

نفوذ

ارسال کننده: امیرحسین حقیقی

رئیس باشگاه پژوهشگران جوان، واحد شیراز

نفوذ در قلب دیگران بدون جراحی- !

دیدن، شنیدن و گفتن ۳ وسیله مهم برای برقراری ارتباط با اطرافیان است. در نگاه اول همه چیز بسیار ساده و پیش پا افتاده به نظر می‌رسد، اما شاید تعجب کنید اگر بدانید ده‌ها و احیاناً صدها کتاب در زمینه‌ی چگونگی به‌کارگیری این حواس برای ایجاد ارتباطی موثر نوشته شده است.

در این مقاله ده پیشنهاد برای بهتر و راحت‌تر ارتباط برقرار کردن را مطالعه می‌کنید:

۱- مدیریت احساسات خود را به دست گیرید

«اگر می‌خواهید شاد باشید، شادمانه رفتار کنید.»

احساسات هر فرد قبل از هر چیز روی خود او تاثیر خواهد گذاشت. شما می‌توانید از این خاصیت به نفع خود بهره ببرید. اگر احساسات منفی شما را اذیت می‌کنند، با مدیریت و کنترل آنها می‌توانید از شر آنها رهایی پیدا کنید. وضعیت بدن خود را تغییر دهید (اگر حرکت می‌کنید، بنشینید و بلند شوید) و مطابق با احساسی که دوست دارید رفتار کنید. اگر با اطرافیان خود با روحیه‌ای شاد و مثبت برخورد کنید، تاثیر بهتری روی آنها خواهید داشت.

۲- کمی از منطق فاصله بگیرید

«در برخورد با مردم به خاطر داشته باشید آنها بیش از آن که منطقی باشند، احساساتی‌اند.»

این يك نکته کلیدی است. منطق بسیار خوب است، اما در برخوردها و در زندگی روزمره، ما موجوداتی احساساتی هستیم. ما احساسات خود را به اطرافیان خود انتقال می‌دهیم و متقابلاً احساسات آنها را دریافت می‌کنیم. این یکی از دلایلی است که گفته می‌شود در ارتباط با مردم **زبان بدن (حالت‌های چهره و وضعیت بدن) و تَن صدا** بیش از ۹۳ درصد کار را انجام می‌دهد.

معانی عمیقی در زیر کلماتی که به کار می‌بریم نهفته‌اند، اما زبان، بدن و تن صدا، احساسات و افکار واقعی ما را آشکار می‌سازند. به این دلیل است که توانایی تغییر و کنترل احساسات و داشتن روحیه‌ای مثبت در حین برقراری ارتباط اهمیت پیدا می‌کند. روحیه و احساسات شما تاثیر بسزایی بر نحوه گفتار و حالت‌های چهره و در نهایت بر روابط شما با اطرافیان دارد.

بهتر است از سه چیز اجتناب کنید

«هر نادانی می‌تواند انتقاد، محکوم و عیبجویی کند، اما صبور و بخشنده بودن نشانه شخصیت و خویشتنداری شماست.»

ممکن است نتوان براحتی از هر سه این موارد اجتناب کرد. اغلب برخوردها یا حتی ارتباطات ما از طریق این سه مورد منفی ایجاد شده و ادامه می‌یابد. انتقاد، عیبجویی و محکوم کردن نوعی لذت غیرعادی ایجاد می‌کند. با این کارها ممکن است احساس کنید اهمیت بیشتری دارید، اما در نهایت این سه مورد، رفتاری منفی هستند که روابط شما را محدود می‌سازند.

یادآوری نکات منفی و اغراق در آن روحیه، انگیزه و سلامت روانی شما را تحت‌الشعاع قرار می‌دهد، و این می‌تواند شما را در دام يك چرخه ی منفی از عیبجویی و انتقاد مداوم گرفتار سازد و در نتیجه همیشه به دنبال یافتن يك مقصر باشید. با چنین روحیه‌ای اشاعه‌دهنده و دریافت‌کننده ی احساسات منفی نیز خواهید بود، اما مردم به طور کلی به دنبال احساسات خوب هستند، بنابراین چنین رفتاری می‌تواند موانعی جدی در روابط شما با اطرافیان ایجاد کند.

۳- چه چیز اهمیت دارد؟

«راه اصلی برای تسخیر قلب انسان این است که با او درباره چیزهایی که بیشترین اهمیت را برایش دارند، صحبت کنید.»

يك پند بسیار مفید و عالی: زیاد درباره خود و زندگیتان صحبت نکنید. به جای این کار، به صحبت‌های بقیه گوش دهید، اما اگر آنها حرف‌های نامربوط می‌زنند، اگر متقابلاً به

حرف‌های شما گوش نمی‌دهند و علاقه‌ای به داستان زندگی شما ندارند، می‌توانید محیط را ترک کنید. چیزهایی که مردم اغلب به آنها اهمیت می‌دهند، عبارتند از عقاید، کودکان، يك سرگرمی مخصوص، شغل و..

۴- به اطرافیان خود بیشتر توجه کنید

«اگر مردم را دوست داشته باشید، در مدت ۲ ماه خیلی بیشتر از آن دوست پیدا خواهید کرد، تا این که ۲ سال سعی کنید دیگران را نسبت به خود علاقه‌مند سازید.»

بسیاری از مردم روش دوم را به کار می‌گیرند ، یعنی تلاش می‌کنند دیگران آنها را دوست داشته باشند، اما این راه چندان موثر نیست. این روش به این دلیل جذاب است که باعث رضایت دائمی از من، من و من می‌شود، اما دوست داشتن دیگران، شاید به این دلیل که قانون رابطه ی متقابل در مردم قوی است، تاثیر بیشتری دارد. مردم همان گونه با شما رفتار می‌کنند که شما با آنها رفتار می‌کنید. آنها را دوست داشته باشید ، آنها شما را دوست خواهند داشت.

مایلم در اینجا این نکته را نیز اضافه کنم که موضوع مهم در این زمینه این است که صمیمانه و صادقانه به سایرین عشق بورزید. علاقه خالصانه شما از طریق زبان بدن و تَن صدای شما انتقال می‌یابد.

۵- سکان زندگی را به دست بگیرید

«کسانی که به دنبال تشویق بیرونی هستند، شادی خود را در دست دیگران جستجو می‌کنند.»

یکی از مهم‌ترین روش‌ها برای بدبخت کردن خود این است که بیش از اندازه به ارزیابی‌های اطرافیان خود اهمیت دهید. ارزیابی بیرونی به معنای ارزشی است که دیگران به رفتار و گفتار شما می‌دهند، این که مثلاً بگویند شما زیبا، باهوش و موفق هستید. این وضعیت شما را تحت کنترل سایرین قرار می‌دهد و قضاوت آنها را به يك اهرم فشار روانی تبدیل خواهد کرد. يك روز احساس شادی و موفقیت می‌کنید، روز دیگر حالتان آنقدر بد است که باید در رختخواب بمانید.

اما اگر تنها به قضاوت خود متکی باشید، سکان زندگی را به دست می‌گیرید و احساسات خود را کنترل می‌کنید، نه به آن معنا که از انتقادهای اطرافیان خود استفاده نمی‌کنید. بلکه منظور این است که عیبجویی‌های دیگران زندگی شما را بیش از حد تحت تاثیر قرار نخواهد داد.

۶- آنها باعث پسرفت شما نخواهند شد

«به جای این که نگران باشید مردم درباره شما چه می‌گویند، چرا سعی نمی‌کنید کاری انجام دهید که تحسین آنها را برانگیزد.»

اهمیت دادن بیش از اندازه به آنچه مردم می‌گویند، يك غول خیالی از آنها در ذهن شما می‌سازد. برای مثال ممکن است فکر کنید هر کاری را انجام دهید مردم شما را محکوم خواهند کرد. ممکن است این طور باشد، اما مردم اغلب درگیر گرفتاری‌های زندگی خود هستند و چندان به کارهای شما اهمیت نمی‌دهند. اگرچه ممکن است این وضعیت

نامیدکننده باشد، اما از طرف دیگر باعث راحتی خیال خواهد شد و به شما کمک خواهد کرد موانع داخلی را که شما را از انجام کارهایتان باز می‌دارد کنار بزنید.

همان طور که کم‌کم یا در يك حرکت ناگهانی این موانع را کنار می‌گذارید، بیشتر به خود اهمیت خواهید داد، اعتماد به نفس بیشتری پیدا خواهید کرد و شانس بیشتری برای موفقیت خواهید داشت، در نتیجه احساسات مثبت بیشتری در وجود شما ایجاد شده و احساسات منفی برطرف خواهد شد. در این صورت در ایجاد رابطه با اطرافیان موفق‌تر عمل می‌کنید و مهارت‌های اجتماعی شما ارتقا پیدا خواهد کرد.

۷- چه نفعی به حال من دارد؟

«تنها يك راه وجود دارد که هر چیزی را می‌خواهیم به دست آوریم و آن این که سایرین را به آنچه می‌خواهیم علاقه‌مند سازیم.»

اگر می‌خواهید کسی کاری برای شما انجام دهد، ببینید آیا او به انگیزه شما برای انجام آن کار اهمیت می‌دهد؟ شاید او اصلاً علاقه‌ای به آنچه که شما می‌خواهید نداشته باشد. او می‌خواهد بداند این کار چه نفعی برایش دارد. پس برای این که به خواسته خود برسید، مزایای انجام آن کار را توضیح دهید.

سعی کنید این کار را صادقانه و با نگرشی مثبت انجام دهید. اگر دلیل شما برای این کار موجه نباشد یا به صورتی قاطعانه و با اعتماد به نفس بیان نشود، ممکن است طرف شما را متقاعد نسازد و بنابراین هر دوی شما از مزایای انجام آن کار محروم شوید.

۸- چگونه در يك بحث پیروز شویم

«بهترین راه برای پیروز شدن در يك بحث و جدل این است که از آن اجتناب کنید».

درگیر شدن ۲ نفر در يك بحث و این که هر دو بخواهند از مواضع خود جداگانه دفاع کنند، رابطه آنها را دچار مشکل خواهد کرد. تنها نتیجه‌ای که از يك مشاجره عاید خواهد شد، این است که تا مدت‌ها پس از آن هر دوی شما احساسی منفی نسبت به یکدیگر خواهید داشت و هر دوی شما در این دید منفی نسبت به یکدیگر غرق خواهید شد. خودداری از بحث‌ها و مشاجرات غیر ضروری مهمترین پیروزی خواهد بود.

۹- سخنان شما بیش از آنچه فکر کنید، اهمیت دارند

«تنها و تنها ۴ راه برای برقراری ارتباط با دنیا وجود دارد. ما از طریق این ۴ وسیله ارتباطی ارزیابی و طبقه‌بندی می‌شویم: **چه کار می‌کنیم، چگونه نگاه می‌کنیم، چه می‌گوییم و چگونه می‌گوییم**».

با وجود اهمیتی که هر کدام از این ۴ مورد دارند، اما بیشتر روی سومین آنها یعنی این که **چه می‌گوییم** - تاکید می‌شود.

اغلب مردم در اولین ملاقات خود با سایرین به شکلی ناخودآگاه آنها را ارزیابی می‌کنند. ذهن به این ترتیب مردم و چهره‌ها را سازماندهی می‌کند. بنابراین درباره نحوه نگاه خود و این که اولین احساسی که ایجاد می‌کنید چگونه خواهد بود فکر کنید. درباره زبان بدن و این که جملات را چگونه بیان می‌کنید بیندیشید.

درباره این که چه احساسی دارید فکر کنید ، به این دلیل که احساس شما بر دنیای اطرافتان تاثیر می‌گذارد و دنیا نیز تاثیر متقابلی بر شما دارد.