

معجون ارتباطات



مهارت‌های ارتباطی، ابزاری لازم و ضروری برای زندگی هستند. زندگی لذت بخشی و

همراه با آرامش، موفقیت و پیشرفت در سایه ارتباطات درست شکل میگیرد

"این مهارت‌ها را به سادگی فراگیرید و زندگی خود را متحول کنید"

نویسنده:

عباس چیدری

این کتاب را بخوانید و به کسانی که دوستشان دارید معرفی کنید

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

شناسنامه کتاب:

نام کتاب: معجون ارتباطات

نویسنده: عباس چیدری

تاریخ نشر: تابستان 1399

قیمت: این کتاب رایگان است و هدیه ایست به شما

دوست عزیز

تعداد صفحات: 40 صفحه

تماس با نویسنده: abbas.chizari@yahoo.com

از شما دوست عزیز بابت مطالعه این کتاب متشکرم

درباره عباس چizardی

کارشناس ارشد مدیریت-گرایش توسعه منابع انسانی

نویسنده، محقق و مدرس مهارتهای ارتباطی

مدیر سایت abbaschizari.com

سالها تجربه در واحد منابع انسانی شرکتهای مختلف و ارتباط با انسانهای گوناگون، مرا به این نتیجه رساند که تنها راه رسیدن به آرامش و لذت در زندگی و موفقیت و پیشرفت، داشتن ارتباطات درست با دیگران است .

"آروزی من این است که همه انسانها در آرامش

زندگی کنند و از زندگی با اطرافیان خود لذت ببرند"

فهرست مطالب:

4.....	مقدمه
7.....	این کتاب به درد چه کسانی نمی خورد؟
8.....	شخصیت فردی
12.....	عدم کنترل دیگران
15.....	الفبای ارتباط با دیگران
24.....	نکات کلیدی در ارتباط با دیگران
32.....	با این کارها همه شما را دوست خواهند داشت
37.....	نکته طلایی ارتباطات:

مقدمه

**به نام خداوند جان آفرین
حکیم سخن در زبان آفرین**

سلام و عرض ادب به همه شما همراهان عزیز از شما متشکرم که با مطالعه این کتاب الکترونیکی، سعی میکنید که جزو نفرات اندک جامعه باشید که برای آموزش و رشد خودشون وقت گذاشته و قطعاً این افراد آینده ای متفاوت از اکثریت جامعه خواهند داشت.

شما صبح که از خواب بیدار میشوید تا شب که به خواب میروید با افراد زیادی ارتباط دارید. افراد خانواده و همسایه ها و مردم خیابان و همکاران و رئیس و مشتری و شرکای تجاری و دهها نفر دیگر که عمده مشکلاتی که در زندگی با آن مواجه میشویم بخاطر مشکلاتی است که با این افراد داریم و باعث ناراحتی و حال بد در ما میشود.

بسیاری از خانواده ها از صبح که بیدار میشوند با هم بحث و دعوا دارند و زندگی را به کام هم تلخ میکنند. با همسایه ها و یا مردم خیابان دچار مشکل شده و وقت و پول خود را صرف حل این مشکلات از راههای قانونی میکنند و جز عصاب خرد و وقت تلف شده چیزی عایدشان نمیشود. در محیطهای کاری با همکاران و شرکا و مشتریان و مدیرانشان با مشکلات بزرگی مواجهند و هیچ راه حلی برای آن پیدا نمیکند.

ما انسانها موجودات اجتماعی هستیم و به همدیگر نیاز داریم و این نیازمندی در ژنهای ما قرارداد شده، پس اگر راههای ارتباط درست با همدیگر را بلد نباشیم، هر روز زندگیمان به جهنمی میماند که آروزی خلاصی از آن را داریم و برعکس اگر هنر ارتباطات را بدانیم، زندگیمان بهشتی خواهد بود که در آن با آرامش و لذت روزگار را سپری خواهیم کرد و دیگران به ما کمک خواهند کرد که موفقیت و رشد را بدست آوریم. زیرا انسان فقط با ارتباطات

درست میتواند در زندگی به آرامش و پول و موقعیت اجتماعی مناسب دست یابد. جمله همیشگی من این است که :

"امروز انسانی قدرتمند است که بتواند ارتباطات خوبی با دیگران داشته باشد"

در این کتاب سعی بر این شده تا چیزهایی را که در مدارس باید آموزش میدادند ولی این کار صورت نگرفته بیان شود تا با رعایت این نکات به ظاهر ساده ولی معجزه گر، ارتباطات زیبایی را در زندگی تجربه کرده و در آرامش و لذت به موفقیت‌های بینظیری دست یابید. از شما دعوت میکنم که این کتاب الکترونیکی را با دقت مطالعه کرده و موارد ذکر شده را تمرین نمایید تا با ایجاد مسیر عصبی آن در مغز، آنها را به صورت عادی خوب برای خود تبدیل کرده و به صورت ناخودآگاه اجرا نمایید.

با آرزوی سلامتی و آرامش برای شما دوست عزیز



این کتاب به درد چه کسانی نمی خورد؟

مطالعه این کتاب برای انسانهایی که خود را موجودی اجتماعی نمیدانند و نمی خواهند در اجتماع زندگی کرده و با دیگران ارتباط خوبی داشته باشند و در محیط خانواده و جامعه و محل کار نمیخواهند آرامش داشته و رشد کنند و از زندگی لذت ببرند و یا انسانهایی که دنیا را یک میدان جنگ میدانند و معتقدند که هرچه ناسازگار تر و جنگجو تر باشند زندگی بهتری خواهند داشت، توصیه نمیشود.

[Instagram.com/abbas.chizari1355](https://www.instagram.com/abbas.chizari1355)

www.abbaschizari.com



شخصیت فردی

اولین گزینه برای داشتن یک ارتباط موثر، داشتن یک شخصیت فردی منسجم و قابل اعتماد است. عوامل اصلی که شخصیت انسانها را میسازد عبارتند از:

* صداقت

* عمل به وعده ها

* احترام

صداقت با خود و دیگران از جمله مواردی است که شخصیت درونی محکمی برای شما ایجاد میکند. شاید به تصور برخی صداقت راه دشواری برای رسیدن به اهداف باشد، ولی تنها راه رسیدن موفقیت آمیز به اهداف است. گزینه دیگر عمل به وعده ها و وفای به عهد است که اولین مزیت آن بالا بردن اعتماد به نفس شما خواهد بود و بعد از شما یک انسان قابل اعتماد خواهد ساخت که دیگران روی حرف شما حساب میکنند و اعتبار شما در نزد دیگران بالا خواهد رفت. در بسیاری از موارد ساختن یک برند شخصی کار چندان سختی نیست، اگر به حرفهایی که میزنید عمل کنید. در گذشته و در بازار تنها عامل ایجاد اعتبار، انجام تعهدات و وفای به عهد بود که نام کسی را در بازار با اعتبار میکرد و همه روی حرفش حساب میکردند. واحترام به دیگران از جمله موارد ضروری برای داشتن شخصیت با ثبات و منسجم است. این احترام فقط سلام و عرض ادب و تعظیم نیست، بلکه احترام به افکار و عقاید و

سلیقه و نظر دیگران را هم شامل میشود. وقتی به دیگران به معنای واقعی احترام میگذارید، شخصیت و منش شما در نگاه دیگران قابل احترام میشود و طبق اصل اساسی ارتباطات که میگوید "با دیگران چنان رفتار کن که دوست داری با تو رفتار شود" دیگران نیز با احترام متقابل با شما رفتار خواهند کرد. البته شاید بگویید که همه اینگونه نخواهند بود. در جواب باید بگویم حق با شماست، اما اکثریت اینگونه اند و تعداد کمی از افراد هستند که جزو استثناعات هستند که واقعیت این است که در همه چیز هم استثنا وجود دارد. اما قوانین جهان بر مبنای آنها استوار نشده است.

مطلب مهم این که شما در همه شرایط باید موارد انسجام شخصیت را رعایت کنید و نه فقط مقابل دیگران اینگونه باشید که در این صورت حالت بازیگری خواهد داشت و همه این مطلب را متوجه خواهند شد و نه تنها مورد اعتماد واقع نمیشوید که برعکس، دیگر کسی به شما اعتماد

نخواهد کرد. تنها در صورتی دارای شخصیت بالایی خواهید شد که از درون خود را پیورانید و در خلوت همانگونه رفتار کنید که در جمع هستید، زیرا به گفته اساتید ضمیر ناخودآگاه شما همانند دوربین مدار بسته ای همیشه ناظر شما میباشد.

با رعایت صداقت و عمل به وعده ها و احترام به دیگران، شما در آنها اعتماد ایجاد میکنید و اعتماد پل ارتباطی شما با دیگران است که باعث رشد و پیشرفت شما خواهد شد.



عدم کنترل دیگران

یکی از بدترین کارهایی که باعث از بین رفتن ارتباطات ما میشود، کنترل دیگران است و اینکه میخواهیم همه به میل ما رفتار کنند. این از مواردی است که باعث ایجاد فاصله و تخریب روابطمان خواهد شد و باعث خشم و عصبانیت ما و طرف مقابل و حال بد و ایجاد محدودیت در زندگی مان میشود.

مهمترین نکته ای که باید در زندگی بپذیریم این است که:
**"فقط خودتان را میتوانید تغییر دهید و فقط رفتار
 خودتان را میتوانید کنترل کنید"**

پذیرفتن این نکته کمک شایانی به کنترل خشم شما و
 کنترل اوضاع ارتباط شما با دیگران خواهد کرد. این مسئله
 در روانشناسی به اثبات رسیده که هرچه به دیگران فشار
 بیاورید یا تهدید کنید، مقاومت طرف در مقابل شما بیشتر
 خواهد شد و تنها راهی که میشود به درستی از دیگران
 برای رسیدن به خواسته هایمان استفاده کنیم "متقاعد
 سازی" آنها میباشد. در غیر این صورت هراهی که انتخاب
 کنیم، کمترین سود و بیشترین زیان را خواهیم دید.

مطلب مهم دیگر بحث "منیت" است که یکی از عوامل
 بروز خشم است و زمانی که احساس میکنیم به منیتمان
 خدشه ای وارد شده، برای حفظ آن بادیگران درگیر
 میشویم و عصبانی و خشمگین می شویم. پادزهر این
 مشکل "تواضع" است. انسان متواضع هیچگاه از بالا به

کسی نگاه نمیکند و هرگز احساس بی احترامی به شخصیت و منیت خود ندارد، در نتیجه هم دچار خشم و عصبانیت نمیشود و هم نزد مردم محبوبیت خاصی دارد.



*** عدم انتقاد از دیگران:** انتقاد از دیگران دارای شرایط خاصی است که غالب انسانها آن را نمیدانند و به همین دلیل هیچ وقت به درستی انتقاد نمیکنند و هیچ وقت هم از انتقاد نتیجه ای جز ایجاد حساسیت و دلخوری و لجبازی نمیگیرند. آنچه مسلم است تا حالا انتقاد مشکل گشای ما نبوده و در بیشتر موارد شرایط را بدتر کرده. حتماً میپرسید که راه حل چیست؟

در جواب باید بگویم بهترین راه بجای انتقاد کردن، ارائه پیشنهاد است. زیرا پیشنهاد خوب و قابل اجرا، مارا به خواسته مان میرساند.

شاید بد نباشد در مورد انتقاد بیشتر صحبت کنیم. برای همه ما یکی از دردناکترین و سختترین لحظات زندگی، لحظه ای است که مورد انتقاد قرار میگیریم و زیر بار سنگین چراها و برای چی ها و مواخذه شدن ها و مورد سوال قرار گرفتن ها واقع میشیم. معمولاً "اکثر ما در این مواقع به دو صورت واکنش نشان میدهیم:

- یا عصبانی شده و وارد بحث و جدل میشویم
- یا افسرده شده و اعتماد به نفس خود را از دست میدهیم.
در هر دو حالت، آرامش ما از بین میرود و دچار مشکلات عصبی خواهیم شد. در صورت عصبانیت به روابطمان آسیب میرسانیم و در صورت افسرده شدن و از دست دادن اعتماد

به نفس دیگر قادر نیستیم زندگی معمول خود را ادامه داده و از پس مشکلات برآییم.

پس میبینید که انتقاد مسئله مهمی در زندگی ما محسوب میشود و اگر راههای درست مقابله با آن را بلد نباشیم در زندگی دچار مشکل خواهیم شد و همینطور اگر راههای درست انتقاد کردن را بلد نباشیم به زندگی دیگران لطمه وارد میکنیم که بازطبعات آن به زندگی خودمان باز خواهد گشت. اشتباه در رفتار و گفتار انسان امری است بدیهی، بنابر این انتقاد پذیری و روش درست انتقاد کردن از ملزومات رفتار انسانها برای اصلاح گفتار و کردار و داشتن زندگی راحت و رو به رشد میباشد.

انتقاد پذیری به این معنا نیست که هرکی هر چه دلش خواست به ما بگوید و ما فقط به او لبخند بزنیم.

البته بیشتر انتقادهای از طرف نزدیکان ما و کسانی که ما را دوست دارند، به ما وارد میشود و این به خاطر این است که آنها نگران ما هستند و انتقادهای آنها را به منزله هدیه

[Instagram.com/abbas.chizari1355](https://www.instagram.com/abbas.chizari1355)

www.abbaschizari.com

ای باید در نظر بگیرید که باعث میشود شما از مشکلات احتمالی آینده در امان بمانید. قطعاً" با این نوع نگاه به انتقاد، کمتر اذیت میشوید و سعی میکنید از انتقادها به نفع خود استفاده کنید. ولی ممکن است بعضی از انتقادها از روی سلیقه شخصی بوده و یا حتی دوستانه نباشد. در این موارد فرمولی درباره انتقاد پذیری وجود دارد که عبارتست از:



فرمول انتقاد پذیری

1- گوش دادن موثر

2- تشکر از توجه

3- ابراز تاسف

4- سوال پرسیدن و یافتن دلیل

5- توضیح یا جبران

ابتدایی ترین کار برای مواجهه با انتقاد این است که آنرا به خوبی گوش دهیم تا متوجه شویم که انتقاد از روی دلسوزی است یا مسائل دیگر، و آیا درست است یا نادرست؟

بعد از این مرحله نوبت به تشکر از انتقاد کننده است که به ما توجه داشته و کمک میکند تا بهتر عمل کنیم. میتوانیم با جملاتی مانند: متشکرم که نظرتان را گفتید- ممنون که مرا از این موضوع آگاه کردید یا جملات مشابه از او تشکر کنیم.

حال زمان ابراز تاسف است. این به معنی معذرت خواهی نیست و ابراز تاسف یعنی من ناراحت هستم که شما دچار مشکل شدید یا به خواسته خود نرسیدید. مثلاً "میشود گفت: متاسفم که شما ناراحت شدید یا از این که نظر شما جلب نشد ناراحت شدم.

اکنون شخص انتقاد کننده آرام شده و حالا موقع پرسیدن سوال و یافتن دلیل است که از مهمترین مراحل کار است. زیرا

✓ از سوء تفاهم جلوگیری میکند

✓ احساسات را به سمت منطق هدایت میکند

✓ انتقاد کلی را به سمت موارد جزئی سوق میدهد

سوال میتواند اینگونه باشد: ممکنه بفرمایید کدام رفتار من باعث شد شما چنین برداشتی بکنید؟

یا ممنون میشم کمی بیشتر توضیح دهید

یا میشه خواهش کنم دقیقاً بفرمایید چرا این حس رو دارید؟

این سوالات باعث میشود که به علت اصلی انتقاد برسیم و از گنگ بودن و کلی بودن جلوگیری شده، و حل مسئله را آسانتر مینماید.

آخرین مرحله نوبت توضیح یا جبران است.

اگر سوء تفاهمی ایجاد شده باشد که با توضیح حل میشود و اگر انتقاد درست بوده و حق با طرف مقابل باشد که باید در صدد جبران آسیب وارد شده به او باشیم. این کار باعث ایجاد اعتماد به نفس در ما شده و روابط مستحکمی بین ما ایجاد خواهد کرد.

اما اگر نه سوء تفاهم بود، و نه حق با طرف مقابل بود و فقط یک انتقاد بی مورد و سیلقه ای مطرح شده بود، بهترین واکنش این است که پس از طی مراحل یک تا چهار، در مرحله آخر به جای توضیح یا جبران این گونه پاسخ دهیم که:

ممنون که نظرتان را بیان کردید، باید در موردش بیشتر فکر کنم یا متشکرم از اعلام نظرتان، بررسی میکنم.

این یعنی اینکه الزاما "نظرتان را قبول یا رد نمیکنم و پس از بررسی طبق صلاح خودم اقدام خواهم کرد."

رعایت این موارد کمک شایانی در برخورد ما با انتقادات خواهد کرد و از بروز رفتارهای نامناسب مثل خشم یا سرخوردگی جلوگیری بعمل می آورد.

*** تشویق:** از موارد مهم فراموش شده در ارتباط، بحث تشویق و دادن انگیزه به دیگران است. تشویق مانند نورخورشید روح ما را گرم میکند و باعث بالارفتن سطح انرژی مثبت در درون ما و طرف مقابل میشود. تشویق و سپاسگزاری از دیگران باعث ایجاد معجزه میشود. لطفاً امتحان کنید. بسیار دیده شده کارهای غیرقابل پیش بینی که با تشویق و دادن اعتماد به نفس صورت گرفته و موجبات تعجب همگان را فراهم کرده.

*** عدم قضاوت دیگران:** از مواردی که آرامش شما را از بین میبرد و روابط را به مشکل میرساند، قضاوتهای بی منطق و بی دلیل میباشد. ما هرگز اجازه نداریم دیگران را

قضاوت کنیم، چون نه از گذشته او باخبر هستیم و نه در موقعیتی که تصمیمی گرفته شده قرار داریم و نه از نقاط قوت و ضعف دیگران باخبر هستیم و نه شرایط محیطی که در آن قرار داریم با دیگران یکسان است. پس بخاطر آرامش خودتان هم که شده سعی کنید کمتر دیگران را قضاوت کنید و همیشه قبل از این کار به خودتان بگویید: من که همه ماجرا را نمیدانم، پس قضاوت ممنوع.

*** غر زدن و محکوم کردن:** از مواردی که انرژی شما را به شدت از بین میبرد و در روابط شما خدشه ایجاد میکند، غر زدن و محکوم کردن دیگران است. غر زدن راههای حل مسئله را در ذهنتان میبندد و در چرخه ای معیوب مانند گرداب گرفتارتان میکند که جز حال بد برای خود و اطرافیان ثمره ای ندارد.



نکات کلیدی در ارتباط با دیگران

1- با دیگران طوری رفتار کنید که احساس مهم بودن بکنند.

میل به مهم بودن از اساسی ترین نیازهای انسان است و بسیاری از رفتارهای انسان به خاطر این مطلب رخ میدهد که مهم جلوه کنند. در ارتباط با دیگران کاری کنید که آنها احساس مهم بودن داشته باشند. این احساس باعث میشود که آنها همکاری از دستشان برآید برای شما انجام دهند. یک نکته برای خانم ها اینکه آقایان این احساس را

بیشتر دارند و بیشتر مایلند که مورد تایید خانمها قرار گیرند و خانمهای با تدبیر، از این ویژگی به نفع خودشان استفاده کرده و با ایجاد احساس مهم بودن در مردشان، باعث میشوند که او کارهای نشدنی را هم برای همسر خود انجام دهد. توجه به این مورد میتواند ارتباطات خوبی بین انسانها شکل دهد زیرا تفاوت اصلی بین انسان با حیوانات همین میل به مهم بودن است.

از امروز به هر کسی برخورد کردید، سعی کنید حداقل سه نکته مثبت در او پیدا کنید و آنها را بیان کنید

2- به دیگران برای رسیدن به اهدافشان انگیزه بدهید و آنها را تشویق کنید.

همانطور که در صفحات قبلی ذکر شد، تشویق معجزه ای است که کارهای ناممکن را ممکن میکند. قالب والدین تمام تلاش خود را برای تامین نیازهای جسمی فرزندان انجام میدهند، ولی این نیاز مهم روحی را فراموش کرده اند که

فرزندان، بیشتر از لباس و غذا به تشویق نیاز دارند. این مورد فقط برای بچه ها نیست و همه انسانها نیاز شدیدی به تشویق و انگیزه برای رسیدن به اهدافشان دارند. حسن جویی و دیدن نکات مثبت دیگران از جمله مواردی است که نیاز به تمرین دارد و با ایجاد این عادت در خود، میبینید که چقدر ارتباط شما با دیگران بهتر شده و آرامش بیشتری در زندگی خواهید داشت. چون هرچه بیشتر نکات مثبت دیگران را ببینید و بیان کنید، این رفتار برای خودتان تکرار میشود و به شما باز میگردد که باعث بالارفتن اعتماد به نفس شما خواهد شد.

نکته مهمی که باید ذکر شود این است که فرق است بین تشویق و حسن جویی با تملق. حسن جویی نشان از صداقت است و تملق نشان از عدم صداقت - حسن جویی از قلب برمیخیزد و تملق از زبان - حسن جویی مورد قبول همگان است و تملق مطرود همگان.

پس صادقانه و صمیمانه دیگران را تحسین و تشویق کنید و مطمئن باشید که این انرژی مثبت به خودتان باز گشته و شما بیشتر سود خواهید برد.

3- در ارتباطات درباره علایق دیگران صحبت کنید.

انسانهای جذاب و دوست داشتنی کسانی هستند که به علایق ما توجه کرده و احترام گذاشته و راجع به آن صحبت میکنند و از ما سوال میپرسند. پس شما هم اگر میخواهید در دل دیگران نفوذ کنید، راجع به علایق آنها صحبت کنید. آقای دیل کارنگی در کتاب بینظیر آیین دوست یابی خود مثال زیبایی مطرح میکند و میگوید: من عاشق خامه با توت فرنگی هستم و همینطور عاشق ماهی گیری، اما هیچ وقت خامه با توت فرنگی سر قلاب ماهیگیری نمیزنم. این یعنی هرچی که شما دوست دارید، الزاما" دیگران نباید دوست داشته باشند. پس اگر ماهی میخواهید ببینید ماهی چه چیزی را دوست دارد و آن را

سر قلاب بزارید. صحبت راجع به علاقه دیگران باعث نزدیکی آنها به شما شده و صمیمیت ایجاد خواهد کرد.

4- به دیگران برای رسیدن به خواسته هایشان کمک کنید.

کمک به دیگران برای رسیدن به خواسته هایشان نه تنها باعث ایجاد ارتباط صمیمی بین شما میشود و شخص مقابل شما بر حسب فطرت انسانی همیشه منتظر موقعیتی برای جبران خواهد بود، بلکه باعث رشد خودتان نیز میشود. چون برای کمک به دیگران خیلی مواقع لازم است کارهایی انجام دهید که قبلاً نکرده اید و یا چیزهایی یاد بگیرید که بلد نبودید و این علاوه بر ایجاد رابطه ای مناسب، باعث رشد شما هم خواهد شد.

5- لبخند زدن

از اصول اولیه ارتباط، داشتن لبخند است. لبخند اعتماد به نفس شما را بالا میبرد و یک حالت مسری هم دارد و باعث

انعکاس رفتار نیز خواهد شد. یعنی وقتی لبخند میزنید در اکثر موارد با لبخند هم روبرو میشوید. لبخند زدن و سلام کردن در ابتدای ارتباط با دیگران از جمله شاه کلیدهای مهم نفوذ در دیگران است که باعث انتقال حس خوب و انرژی مثبت به شخص مقابل میشود و طبیعتاً "این انرژی و حس خوب به خود شما بازخواهد گشت. لبخند زدن اینقدر اهمیت دارد که در بیزینس های امروزی سفارش شده که حتی پشت تلفن هم لبخند به لب داشته باشید زیرا حس آن به مشتری شما منتقل میشود. یک ضرب المثل چینی هست که میگوید "مردی که لبخند بر لب ندارد نباید مغازه خود را باز کند"

تمرین کنید که وارد هرجایی شدید با لبخند سلام کنید و ببینید که انرژی مثبتی که ارسال کردید چگونه به سمت خودتان برمیگردد

6- در ارتباطات نام دیگران را به زبان بیاورید.

این از موارد مهم مدیریتی میباشد که در ارتباط با دیگران نام آنها را به ذهن سپرده و به زبان بیاورید. انسانها به نام خودشان علاقه دارند و اسم افراد، شیرین ترین چیزی است که توسط آنها شنیده میشود و حس خوبی در آنها ایجاد میکند. بردن نام افراد نشانه دیگری هم دارد و آن نشانه توجه شما به آنهاست که حس خوبی در آنها ایجاد میکند. در بیزینس سفارش شده که در هر مکالمه حداقل سه بار نام طرف مذاکره را به زبان بیاورید. این هم حس مهم بودن و هم حس توجه و هم حس صمیمیت به طرف مقابل منتقل میکند.

7- شنونده خوبی باشیم

برای خیلی از ما گوش دادن به دیگران جزو سخت ترین کارهای دنیاست. اکثر افراد صبر و تحمل گوش دادن به دیگران را ندارند و وسط صحبت آنها پریده و یا جواب

میدهند و یا صحبت خودشان را میکنند. از نظر علمی هم گوش دادن انرژی بیشتری صرف میکند تا صحبت کردن. اما وقتی شما بر خلاف بسیاری از مردم، عادت کنید که شنونده خوبی باشید، ارتباطات بسیار قوی در زندگی خود ایجاد خواهید کرد که باعث رشد شما خواهد شد.

گوش دادن به دیگران نشانه احترام شما به آنها میباشد و اکثر انسانها، پر از حرفهای نگفته و درد دل هستند و دنبال کسی میگردند که به حرفهایشان با توجه گوش کند. در بیزینس هم به این نکته سفارش شده که درمقابل مشتریان ناراضی، صحبتهای او را با دقت گوش کنید و همین کار باعث تخلیه شدن فوجان ذهنی آنها شده و متقاعد کردن آنها را آسان تر میکند.

خاصیت مهم دیگری که در گوش دادن نهفته است، یادگیری شماسست. زیرا هر انسانی دریایی از تجربه است که در زمینه های مختلف میتواند به شما انتقال دهد و این

مهم با گوش دادن بدست می آید و شما از هر کسی چیزی یاد میگیرید که باعث رشد شما خواهد شد.



با این کارها همه شما را دوست خواهند داشت

1- استفاده از کلمات محترمانه و مودبانه

مانند: ببخشید زحمت میدم / اگه ممکنه ... / میل دارید... /
 همیشه خواهش کنم... / لطف میکنید... / سپاسگزارم... / و
 سایر کلمات مودبانه دیگر مانند روغنی است که چرخهای
 زندگی و رابطه ها را روان میکند و نشانه تربیت درست و

شخصیت خوب شماسست. این رفتارها باعث ایجاد حس خوب و حس مهم بودن را در طرف مقابل ایجاد میکند و باعث نزدیک شدن و ارتباط صمیمانه بین شما خواهد شد.

چند جمله و کلمه محترمانه را که دوست دارید انتخاب کنید و در فایل‌های ذهنی خود ذخیره کرده و در ارتباطات از آنها استفاده کنید.

2- هیچ وقت سعی نکنید دیگران را ضایع کنید.

واقعا "چه کسی تابه حال از ضایع کردن دیگران منفعتی برده؟ از اینکه به دیگران ثابت کنید که اشتباه میکنند و حق با شماسست، هیچ وقت طرف مقابل به اشتباه خود پی نمیبرد و فقط باعث ایجاد دلخوری و دوری بین شما خواهد شد. این نکته را به یاد داشته باشید که در بحث کردن با دیگران همیشه شما بازنده خواهید بود. زیرا اگر در بازی کلمات او برنده شود که شما بازنده اید و اگر شما هم برنده شوید، باز بازنده اصلی شما خواهید بود زیرا تخم

کینه ای کاشته اید که گرفتارتان میکند. بهترین راه برای پیروزی در بحث، وارد نشدن به بحث است.

3- در ارتباطات دنبال نقاط مشترک و مورد توافق هم باشید.

پیرو مطلب قبلی بجای اثبات نظر خودتان که باعث ایجاد فاصله و جبهه گیری طرف مقابل خواهد شد، دنبال نقاط مشترک و مورد توافق هم باشید. این موارد باعث نزدیکی و ارتباط خوب بین شما خواهد شد. حتماً به این موارد برخورد کرده اید که در اداره ای با کسی مواجه شده اید که همشهری یا هم محله یا حتی دوستدار تیم فوتبال مورد علاقه شما بوده و چگونه این نقطه مشترک باعث شده که کار شما بهتر انجام شود.

4- اشتباه خود را بپذیریم.

همه انسانها اشتباه میکنند و هیچ کسی در دنیا وجود ندارد که در زندگی مرتکب اشتباه نشده باشد. اما فقط احمقها هستند که وقتی اشتباه میکنند، از اشتباه خود دفاع

میکنند. انسانهای عاقل میپذیرند که اشتباه کرده اند و بابت آن عذرخواهی کرده و درصدد جبران برمی آیند. اگر صادقانه اشتباه خود را قبول کرده و عذرخواهی کنید، طرف مقابل را از حالت تهاجمی خارج کرده و خلع سلاح میکنید و معمولاً "در این موارد طرف مقابل کوتاه آمده و گذشت میکند و یا حداقل سخت گیری نخواهد کرد. ضمن اینکه با این کار اعتماد به نفس شما هم به شدت افزایش میابد و ارتباط شما هم از بین نرفته و مستحکم تر نیز خواهد شد.

5- اشتباه دیگران را به رخ نکشید.

همانطور که ذکر شد، همه انسانها اشتباه میکنند و به رخ کشیدن اشتباه دیگران از جمله مواردی است که ارتباطات را در هم میشکند و باعث ایجاد کینه و نفرت در طرف مقابل خواهد شد.

بهترین راه مواجهه با اشتباه دیگران این است که ابتدا داستانی از اشتباهات خودتان تعریف کنید و این حس را

به او بدهید که اشکالی ندارد که اشتباه کرده و رابطه شما مهمتر است تا اشتباه او، بعد از تجربیات خود برای رفع اشتباه سخن بگویید و به حالت پیشنهاد برای رفع مشکل، او را راهنمایی کنید.

این گونه رابطه ای صمیمانه و پایدار ایجاد خواهید کرد.

6- مسائل را از نگاه دیگران ببینید و همدلی کنید.

این یک هنر واقعی است که بتوانیم خود را جای دیگران قرار دهیم و مسائل را از نگاه دیگران ببینیم و سعی کنیم با آنها همدلی کنیم. همدلی کردن و مهربانی با دیگران علاوه بر ایجاد یک رابطه پایدار باعث حس و حال خوبی در خودمان میشود.



نکته طلایی ارتباطات:

در ارتباط با دیگران اگر می‌خواهیم که رابطه ما پایدار و خوب باشد، قبل از هر صحبت یا انجام هر عملی، این سوال را در ذهنمان از خود بپرسیم که:

آیا این حرف یا این حرکت، من را به فرد مقابل

نزدیک میکند یا بین ما فاصله می‌اندازد؟

قطعاً" با این سوال دیگر حرفی نزده یا عملی انجام نمیدهید که باعث ایجاد فاصله بین شما شود.

با رعایت این نکات به ظاهر ساده ولی کاربردی، قطعاً روابط خوب و لذت بخشی در زندگی خواهید داشت، به شرطی که موارد ذکر شده را آنقدر تمرین کنید که مسیر عصبی آن در ذهنتان تقویت شده و ناخودآگاه این رفتارها را از خود بروز دهید.

ارتباطات خوب در زندگی باعث ایجاد آرامش و لذت از زندگی شده و موفقیت و پیشرفت شما را در تمام امور زندگی ممکن خواهد ساخت.

در پایان ضمن تشکر از شما بخاطر وقتی که برای مطالعه این کتاب اختصاص دادید، از شما دعوت میکنم با پیوستن به پیج اینیستاگرام و بازدید از سایت آموزش مهارتهای ارتباطی، از آموزشهای رایگانی که در فضای مجازی ارائه میشود استفاده کرده و در صورت رضایت، دوستان خود را نیز دعوت نمایید.



ایام به کام

عباس چizardی

مدرس مهارت‌های ارتباطی

آدرس ما در فضای مجازی:

[Instagram.com/abbas.chizari1355](https://www.instagram.com/abbas.chizari1355)

www.abbaschizari.com

[Instagram.com/abbas.chizari1355](https://www.instagram.com/abbas.chizari1355)

www.abbaschizari.com

منابع:

- آیین دوست یابی نوشته دیل کارنگی
- تئوری انتخاب نوشته دکتر ویلیام گلسر
- چگونه نفوذ کنیم نوشته جان سی مکسول و جیم دورنان
- کارما نوشته دو زانتاماتا
- سطل شما چقدر پر است نوشته تام راث و دکتر داندل اکلیفتون
- تیغ نوشته محمدپیام بهرام پور