

قواعد گفت و گوی چهره به چهره

نجات؛ نهضت جوانان انقلاب توحیدی | @nejaatt_ir



نکات کلی:

(برای کسانی که حوصله ندارند تمام نکات جزئی را مطالعه کنند)

- **اولین گفتگو، سخت ترین گفتگوست**؛ اگر اولی را شروع کنید، ترس تان میریزد و بعدی ها راحت خواهند شد.

- پیش از اینکه گوینده ی خوبی باشید، **شنونده ی خوبی** باشید!

- **همدردی و درک متقابل** را فراموش نکنید. اثر صداقت و محبت، بیشتر از استدلال است.

- **اول برادری** خود را ثابت کنید؛ در گام اول، طرف مقابل را **تایید** کنید. حتی حرف های غلطش را! حضرت ابراهیم(ع) برای اثبات همراهی خود حاضر شد درباره خورشید و ستاره بگوید: «هذا ربی!». اما بعدش مسیر صحبت را به سمت حرف مد نظر خود برید. مانند حضرت ابراهیم(ع) که گفت: «انے لآحب الآفلین»

- ظاهر **آراسته** و بوی خوش، معجزه میکند. اما مراقب باشید آراستگی را با **تجمل** و لاکچری بودن اشتباه نگیرید.

- تحت هیچ شرایطی عصبانے و تند نشوید! **آرام و متین و مهربان** باشید.

- در چند دقیقه اول فقط **سوال** کنید تا مساله اصلی و دغدغه اساسی مخاطب را **شناسایی** کنید، بعد به راحتی مساله را **حل** کنید؛ این چهار مرحله، خلاصه ی عملیات شماست:

۱. **ارتباط گیری اولیه**

۲. **شناسایی فضای فکری شخص**

۳. **جذب و جلب اعتماد**

۴. **تاثیرگذاری**

- فراموش نکنید که «و ما رمیت اذ رمیت ولكن الله رمے». قصد تان را **خالص** کنید و با توسل و توکل پیش بروید.



نکات اصلی (۱):

(لازم نیست تمام این نکات را حفظ باشید! همین که نگاهه گذرا به این مسائل داشته باشید و اجمالا مد نظر داشته باشید کافیهست؛ اما برای برخی موارد باید برنامه ریزی کنید و به آنها مسلط و مسلط باشید.)

عطایش را به لقایش ببخش:

- اگر مخاطب تان خیلی گارد داشت، وقت تان را تلف نکنید! با یک تشکر و آرزوی موفقیت و پایان خوش، صحبت را فیصله دهید.

شناسایی کن:

- قبل از ارتباط گرفتن و صحبت کردن باید مخاطب را از حالات و رفتارشناسایی کنیم و به سراغ مخاطبین برویم که احتمال تأثیرپذیری بالاتری دارند. مثلا جوانان دانشجویی یا پیرمردهای مسن، انرژی خیلی زیادی از شما خواهند گرفت، بازدهی کمتری هم خواهند داشت.

رصد کن:

- ما محتوای خود را به شخص نمیگوییم. بلکه او را رصد میکنیم و سوالها و دغدغه هایش را شناسایی میکنیم و به آنها پاسخ میدهیم، نه اینکه ده تا مطلب برایش بگوییم.

اشتباه نزن:

- تاثیرگذاری فقط با بیان مطالب نیست، بلکه گاهی پای درد و دل نشستن ده ها برابر مهمتر و موثرتر از بحث کردن سر سوالات و شبهات انتخاباته است. گاهی مخاطب ما فقط میخواهد ناراحتی اش را ابراز کند و شبهات که مطرح میکنید، واقعا شبهه اش نیست! قالب بیان ناراحتی اش هست.

غیر مستقیم:

- گاهی مطالب را میتوانیم غیر مستقیم بگوییم مثلا به جای اینکه بگوییم همه مثل هم نیستند، به راننده تاکسی بگوییم، راننده ی قبل از شما خیلی بی انصاف بود و قیمت بالا میگفت.



نکات اصلی (۳):

خودتو لو نده :

- کسی که ما را نمیشناسد، به ما اعتماد نمی‌کند. کسی که به ما اعتماد ندارد، حرف ما را قبول نخواهد کرد. قبل از ارائه محتوا باید اعتماد را جلب کرد. برای جلب اعتماد، باید کمه متفاوت و غیر عادی (به معنای نو و جدید، نه ناهنجار) بود.

آروم باش :

- با مردم در هیچ صورته حته اگر به آقا هم فحش داند تند نشویم و مثل امام باقر (ع) سه کنیم جواب تندی هار هار هم با مهربانه و ملایمت بدهیم. البته این منافاته با بیان حق و استقامت ندارد.

اعتراف نگیر :

- لازم نیست طرف مقابل حتما در همان لحظه متحول شود و شبیه ما فکر کند! خود ما خيله از چیزهایی که قبول شان داریم، نتیجه بحث هابه هست که در آن بحث قانع نشدیم...!! اما به هر دلیله در آن لحظه نخواستیم بپذیریم. پس نه نا امید شوید، نه اعتراف بگیرید.

تنها به دل میدون نزن :

- اگر نوجوانان را برای چهره به چهره هه فرستیم، حتما باید پشتیبان و ناظر داشته باشند و آموزش هابه لازم به آنها داده شود و چالش هابه عملیاته و محتوایه که با آن مواجه میشوند را از طریق پشتیبان حل کنند. همچنین اگر گروه هابه مقری داشته باشند و دورهم جمع شوند برای تبادل تجربیاته و بازخوردها، کمک زیادی به پویایه طرح میکند.

با انسان هابه مثل انسان برخورد کن :

- خاستگاه اصلی تغییر آدم هابه، غیر معرفته (احساسیه و گرایشه) است، اما هابه معمولاً معرفته مواجه میشویم، درحاله که مخاطب هابه، انسان است!! در تغییر آدم هابه، سهم محبت و صداقت بیشتر از استدلال است.



نگاشات اصلی (۲) :

یه کم متفاوت باش :

- کسی که ما را نمیشناسد، به ما اعتماد نمی‌کند. کسی که به ما اعتماد ندارد، حرف ما را قبول نخواهد کرد. قبل از ارائه محتوا باید اعتماد را جلب کرد. برای جلب اعتماد، باید کمی متفاوت و غیر عادی (به معنای نو و جدید، نه ناهنجار) بود.

گیجش کن :

- زود خودمان را (قالب مان را، موضع مان را، تم مان را، جنس مان را، جناح مان را) لو ندهیم. وگرنه مخاطب تا آخر صحبت های ما را با عینک بدبینی خواهد دید و اشتباه خواهد شنید! تا جایی که آفتی نداشته باشد، باید در ابتدا، ظاهر ما با محتوای ما ناسازگاری بدوی داشته باشد و مخاطب را گیج کند!

سوال کن :

- اینکه یک نفر مثل یک کارشناس مسائل سیاسی، مرجع پاسخگویی به سوالات شما باشد، برای آن شخص خیلی جذاب است و این شخصیتی که به او داده میشود، تاثیر بسزایی در جذب او دارد.

تف به ریا :

- ما فقط نمیخواهیم برای انتخابات کار کنیم. بنابراین اگر طرف مقابل نیاز داشت برای اعتقادات و مشکلات مالی و غیره او هم در حد وسیع خودمان وقت بگذاریم.

طوفان واژه ها :

- از سه دسته واژگان استفاده نکنیم:

۱. **واژگان کلیشه ای** (حتی اگر مقدس ترین واژگان ما هستند!) : اقتصاد بے منت، اقتصاد قوی، اقتصاد لات ها! به جای اقتصاد مقاومتی. مخاطب نباید حس کند اخبار میبیند! مثلا حضرت آقا به جای «اقتدار نظام اسلام» می گویند «ایران قوی».

۲. **واژگان درونی نشده**: واژه ای که خودمان هم با آن ارتباط نمیگیریم و حس راحتی با آن نداریم را استفاده نکنیم. مثلا اقتصاد درون زا.

۳. **واژگان ارزشی** (واژه هایی که معنای دقیق آنها برای مخاطب مشخص نیست، اما بار ارزشی سنگینی دارند) : امامین انقلاب، شجره طیبه، بصیرت



نکات اصلی (۴):

فقط سیاسی نباش :

- ما فقط نمیخواهیم برای انتخابات کار کنیم. بنابراین اگر طرف مقابل نیاز داشت برای اعتقادات و مشکلات ماله و غیره او هم در حد وسیع خودمان وقت بگذاریم.

سراپا گوش باش :

- گوش بودن و شنیدن خیلی بهتر از زبان بودن و حرف زدن است. مردم الان میخواهند عقده هایشان را و گله هایشان را خاله کنند و این خاله کردن خیلی به آنها روحیه میدهد. پس گوش بدهیم و همراه شویم و کم کم نکاتمان را بگوییم.

قابل توجه روحانیون :

- درباره دائما معمم بودن و اینکه گاهه مکلا بشویم، بین اساتید اختلاف نظر است. اما به نظر میرسد باید در نوع پوشش خودمان دقت کنیم ، بعضی جاها معمم رفتن بیشتر تأثیر دارد و برخی جاها با لباس شخصی رفتن.

عینکش را عوض کن :

- ظاهر ما قبل از زبان ما سخن خواهد گفت. گاهه مخاطب همین که چهره مذهبی و محاسن و پوشش ما را میبیند، دیگر حرفهای ما را نمیشنود! بلکه عینک پیشفرض های غلطش درباره مذهبی ها روی چشمش می آید و همه ی حرف های ما از فیلتر آن عینک به گوشش می رسد. برای تغییر این پیشفرض، باید در ظاهر خود تجدید نظر کنیم. معطر باشیم، آراسته و اتوکشیده باشیم و تناسب رنگ پیرهن و شلوار خود را مد نظر داشته باشیم. جوارب هم بپوشیم!! عطر خوش، تقریباً معجزه میکند.

با پرچم سفید به پیکار می رویم :

- اعتراف شجاعانه به «نمی دانم» ، بهتر از دست و پا زدن برای جواب است. حریت داشته باشید و اشکال هایی که وارد است یا شبهه ای هست که شاید وارد باشد، قبول کنید و سعی نکنید همه چیز را تطهیر کنید. با واقعیت ها کنار بیاید. حتی برخی جاها اگر اشتباه هم نیست ولی طرف مقابل اصرار دارد شما قبول کنید تا آرام شود و بعد دوباره نقدش کنید.



نکات اصلی (۵):

خودت باش :

- سعی کنید در گفتگوها تا جایی که میتوانید فیلم بازی نکنید و خودتان باشید. وگرنه زود لو هیروید.

تقسیم کار :

- سعی کنید اگر یک گروه هستید ، آدم های گروهتان را براساس ویژگی ها و ظرفیتشان ، متناسب با مناطق و مخاطبین تقسیم کنید. مثلا معممین را به روستاها، دانشجویها را به پارک ها و... بفرستید. البته این به این معنا نیست که روحانیون به پارک ها نروند و دانشجویان به روستاها.

خنداننده شو :

- طنز و شوخه و خنداندن، بهترین راه برای باز کردن گارد مخاطب و آب کردن یخ ارتباط گیری اش هست. فقط مراقب باشید لوده و سبک نباشید! شیک و شوخ. اگر به این مساله آگاه هستید که ذاتا شخصیت بی نمک دارید، به سمت این روش هم نروید!!
مهم: سعی کنید چهره به چهره را با قالب های دیگری مثل نماد یا سرود یا نمایشگاه یا بعد از میهمان ویژه و ... ترکیب کنید. در این صورت کار جذب و ارتباط گیری و حتی تأثیرگذاری چهره به چهره بسیار آسانتر میشود.

باز هم داستان عینک :

- مخاطب ما ساختار ذهنی ما را ندارد و مثل ما فکر نمیکند. ما باید برای حرکت مخاطب از عناصر زنده در او شروع کنیم یعنی نیاییم با ساختار فکری خودمان طرف مقابل را پیش ببریم. بلکه باید او را بشناسیم و با عناصر زنده در ذهن او ، هدایتش کنیم. مثلا برای کسی که عاشق فوتبال است، باید از بازیکن های تیم ملی انگلیس شروع کرد، بعد مسیر گفتگو را به استعمار انگلیس رساند.

نا امید نشو :

- اگر چند مورد اول نگرفت ، نا امید نشویم چون اوایل کار چهره به چهره سخت است و باید کم کم یاد بگیریم. ضمن اینکه برخی هستند که هیچ کسی نمیتواند با آنها ارتباط برقرار بکند!



نکات اصلی (۶):

زنجیره انتقال را قطع نکن :

- اگر مخاطبمان نظرش تغییر کرد و ظرفیتش را داشت از او بخواهیم برود و با بقیه رفقا و آشنایان خودش هم بحث کند و روی آنها تأثیر بگذارد یا اگر دیدید طرف مقابل از اول توجیه است و مثل ما فکر میکند، تمرکز خود را روی ترغیب او به فعالیت و تبلیغ بگذارید. حتی میتوانید او را به تشکل خود وصل کنید یا محتوای مورد نیاز او را به دستش برسانید.

جذاب شو :

- راه های جذب عبارتند از:

۱) مقبولیت: یعنی وقتی برخی مردم میبینند که شما مطالبه بارتان هست و آدم عالمی هستید، جذبشان میشوند. البته مراد از مقبولیت عالم بودن در شبهات انتخابات نیست بلکه عالم بودن مثل مدرک داشتن یا دانستن مطالب دقیق و جالب است.

(محبوبیت: یعنی با محبت کردن توجه او را جذب کنید گاهی محبت به شنیدن درد و دل است و گاهی به کمک کردن و گاهی به پول جور کردن و گاهی حتی به یک سلام گرم و هشتی کردن و...

مهم: اگر بتوانیم مخاطب را ول نکنیم، خیلی خوب است یعنی کاری کنیم که شماره ما را بگیرد یا ما شماره او را بگیریم که ارتباط خود را حفظ کنیم.

برای مادر بزرگت بگو :

- اگر خودتان حرفه را نفهمیده اید، با حفظ کردن آن نمیتوانید منتقلش کنید. اگر توانستید حرفه را به مادر بزرگتان (بعنوان نماد کسی که معمولا با مسائل روز آشنا نیست و به سختی میتواند مطلب جدیدی را به او منتقل کرد) بگویید، یعنی آن حرف را فهمیده اید.

بیا پایین با هم بریم :

- مخاطب که اساسا مفهوم عزت و استقلال برایش مهم نیست، نمی تواند مطلب شما را درباره مذاکرات عزتمندان و مقتدرانه هضم کند! یک پله به عقب تر باید رفت. موضوع گفتگو، اصل عزت و اقتدار خواهد بود، نه نقد سیاست خارجه ظریف.

نکته آخر: قبل از هر گفتگو، توسل به ائمه و توکل فراموش نشود و در حین گفتگو خدا را در نظر بگیرید.





شما می توانید جهت :

- اطلاع از جدیدترین تولیدات

- دریافت محتوای تکمیلی

- ارسال گزارش های مردمی

- ارتباط با شبکه کشوری فعالان

به کانال نجات به نشانی

@nejaatt_ir

مراجعه فرمایید

