

CIEKAWY SPOSOBY NA WYJĄTKOWĄ ROZMOWĘ



Jak często przytrafia Ci się rozmowa, którą możesz potem określić jako fascynującą lub inteligentną? Dająca do myślenia lub rozwijająca? Nawet ze zwykłej pogawędki możesz zrobić warte zapamiętania doświadczenie.

W tym artykule chciałabym przedstawić sposoby, dzięki którym wasze umiejętności komunikacyjne będą na bardziej zaawansowanym poziomie. Dzięki temu będziecie mogli uczynić każdą rozmowę wyjątkową. Bez względu na to czy będzie to nieformalna pogawędka czy negocjacje lub rozmowy o konkretnych sprawach. Niektóre rozmowy są po prostu zwykłymi gadkami wypełniającymi czas, a inne potrafią być wyjątkowym doświadczeniem.

Dokonując świadomej obserwacji podczas słuchania rozmów innych, zrozumiemy, że to jak będzie wyglądać dana rozmowa zależy w ogromnej większości od nas. Możemy nadać jej ton, zmienić kierunek, zafascynować rozmówcę, zachęcić go do odpowiedzi na ciekawe pytania... Możemy zrobić całą masę rzeczy, stając się źródłem fascynujących konwersacji. Każda rozmowa może stać się wyjątkowa. **A co najciekawsze, nie tyczy się tylko rozmów ze znajomymi czy przyjaciółmi.**

A oto kilka przydatnych sposobów na prowadzenie wyjątkowych rozmów.

1. Zbuduj dobry raport

To jest absolutna podstawa - fundament skutecznej komunikacji. Dla osób, które nie znają pojęcia raportu - jest to tworzenie podświadomego kontaktu z drugą osobą, która dzięki temu ma wrażenie, że „nadajecie na tych samych falach”. Poprzez dopasowanie zarówno niewerbalnych aspektów przekazu (mowa ciała, głos, oddech) jak i tych werbalnych (doświadczenia,

przekonania, wartości) możesz zbudować wyjątkową atmosferę zaufania podczas każdej rozmowy. Po dobrym dopasowaniu zaczynasz prowadzenie – sprawiając, że druga osoba podąża w kierunku który Ty nadasz. Raport znacznie ułatwi Ci stosowanie każdego z kolejnych sposobów na wyjątkową rozmowę.

2. Stosuj matryce wejścia

Poprzez odpowiednie rozpoczęcie swojej wypowiedzi możesz z góry zdefiniować sposób, w jaki będzie odebrana.

Jeśli zaczniesz od „*Stary, wczoraj przytrafiło mi się coś absolutnie niesamowitego*”, to cała treść tego co powiesz później zostanie odebrana przez słuchacza jako coś niesamowitego.

Gdybyś zamiast tego powiedział „*Stary, wczoraj przytrafiło mi się coś niezwykle pouczającego*”, to ta sama treść byłaby odebrana bardziej jako pouczająca niż niesamowita.

Jak jeszcze inaczej możesz z tego korzystać? Powiedz do kogoś: „*Mam dla Ciebie ekstra propozycję!*”, albo „*Skup się, bo to co za chwilę Ci powiem naprawdę da Ci do myślenia*”. Możliwość jest cała masa! Pamiętaj, matrycę wejścia dajesz zawsze na sam początek wypowiedzi na dany temat. W ten sposób zawsze masz pewność, że przekaz zostanie odebrany w sposób, w jaki Ty to zdefiniowałeś.

3. Opowiadaj historie i przytaczaj metafory

Analogie to nie tylko świetne narzędzie w terapii, ale również bardzo przydatne w każdej rozmowie. Trafna historia lub metafora jest jak dobry klucz do umysłu drugiej osoby. Wystarczy, że rozmawiając na jakikolwiek temat zastanowisz się, jaka sytuacja z Twojego życia jest analogiczna do rzeczy, o której właśnie mowa. A wtedy tylko mówisz „*To mi przypomina pewną historię...*” lub „*To zupełnie tak jakby...*” i kontynuujesz. To niezwykle wciąga rozmówcę i uruchamia jego wyobraźnię.

4. Odkryj wartości i przekonania rozmówcy

Skalibruj, co jest dla tej osoby ważne i co sądzi o otaczającym ją świecie. Możesz na podstawie tej wiedzy zbudować raport potwierdzający, że Ty również masz podobny pogląd, ale nie jest to konieczne. Wystarczy, że skierujesz rozmowę na tematy, które są ważne dla tej osoby i to wszystko.

Każdy lubi rozmawiać o rzeczach istotnych w naszym życiu. Wykazując zainteresowanie tymi tematami, z pewnością sprawisz, że ta osoba nagle silnie zaangażuje się w Waszą konwersację, a to uczyni ją wyjątkową rozmową.

5. Poznaj metaprogramy rozmówcy

Metaprogramy to indywidualne filtry myślenia. Gdy dowiesz się w jaki sposób myśli osoba, z którą ucinasz sobie pogawędkę lub z którą prowadzisz rozmowę na ważny temat, będziesz mógł tą wiedzę później wykorzystać aby na przykład silnie ją do czegoś zmotywować lub zainspirować.

6. Baw się głosem

Niech nie będzie monotony i bezbarwny, bo w ten sposób tylko uśpisz rozmówcę. Mów raz głośniej, raz ciszej. Czasami wolno, czasami szybko. Stosuj pauzy, które wywołują uczucie silnej ciekawości. Zmieniaj intonację, udawaj głosy postaci z bajek lub filmów aby rozśmieszyć. Cały czas ćwicz swój głos, a jego słuchanie będzie czystą przyjemnością dla każdego z kim rozmawiasz.

7. Zadawaj pytania drążące temat

Tak naprawdę całą rozmowę możesz prowadzić tylko i wyłącznie poprzez zadawanie pytań (co swoją drogą jest świetnym ćwiczeniem). Gdy Twój rozmówca skończy o czymś opowiadać, zadaj jakieś pytanie dotyczące treści jego wypowiedzi. Gdy on będzie na nie odpowiadać, uważnie i aktywnie słuchaj tego co mówi - on odczuje Twoje zaangażowanie (mimo, że tak naprawdę nic nie będziesz mówić) i ogromnie to doceni. Ludzie uwielbiają, gdy ktoś ich prawdziwie słucha!

8. Zadawaj wyjątkowe pytania

Takie, które odróżnią tą rozmowę od każdej innej. Takie, które uruchomią wyobraźnię. Takie, które dadzą do myślenia.

Kilka przykładów: „*Co byś robił w życiu, gdybyś miał zapewnioną pensję wynoszącą 50.000 złotych miesięcznie?*”; „*Jak chcesz aby wyglądało Twoje życie za trzy lata od teraz?*”; „*Jaki był najlepszy dzień w Twoim życiu?*”; „*Co Cię najbardziej rozśmiesza?*”; „*Gdyby nie było żadnych granic, co byś chciał zrobić za 5 minut?*”. I tak dalej.

Takich pytań jest wiele - wszystko zależy od tego jak bardzo kreatywny będziesz. Często jedno takie pytanie wystarczy, aby nawiązała się niezwykle ciekawa rozmowa.

9. Wywołuj emocje

Najróżniejsze! Zadbaj o to aby był śmiech, radość, czasami napięcie i niepewność, innym razem ciekawość i fascynacja. Emocje angażują w rozmowę i sprawiają, że jesteście razem - zamiast zastanawiać się nad tym co powiedzieć, po prostu mówicie. Nie rozmawiacie, ale jesteście rozmową. Jak wywoływać emocje? Najlepiej poprzez wchodzenie w nie. Jeśli chcesz aby druga osoba poczuła ciekawość, najpierw sam ją poczuj, a potem zacznij opowiadać o czymś z wielką ciekawością. Neurony lustrzane tej osoby zadbają o to, aby ona poczuła tą emocję w mgnieniu oka.

10. Kieruj tematem rozmowy

Znudziła Ci się rozmowa na jakiś temat? Masz w głowie pomysł na coś znacznie ciekawszego? Wystarczy odrobina sprytu i możesz pokierować rozmową dokładnie w tym kierunku, w którym chcesz. Jedyne co musisz zrobić to „łapać” za poszczególne fragmenty wypowiedzi Twojego rozmówcy i na ich bazie rozpoczynać nowy wątek.

Gdy więc ktoś opowiada o tym, jak to w zeszłym roku był w szpitalu i jak okropnie tam było, ty możesz wtrącić: „*Też byłem w szpitalu miesiąc temu i praktycznie cały czas oglądałem filmy na laptopie. Widziałeś ostatnio coś ciekawego w kinie?*”. Gdy ktoś narzeka jak to w Polsce jest źle, możesz powiedzieć: „*No właśnie, ten nasz rząd coś nie daje rady. Ale to nie zmienia faktu, że Polska jest piękna - ostatnio wybrałem się w Bieszczady i nie uwierzysz co mi się przytrafiło...*”.

Inny przykład - podczas negocjacji Twój rozmówca zwraca uwagę na wysokie ceny Twojego produktu. Możesz na to powiedzieć: „*Cena jest adekwatna do jakości produktu. A w kwestii jakości jesteśmy najlepsi: proszę zwrócić uwagę choćby na sposób wykonania...*”. Z początku takie zabiegi mogą wydawać Ci się trudne, ale nic bardziej mylnego! To jest banalnie proste i przy odrobinie wprawy jesteś w stanie przeskoczyć na praktycznie każdy temat.

11. Zakończ w idealnym momencie

Nie jest sztuką wyczerpać temat i zakończyć rozmowę jak już nie będzie nic więcej do powiedzenia, bo wtedy kończysz w mało pożądanym stanie emocjonalnym. Zakończ w momencie, gdy jest jeszcze lekki niedosyt, ciekawość lub inna emocja. Wtedy pozostanie ona z rozmówcą jeszcze przez jakiś czas po rozmowie co sprawi, że będzie o tej rozmowie myśleć. Co więcej, będzie chciał do niej wrócić, aby nakarmić ten niedosyt.

Gdy nauczysz się korzystać w praktyce ze wszystkich powyższych sposobów, będziesz zaskoczony jakie efekty można uzyskać. Tak naprawdę to nie ma potrzeby abyś opanował każdą sztuczkę - wystarczy kilka takich, które najbardziej Ci odpowiadają, a jakość Twoich rozmów zupełnie się zmieni, uczynisz je bardziej wyjątkowymi rozmowami.

Pamiętaj, aby nie uczyć się wszystkiego na raz. Gdybyś chciał to zrobić, nic by z tego nie wyszło. Bierz sobie jeden sposób dziennie i ćwicz przy każdej rozmowie. W ten sposób wyrobisz sobie dobre nawyki, które zostaną z Tobą na długo.

Kluczowym czynnikiem w budowaniu głębokich i autentycznych więzi z innymi jest jednak prawdziwe poczucie własnej wartości.

Życzę Wam wyjątkowych rozmów!

Katarzyna Ziętara

