هم نمونه‌ای دیگر: «فلانی به اندازهٔ یک آجر انعطاف‌پذیر است.» در این کنایه، غیرقابل انعطاف بودن یک فرد برجسته شده است. توصیف فریبندهٔ «انعطاف‌پذیر» با منعطف بودن یک آجر مقایسه شده، در حالی که آجر اصلاً جنس سفت و سختی دارد. چند نمونهٔ دیگر «معلم ما معتقد است که فهمیدن نظریهٔ اینشتین، مثل آب خوردن است.»، «او تمام خصایص عالی یک جاده صاف کن را دارد.»، «سنگ روی یخ شدن مثل درد ریشهٔ دندان لذت‌بخش است.»

آیا شما هم می‌توانید چند نمونهٔ دیگر از این روش ارائه کنید؟ هر بار که می‌خواهید تجربه‌ای را توصیف کنید یا حسی به یادماندنی را با دیگران به اشتراک بگذارید، این روش را تمرین کنید. به کار بردن چنین روشی در مکالمات غیرجدی با دیگران به اندازهٔ آب خوردن دشوار است!

مبالغه کردن

مبالغه کردن یعنی دربارهٔ حرف مثبتی به نکته‌ای منفی اشاره می‌کنید. یا دربارهٔ اظهار نظری منفی، حرف مثبتی می‌زنید و در هر دو مورد مبالغه و اغراق کرده‌اید.«پنچر کردیم؟ این بهترین خبری است که این هفته شنیده‌ام.» رخدادی منفی و سپس اظهارنظری مثبت. معمولاً زمانی که از این تمهید استفاده می‌کنید، توجه دیگران را به این جلب می‌کنید که این یا آن رخداد، در حقیقت منفی یا مثبت بوده است.این که لاستیک اتومبیل طرف مقابل در این هفته پنچر شده، قوز بالا قوز و نگرانی تازه‌ای است که به ناراحتی قبلی او اضافه شده است.

« احتمالاً می‌توانم چهار کیلومتر را بدوم. مشکلی نیست، فقط زانوها و پاهایم زخمی هستند!» این جمله دقیقاً مسخره و خنده‌دار است، چون مشخص می‌شود که در وضعیت حادی از نظر پزشکی هستید. کنایه زدن نکتهٔ بامزه‌ای است اما نباید بیش از حد آن را به کار گرفت، چون ممکن است دیگران نفهمند که منظورتان چیست و اصلاً شما را جدی نگیرند. اما یادتان باشد که با استفاده از کنایه، به طرزی عامدانه پیامی ترکیبی به سوی طرف مقابل ارسال می کنید، چرا که در یک نقطه‌ای، دیگران باید چهارچوب شخصیت و مجموع واکنش‌های شما را بشناسند.یک روش دیگر استفاده از راهنمایی غلط که می‌تواند به نفع شما باشد، پاسخ متضاد به پرسش دیگران است. اگر طرف مقابل انتظار دارد که آری بگویید، بگویید نه و برعکس. مانند دیگر تمهیدهایی که تا این‌جا به آن‌ها پرداخته‌ایم، این یکی نیز متکی به عنصر شگفتی و همراه با پاسخی غیرمنتظره است.

جنیفر لارنس بازیگر سرشناس سینما که در ۲۰ سالگی به خاطر یکی از فیلم‌هایش به شهرت رسیده بود، در یک مصاحبهٔ تلویزیونی شرکت کرد و مجری از او پرسید آیا به شهرت عادت کرده است؟ همه انتظار داشتند که او

بگوید «نه» اما او درعوض، گفت «بله!» حرکات او نشان می‌داد که واقعاً چنین نظری ندارد وهمین باعث شد تا پاسخ او طعنه‌آمیز به نظر برسد. برای این که حضار یا طرف مقابل را به شدت به خنده بیندازید، از این تکنیک، صرفاً در مواردی استفاده کنید که پاسخ بله یا خیر به کسی بدهید که از پیش، پاسخ شما را می‌داند یا منتظر است تا پاسخ مورد نظرش را اعلام کنید.

این نمونه‌ای دیگر: بعد از این که یکی از تیم‌های فینال جام جهانی فوتبال شکست خورد و نتوانست قهرمان شود، بیدرنگ و بعد از مسابقه با یکی از بازیکنان این تیم مصاحبه شد و از او پرسیدند: «آیا مأیوس شدید؟» او به شوخی گفت «نه، اصلاً. ما دقیقاً همین را آرزو کرده بودیم که برویم فینال جام جهانی فوتبال و ببازیم.» همان‌طور که می‌بینید، شوخی و مسخره بودن چنین پاسخی در آن است که مصاحبه‌کننده انتظار پاسخ «بله» را داشت، با این حال چیزی کاملاً متضاد شنید. چنین پرسش‌هایی عموماً پاسخ‌های مشخصی دارند اما با این نیت و هدف پرسیده می‌شوند تا جزییات پاسخی را بشنوند که انتظارش را دارند. برای همین است که پاسخ‌های برخلاف انتظار این همه اثرگذارند. وقتی به طرف مقابل پاسخی خلاف انتظار می‌دهید، او را کاملاً فراری می‌دهید. بعد از گذشت چند لحظه، می‌توانید پاسخ واقعی‌تان را گفته و بیش‌تر دربارهٔ موضوع مورد نظر حرف بزنید.

مرور کلی

- یکی از نکته‌های اساسی که نمی‌گذارد بامزه و شیرین سخن باشیم آن است که همه چیز را بیش از حد جدی گرفته و با زبانی کسل‌کننده این را انجام می‌دهیم. این یک نوع نفاوت در طرز تفکر است به بازی دوگانهٔ بحث در برابر گفت‌وگو شبیه است که از پیش در ذهن داریم. وقتی پی می‌بریم برخی گزینه‌های فرهنگ لغات بهتر از لغات دیگرند و در طول روز چندین بار فرصت استفاده از آن‌ها وجود دارد، می‌بینیم که چه فرصت‌هایی را از دست داده‌ایم. بنابراین، نخستین گام برای این که فرد بامزه‌تری باشیم آن است که هم تصاویری مشخص و هم ثابت در ذهن مردم بسازیم.
- یک تکنیک کمدی متکی به تصویرسازی ذهنی، سه‌گانهٔ کمیک است. در چنین تکنیکی اساساً سه صفت را تشریح می‌کنید، به ترتیب، دو تا مثبت و یکی به شدت منفی. متناوباً، x، y نقطهٔ مقابل x و y هستند. ما عموماً انتظار داریم که یک صفت سومی مرتبط با دو صفت قبلی و پشت سرشان بیان شود اما طرف مقابل چیزی کاملاً بی‌ربط می‌گوید و ذهن ما را به هم می‌ریزد. سه گانهٔ کمیک جواب می‌دهد چون از گمراه ساختن و شگفت‌زدگی بر می‌آید.
- تکنیک آخر تشریح نحوهٔ گمراه ساختن طرف مقابل است و این که چگونه به خنده‌ای شدید منجر می‌شود. ابتدا با تناقض‌گویی و کنایه آغاز

می‌کنیم. تناقض‌گویی، زمانی شکل می‌گیرد که هدف ما گفتن جرف بامزه‌ای نیست یا نمی‌خواهیم چیزی را مسخره کنیم. برعکس، کنایه به موقعیت‌هایی اشاره دارد که چیزی در آن‌ها رخ می‌دهد که خلاف انتظار ما است. این بیش‌تر یک طنز مشاهده‌گرانه است، چون به جای اجاد تضاد، به آن اشاره می‌کنیم. کنایه در یک حد و اندازه‌ای، شگفت‌زده کردن ماهرانه است، پس در بسیاری جاها می‌تواند کاربرد داشته باشد. ما می‌توانیم تضاد کنایی را با استفاده از کلمات، زبان بدن، لحن، مبالغهٔ کنایه‌آمیز و حتی تبسم کنایه‌آمیز آشکار سازیم (کم وزن مانند یک آجر.)

فصل پنجم: داستان‌های جذاب

جذابیت کلمه‌ای بسیار نیرومند است و شاید برای همین دلمان می‌خواهد در تعامل با دیگران چنین باشیم. وقتی به فرد جذابی فکر می‌کنید، چه نوع تصویر ذهنی در ذهن‌تان شکل می‌گیرد؟ تصویر «فرد جذاب» در یک فرهنگ به چه نوع فردی اشاره دارد؟ چنین فردی جلوه‌ای از چیست، چگونه عمل می‌کند و به کدام کار او نگاه می‌کنیم؟ این‌طور افراد اغلب، انگار روی صحنه یا سکویی هستند و با چهره‌ای سرشار از عواطف و احساسات، به شکل معناداری سر و دستشان را تکان می‌دهند. شرط می‌بندم همین الان با آب و تاب مشغول تعریف داستانی است که مخاطبانش را مسحور او ساخته است. در واقع اگر فکرش را بکنید، صرفاً با تعریف یک داستان یا یک ماجرا می‌توان دیگران را مجذوب و به اصطلاح هیپنوتیزم کرد.

پس، چنین چیزی جای بحث دارد اما این که بگوییم این کار صحیح هست یا نه، موضوع این فصل از کتاب نیست. کسی منکر این نیست که تعریف کردن داستان و حکایت، عنصر مهمی در مکالمه‌های ماندگاری است که دلمان می‌خواهد در آن‌ها شرکت داشته باشیم. موضوع این است که آیا همیشه باید این مهارت اغفال‌کننده را تحت تصرف داشته باشیم و آن را از

آن خود کنیم؟ بنابراین در این فصل می‌خواهم چند چشم‌انداز از این مهارت به دست بدهم تا در گفت‌و گوهای روزمره بتوان از آن استفاده کرد و حتی حرف‌های بیهوده زد.

ابتدا خوب است که این روش جذاب و شهرت آور را از مفهوم کلی داستان‌گویی جدا کنیم. داستان‌گویی و تعریف کردن حکایت و داستان چیست؟ این کار صرفاً روایت رخدادها و ماجراها است. همین. البته، راه‌های بهتر و بدتری برای انجام این کار وجود دارد اما محوریت داستان‌گویی و روایت یک ماجرا و یا حکایت، صرفاً حرف زدن دربارهٔ گذشته به نوعی است که توجه دیگران جلب شود. با نخستین بخش آن مشکلی نداریم- همهٔ ماها گذشتهٔ خودمان را برای دیگران تعریف کرده‌ایم و چیزهای خیلی با ارزشی نیز شنیده‌ایم- اما بخش دوم، نوعاً یک چالش محسوب می‌شود. این را در ذهن داشته باشید تا ببینیم که چگونه می‌شود در داستان‌گویی و روایت بهتر عمل کرد.

حیات و دوام داستان‌ها

برای روایت داستان‌های بهتر، لازم است در زندگی‌های روزمره خودمان، آن‌ها را تشخیص دهیم. این موضوعی جدی است. ما فکر نمی‌کنیم که زندگی روزمره، چیز چندان جالبی برای تعریف کردن داشته باشد اما بیش از آن که تصورش را بکنیم، چیزهای بسیار جالبی در آن‌ها یافت می‌شود. هر روز برای ما پیش نمی‌آید که به شدت به چیزی اعتراض کنیم تا بتوانیم آن را برای دیگران تعریف کنیم، یا هر روز یک سگ به دنبال شما نمی‌افتد تا کسی پیدا بشود و شما را از دستش نجات دهد. این داستان‌ها بی‌نیاز از اثبات هستند و لازم نیست هیچ تشکیلات بخصوصی راهی برای روایت آن

ها پیدا کند تا تأثیرگذار باشند. ما باید این‌ها را از زندگی روزانه‌مان اقتباس کنیم. باور کنید که خیلی داستان‌ها را می‌توانیم از زندگی خودمان بیرون بکشیم. فقط باید این داستانک‌ها را که فی‌نفسه در زندگی همهٔ ماها وجود دارند؛ پیدا کنیم. تعریف داستانک در چنین چهارچوبی چه می‌تواند باشد؟

«خب، این روزها چه می‌کنی؟» «من مدیر بازاریابی هستم.» نه، این داستانک نیست. می‌تواند واکنش طرف مقابل این چنین باشد «اوه، چه بامزه. من باید بروم دستشویی، بعداً می‌بینمت.»

بیایید دوباره این پرسش را تکرار کنیم.

«خب، این روزها چه می‌کنی؟» «من مدیر بازاریابی هستم. بیش‌تر اوقات با مشتری‌ها سر و کار دارم. همین هفتهٔ گذشته بود که مشتری دیوانه‌ای داشتیم که تهدید کرد آدم‌هایش را به ادارهٔ ما می‌فرستد! حقیقتاً آرزو داشتم با وضعیت خلاقهٔ شغلم سر و کار داشته باشم.» حالا این شد. احتمالاً یک چنین پاسخی می‌تواند قدرتمندانه‌تر از آن باشد که طرف مقابل بخواهد برای فرار از بحث دربارهٔ چنین موضوعی، دستشویی رفتن را بهانه کند. «ای وای! او کسی را هم فرستاد سراغ شما؟» *یعنی بیش‌تر برایم تعریف کن.*

این یک داستانک است. استفاده از عناصر یک داستان برای پاسخ به پرسش‌ها (یا بی‌اختیار، سهیم کردن دیگری) کنشی است که در برابر شکل گرفتن یک موضوع و به نوعی نتیجه گیری از آن. همان‌طور که دیدید، یک داستانک مختصر می‌تواند بیش‌تر شکل تعریفی داشته باشد و پاسخ جذاب‌تری به پرسش «خب، این روزها چه می‌کنی؟» باشد. تنها چیزی که در نمونهٔ بالا نیاز داشتیم، سه جمله بود. سعی کنید این نمونه را با صدای بلند بخوانید. بیش از ده ثانیه از وقت شما را نمی‌گیرد. این نمونه را با

اطلاعات کافی و موضوعی که مورد نظر شماست، ترکیب کنید و در موقع مناسب آن را برای دیگران تعریف کنید تا برایشان جذاب باشد.

نکتهٔ خیلی مهم آن است که پیش از یک گفت‌وگو می‌توان داستانک را خلق کرده و نکته‌هایی برای پاسخ به پرسش‌های خیلی همگانی و گسترده در اختیار داشت. نفع اصلی از خلق داستانک‌ها آن است که می‌توان از پاسخ‌های یک کلمه‌ای دوری کرد که چه بسا به آن‌ها عادت کرده باشیم. این باعث می‌شود تا حس اعتماد به نفس در شما به وجود بیاید، چرا که در برابر هر چه که بپرسند، آمادگی خواهید داشت.

با تجزیه و تحلیل چهارچوب یک داستانک، ارکان آن ساده‌تر می‌شود. به دنبال سه جمله‌ای باشید که پاسخگوی موضوع‌های مشابه در بسیاری از مکالمه‌ها هستند

۱. شغل شما (اگر شغل نامتعارف یا نامشخصی دارید، مطمئن شوید که توصیف عامیانه‌ای از شغلتان ارائه می‌کنید تا دیگران بتوانند با آن ارتباط برقرار کنند.)
۲. هفته‌ای که پشت سر گذاشتید
۳. تعطیلات آخر هفته‌ای که پیش روی دارید
٤. اهل کجا هستید
۵. سرگرمی‌های شما و غیره.

وقتی برای پاسخ به یک پرسش از داستانک استفاده می‌کنید، ابتدا مطمئن شوید که پرسش را متوجه شده‌اید. اما بعد از آن بدانید آیا حرف جذاب‌تری برای زدن دارید. اگر این‌چنین بود، بیدرنگ داستانک خودتان را تعریف کنید، داستانکی که بتواند کامل و بی‌نیاز از هرگونه عنصر کمکی باشد.

«تعطیلات آخر هفته چطور بود؟»

«خیلی خوش گذشت. چهار فیلم از مجموعه فیلم‌های جنگ *ستارگان* را تماشا کردم.»

«بسیار خب، من بروم با یکی دیگر سر صحبت را باز کنم.»

بیایید دوباره این نمونه را ببینیم.

«تعطیلات آخر هفته چطور بود؟»

«عالی بود، بهت گفتم جمعهٔ گذشته چه اتفاقی افتاد؟ یک سگی پرید توی دفترم و همه جا را به هم ریخت.»

«صبر کن ببینم. بعدش چه شد؟»

استفاده از داستانک‌ها، باعث می‌شود از جمله‌های کلیشه‌ای و خسته‌کننده‌ای مانند «خوب، تو چه کردی؟» دوری کنید که در گفت‌و گوهای دوستانهٔ روزمره، بارها رد و بدل می‌شوند. این نخستین گام برای جذاب بودن است. شاید بتوانید به این ترتیبی که در ادامه توضیح می‌دهم، استخوان‌بندی داستانک‌ها را بهتر کنید: وقتی دیگران با شما گپ می‌زنند و همان پرسش‌های همیشگی را می‌پرسند، حقیقتاً به دنبال پاسخ‌های شما نیستند. دلشان می‌خواهد چیز جذابی بشنوند، پس این را به آن‌ها بدهید. نکتهٔ مهمی هست که باید تکرار کنم: وقتی از یکی می‌پرسیم که تعطیلات آخر هفته را چطور گذرانده یا چه برنامه‌ای برای سفر دارد، به دنبال پاسخ سرراستی نیستیم. پیش از این اشاره کردیم که در تلاش برای یافتن شباهت‌ها باید هرچه بیش‌تر خودمان را ابراز کنیم که در این‌جا نیز با منفعت دیگری بیش‌تر ابراز خودمان روبرو هستیم. نه فقط داستانک‌ها می‌توانند چنین کنند، بلکه چشم‌اندازی درونی از افکار و احساسات ما را نیز بیان می‌کنند. آن‌ها سرنخ‌هایی از طرزفکر، شخصیت و تمایلات عاطفی ما به دست می‌دهند. آموختن چنین مفاهیمی، گام نخست در اجازه دادن به دیگران است تا با ما ارتباط برقرار کرده و احساس‌مان کنند. بنابراین لازم

است بیاموزیم چگونه هر پرسشی را تفسیر کرده و آن را به سود خود گسترش داده و دیگران را نیز تشویق به عمل متقابل کنیم.

همان‌طور که در فصل گذشته نیز اشاره شد، داستانک‌ها بر اهمیت ارائهٔ جزییات بیش‌تر تأکید داشته و باعث می‌شوند از پاسخ‌های یک کلمه‌ای دست برداریم. جزییات، توصیفی چند بعدی از شما و زندگی‌تان به دست می‌دهند. چنین جزییاتی، پیشاپیش تصویری ذهنی در ذهن مخاطب ایجاد کرده و می‌توانند به هر نوع تصویرسازی دست یابند، این خودبخود باعث می‌شود که دیگران بیش‌تر مجذوب حرف‌های شما شده و دلشان بخواهد که بیش‌تر برای شما وقت بگذارند. جزییات، مصالح بیش‌تری در اختیار مردم قرار می‌دهد تا با هم ارتباط برقرار کرده، به یکدیگر بیاندیشند و خود را به دیگران اثبات کنند. با وجود جزییات بیش‌تر، احتمال بیش‌تری هم وجود دارد که دیگران چیزهای بامزه، جذاب، مشترک، نیشدار، کنجکاوی‌برانگیز و با ارزشی در حرف‌های شما بیابند.

جزییات و اختصاصی بودن حرف‌ها باعث می‌شود به دیگران اجازه می‌دهد تا دقیقاً آن‌چه را در حال وقوع است، تصور کرده و به آن اهمیت دهند. به این فکر کنید که چرا این قدر سریع مجذوب یک فیلم می‌شویم. ما برانگیختگی حسی عظیمی را تجربه می‌کنیم و تقریباً توان گریز از تمامی جزییات دیداری و شنیداری را نداریم که طراحی شده‌اند تا بر روی ما سرمایه‌گذاری کنند. داستان‌ها و گفت‌وگوهای سرشار از جزییات، دیگران را دعوت می‌کنند تا در یک فیلم ذهنی با شما سهیم شوند. جدای از این که جزییات به مکالمه و داستان‌گویی شما طعم و مزه می‌بخشند و باعث می‌شوند تا مخاطب چیزی برای پرسیدن داشته باشد؛ از این جهت که درگیری عاطفی ایجاد می‌کنند، دارای اهمیت هستند جزییات، زندگی و خاطرات را به یاد می‌آورند و کاری می‌کنند که دیگران بیش‌تر حس کنند به

سمت چیزی کشیده می‌شوند که بهشان عرضه شده است. جزییات کاری می‌کنند که مخاطبان بخندند، از جا در بروند، احساس اندوه کنند یا شگفت‌زده شوند آن‌ها توانایی کنترل عواطف و خلق و خوی مخاطبان را دارند. حتی اشاره به جزییات یک آهنگ، وقتی که داستانکی را تعریف می‌کنید، می‌تواند خاطراتی را برای مخاطبان زنده کند و از نظر عاطفی، بیش‌تر جذب اشارات و حرف‌های شما شوند. از جزییات آثار مختلف در زمینه‌های گوناگون استفاده کنید، تا در سطح عاطفی مورد توجه قرار بگیرید.

روش ۱:۱:۱

دربارهٔ ساده‌سازی داستان‌گویی به این اشاره کردیم که چگونه می‌توان به شکل‌های بسیاری از داستانک‌ها بهره گرفت. شاید تعجب بکنید که میان *داستانک* و *داستان کامل* تفاوت وجود دارد. اما در مورد هدفی که ما داریم، چنین تفاوتی چندان زیاد نیست. به نظر می‌آید خیلی‌ها دلشان می‌خواهد داستان گویی را پیچیده کنند؛ انگار که فی‌البداهه مشغول تعریف یکی از تراژدی‌های یونانی هستند. آیا باید مقدمه، میانه، کشمکش و سپس گره‌گشایی در کار باشد؟ آیا باید قهرمان، تضاد و یا سفری احساسی در میان باشد؟ لزوماً نه. اگر شما فرانسیس فوردکاپولا (کارگردان مجموعه فیلم‌های *پدرخوانده*) یا یک استندآپ کمدین باشید که مردم را سرگرم می‌کند، این روش‌های خاص را باید به کار بگیرید. اما قطعاً این‌ها روش‌هایی ساده‌تر یا بسیار عملی برای تفکر دربارهٔ داستان‌گویی نیستند. روش من در داستان‌گویی به هنگام یک گفت‌وگو اولویت بخشیدن به بحث‌های بعدی است. یعنی نیازی نیست که خود داستان طولانی یا عمیق باشد. داستانی که من تعریف می‌کنم، باید شامل جزییات بخصوصی باشد تا دیگران بتوانند با

آن ارتباط برقرار کرده و ذهنشان را درگیر کند اما لازم نیست چند مرحله و چندین بخش داشته باشد. یک داستان کامل ماهیتاً می‌تواند *داستانک* باشد. این را *روش* ***۱:۱:۱*** نامیده‌ام.

این روش خواهان داستانی است که (۱) یک کنش داشته باشد، (۲) بتوان آن را در یک جمله خلاصه کرد و (۳) از شنونده حسی ابتدایی بیرون بکشد. حالا می‌توان دید که چرا داستانک‌ها کوتاه و سرزنده‌اند. همچنین باید شما را متقاعد کنند که پیش از شروع به تعریف آن‌ها، بدانید که قرار است چه هدفی را دنبال کنید و دیگر این که بنا نیست تا چندین دقیقه بعد از این که آن‌ها را تعریف کردید، همچنان شنونده، تحت تأثیرشان قرار داشته باشد. یک کنش یعنی داستانی که تعریف می‌کنید، در یک جمله از پایین‌ترین نقطه به بالاترین نقطهٔ تأثیرگذاری می‌رسد و تنها یک اتفاق در آن رخ می‌دهد. اگر رخداد دیگری در آن وجود داشته باشد، فقط معنای داستان را به هم می‌ریزد و اعتبار شما را از بین می‌برد. مهم است که داستان شما دارای جزییات باشد اما نه آن‌قدر که تأثیر یا هیجان آن را از بین ببرند.

یک داستان باید بتواند در یک جمله خلاصه شود، چون در غیر این‌صورت، نیاز به تلاش بیش‌تری برای بیانش وجود دارد. باید هدف‌تان از تعریف کردن داستان به وضوح مشخص باشد. این مرحله عملاً نیاز به تمرین دارد، چون باید فکر کنید چه جنبه‌هایی از آن مهم است و کدام یک، چیزی به داستان شما اضافه نمی‌کنند. این یک مهارت است تا بتوانید عصارهٔ افکارتان را در یک جمله بریزید و همچنان داستان شما کامل باشد. اغلب، ماها نمی‌دانیم که چه می‌خواهیم بگوییم، مگر بتوانیم خلاصه و عصارهٔ افکارمان را بیابیم. دیگر این که، یک داستان باید بر روی یک حس ابتدایی تمرکز کرده و آن را به شنونده انتقال دهد. باید بتوانید نامی هم بر روی آن بگذارید. یادتان باشد که انتقال یک احساس، شما را مطمئن

می‌سازد که داستان‌تان عملاً دارای معناست و کیفیت جزییاتی که به دقت انتخاب کرده‌اید، بر چنین احساسی تأکید خواهند داشت. در دستیابی به هدف، چندان نیازی به احساسات فراوان در یک داستان نیست. احتمالاً بامزه بودن، حیرت‌زده کردن، ترساندن، غبطه خوردن، شادی، خشم یا اضطراب می‌توانند کافی باشد. به هر حال دلایل زیادی داریم که تجربه‌هایمان را بخواهیم با دیگران در میان بگذاریم. یادتان باشد که این روش انتقال تجربه‌ام با دیگران، صرفاً متعلق به من است. منطق من این است که دیگران اگر دو جمله دربارهٔ حملهٔ یک سگ بشنوند، در اثرگذاری داستان تغییر چندانی صورت نخواهد گرفت. فرقی نمی‌کند که داستان شما دربارهٔ یک حیوان خانگی، دو ثانیه یا دو دقیقه طول بکشد. داستان دوستی را تعریف می‌کنید که به زندان افتاده، خب در انتهای دو یا ده جمله از داستان، او همچنان در زندان است

بعد از یک چنین مقدمه‌چینی، مکالمه می‌تواند پیش برود و طرف مقابل شما می‌تواند مشارکت بیش‌تری در گفت‌و گو داشته باشد و ما هم می‌توانیم بر روی تحت تأثیر قرار گرفتن شنونده و واکنش وی تمرکز کنیم. پس می‌توانید اجازه دهید که پرسش‌های اجتناب‌ناپذیری پرسیده شوند و به آهستگی و پس از آن مشخص شدن چهارچوب گفت وگو، جزییات را بروز داده و تأثیر ابتدایی را ایجاد کنید. این یک نمونه: «*یک سگ به من حمله کرد و به شدت وحشت‌زده شدم.*» این یک جمله است و وحشت‌زده شدن، تأکید بر آن‌چه است که می‌خواهید به طرف مقابل انتقال بدهید. باید جزییات بیش‌تری دربارهٔ آن سگ و شرایط به وجود آمده، بگویید اما این فرصت وجود دارد که طرف مقابل این‌ها را بپرسد، پس به سوی آن‌چیزی هدایتش کنید که می‌خواهد دربارهٔ داستان شما بشنود. عیبی ندارد حسی را که از داستان شما انتظار دارند، مستقیماً نام ببرید. از طرف مقابل بخواهید که

مشارکت داشته باشد! تعداد اندکی هستند که دوست دارند بـه گفـت‌وگـوی یک‌طرفه‌ای گوش بدهند که در اکثر موارد ضعیف تعریف می‌شود و پراکنـده است.

بنابراین، ضمن حفظ نکته‌های اساسی داستان، آن را کوتاه کـرده و اجـازه بدهید که یک گفت‌وگو به عنوان تجربه‌ای مشترک ادامه پیدا کند تـا ایـن کـه بخواهید فضای گفت‌و گو یک تنه ازآن شما باشد. به دو نمونهٔ سـادهٔ دیگـر توجه کنید: «*هفتهٔ پیش یک مصاحبهٔ کاری داشتم کـه خـوب پـیش نرفـت و موقعی که داشتم می‌رفتم بیرون، مصاحبه‌کننده بهم خندیـد؛ خیلـی خجالـت کشیدم.*» یک کنش، یک احساس، در یک جمله. نمونهٔ دوم «*اولین بـاری کـه جاشوا را دیـدم، یـک ظـرف لوبیـا از دسـتم افتـاد و ریخـت روی پیـراهن سفیدش و گمان کنم تمام آن‌هایی که حضور داشتند، دیدند کـه چـه اتفـاقی افتاد.*»

روش ۱:۱:۱ را می‌توان این‌گونه خلاصه کرد که شروع داستانی که تا حد امکان به پایان آن نزدیک است. بسیاری از داستان‌ها بر حسب تـأثیر بـر روی شنونده، محدودهٔ توجهی که بر می‌انگیزند و انرژی که صـرف روایـت آن‌هـا می‌شود، پیش از اتمـام بـه پایـان مـی‌رسـند. بـه عبـارت دیگـر، بسـیاری از داستان‌ها یکنواخت می‌شوند، چون گوینده به قواعد پیچیده در داستان‌گـویی وفادار است یا مخاطب به راحتی سیر داستان را گم کرده و سعی مـی‌کنـد آن را دوباره و از طریق حرف زدن بیابد. مهم‌تر آن که، مقدمهٔ طـولانی ضـروری نیست. مهم آن است که دیگران به داستان توجه کنند، برایشان اهمیت داشـته باشد و (ترجیحاً) به شکلی حسی و عاطفی واکنش نشان بدهند.

ستون فقرات داستان

به ستون فقرات داستان به عنوان نسـخهٔ گسـترش یافتـه و بـه روز شـدهٔ

روش ۱:۱:۱ فکر کنید. در این روش، قطعاتی از یک داستان بزرگ در فرمولی ساده به شما ارائه می‌شود. این تکنیک را در کار کوین آدامز نویسنده و مدیر هنری *تئاتر همیاری* می‌توان مشاهده کرد. او ستون فقرات داستان را این‌گونه آموزش می‌دهد و می‌گوید «ستون فقرات داستان را می‌توان به عنوان طرح کلی یک داستان فوق‌العاده در نظر گرفت. این روش دربارهٔ رمان نویسان و فیلم‌نامه‌نویسان سینما به خوبی جواب می‌دهد اما هر جایی که بخواهید دوستان خود را با نقل قصه‌ای سرگرم کنید تا میخکوب شوند، از چنین روشی می‌شود استفاده کرد. همچنین می‌توان پی برد که چرا برخی قصه‌های خاص هیچ‌گاه خوب از آب در نمی‌آیند، چرا که عناصر مهمی در آن‌ها یافت نمی‌شود. این روش را به سرعت و با تمرین انجام داد و حس کرد که خوبخود پیش می‌رود.»

ستون فقرات یک داستان هشت عنصر دارد، که این‌ها هستند:

یکی بود، یکی نبود...

شروع یک داستان. در این جا باید چهارچوب داستان را شکل داده و جهانی را طراحی کنید که درباره‌اش حرف می‌زنید به شخصیت‌هایی بپردازید که بر روی آن‌ها متمرکز هستید. شما امور جاری و واقعیت طبیعی آن‌ها را به وجود می‌آورید. اگر از این بخش داستان عبور کنید، ممکن است غیرمنطقی جلو کند یا دیگران نتوانند معنای رخدادهایش دریابند و ندانند چرا مهم‌اند.

هر روز...

طبیعی‌تر شدن امور جاری داستان. اغلب، یک شخصیت دچار اندوه و

خستگی شده یا کنجکاو می‌شود و این مرحلهٔ بعدی داستان را شکل می‌دهد. این مرحله، تنش ایجاد می‌کند و جایی است که به شخصیت داستان هویت می‌بخشید و انگیزه‌های حوادث بعدی را به وجود می‌آورید.

اما یک روز...

در این‌جا همان اتفاق بزرگی رخ می‌دهد که همه چیز را دگرگون می‌کند! یک روزی، چیز متفاوتی روی می‌دهد که دنیای پیرامون شخصیت شما را به کلی به هم می‌ریزد. غریبه‌ای وارد شهر می‌شود یا نشانهٔ اسرارآمیزی خود را نشان می‌دهد.

به همین دلیل...

این‌ها نتایج و برآیندها هستند. شخصیت اصلی داستان واکنش نشان می‌دهد و این باعث می‌شود تا بدنهٔ اصلی داستان شکل بگیرد که همان بخش «چه پیش آمد» است. بسیاری از داستان‌گوهایی که کارشان ضعیف است، به راحتی به سوی این نقطه خیز بر داشته و از همین جا داستان را شروع می‌کنند و نمی‌توانند تنشی بسازند یا هیچ چهارچوبی تشکیل بدهند و بعد از آن است که پی می‌برند مخاطبان‌شان به اندازهٔ کافی به نتیجهٔ نهایی توجه ندارند. مانند مهارت‌های عالی در یک گفت‌و گو، مهارت در داستان‌گویی به ریتم و ایجاد *تدریجی* تنش نیاز دارد.

از این رو...

موضوع‌ها جذاب‌تر و ترسناک‌تر شده‌اند.، خطرات به وجود آمده و طرح داستانی مفصل‌تر شده و شخصیت‌های دیگری وارد می‌شوند و جهانی سرشار از پیچیدگی‌ها، کمدی و درام شکل می‌گیرد که همزمان با نزدیک شدن به پایان داستان، سر بر می‌آورند.

به همین جهت...

داستان‌های خوب به عشق ما نسبت به سه بخش بودن داستانی که تعریف می‌کنیم، متوسل می شوند. برای همین داستان آن سه خرس را داریم و برای همین است که قهرمان نوعاً و پیش از آن که سرانجام بر موانع غلبه کند، با سه چالش روبرو می‌شود. زمان صرف کنید تا براستی بتوانید سه معضلی را کشف کنید که قهرمان با آن‌ها روبرو می‌شود و راه‌حالی را ایجاد کنید که بسیار مطبوع باشد.

تا این که سرانجام...

آیا آن پسر به وصال آن دختر می‌رسد؟ آیا جهان نجات داده می‌شود یا کارآگاه متوجه می‌شود که چه کسی گناهکار است؟ این مرحله همان جایی است که همه چیز آشکار می‌شود. تضاد حل شده و داستان خاتمه می‌یابد.

و از آن به بعد...

شما داستان خود را همان‌طور که با یک چهارچوب آغاز کردید، با یک چهارچوب به پایان می‌برید. در این نقطه چیزی را طراحی می‌کنید که هنجاری تازه است و در گام قبلی، موفقیت یا شکستی را برای شخصیت داستان خود رقم زده‌اید. باید در این‌جا معنی داستان را در نظر داشته باشید یا اندکی طنز به کار ببرید و یا شوخی پایانی را فراموش نکنید. در یک گفت‌وگو چنین حرکتی باعث می‌شود که مخاطب شما متوجه شود که داستان به اتمام رسیده و با این کار سیگنالی برایش ارسال می‌کنید تا واکنش نشان دهد.

آن‌چه در ستون فقرات داستان اهمیت دارد و باید یادتان بماند، آن است

که این صرفاً یک ستون فقرات است. همچنان برای این که طراحی داستان شما جذاب باشد، لازم است طراوتی قابل توجه به آن اضافه کنید. ستون فقرات داستان صرفاً شما را مطمئن می‌سازد که در مسیری صحیح، به هدف‌های صحیحی رسیده و ساختاری رضایت بخش به شما ارائه می‌دهد تا دنبالش بروید. هر داستانی دقیقاً آن را دنبال نخواهد کرد (از هر چه که بگذریم، این صرفاً یک طرح کلی است) اما اگر آن را دقیقاً رعایت کردید، فرصت خوبی فراهم می‌شود تا مخاطب بهتر از داستان‌های دیگری که کمی بیش‌تر تجربی‌اند، آن را دریابد. در نظر بگیرید که از ستون فقرات داستان در چهارچوب زندگی روزمره استفاده شود: چون وچرا در محل کار. کسی سعی دارد توضیح دهد که دقیقاً چه اتفاقی برای یک واسطه بیرونی رخ داده است. داستان این فرد چیزی شبیه این خواهد بود:

«ملیسا و جک هر دو در یک شرکت آی تی کار می‌کنند، آن‌ها با همکاری باربارا کارها را پیش می‌برند که به تازگی مرخصی زایمان گرفته است. ملیسا ده سالی است که در این شرکت کار می‌کند و جک تازه‌کار است، بنابراین ملیسا در شش ماه آینده یا شاید بیش‌تر و به شکل غیررسمی به او یاد می‌دهد که چگونه کارهای باربارا را انجام بدهد. از ماه گذشته آن‌ها روی یک پروژهٔ بزرگ کار می‌کنند. ملیسا و جک چند ماه پیش ارتباط مختصری با هم داشته‌اند که خیلی بد به اتمام رسیده و ما دلیلش را نمی‌دانیم. به همین دلیل در محل کار به نوعی با هم تنش دارند. اشتباهی بزرگی مربوط به همان پروژهٔ مهم رخ می‌دهد و ملیسا باید جوابگوی آن باشد. اما می‌دانیم که چنین اشتباهی از جک سرزده و ملیسا به خاطر همان ارتباطی که با هم داشته‌اند، رفع و رجوع کرده است. جک معتقد است که ملیسا به این دلیل او را سرزنش می‌کند، چون دیگر ارتباطی با هم ندارند و این از نظر جک، رفتار عادلانه‌ای نیست.سرانجام، باربارا به شرکت خبر

می‌دهد که نمی‌تواند به سر کارش برگردد. این وضعیتی است که مارک تصور می‌کند جایگاه وی را می‌تواند سخت‌تر بکند. اما دشواری بزرگ‌تر آن است که ملیسا و جک به راحتی نمی‌توانند با هم کنار آمده و با همدیگر همکاری کنند»

در این داستان، یک میانجی پایان داستان را می‌شنود اما همچنان باید دربارهٔ بخش «از آن به بعد» تصمیم‌گیری کرد. آیا مراحل داستان را می‌توانید در این نمونه ببینید و این که چگونه از دست رفتن هر یک می‌توانند داستان را به هم بریزند؟ فیلم پرفروش *هوانورد* را در نظر بگیرید:

یکی بود، یکی نبود، جیک، یک تفنگدار نیروی دریایی که پایش فلج شده، گذشته‌ای آسیب‌زا دارد که اثرش در زندگی وی بر جای مانده است. او هر روز در ماتم درگذشت برادر فوق‌العاده و با استعدادش روز را می‌گذارند. اما یک روز فرصتی پیدا می‌کند که به مأموریت برود و به او قول داده‌اند که بعد از آن با یک جراحی می‌توانند دوباره راه برود. او باید اطلاعاتی را از قبلیه‌ای بومی به دست بیاورد. او در میان بومیان زندگی کرده و سرانجام عاشق دختری به نام نیتری می‌شود. به همین دلیل، او دیگر نمی‌تواند مأموریت‌اش را انجام دهد تا این جنگی بین نیروهای نظامی و آدم‌های قبیله رخ می‌دهد و جیک در میان همان قبیله به زندگی‌اش ادامه می‌دهد.

طبعاً جزییات و عناصری از داستان وجود دارد که در این خلاصه نیامده‌اند اما ستون فقرات داستان کامل است و بعضاً می‌تواند مخاطب را به همان نحوی که انتظار دارد، درگیر کند. ستون فقرات داستان در مورد هر نوع داستانی صدق می‌کند، چه به شکل کتاب باشد، چه به صورت فیلم در آمده باشد، چه شفاهی نقل شود، مختصر باشد یا مفصل. اگر ضرورت‌های بنیادین داستان، در جایگاه خودشان قرار بگیرند، بارها و بارها و به شکل‌های بی‌پایانی می‌توانند به کار گرفته شوند.

درون داستان‌ها

در هر مکالمه‌ای یک نقطهٔ اثرگذار وجود دارد. ممکن است چند نقطهٔ اثرگذار با هم وجود داشته باشند اما بر اساس تعاریف موجود، یک بخش از داستان بهترین و بیش‌ترین تأثیر رادارد. این نقطه می‌تواند شکل‌های متفاوتی به خودش بگیرد. می‌توان در آن لحظه مخاطب را به شدت به خنده انداخت. می‌توان هم او را احساساتی کرد و هم به گریه انداخت. می‌توان چشم اندازی قدرتمند از یک موضوع ترسیم کرد که هیچ کسی نتواند مانند آن را انجام دهد. می‌توانید جمله‌های یکدیگر را تکمیل کنید. خیلی وقت‌ها اگر این کار درست انجام شود، داستانی که تعریف می‌کنید، به دلیل تأثیر عاطفی‌اش و زیر و بمی که به آن می‌دهید، می‌تواند به شدت اثرگذار از آب در آید. این، کار را ساده می‌سازد، چون بذری از ارتباط را می‌کارید تا بعداً آن را برداشت کنید.

بنابراین، به راحتی می‌توانید یک داستان یا یک جوک تعریف کنید و تنها لازم است یاداشتش کرده و نگه‌اش دارید تا به موقع و بعداً در طی مکالمه به نقطهٔ اوج آن اشاره کرده و مخاطب خود را تحت تأثیر قرار دهید. اجازه ندهید داستان‌ها یا شوخی‌ها بیات شوند. یادتان باشد که در طی یک مکالمه قبلی اگر داستان یا جوکی را تعریف کرده‌اید، در طی دیدار بعد کافی است که به نقطهٔ اوج آن اشاره کنید و کار تمام است. مخاطب، دوباره تمام داستان را به خاطر آورده و تحت تأثیرش قرار می‌گیرد. مثلاً دربارهٔ حیوان دست آموزی حرف زده‌اید. به نکته‌ای دربارهٔ آن حیوان اشاره کرده‌اید که در همان لحظه باعث توجه طرف مقابل شده است. حالا که دوباره مشغول گفت‌وگو با همان فرد هستید، کافی است با تفاوتی که به بافت داستان قبلی می‌دهید، به نقطهٔ اوج برسید تا دوباره همان تأثیر ایجاد شود. به این ترتیب در چهارچوبی تازه، همان موضوع قبلی را تکرارشده که اگر شیوهٔ روایتش جذاب‌تر از قبلی باشد، چه بسا از نظر طرف مقابل بامزه‌تر هم به نظر برسد.

بهترین بخش این ماجرا آن است که با یک داستان دو یا حتی چند بار داستان‌هایی به مراتب قدرتمندتر می‌توانید روایت کنید. گوش‌هایتان را تیز کنید تا اگر چیز بامزه‌ای شنیدید که می‌شود آن را در یک گفت‌وگو به کار گرفت، نگهش دارید، چهارچوبش را تغییر داده و مانند ببری که برای شکار کمین کرده، منتظر بمانید تا در فرصت مناسبی آن را به جریان بیندازید. این هم نمونه‌ای دیگر:

نقطهٔ اوج یک گفت‌وگوی قبلی: داستانی دربارهٔ تنفر از زیاد پارک کردن اتومبیل‌ها.

موضوع کنونی یک گفت‌و گو : آب و هوا.

یادآوری و حاضرجوابی: آره، باران خیلی خوب هست، خصوصاً وقتی که تا ده خیابان آن طرف‌تر از خانهٔ ما هیچ جایی برای پارک کردن پیدا نشود.

نمونه‌ای دیگر:

نقطهٔ اوج یک گفت‌وگوی قبلی: داستانی دربارهٔ عشق به دونات.

موضوع کنونی یک گفت‌و گو :تنفر از کار.

یادآوری و حاضرجوابی: چه می‌شد اگر توی اداره، مجانی دونات می دادند؟ واقعاً باید تفکرات نسبت به کار کردن عوض بشوند.

همان‌طور که یک آهنگساز با تغییر در تنظیم آهنگ‌ها می‌تواند از یک موتیف، آهنگ‌های متفاوتی بسازد، شما هم می‌توانید در هنگام یک گفت‌و گو از روایت‌های مختلف استفاده کنید. توجه داشته باشید که در این موارد، می‌شود از آب، کره گرفت!

در جستجوی داستان‌ها

معمولاً بیش‌ترین تمرکز پیرامون داستان‌ها بر *نحوهٔ روایت* آن‌ها است اما

چرا دیگران این همه خواستار داستان هستند و چرا حس می‌کنند وقتی داستان خوبی به دلشان می‌نشیند، حالشان خوب می‌شود ؟ چرا برخی نمی‌توانند شمع یک محفل باشند (یعنی نه در زندگی و نه در گفت‌وگو با دیگران مهارت ندارند)؟ خب، باید دید چه اندازه دلمان می‌خواهد داستان دیگران را بشنویم و به دنبالشان باشیم. راه‌های زیادی برای ساعت‌ها گپ زدن با دیگران هست و در موارد بسیاری، دیگران حس می‌کنند بهتر است با یک پاسخ آری یا خیر، سر و ته یک گفت‌وگو را هم بیاورند.

مثلاً در مسابقه‌های ورزشی، یکی از غیرمنطقی‌ترین اتفاق‌ها زمانی رخ می‌دهد که مسابقه‌ای به اتمام رسیده و گزارشگرها سراغ ورزشکاران می‌روند تا با آن‌ها مصاحبه کنند. این ورزشکاران هنوز در تب و تاب رویدادهای مسابقه‌اند و به‌طور کامل از فضای آن خارج نشده‌اند. هنوز صورتشان عرق کرده و نفس‌نفس می‌زنند. الان نمی‌شود داستان به درد بخوری از آن‌ها شنید یا حتی نمی‌توانند پاسخ درست و حسابی بدهند. موقعی که مصاحبهٔ گزارشگری با یک ورزشکار را می‌بینید، آیا حیرت نمی‌کنید که چه پرسش‌های عجیبی پرسیده می‌شود؟ در این موارد مصاحبه‌شونده، در موقعیت غیرقابل قبولی قرار می‌گیرد و پاسخ‌های کوتاهی می‌دهد. فرض مصاحبه‌شونده این است که پاسخ منسجمی به فردی بدهد که در آن لحظه از لحاظ ذهنی منسجم نیست. او چه باید بکند؟ گزارشگر چنین چیزی می‌پرسد «دربارهٔ آن لحظه از نیمهٔ دوم برایمان حرف بزن. چه حسی داشتی و چطور مربی توانست نتیجه را تغییر بدهد؟» یا «چه اتفاقی افتاد که در لحظهٔ آخر توانستی به بازی برگردی و نتیجه را به نفع خودت تغییر بدهی؟»

چرا این اتفاق می‌افتد؟ گزارشگر به جای این که دنبال پاسخ باشد، دنبال این است که داستان بشنود. درواقع، او طوری حرف می‌زند که صرفاً با یک

داستان به وی پاسخ بدهند. گزارشگران تمام جزییات، چهارچوب و حدود یک موضوع را در اختیار ورزشکاران قرار می‌دهند تا بتوانند هرچه بیش‌تر حرف بزنند و نفس‌نفس‌زنان پاسخ یک کلمه‌ای بدهند. این کار آن‌ها مانند این است که طرحی کلی از آن‌چه می‌خواهند بشنوند و سپس ادامه بدهند، در اختیار ورزشکاران قرار می‌دهند. آن‌ها این کار را برای طرف مقابل ساده می‌کنند تا داستانی تعریف کند و درگیر آن شود. مانند این است که فردی از شما چیزی بپرسد و دقیقاً بگوید که چه پاسخی باید بدهید و به چه چیزهایی باید اشاره کنید.گاهی فکر می‌کنیم که در یک گفت‌وگو قرار است کوه را جابجا کنیم اما طرف مقابل، در این مورد کمک چندانی به ما نمی‌کند. اما این بهانه‌ای است که نمی‌گذارد بفهیمم که کار را برای طرف مقابل دشوار کرده‌ایم. طرف مقابل ممکن است نتواند چیزی در پاسخ ما بگوید اما چه بسا، همچنان پرسش‌های اشتباه از وی پرسیده و باعث شویم پاسخ‌های بسیار بی‌ربط بدهد. درواقع، قطعاً این ما هستیم که پرسش‌های غلطی پرسیده‌ایم.

اگر برای طرف مقابل زمینهٔ پرباری فراهم سازیم، گفت‌وگو می‌تواند بسیار لذت‌بخش باشد. کاری نکنید که طرف مقابل کم بیاورد. این کار خودخواهی است و باعث دلمردگی و سردی در گفت‌وگو می‌شود. وقتی کسی پرسش‌های مبهم می‌پرسد و تلاشی نمی‌کند تا چیز صحیحی بپرسد، احتمالاً باید بفهمیم که علاقه‌ای به شنیدن پاسخ ندارد. او فقط می‌خواهد وقت بگذراند و چیزی هم نگوید. برای این که گفت‌وگوی خوبی شکل بگیرد و شرایط بهتری فراهم شود، پرسش‌تان را طوری مطرح کنید که طرف مقابل دلش بخواهد به آن پاسخ بدهد. داستان‌ها شخصی، عاطفی و جذاب هستند. روند اندیشه در آن‌ها جاری است و روایت‌هایی‌اند که لزوماً باید وجود داشته باشند. آن‌ها از شخصیت ما سرچشمه می‌گیرند. نشان می‌دهند

که چگونه می‌شود از دیگران آموخت. آن‌ها عواطف دیگران و این که به چه چیزهایی فکر می‌کنند را آشکار می‌سازند. مهم‌تر آن که نشان می‌دهند چه چیزهایی برای ما مهم‌اند.

این‌ها را مقایسه کنید با زمانی که فردی صرفاً چیزی می‌پرسد تا پاسخی محدود بشنود. چنین پاسخ‌هایی اغلب، خسته‌کننده بوده و برای دیگران عادی شده‌اند. دیگران، همچنان پاسخ‌هایی کلیشه‌ای به پرسش‌ها می‌دهند که هیچ نوع ارتباطی را شکل نمی‌دهد. رگبار پرسش‌های سطحی دیگران را در موقعیتی قرار می‌دهد که گفت‌وگو نکنند. بپرسیم «امروز بهترین اتفاقی که برایت رخ داده، چه بوده؟» و اگر به جای این که بپرسیم «حالت چطور است؟» بگوییم «بگو ببینم چطور توانستی جای یک پارک پیدا کنی که این همه به خانه‌ات نزدیک باشد باشد!» میان این دو تفاوت وجود خواهد داشت. وقتی از کسی در مورد جای پارک اتومبیلش می‌پرسید، به دنبال پاسخی سریع و راحت‌الحلقوم هستید. حتی برایتان مهم نیست که این پاسخ در چهارچوب گفت‌وگوی شما با طرف مقابل هست یا نه. موقعی که از کسی می‌پرسید که بهترین اتفاق امروزش چه بوده یا حالش چطور است، از او دعوت می‌کنید تا برای شما داستان خاصی دربارهٔ ساعاتی که پشت سر گذاشته، تعریف کند. او را تشویق می‌کنید که مجموعه رخدادهایی را روایت کند که روزش را عالی یا خراب کرده اند. در این صورت پاسخ شما صرفاً یک کلمهٔ بله یا خیر نیست.

یک نمونهٔ دیگر: «جذاب‌ترین بخش کار تو چیست؟ چه باعث شده از آن لذت ببری؟» ممکن بود یک پرسش کلی بپرسیم «کار تو چی هست؟» وقتی از کسی بپرسیم که برای امرار معاش چه می‌کند، دقیقاً می‌دانیم ادامهٔ گفت‌وگو این‌گونه خواهد بود: «اوه، من فلان کار را می‌کنم. تو چطور؟» و اما آخرین نمونه: «تعطیلات آخر هفته چطور گذشت؟ کدام بخش از آن،

خیلی خوب بود؟ بیرون از خانه خیلی خوش گذشت» صرفاً نباید پرسید: «آخر هفته چطور بود؟»

موقعی که فرد دیگری را برانگیخته می‌کنیم تا به جای پاسخ‌های ساده، چیزهایی تعریف کند، این فرصت را به او داده‌ایم تا به نوعی حس خودش را با ما در میان بگذارد. طرف مقابل، حس معناداری از چنین گفت‌وگویی کسب می‌کند. همچنین باعث می‌شود حس کند حقیقتاً علاقمند به شنیدن پاسخ‌هایش هستید، چرا که پرسش‌تان کلی نبوده است. وقتی چیزی می‌پرسید، این خطوط راهنما را در نظر داشته باشید:

۱. به دنبال یک داستان باشید.
۲. همه جانبه بپرسید اما با جهت‌گیری‌هایی خاص و اعلان فوری.
۳. دربارهٔ احساسات و عواطف بپرسید.
٤. جهتی را به طرف مقابل نشان بدهید تا پاسخ به شما را گسترده‌تر کند و چندین امکان و پیشنهاد پیش پای وی قرار بدهید.
۵. اگر هیچ یک از موارد بالا جواب ندادند، مستقیماً بگویید «آن داستان را برایم تعریف کن...»

تصور کنید از کسی می‌خواهید که حس کنجکاوی شما را برطرف کند. این هم چند نمونه:

۱. «بگو آن زمانی را که...» به جای آن که بپرسیم «جریان چه بود؟»
۲. «آیا دوست داری که...» به جای این که بپرسیم «جریان چی هست؟»
۳. «توی فکر رفتی، مگر امروز صبح چه اتفاقی افتاده؟» در برابر «حالت چطوره؟»

به این فکر کنید که چه پیش خواهد آمد اگر داستان‌های شخصی‌تان را از ذهن بیرون کشیده (یا در اختیار طرف مقابل قرار دهید) و به پاسخ‌های اتوماتیک قدیمی و خسته‌کننده بسنده نکنید.

شنبه صبح به همکارتان سلام می‌کنید و از وی دربارهٔ تعطیلات آخر هفته‌اش می‌پرسید. در این مرحله همان پاسخی را انتخاب می‌کنید که او از شما خواهد پرسید. یادتان باشد که مردم، اهمیتی به پاسخ واقعی نمی‌دهند («خوب بود»، «بد نبود»)، بلکه دلشان می‌خواهد چیز جذابی بشنوند. هیچ وقت فرصت را از دست ندهید و از وی بپرسید «تعطیلات آخر هفته چطور بود؟ بگو ببینم، جذاب‌ترین بخش تعطیلات چه بود، نگو که تمام مدت توی خانه نشسته بودی و فیلم تماشا می‌کردی!» او شروع می‌کند به تعریف جزییات دو روز گذشته، این که تنهایی رفته ماهیگیری، در یک تشییع جنازه شرکت کرده و به یک جشن تولد دعوت شده است. این گفت‌وگویی است که می‌تواند اوج بگیرد و جذابیت داشته باشد و شما هم موفق شده‌اید از پرسش‌های غیر لازم و خسته‌کننده‌ای عبور کنید که خیلی‌ها را به ستوه می‌آورند.

خیلی‌ها به شدت دوست دارند که دربارهٔ خودشان حرف بزنند. از این نکته به سود خود بهره ببرید. وقتی کسی سر نخ و اشارهٔ شما را می‌گیرد و شروع می‌کند به تعریف یک داستان، مطمئن شوید که حواستان به نحوهٔ واکنش آن فرد هست و مراقب حالات چهره، حرکات، زبان بدن و دیگر نشانه‌های غیرکلامی او هستید. از آن‌جا که همیشه، دستکم یک موضوع جذاب در هر داستانی پیدا می‌شود، بر روی نقطهٔ اوج آن تمرکز کرده و نگران درگیر شدن در آن موضوع نباشید.

یک راه سریع برای نشان دادن میزان درگیری و حتی میل به ادامهٔ یک مکالمه، چیزی است که آن را *میخکوب کردن دم/الاغ* نامگذاری کرده‌ایم. احتمالاً اسم بهتری برای این شیوه وجود دارد اما در حال حاضر همین کفایت می‌کند. الاغ همان داستانی است که دیگری تعریف می‌کند، در عین حال دُم داستان چیزی است که شما به آن اضافه می‌کنید. این باعث می‌شود

حس کنید که دلتان می‌خواهد در داستان سهیم باشید و دیگری بداند مشغول گوش کردن هستید. اساساً شما همان تأثیری را ایجاد می‌کنید که هر فردی دوست دارد منتقل کند و این شما هستید که آن را تقویت می‌کنید. شما دستیار دیگری در روایت داستان وی می‌شوید. طرف مقابل به دنبال واکنش خاصی از شما است و دُم الاغ را شما نگه داشته‌اید.

مردم عملاً به همین دلیل شما را خیلی دوست خواهند داشت، چون طرز فکر شما کمک به داستان آن‌ها خواهد بود و همین باعث می‌شود تا آن‌ها هم توی «زمین» خودشان بازی کنند. به یک نمونه توجه کنیم:

داستان باب: «رفتم بانک و کلی پول از حسابم درآوردم و تند و تند آن‌ها را شمردم»

دُم داستان: «مثل آدم‌های خسیس؟»

وقتی قرار است دُم داستان در دست شما باشد، سعی کنید از ابتدا حس خودتان را تند و تیز بیان کنید و سپس چیزی اضافه کنید تا داستان تقویت شود. داستان بالا دربارهٔ باب و پول‌هایی است که از بانک درآورده و در جواب او می‌گویید که مثل آدم‌های خسیس عمل کرده است.

داستان سابرینا: «بعد از این که نهار خوردم، رفتم پیش رییس اداره و او گفت مرا یادش هست، چون در آخرین جلسه‌ای که با هم داشتیم، ایده‌های محشری ارائه کرده بودم!»

دُم داستان: «پس، برندهٔ مسابقهٔ ملکهٔ زیبایی شدی!»

این داستان دربارهٔ سابرینا است و این که چقدر تملق‌گویی را دوست دارد و امیدوار است که دیگران تملق او را بگویند و مفهوم ملکهٔ زیبایی این احساس را تشدید می‌کند. عادت کنید در داستان دیگران مشارکت داشته باشید. این کار ساده، شوخ و به شدت جذاب است، چون باعث می‌شود به دیگری کمک کنید.

مرور کلی

- جذب کردن دیگران معمولاً به این بر می‌گردد که داستانی برایشان تعریف کنیم که مثل بچه‌ها به آن گوش دهند. (به معنای خوب). داستان‌گویی، عنوان بزرگی است که بیش از حد پیچیده شده اما راه‌های بسیاری برای خلق این حس وجود دارد. مجذوب ساختن دیگران کار برجسته‌ای است و آسان نیست اما دستمایه و توانایی‌اش در بسیاری از ماها هست. فقط باید بدانیم در کجای وجودمان یافت شده و به آن دسترسی خواهیم داشت.
- یک راه ساده آن است که تصور کنیم زندگی ما مجموعه‌ای از داستان‌ها یا به تعبیر دقیق، داستانک‌ها است. به جای این که پاسخ یک کلمه‌ای به پرسش‌ها، عادت کنیم که در چهارچوب یک داستان پاسخ دهیم. این باعث درگیری بیش‌تر طرف مقابل شده و کاری می‌کند که او شخصیت خود را به نمایش گذاشته و گفت‌وگویی روان‌تر شکل بگیرد. نکتهٔ کمکی در این جا آن است می‌توانید پیش از شروع هر مکالمه‌ای این داستان‌ها را آماده سازید.
- روش ۱:۱:۱ در داستان‌گویی آن است که تا حد ممکن این فن را ساده کنیم. تأثیرگذاری یک داستان لزوماً قدرتمندانه‌تر نخواهد بود اگر به جای دو جمله در ده جمله روایت شود. بنابراین، روش ۱:۱:۱ در داستان‌گویی، بر روی بحث و واکنش بعد از داستان متمرکز است. یک

داستان می‌تواند منحصراً تشکیل شده باشد از (۱) یک کنش، (۲) یک حس که فراخوانده می‌شود و (۳) خلاصه‌ای تک جمله‌ای. در سرگردانی و بی‌هدفی گم نشوید و همچنین، نسبت به احساسات شنونده، مطمئن شوید که به طور کامل در گفت‌وگو سهیم است.

- ستون فقرات، کم و بیش همان فرمولی است که هر فیلمی آن را به کار می‌گیرد. این چهارچوبی ساده است تا در داستان‌هایی که روزمره برای دیگران تعریف می‌کنید یا در گفت‌و گوها از آن بهره ببرید، زیرا به شما یاد می‌دهد که در هر داستانی چه تکانه‌های عاطفی وجود دارد. در هر داستان یک وضعیت کنونی وجود دارد، یعنی رخدادی که همه چیز با آن شروع می‌شود ومجموعه‌ای از نتایجی برای ایجاد تغییر در این وضعیت کنونی و نقطهٔ اوج یا گره‌گشایی و سپس چیزی که بعد از آن رخ می‌دهد.
- داستان‌ها همچنین می‌توانند بنیانی درونی برای جوک‌ها و شوخی ها باشند. شوخی یا جوک درونی چیزی است که بارها برای یک فرد پیش آمده و حس مثبت درونی است، یعنی موضوعی مشابه در چهارچوب‌هایی متفاوت. بنابراین فقط کافی است در یک گفت‌وگو به آن شوخی ارجاع بدهیم تا لحظهٔ مناسب «یادت هست در فلان مورد با هم حرف زدیم....» ایجاد شود. هرچه که بیش‌تر به این موضوع بپردازیم، بیش‌تر این امکان هست که همدلی منحصربفردی بین ما و طرف مقابل شکل بگیرد.
- پیشرفت در داستان‌گویی مهم است اما استخراج داستان از لابلای حرف‌های دیگران، چقدر اهمیت دارد؟ می‌توانیم پرسش‌هایمان از طرف مقابل را به دقت انتخاب کنیم تا برایمان داستان تعریف کند به جای این که فقط بخواهیم جوابمان را بدهد. این راهی ساده برای بیش‌تر لذت

بردن از یک گفت‌وگو و بیش‌تر درگیر کردن طرف مقابل است. راه‌هایی هست که می‌توان مردم را واداشت تا گپ بزنند و از خودشان بگویند. درسی را که در روش ۱:۱:۱ آموختیم، فراموش نکنید: به دقت به احساسات و عواطفی اشاره کنیم که دیگران سعی دارند از درون خود استخراج کرده و در میان بگذارند. برای تقویت چنین چیزی، می‌توانید از استعارهٔ *میخکوب کردن دُم الاغ استفاده* کنید و به شکلی راهبردی آن را به داستان‌های دیگران اضافه کنید.

خلاصهٔ فصل‌های کتاب

فصل اول: مثل یک رودخانه جاری باشید

- آیا کسانی را می‌شناسید که همیشه حرف‌های بامزه‌ای برای گفتن دارند؟ آیا تا به حال فکرش را کرده‌اید که این ویژگی ظاهراً جادویی از کجا آمده؟ این را بدانید که خوش سر و زبان بودن، از آن‌چه که فکرش را می‌کنید، ساده‌تر است و کسی بالفطره اهل بگو و بخند نیست. با دنبال کردن تمهیدات و تکنیک‌هایی که وجود دارند، شما هم می‌توانید چنین خصیصه‌ای را در خود پرورش دهید. نخستین عنصر آن است که از عهدهٔ یک گفت‌وگوی سیال و روان بر آمده و بده بستان‌ها را رعایت کنید.
- نخستین تمهیدی که در این کتاب آمده آن است که هیچ وقت از کلیات حرف نزنید. پرسش‌ها و اظهارات کلی بدترین چیزها هستند. آنه را از دایرهٔ کلمات خودتان حذف کنید. اگر از کسی بپرسید «بهترین فیلم تمام عمرت کدام فیلم است؟» درواقع این پرسش تحمیلی است و باعث وقفه در مکالمه و آسیب رساندن به آن می‌شود. درعوض، همیشه برای پرسش‌هایتان حد و مرز بگذارید. در این صورت نیازی نیست که طرف

مقابل به ذهنش فشار بیاورد و به جای این که به دنبال پاسخ «صحیح» باشد، به راحتی طیف متنوعی از پرسش‌ها را پیش رو داشته باشد.

- واکنش‌ها مهم هستند. مردم به دلیلی حرف می‌زنند و کاری انجام می‌دهند و این معمولاً واکنشی در پی دارد. این مرحله به شکل فریبنده‌ای ساده اما همچنان دشوار است.به دیگران توجه کرده و از خودتان بپرسید که آن‌ها دوست دارند چه عواطف و احساساتی از طرف مقابل ببینند. سپس همان را بهشان ارائه کنید. خیلی طول نکشد که پاسخ بدهید اما خیلی هم زود واکنش نشان ندهید. این تنها کاری است که باعث می‌شود دیگران حس کنند که حضور دارید و درگیر گفت‌وگو با آن‌ها هستید.
- اگر چیزی به ذهن‌تان نمی‌رسد، از تکنیکی به نام تداعی آزاد استفاده کنید تا واکنشی ایجاد کنید. تداعی آزاد یعنی کلماتی که به سرعت و بعد از شنیدن حرف دیگران، به ذهن می‌رسند. مثلاً اگر کسی دربارهٔ گربه‌ها حرف می‌زند، تداعی آزاد را با حرف‌هایی که می‌زند، تمرین کنید و خواهید دید که پاسخ‌ها سریع‌تر و به سادگی به ذهن شما می‌رسند. گفت‌وگو در مجموع، چیزی نیست مگر مجموعه‌ای از داستان‌ها و واکنش‌های وابسته به هم، بنابراین، به کار گرفتن تداعی آزاد باعث روان شدن یک گفت‌وگو می‌شود.
- بدون توجه به این که با چه کسی حرف می‌زنید، احتمالاً مجموعه‌ای مشابه از پرسش‌های کلی از شما پرسیده می‌شود. از جمله این که چه می‌کنید، روزتان را چگونه گذراندید و پرسش‌هایی از این دست. بخواهید که دو پاسخ جداگانه برای چنین پرسش‌هایی آماده داشته باشید، یکی که جالب و منحصربفرد است (توضیحات غیرحرفه‌ای) و دیگری که جنبهٔ اطلاعات‌دهی دارد (توضیحات حرفه‌ای). بیش از حد مبهم

جلوه کردن در دیدار نخست، همیشه سودمند نیست و می‌تواند طرف مقابل را به هم ریخته و نطق او را کور کند.

- بالاخره این که یاد بگیریم تعریف و تمجیدهای خوبی ارائه کنیم. این نیز به شکل فریبنده‌ای ساده به نظر می‌رسد.از چیزهایی تعریف کنید که دیگران بر روی آن‌ها کنترل دارند یا دستشان برای انتخاب آن‌ها باز است. ویژگی‌های ارثی مانند قد یا رنگ چشم را انتخاب نکنید، به جایش چیز هایی را انتخاب کنید که دیگران فعالانه برای رسیدن به آن‌ها تلاش می‌کنند. به این نرتیب، دیگران حس آرامش یافته و یخ آن‌ها باز می‌شود.

فصل دوم: مکالمه مانند بازی است

- تمام گفت‌وگوها فرصتی برای تعامل سرزنده و شوخ هستند. کافی است تغییری در طرز تفکر ایجاد شود تا ببینید که جهان چگونه لب به سخن باز می‌کند.
- برداشتن دیوار چهارم، کاری ساده اما حرکتی اثرگذار برای جذاب‌تر ساختن هر گفت‌وگویی است. این تکنیک که اغلب در فیلم‌ها به کار گرفته می‌شود، اساساً به توضیح و تفسیر مثبت در یک مکالمه ربط پیدا می‌کند. این چیزی است که هر دو طرف یک گفت‌وگوبه آن فکر می‌کنند اما مورد توجه قرار نگرفته است. اگر خصوصاً مکالمه‌ای جذاب با طرف مقابل داشته باشید، ممکن است به شوخی بگویید «نباید زیاد سخت گرفت، مگر نه؟» این راه خوبی برای ایجاد ارتباط است و نشان می‌دهد که عمق مکالمه با دیگران را می‌شناسید.
- سپس تکنیک «ما بر علیهٔ جهان» را داریم. در این تکنیک، بر اساس

تجربه‌ها یا عواطف مشترک، یک گروه با طرف مقابل تشکیل می‌دهید. اگر برای مثال در جایی هستید که صدای موسیقی بلند است، می‌توانید چیزی شبیه این بگویید «انگار به آدم‌های این‌جا خیلی خوش می‌گذرد، اما مطمئنم که خیلی زود شنوایی‌مان را از دست خواهیم داد!» این تکنیک یک تجربهٔ مشترک و یک شوخی درونی است که به خوبی در تعاملات بعدی می‌تواند مورد استفاده قرار بگیرد.

- اگر به نظر می‌رسد که مکالمه‌ای کم جان است یا یکنواخت پیش می‌رود، شاید با روایت چند داستان که در ذهن دارید، جان تازه‌ای به آن ببخشید. این داستان‌ها رخدادهای کوچکی هستند که می‌توانید تغریف کنید تا نظر طرف مقابل را جویا شده یا بپرسید که اگر در چنان شرایطی قرار می‌گرفت، چه عکس‌العملی نشان می‌داد. در این‌جا تأکید بر بحث و تبادل نظر است. مثلاً می‌توانید دربارهٔ دختری حرف بزنید که سنت‌شکنی و از فرد دلخواهش خواستگاری کرده و سپس از طرف مقابل بپرسید اگر در چنین شرایطی قرار می‌گرفت، چه می‌کرد. این می‌تواند جرقهٔ یک مکالمهٔ شگفت‌انگیز را بزند.
- همچنین نقش بازی کردن را به عنوان تکنیکی مطرح کردیم که می‌توان در شرایط خاصی آن را به کار گرفت. این شاید یکی از ساده‌ترین تمهیداتی باشد که تا به حال به آن اشاره کرده‌ایم. این تمهید هم عموماً در زمانی کاربرد دارد که در نقش‌های کلی ظاهر می‌شوید و هم در موقعی که با استفاده از طنز و کمدی، می‌خواهید از طرف مقابل رفع نگرانی کنید. این تمهید چهار مرحله دارد. اول، تعریف از طرف مقابل بر اساس ویژگی‌هایی که دارد، مثلاً دریانورد بزرگی است. سپس نسبت دادن یک نقش به وی بر اساس این ویژگی، مثلاً می‌گویید برای خودش یک پا ماژلان است. این نقشی است که طرف مقابل بازی می‌کند، یعنی

دریانوردی سرشناس. به راحتی این تکنیک را با پرسش‌های جذاب، پیرامون دریانوردی دنبال کنید («بیش‌ترین لذت را از کشف کدام قاره‌ای برده‌ای؟») و طرف مقابل را به این نقش دعوت کنید.

فصل سوم: حس بذله‌گویی

این فصل به شما آموخت که چگونه به یک دستگاه حاضرجوابی توأم با بذله‌گویی بدل شوید. اگر فردی هستید که بیست دقیقه بعد از اتمام یک مکالمه، به پاسخ‌های هوشمندانه فکر می‌کند، این تکنیک‌ها به شما کمک می‌کنند که خیلی زودتر به چنین پاسخ‌هایی برسید. .مسأله این است که به گونه‌ای غیرمعمول و غیر تحت‌الفظی و غیرخطی فکر کرده و بدانید که یک مکالمه فرصتی برای بازی کردن است و نه انتشار اطلاعات.

- اگر کسی شما را دست بیندازد، دو روش وجود دارد تا طنازانه حاضرجوابی کنید. یا سراغ همان چیزی بروید که با آن شما را دست انداخته و تا مرز بی‌معنایی اغراق‌آمیز حرف بزنید یا به وجه مثبت آن اشاره کنید.
- وقتی حاضرجوابی می‌کنید، مهم است که لحن درستی اتخاذ کرده و طوری عمل کنید که بتوانید با آن فرد شوخی کنید. هیچ کسی طرفدار شوخی بد نیست و شما می‌خواهید با استفاده از رفتار و حالات مختلفی با طرف مقابل شوخی کنید. بعد از این که حاضرجوابی کردید، کنایه‌آمیز تبسم کنید و با استفاده از لحنی که به خود می‌گیرید، بی‌تفاوتی را به طرف مقابل منتقل سازید تا دلخوری‌تان را نشان بدهید.
- چند تمهید بعدی ما به هنر از کار انداختن متکی‌اند. سلسلهٔ شوخی‌ها و دست انداختن‌ها، نخستین تمهید است. شوخی‌های پشت سر هم،

مجموعه‌ای از تبادلات کلامی‌اند و بستگی به این دارند که تا چه حدی توانش را دارید که بازی طرف مقابل را اصطلاحاً خراب کنید. از سؤتفاهم عامدانه استفاده کنید و اگر طرف مقابل به شکل گزنده‌ای پاسخ بدهد، معنایش این است که وارد سلسلهٔ شوخی و متلک‌ها شده و می‌توانید به کارتان ادامه بدهید.

- تکنیک دیگر ی که متکی به خراب کردن بازی طرف مقابل است، نتیجه گیری مبالغه‌آمیز است. در این‌جا اساساً در تعریف یک چیز در آن اغراق می‌کنید تا از حوزهٔ معمول خارج شده و وارد مرحله‌ای شوید که شبیه به بازی باشد. آخرین تمهید آن است که طرف مقابل را بازیگوشانه دست بیندازید و با لحنی مناسب مسخرگی کنید تا هر دو به خنده بیفتید.

فصل چهارم: به شکلی بامزه چیزی را بخواهید

یکی از مهم‌ترین چیزهایی که مانع می‌شود تا فردی بامزه و شوخ باشیم آن است که مسائل را بیش از حد جدی می‌گیریم و در این موارد از زبانی کسل‌کننده استفاده می‌کنیم. در این‌جا تفاوت در طرز فکر وجود دارد، مانند بازی در برابر دوگانگی بحث/ مکالمه که پیش‌تر اشاره کردیم. زمانی که می‌فهمیم برخی گزینه‌های لغات از برخی دیگر بهترند، چرا به راحتی فرصت‌هایی را که در طول روز نصیب ما می‌شوند، از دست می‌دهیم؟ پس گام نخست برای بامزه‌تر بودن استفاده از زبانی است که هم خاص باشد و هم تصاویر روشنی در ذهن دیگران ایجاد کند.

- تکنیکی متکی به تصویرسازی ذهنی است، سه‌گانهٔ کمیک است.نکته‌ای را با استفاده از سه صفت توضیح می‌دهیم که به ترتیب، دوتایشان مثبت و یکی به شدت منفی است. به تناوب، X و Y و نقطهٔ مقابل X و Y.

عموماً ما انتظار داریم که ویژگی سوم با دو ویژگی پی در پی ابتدایی ارتباط داشته باشد اما یک توضیح کاملاً بی‌ربط ما را از جا در می‌برد. سه‌گانهٔ کمیک به این دلیل جواب می‌دهد که ما را گمراه کرده و شگفت‌زده‌مان می‌کند.

- تکنیک آخر به‌طور کلی به تشریح گمراه ساختن و این که چگونه ما را به شدت به خنده می‌اندازد، مرتبط است. ابتدا با طنز و دست انداختن شروع می‌کنیم. دست انداختن به این معنا که چیزی می‌گوییم اما منظورمان شوخی یا حرف مسخره‌ای نیست. کنایه، برعکس به موقعیت‌هایی اشاره دارد که در تضاد با چیزی است که انتظارش را داریم. این بیش‌تر طنزی وابسته به مشاهده است، چون به جای ایجاد تضاد به آن اشاره می‌کنیم. کنایهٔ شگفتی‌آور تا حد زیادی تنوع و گوناگونی دارد و برای همین در خیلی جاها به کار برده می‌شود. می‌توانید برای کنایه‌زدن به حرف‌ها، زبان بدن ولحن افراد، همچنین مبالغه و حتی از تبسم کنایی استفاده کنید (سبک همچون یک پاره آجر).

فصل پنجم: داستان‌های جذاب

- آدم‌های جذاب معمولاً به افرادی اطلاق می‌شود که داستانی را تعریف می‌کنند و شنونده‌ها مثل بچه‌ها به آن داستان‌ها گوش می‌دهند (به معنای مثبت کلمه). داستان‌گویی، موضوع مهمی است که اغلب، بیش از حد پیچیده‌اش می‌کنند اما راه‌های فراوانی برای ایجاد چنین حسی در شکل‌های روزمره وجود دارد جذب کردن دیگران به معنای شکستن شاخ غول نیست، چرا که مصالح و توان انجام آن در وجود تمام ماها هست. صرفاً باید بدانیم کجایند و چگونه به آن‌ها دسترسی پیدا کنیم.

- یک راه سادهٔ داستان‌گو بودن در زندگی روزمره آن است که بدانیم سراسر زندگی ما مجموعه‌ای از داستان‌ها یا به تعبیر دقیق‌تر، داستانک‌ها است. به جای این که به طرف مقابل پاسخ یک کلمه‌ای بدهیم، عادت کنیم که آن را در چهارچوب یک داستان تعریف کنیم. این کار باعث می‌شود طرف مقابل، بیش‌تر توجه کند شخصیت خود را نشان داده و اجازه دهد مکالمه‌ای سلیس و روان شکل بگیرد. حق امتیازی که در این‌جا وجود دارد آن است که پیش از شروع یک مکالمه می‌توانید این داستانک‌ها را آماده سازید.
- روش ۱:۱:۱ در داستان‌گویی آن است که تا حد امکان داستانک‌ها را ساده کنیم. تأثیر یک داستان لزوماً قوی‌تر نخواهد بود، اگر به جای دو جمله در ده جمله روایت شود. بنابراین، روش ۱:۱:۱ بر روی بحث و واکنش در بعد از روایت یک داستان تمرکز دارد. یک داستان می‌توان منحصراً از (۱) یک کنش (۲) یک حس که منتقل می‌شود و (۳) خلاصه‌ای تک جمله‌ای ساخته شود. در جزییات نامربوط گم و گور نشوید و یقین حاصل کنید که طرف مقابل به طور کامل در گفت‌وگو شرکت دارد.
- ستون فقرات داستان، کم و بیش فرمول هر فیلم سینمایی است. چهارچوب ساده‌ای دارد که می‌توانید در تمام داستان‌ها و گفت‌وگوها به کار ببرید، چون به شما یاد می‌دهد که در هر داستانی، ضربه‌های عاطفی چه چیزهایی هستند. یک وضعیت فعلی داریم که همان رخدادی است که داستان را شروع می‌کند و مجموعه‌ای از پیامدها برای تغییر این وضعیت فعلی وجود دارد و نقطهٔ اوج یا گره‌گشایی، همراه با اتفاقی که بعد از آن رخ می‌دهد.
- داستان‌ها می‌توانند بنیان یک شوخی درونی باشند. شوخی درونی،

چیزی است که در زمان‌های گوناگون و در حضور یک فرد پیش می‌آید و یک حس عاطفی مثبت را منتقل می‌سازد. این همان موضوع است که در چهارچوب متفاوتی پرورش پیدا می‌کند.

بنابراین فقط لازم است از طریق یک گفت‌وگو داستانی را به یاد بیاورید تا فرصت خوبی پیش بیاید و بگویید «یادت هست که داشتیم دربارهٔ فلان چیز حرف می‌زدیم...» هرچه بیش‌تر این را به کار ببرید، پیوستگی منحصربفردی صرفاً بین شما و طرف مقابل ایجاد می‌شود.

پیشرفت در توانایی داستان‌گویی اهمیت دارد اما چطور باید داستان‌ها را از دیگران استخراج کرد؟ می‌توانید پرسش‌های خود را به دقت انتخاب کنید تا به جای پاسخ‌های عادی، طرف مقابل برای شما داستان تعریف کند. به این ترتیب، مکالمهٔ شما راحت‌تر پیش خواهد رفت و برای هر دو طرف لذت بخش‌تر خواهد بود. راه‌هایی وجود دارد تا مردم سفرهٔ دلشان را باز کرده و بخواهند که با دیگران گپ بزنند. درسی را به خاطر بیاورید که از روش ۱:۱:۱ آموختیم و آن اشارهٔ دقیق به عواطفی است که مردم سعی دارند از درون خود استخراج کنند. برای تقویت چنین چیزی می‌توانید از استعارهٔ *میخکوب کردن دُم الاغ* استفاده کرده و به شکل راهبردی آن را به داستان‌هایی اضافه کنید که دیگران تعریف می‌کنند.