Come avere una bella conversazione

di Paolo Franzese

Come avere una bella conversazione con chiunque? E specialmente con i tuoi clienti?

È ormai risaputo che le persone hanno difficoltà a parlare tra loro, specialmente oggi quando l'attenzione viene facilmente catturata da un cellulare. C'è tutta una scienza dietro e la buona notizia è che la *scienza della conversazione* può essere utilizzata in ogni situazione.

Come avere una bella conversazione con chiunque? Puoi utilizzare i prossimi consigli con chiunque.

In ogni situazione

Puoi usare questi trucchi di conversazione e suggerimenti non verbali con chiunque. Sarai in grado di avere conversazioni meravigliose e potrai lasciare "prime impressioni" memorabili.

Questi consigli sono validi sempre, specialmente se devi parlare durante:

- Un evento professionale di networking;
- Un incontro d'affari con altri colleghi;
- Una festa;
- Un incontro con nuovi amici;
- La prima chiacchierata con i tuoi "suoceri".

Vari casi differenti e fortunatamente la scienza è sempre la stessa.

Come avere una bella conversazione con chiunque? Una cosa che spesso dimentichi è…

Chiarezza

La prima regola che devi ricordare è la tua **intenzione**, questa cosa è in realtà quello che più spesso dimentichiamo, le migliori conversazioni e il miglior interlocutore hanno sempre un'intenzione stabilita e questo aiuta ad avere una bella conversazione con chiunque.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com

? **Esempio**: Quelle pause imbarazzanti durante una conversazione, che scompaiono quando stabilisci un'intenzione a priori.

Per cui prima di:

- Iniziare a conversare;
- Incontrare qualcuno;
- Andare a un evento.

Fissa l'attenzione su cosa vuoi portare all'evento, cosa ti vuoi portare dall'evento.

? **Esempio**: Sei lì per fare nuovi affari? Sei lì per incontrare qualcuno? Sei lì solo per divertirti? Sei lì per imparare qualcosa?

Fissa l'intenzione, che ti aiuti a guidare la tua conversazione, puoi pensare di creare una **guida** per sapere di cosa vuoi parlare o quali domande fare dopo. Quindi prepara una guida prima ancora di mostrare la tua intenzione.

Ora se hai "intenzione" di continuare a seguirmi, iscriviti alla mia newsletter settimanale:

Come avere una bella conversazione con chiunque? Pianifica tutto.

Segui un piano

Come avere un piano di gioco, assicurati di seguire quel piano, imposta la tua strategia, tutto questo cambierà la direzione della tua conversazione.

Parliamo anche di approccio, quando si tratta di parlare pensa alla *prima impressione*.

> Non c'è mai una seconda occasione per fare una buona impressione la prima volta.
> – Oscar Wilde

La prima impressione non si verifica quando **ascolti** qualcuno per la prima volta, ma quando **vedi** qualcuno per la prima volta.

Come avere una bella conversazione con chiunque? Sii aperto…

Linguaggio del corpo

Il miglior interlocutore, quando inizia la conversazione, basa tutto sull'approccio con il corretto **linguaggio del corpo**.

Ogni volta che stai per iniziare una bella chiacchierata o stai per andare da qualcuno e presentarti, preparati in modo giusto. La migliore prima impressione si ottiene quando hai un bel linguaggio del corpo aperto, per trasmettere i segnali di fiducia giusti *le tue mani* ? devono essere:

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

- Ben visibili;
- Fuori dalle tasche;
- Non a contatto o peggio anche mai nella borsa;
- Non dietro la schiena.

Spalle dritte e non abbassate, apri il colloqui con il sorriso, è la migliore cosa che puoi fare, ma più di tutto la migliore apertura è **fare un complimento**.

Si è proprio così, la prima cosa che devi fare è proprio un bel complimento, la prima cosa che devi dire con un bel sorriso e ricordando sempre il nome dell'interlocutore.

Come avere una bella conversazione con chiunque? Fai attenzione agli "inneschi" e alle "scintille"…

Scintille di conversazione

I segnali che fanno la differenza tra una conversazione e una "bella conversazione", sono gli inneschi, sono le **scintille di conversazione**.

Devi imparare a intercettare quel segnale non verbale quando vuoi riattivare la curiosità. Infatti c'è un segnale che scatta quando stai coinvolgendo veramente qualcuno, quel segnale che ti fa capire che quello che stai dicendo è interessante, questa è la scienza della comunicazione non verbale.

C'è una cosa che tutti fanno quando sono super coinvolti in una chicchierata: *alzano il sopracciglio* .

Succede sempre ogni volta che qualcuno dice qualcosa di interessante, quel qualcosa che volevi proprio sentire. In quel momento hai raggiunto la tua giusta intenzione con gli argomenti che hai preparato.

Quando stai dicendo la cosa giusta al tuo interlocutore si accende una "scintilla", poi sapendo di averlo colpito puoi proseguire la conversazione su quel tema.

Ecco tutto quello che devi fare.

Come avere una bella conversazione con chiunque? La fine è importante quanto l'inizio.

Chiusura

Come terminare una conversazione? È importante la chiusura di una conversazione? Si e tutti noi lo facciamo sempre, tutti noi chiudiamo le conversazioni.

L'ultima impressione è importante quanto la prima impressione. Ti segnalo un modo davvero semplice per terminare una conversazione:

?**Esempio**: utilizza una *menzione futura* tipo "cosa fai questo fine settimana" e poi allacciati con la

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

chiusura dicendo “È stato fantastico parlare con te, ti auguro buon fine settimana”.

Quindi in realtà la *menzione futura* serve per ringraziarli per la conversazione e poi fare un buon augurio per il futuro, questa è sempre una buona idea per chiudere.

Come avere una bella conversazione con chiunque? Cerca il perno da utilizzare per conversare.

Segnala che sei aperto

Il corpo comunica tantissimo, specialmente durante una conversazione.

? Se vedi ad **esempio** delle persone parlare, l’una di fronte all’altra, fai attenzione ai piedi:

- Se sono allineati allora non interromperli;
- Se non sono allineati, ma orientati verso l’esterno, allora saranno molto più disponibili alla conversazione con altri.

Tu puoi fare lo stesso, se stai parlando con qualcuno e vuoi che le persone si avvicinino a te assicurati di girarti verso la stanza, e segnala fisicamente alle persone che sei aperto al dialogo.

Se vuoi conversare **spegni il tuo cellulare**, la chiusura peggiore è mettersi al cellulare durante una festa, addio alle conversazioni. Non ti avvicineresti mai ad una persona concentrata a guardare un cellulare.

Il problema è che quando diventiamo nervosi e non abbiamo nessuno con cui parlare ci immergiamo sul cellulare e la situazione peggiora sempre di più. Quello che è molto meglio, magari è andare a prendere da bere e metterti proprio dove le persone escono dall’area “bar”, perché questo è il punto dove tutti si trovano quando non hanno con chi parlare.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com

Ora lasciami le tue sensazioni nei commenti e se ritieni che anche questo articolo sia un altro valido strumento, allora puoi:

- Ascoltarlo;
- Scaricarlo in PDF;
- Condividerlo con chi potrebbe essere interessato;
- Condividerlo con un amico;
- Continuare a seguirmi iscrivendoti ai miei canali.

Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 26 Settembre 2022

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons