**10 τρόποι για να κάνετε μια καλύτερη συζήτηση**

της Celeste Headleee, ραδιοφωνικού παραγωγού

1. **Μην κάνετε πολλά πράγματα ταυτόχρονα.** Και δεν εννοώ απλά να βάλετε στην άκρη το κινητό σας τηλέφωνο. Θέλω να πω να είστε παρόντες. Να είστε μέσα σε εκείνη τη στιγμή. Μην σκέφτεστε τη συζήτηση που είχατε πιο πριν με το αφεντικό σας ή τι θα φάτε για δείπνο. Αν θέλετε να βγείτε από τη συζήτηση, βγείτε από τη συζήτηση, αλλά μην είστε μισοί σε αυτό και μισοί στο άλλο.

2. **Μη μιλάτε δογματικά ή με στόμφο.** Αν θέλετε να δηλώσετε τη γνώμη σας χωρίς να δώσετε καμία ευκαιρία για απάντηση ή αντεπιχείρημα, καλύτερα φτιάξτε ένα blog. Πρέπει να συμμετέχετε σε κάθε συζήτηση, υποθέτοντας ότι έχετε κάτι να μάθετε. Ο φημισμένος ψυχοθεραπευτής Μ. Scott Peck έλεγε ότι η αληθινή ακρόαση απαιτεί μια παύση του εαυτού μας. Μερικές φορές αυτό σημαίνει να ακυρώσετε την προσωπική σας γνώμη. Αν ο ομιλητής μας αισθάνεται αυτή την αποδοχή, θα γίνει όλο και λιγότερο ευάλωτος και είναι όλο και πιο πιθανό να ανοίξει τις εσωτερικές σκέψεις του μυαλού του στον ακροατή. Το ξαναλέω, να υποθέτετε ότι πάντα έχετε κάτι να μάθετε.

3. **Χρησιμοποιήστε ερωτήσεις ανοιχτού τύπου.** Στην περίπτωση αυτή, πάρτε παράδειγμα από τους δημοσιογράφους. Ξεκινήστε τις ερωτήσεις σας με λέξεις όπως **ποιον, τι, πότε, πού, γιατί ή πώς**. Αν βάζετε μια περίπλοκη ερώτηση, θα πάρετε μια απλή απάντηση. Αν σας ρωτήσω: "Ήσουν τρομαγμένος;" θα απαντήσετε στην πιο ισχυρή λέξη αυτής της φράσης, η οποία είναι "τρομαγμένος" και η απάντηση είναι "Ναι, ήμουν" ή "Όχι, δεν ήμουν". "Ήσουν θυμωμένος;" "Ναι, ήμουν πολύ θυμωμένος." Αφήστε τους να το περιγράψουν. Είναι αυτοί που ξέρουν. Προσπαθήστε να τους ρωτήσετε πράγματα όπως: "Τι ήταν αυτό;", "πώς αισθάνθηκες με αυτό;" Επειδή ίσως χρειαστεί να σταματήσουν για λίγο και να το σκεφτούν, θα πάρετε μια πολύ πιο ενδιαφέρουσα απάντηση.

4. **Ακολουθήστε τη ροή του λόγου.** Όσες σκέψεις έρθουν στο μυαλό σας, αφήστε τις να ξεφύγουν από το μυαλό σας. Έχουμε ακούσει συχνά συνεντεύξεις κατά τις οποίες ένας επισκέπτης μιλάει για αρκετά λεπτά και έπειτα ο οικοδεσπότης επιστρέφει και ρωτάει μια ερώτηση που φαίνεται να βγαίνει από το πουθενά ή έχει ήδη απαντηθεί. Αυτό σημαίνει ότι ο οικοδεσπότης έπαψε πιθανότατα να ακούει πριν από δύο λεπτά, επειδή σκέφτηκε αυτό το πραγματικά έξυπνο ερώτημα και ήταν απλώς δεσμευμένος και αποφασισμένος να το πει αυτό. Και εμείς κάνουμε ακριβώς το ίδιο πράγμα. Ξεκινάμε μια συνομιλία με κάποιον και τότε ακριβώς θυμόμαστε να αναφέρουμε στο συνομιλητή μας ότι συναντήσαμε έναν διάσημο πριν δύο χρόνια σε ένα καφέ. Και σταματάμε να ακούμε. Ιστορίες και ιδέες πρόκειται να έρθουν σε σας. Πρέπει να τις αφήσετε να έρθουν και να τις αφήσετε να πάνε.

5. **Αν δεν ξέρετε, πείτε ότι δεν ξέρετε.** Να είστε πιο προσεκτικοί για ό, τι ισχυρίζεστε ότι ξέρετε σίγουρα. Τηρήστε το αυτό. Η συζήτηση δεν πρέπει να είναι επιπόλαια.

6. **Μην εξισώνετε την εμπειρία τους με ανάλογες δικές σας.** Εάν σας μιλάνε για την απώλεια ενός συγγενικού τους προσώπου, μην αρχίζετε να μιλάτε για το χρόνο που χάσατε ένα μέλος της δικής οικογένειας. Αν μιλάνε για το πρόβλημα που έχουν στη δουλειά τους, μην τους πείτε για το πόσο εσύ μισείς τη δουλειά σου. Δεν είναι το ίδιο. Δεν είναι ποτέ το ίδιο. Όλες οι εμπειρίες είναι διαφορετικές. Και, το πιο σημαντικό, δεν πρόκειται για σας. Δεν χρειάζεται να διαλέξετε αυτή τη στιγμή για να αποδείξετε πόσο καταπληκτικοί είστε ή πόσα έχετε υποστεί. Κάποιος ρώτησε τον Stephen Hawking κάποτε τι ήταν το IQ του και είπε: «Δεν έχω ιδέα. Οι άνθρωποι που καυχιούνται για το IQ τους είναι χαμένοι». Οι συνομιλίες δεν αποτελούν ευκαιρία προώθησης.

7. **Προσπαθήστε να μην επαναλαμβάνεστε.** Είναι δασκαλίστικο και είναι πραγματικά βαρετό και έχουμε την τάση να το κάνουμε συχνά. Ειδικά σε επαγγελματικές συζητήσεις ή σε συζητήσεις με τα παιδιά μας έχουμε την τάση να το κάνουμε, έτσι απλά το επαναλαμβάνουμε ξανά και ξανά. Μην το κάνετε αυτό.

8. **«Καθαρίστε τα ζιζάνια».** Ειλικρινά, οι άνθρωποι δεν ενδιαφέρονται για τα χρόνια, τα ονόματα, τις ημερομηνίες, όλες τις λεπτομέρειες που προσπαθείτε να φέρετε στο μυαλό σας. Δεν δίνουν σημασία. Αυτό που τους νοιάζει είναι εσύ. Νοιάζονται για το τι είσαι, τι κοινό έχουν μαζί σας. Ξεχάστε τις λεπτομέρειες. Αφήστε τα έξω.

9. Αυτό δεν είναι το τελευταίο, αλλά είναι το πιο σημαντικό. **Ακούστε.** Δεν μπορώ να σας πω πόσοι πραγματικά σημαντικοί άνθρωποι είπαν ότι η ακρόαση είναι ίσως η πιο σπουδαία, η πιο σημαντική δεξιότητα που θα μπορούσατε να αναπτύξετε. Ο Βούδας είπε : "Αν το στόμα σου είναι ανοιχτό, δεν μαθαίνεις". Γιατί δεν ακούμε ο ένας τον άλλον; Πρώτος λόγος, θα μιλούσαμε μάλλον. Όταν μιλάω, έχω τον έλεγχο. Δεν χρειάζεται να ακούσω τίποτα που δεν με ενδιαφέρει. Είμαι το κέντρο της προσοχής. Μπορώ να ενισχύσω την ταυτότητά μου. Αλλά υπάρχει και ένας άλλος λόγος : έχουμε αποστασιοποιηθεί ο ένας από τον άλλο. Ο μέσος άνθρωπος λέει περίπου 225 λέξεις ανά λεπτό, αλλά μπορούμε να ακούσουμε μέχρι και 500 λέξεις ανά λεπτό. Έτσι, το μυαλό μας γεμίζει με άλλες 275 λέξεις. Χρειάζεται προσπάθεια και ενέργεια για να δίνετε προσοχή σε κάποιον, αλλά αν δεν μπορείτε να το κάνετε αυτό, δεν συμμετέχετε πραγματικά σε μια συζήτηση. Είστε απλώς δύο άνθρωποι που εκστομίζουν απλά σχετικές προτάσεις στον ίδιο χώρο. Πρέπει να ακούσετε ο ένας τον άλλον. Ο Stephen Covey το είπε πολύ όμορφα. «Οι περισσότεροι από εμάς δεν ακούνε με την πρόθεση να καταλάβουμε. Ακούμε με την πρόθεση να απαντήσουμε».

10. **Να είστε σύντομοι.** Όλα καταλήγουν στην ίδια βασική ιδέα που είναι η εξής: Δείξτε ενδιαφέρον για τους άλλους. Βγείτε έξω, μιλήστε με τους ανθρώπους, ακούστε τους ανθρώπους και, το σημαντικότερο, να είστε διατεθειμένοι να εκπλαγείτε.