

قهرمان اعتماد به نفس

راهکارهایی برای رهایی از خجولی و کمرویی و رسیدن به اعتماد به نفس و خلق ارتباطاتی زیبا و اثربخش

احمد رضا فاضلی



www.AhmadFazeli.com



احمد رضا فاضلی

قهرمان اعتماد به نفس

قهرمان اعتماد به نفس

راهکارهایی اثربخش و کاربردی برای تمام طول زندگی!

راهکارهایی که بتوانیم خجولی و کمرویی را بخوبی نابود کنیم!

مطمئن هستم که شما می توانید در زندگی خود یک قهرمان

اعتماد به نفس شوید و الگویی دیگران باشید.

چرا که این کتاب را انتخاب کردید و می خواهید با شهامت

بخوانید و عمل کنید ...



این کتاب به هیچ وجه معجزه نمی کند!

اما با انجام تمرینات مداوم آن می توانید اعتماد به نفس خود را بیش از ۵۰ درصد افزایش دهید.

کتاب: قهرمان اعتماد به نفس

به قلم : احمدرضا فاضلی

ناشر: وبسایت آموزش تخصصی سخنرانی و مهارت ارائه www.AhmadFazeli.com

تاریخ نشر: زمستان ۱۳۹۶

صفحات: ۵۹

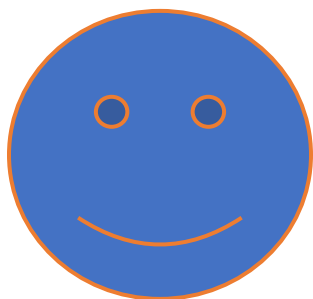
قیمت: رایگان - غیر قابل فروش

توضیحات:

این کتاب به شما دوست عزیز کمک می کند تا خجولی و کمرویی را کنار بگذارید و با اعتماد به نفس، ارتباطاتی زیبا و اثربخش را خلق کنید.

مراکز پخش:

وبسایت آموزش تخصصی سخنرانی و مهارت ارائه www.AhmadFazeli.com



توزیع این کتاب برای تمامی سایتها با ذکر منبع بلامانع است!

دوست عزیز

شما اجازه ندارید این کتابچه را بفروشید.

شما اجازه ندارید محتویات این کتابچه را تغییر بدهید.

اما

شما میتوانید این کتابچه را به دوستان دیگر تان هدیه بدهید.

شما میتوانید این کتابچه را برای دانلود در سایت خود قرار دهید.

این کتاب را با دوستان خود حتما به اشتراک بگذارید

تا آنها را در مسیر زندگی، همراه خود، موفق و سخنور کنید.

سرفصل های اصلی کتاب قهرمان اعتماد به نفس

مقدمه	۶
رفع کمرویی و خجولی بودن و افزایش اعتماد به نفس	۷
تصویر سازی ذهنی	۱۶
چگونه باید ارتباط برقرار کنیم و چه چیزی را برای شروع رابطه باید بیان کنیم؟	۲۲
چکار کنیم که در گفتگوهای خود با دیگران حرف کم نیاوریم؟	۳۰
تمریناتی برای افزایش اعتماد به نفس	۳۲
مهارت نه گفتن!	۳۸
قهرمان اعتماد به نفس	۴۳
تاکتیکی اثربخش برای ماندگاری سیستم رفتاری به سمت اعتماد به نفس	۴۷
استراتژی هایی بسیار اثربخش برای ایجاد یک ارتباط اثر گذار و موثر	۴۹
منابعی بیشتر برای مطالعه	۵۲

مقدمه

در اینجا قصد ندارم که خیلی کتاب را معرفی کنم چرا که در ادامه بخوبی با مطالب آن آشنا می شوید!

در این کتاب قرار است در مورد راهکارهایی برای رهایی از خجولی و کمرویی و رسیدن به اعتماد به نفس صحبت کنم و اینکه چگونه می توانید ارتباطاتی زیبا و اثربخش را خلق کنید.

پیش بسوی ارتباطاتی زیبا و اثربخش

پیشنهاد میکنم سری به سایت ما بزنید و اگر در دوره رایگان آموزش سخنرانی و مهارت کلامی - ارتباطی شرکت نکرده اید حتماً شرکت کنید .

رفع کمروبی و خجولی بودن و افزایش اعتماد به نفس

حتما در جلسات مختلف افرادی را دیده اید که صحبتی نمی کنند و نظری ارائه نمی دهند؟

یا اینکه دانشجویانی را دیده اید که دست خود را سر کلاس بالا نمی آوردند تا سوال بپرسند؟

یا افرادی را حتما دیده اید که به فردی علاقه مند هستند ولی نمی دانند که چطور علاقه خود را ابراز کنند و هیچ وقت ابراز نمی کنند!

مشکل از کجا ناشی می شود؟

خجولی بودن یعنی نابودی زندگی:

شک نداشته باشیم که این افراد عموماً بخاطر کم رویی خود، همیشه در هر جایی براحتی خود را از مسیر موفقیت، کنار می زنند!



بله، یعنی با کم رویی و خجولی بودن خود، هیچگاه توانایی و قابلیت های خود را ارائه نمی دهند و همین سبب می شود تا برای همیشه نادیده گرفته شوند.

احتمالاً شما هم چنین شرایطی را تجربه کرده‌اید:

بدلیل عدم آگاهی از تکنیک های سخنرانی و مهارت های کلامی – ارتباطی، نتوانید قابلیت های خود را بروز دهید و جایگاه واقعی خود را بدست آورید!



این زمان دردناکی است!

زمانی که ما بدلیل کمرویی و خجولی گری، نتوانیم علی رغم توانایی بالا، خود را نشان دهیم و از طرف دیگر افرادی با توانائی های بسیار پائین تر از شما، براحتی بتوانند با استفاده از تکنیک های سخنرانی و کلامی بتوانند موفق تر از شما باشند!

۸۵ درصد موفقیت ما در زندگی به هوش اجتماعی ما بر می گردد

یعنی برقراری ارتباط و صحبت کردن با دیگران

حتماً افرادی را دیده اید که بیان می کنند هیچ کسی من را نمی بیند و همه حق من را می خورند!

واقعاً به نظر شما، چه کسی حق این افراد را خورده است و چرا آنها نادیده انگاشته می شوند؟

جواب واقعی همین تیترا اصلی همین قسمت است: کم رویی و خجولی بودن....

خجولی چیست؟

در این قسمت سعی داریم در مورد خجولی و خجولی گری صحبت کنیم و اینکه چکار کنیم تا خجول نباشیم .

به چه فردی خجول می گویند؟

اگر بخاطر اینکه فلان جا، نتوانستید حرفی بزنید و کاری مناسب موقعیت انجام ندادید و بعد بخاطر این نتوانستن، حالتون بد بشود، شما خجولی گری دارید!

همچنین اگر مهارت این را ندارید که حق خود را بگیرید شما خجول هستید.

اگر تردید داشته باشید که درخواست شما رد بشه و بخاطر این در استرس باشید و حتی درخواست خود را مطرح نکنید، شما خجول هستید.

اگر احساس می کنید که درخواست شما دیگران را ناراحت می کند شما خجول هستید.

اگر این احساسات را شما دارید، شما در اصل امکان این را دارید که خمیر بازی دیگران شوید!

خجول نباشیم. خمیر بازی دیگران نباشیم!

فرد خجالتی وجود ندارد. اما رفتار خجولی وجود دارد!

شما به خود در زمینه خجولی چه نمره ای می دهید؟

اگر خجول هستید از شماره ۱ شروع کنید تا به شماره ۱۰ که اعتماد به نفس است، برسید!

نقطه مقابل خجولی اعتماد به نفس است. اعتماد به نفسی که همراه با قاطعیت باشد و البته محترمانه هم باشد!

فرق میان خجولی بودن و باوقار بودن

شاید فکر کنید که کم رو بودن با، باوقار بودن همراه است. و فردی که صحبت نمی کند خیلی باوقار است!

خیر اصلا اینگونه نیست!

کم رویی و باوقار بودن کاملا با هم متفاوت هستند. باوقار بودن یعنی احترام گذاشتن به شخصیت دیگران ولی فرد باوقار جایی که لازم هست حتما صحبت می کند و حق خود را می گیرد.

البته اعتماد به نفس هم با پررویی و بی ادبی متفاوت است!



کم رویی و باوقار بودن کاملا با هم متفاوت هستند!

باید بتوانید در جمع های مختلف و جلسات مختلف حضور پیدا کنید و خود و توانایی های خود را بخوبی معرفی کنید .

در کل برای اینکه در زندگی موفق باشید باید زرنگ باشید

شما از یک آدم خجالتی چه چیزی می بینید؟

آدم خجالتی چه خصوصیتی دارد؟

بنویسید که یک آدم خجالتی چه خصوصیتی دارد؟


حتما خصوصیتی را به یک فرد خجالتی نسبت می دهید که این خصوصیت در اصل خجولی بودن آن فرد را نشان می دهد.

یعنی خصوصیات خجولی است که یک فرد با نشان دادن آن، ما او را خجالتی می نامیم!

در اصل رفتارهای ما بگونه ای است که دیگران به ما می گویند خجالتی!

ما خجولی گری می کنیم و در اصل خجالتی نیستیم.

حتما توجه کردید که اگر در شرایطی قرار بگیریم که نتوانیم صحبت خود را بیان کنیم و حرف دل خود را بزنیم، یا سکوت پیشه می کنیم و یا پرخاشگری!

البته امیدوارم شما که این متن را می خوانید هیچکدام را انتخاب نکنید که هر دوی آنها ضرر دارد. 

ما باید بتوانیم مهارت های ارتباطی را یاد بگیریم تا برخوردهای ما قاطعانه اما محترمانه باشد. نه سکوت و یا پرخاشگری!

اگر شما انتقاد می کنید قطعا شما خجول نیستید و در حال گرفتن حق خود هستید. این حالت، اعتماد به نفس شما را نشان می دهد و نباید با پر رویی و بی ادبی مقایسه شود.

دو روی سکه خجولی گری، نبود مهارت های ارتباطی است، نبود تصویر سازی صحیح از یک ارتباط و نبود مهارت و تمرین لازم برای برقراری ارتباط درست.

**ما باید بتوانیم مهارت‌های ارتباطی را یاد بگیریم تا برخوردهای ما قاطعانه و محترمانه باشد
نه سکوت و یا پرخاشگری!**



بزرگترین خیانت به خودمان این است که احساسات خود را پنهان کنیم!

بسیار به ما گفته اند که حرف نزنیم و سکوت کنیم تا باوقار به نظر بیاییم و...

درحالی که این یک خیانت است که به ما گفته شده است.

احساسات خود را بروز دهید شاید زمانی برسد که برای ابراز آن زمانی دیگر در دست نداشته باشید!

اگر یک دوست یا یکی از اقوام خود را دوست دارید که در آغوش بگیرید مانند پدر و مادر، حتما این کار را تا دیر نشده انجام دهید که خدای ناکرده پشیمان نشوید!

همه ما انسان‌ها ترکیبی از منطق و احساس هستیم. تا دیر نشده بر خجولی بودن خود غلبه کنید..



تمرینی برای رفع خجولی گری:

از هر فرصتی برای ابراز احساسات خود استفاده کنید و مراقب باشید که دیر نشود!

پدر و مادر خود را در یک فاصله زمانی مشخص، بخاطر لطفی که به شما کرده اند در آغوش بگیرید و از آنها تشکر کنید.

حتما این کار را همین امروز که این متن را می خوانید، اگر پدر و مادر در کنار شما می باشند انجام دهید.

قاطعانه و البته محترمانه!

قاطعانه برخورد کردن به همراه محترمانه بودن، مانند ترکیب میان سیب زمینی و سس می باشد و یا غذا و ادویه یا سالاد و سس!

رفتارهای قاطعانه ما باید همراه با احترام باشد تا طرف مقابل ما حس بدی از بیان ما یا کار ما نداشته باشد و بداند که « حرف و یا کار مورد نظر، باید حتما انجام میشود.

اقدامک:

به نظر شما اگر فردی بزرگتر از شما (چه از نظر سنی و یا جایگاه شغلی) به اتاق شما بیاید و شما نشسته باشید و نتوانید بلند شوید، چه چیزی باید به فرد مورد نظر بگویید.

در نظر داشته باشید که باید به فرد مورد نظر بخاطر جایگاه و سنش احترام بگذارید و نمی توانید، چه می گوئید که نمی توانید بلند شوید (نمی توانید بلند شوید به هر دلیل ...)

اعتماد به نفس یعنی برقراری کردن ارتباط خوب و صحبت کردن!

اجزای اعتماد به نفس

اعتماد به نفس و عدم خجولی در ارتباطات و صحبت کردن، دارای دو بال قدرتمند می باشد که باید در کنار هم تقویت شود:

۱- مهارت در انجام کار

۲- تصویر سازی ذهنی

مثلا اگر بخواهیم در رانندگی با ماشین، اعتماد به نفس بدست بیاوریم باید دو کار مهم را انجام دهیم:

۱- مهارت اینکه هر کدام از اجزای ماشین چه کاری می کنند و باید چطور با هر کدام از اجزای ماشین کار کرد.

۲- تصور درست از رانندگی و اینکه ما هم می توانیم راننده بشویم و خود را در حال رانندگی تصور کنیم.

در ادامه به بررسی اشتباهات رایج ذهنی که سبب کم رویی و خجولی می شود و راههای مقابله با آنها آشنا خواهیم شد.

همچنین مهارت لازم برای برقراری ارتباط و افزایش اعتماد به نفس و جذاب صحبت کردن را خواهیم آموخت و بکار خواهیم برد.

باید با گام هایی کوچک شروع کنیم تا بتوانیم ارتباطاتی خوب و جذاب برقرار کنیم و به مرور، اعتماد به نفس را جایگزین خجولی گری و کم رویی کنیم.

در انتهای این مجموعه موضوعات کاربردی، هم برای شما راهکارهایی را خواهیم داشت که با انجام آنها در مدت زمانی خاص، بتوانیم اعتماد به نفس خود را افزایش دهیم.

تصویر سازی ذهنی

اولین گام در افزایش اعتماد به نفس، تصور ذهنی صحیح می باشد که در این قسمت بخوبی آن را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

توجه داشته باشید که ما باید خود را همیشه دوست داشته باشیم و

همچنین قرار نیست ادای کسی را در بیاوریم!

مهارت های لازم برای تصویر سازی صحیح:

۱-مهارت خود گویی

مکالمه شما با ذهنتان را مهارت خود گویی می گویند. کلماتی که با خود در طول روز بیان می کنید می تواند تصویر ذهنی شما را نسبت به خودتان بهبود دهد (و یا حتی خراب کند).

من می توانم با تمرین خوب صحبت کنم.

من هم می توانم ارتباطاتی خوب برقرار کنم

من می توانم هر جا لازم باشد حرف خود را بزنم

....و

حتما این نقل قول را شنیده اید که هر آنچه بگویید تبدیل به باور می شود و باورهای شما رخ خواهند داد!

نگویید نمی توانم، چرا که رخ خواهد داد!

هنگامی که با خود می گوئید می توانم انجام دهم، ذهن شما این موضوع را باور می کند و با همین باور به شما کمک می کند تا آن کار را بر راحتی انجام دهید و در اصل یک چرخه در وجود شما شکل می گیرد.

این چرخه ابتدا از کلماتی که شما بیان می کنید آغاز می شود و به یک باور خوب و یک عمل خوب منجر می گردد.

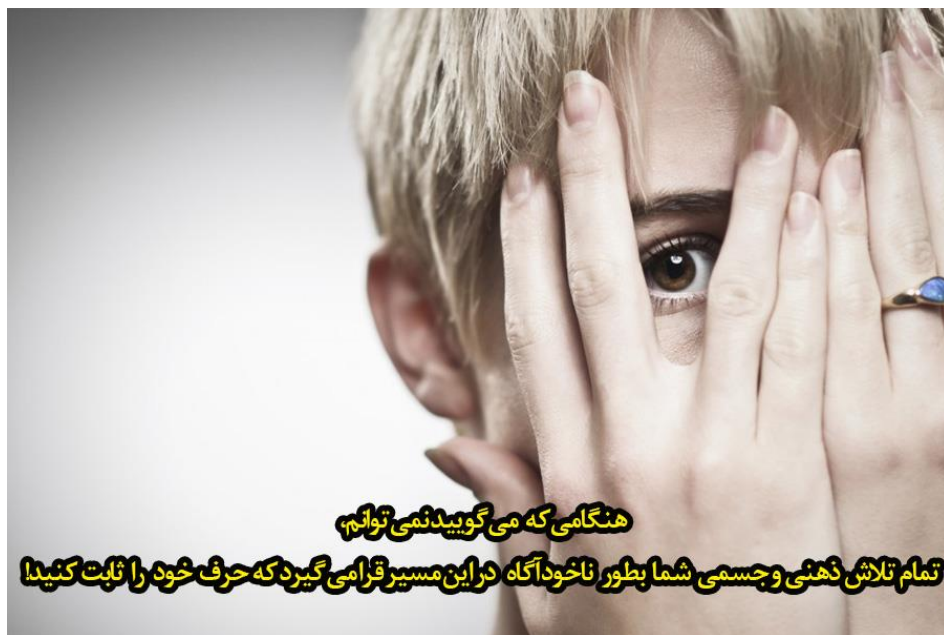
بگذارید یک مثال ملموس برای شما بیان کنم:

اگر با شما در مورد برش یک لیموی ترش تازه با چاقو صحبت کنم و اینکه آن را به دو نیم کردم و در حالی که آب آن چکه می کرد، آن را در دهان خود قرار دادم و فشار دادم تا آب لیموی تازه را بخورم، قطعاً دهان شما شروع به ترشح می کند!

دلیل این امر این است که مغز ما تفاوت میان واقعیت و آنچه را که گفته می شود چندان تشخیص نمی دهد!

تا می توانید از افعال مثبت استفاده کنید و مرتب با خود جملات و کلمات مثبت را بیان کنید.

هنگامی که می گوئید نمی توانم، تمام تلاش ذهنی و جسمی شما بطور ناخودآگاه در این مسیر قرا می گیرد که حرف خود را ثابت کنید.



همچنین هنگامی هم که می گوئید می توانم و یا می خواهم انجام دهم، تمام تلاش ذهنی و جسمی شما بطور ناخودآگاه در مسیر انجام شدن و توانستن رخ خواهد داد.

۲- واقعیت دوم ذهنی این است که همه انسان ها ترس دارند!

بله تمام انسان های روی زمین از ایجاد ارتباط و صحبت در جمع ترس دارند. کم رویی و استرس در وجود همه انسان ها هست.

مارک تواین:

دو نوع سخنرانی داریم. سخنرانی که دروغ می گوید و سخنرانی که می ترسد.



این جمله مارک تواین یعنی اینکه تمام سخنرانان از صحبت کردن در جمع ترس هایی دارند ولی با استفاده از بعضی تکنیک ها، بر این ترس غلبه می کنند و در جمع های مختلف از حق خود دفاع کرده و قابلیت های خود را براحتی ابراز می کنند.

بطور مثال می گویند که گاندی رهبر هند، در اولین سخنرانی خود بطور کامل قبل از شروع سخنرانی، بی هوش شد!

ترس بخشی از وجود ما می باشد و با آن را قبول کنیم. ولی باید با روش ها و تکنیک هایی این ترس را کنترل و مدیریت کنیم تا اسیبی به ارتباطات و صحبت های ما در جمع نداشته باشد .

۳- اشتباهات متداول ذهنی

الف) همه باید من را دوست داشته باشند!

این یکی از اشتباهات ذهنی رایج می باشد که همیشه بدنبال تایید جمع هستیم. این دیدگاه سبب می شود که هر فردی که به ما کاری را برای انجام دادن بجای او بسپارد، بدون نه گفتن قبول کنیم چرا که بدنبال تایید دیگران هستیم!

ب) همیشه و همه جا باید جذاب باشیم!

واقعا نیازی نیست که در هر جایی و همیشه ارتباط برقرار کنیم. باید بینم که در کجا می خواهیم ارتباطات خوب برقرار کنیم و در صحبت کردن و ارتباطات جذاب باشیم. آنجاست که باید اقدامی انجام دهیم نه اینکه همیشه و همه جا بدنبال جذابیت باشیم!

ج) من همیشه باید شوخ طبع باشم!

واقعا نیازی نیست که اگر شوخ طبعی یاد نگرفتیم، شوخ طبع باشیم.

خیلی خوب است که شوخ طبع باشیم چرا که سبب برقراری ارتباطات جذابی می شود. ولی اگر نمی دانیم چگونه باید شوخ طبع باشیم، نیازی نیست که دست به هر کاری برای خنده دیگران بزنیم!

د) من نباید مضطرب شوم!

اضطراب را باید قبول کرد و پذیرفت چرا که در وجود ما هست و یک بخش جدایی ناپذیر از ما می باشد.

قطعا اگر اضطراب در ما وجود نداشت، اجداد ما از دست حیوانات وحشی فرار نمی کردند و خورده می شدند و ما هم وجود نداشتیم!

اضطراب را باید قبول کرد و پذیرفت چرا که در وجود ما هست و یک بخش جدایی ناپذیر از ما می باشد!



۴-تائید طلبی

همیشه ما انسان ها بدنبال این هستیم که در کارهای خود تائید دیگران را داشته باشیم! شاید بخاطر این است که گاهی افراد آرایش های غلیظ و یا لباس های خاص و رفتارهای خاص از خود بروز می دهند!

واقعا این افرادی که بدنبال تائید آنها هستند چه افرادی هستند؟

خیلی مهم است که فکر کنیم که بدنبال تائید نظر چه کسانی هستیم؟

چند نکته مهم:

توجه داشته باشید که نه گفتن واقعا چیز بدی نیست!



اینکه به خواسته های نامعقول نه نمی گوئید یکی از اشتباهات و تصورات اشتباه است که در ما وجود دارد.



خودمون را در جمع مسخره نکنیم!

گاهی افرادی هستند که در جمع های مختلف خود را براحتی مسخره می کنند و اینکار را به سبب خنده دیگران و یا بطور عادت انجام می دهند. این کار بزرگترین ضربه را به عزت نفس شما وارد می کند!

یک اقدامک مهم:

برای اینکه خودتان را در تصویر سازی قدرتمند کنید باید تصور کنید که در حال صحبت کردن با فردی هستید که خوب صحبت میکند. تصور کنید که با او احوال پرسی می کنید و در مورد یک موضوع مهم صحبت می کنید.

این کار را به مدت ۲ ی ۳ دقیقه انجام دهید و اگر بطور مداوم هر روز چند دقیقه این کار را انجام دهید نتایج عالی آن را بعد از یک ماه خواهید دید!

اما موضوع دوم که سبب افزایش اعتماد به نفس شما می شود " بدست آوردن مهارت برقراری ارتباط " می باشد که در ادامه مورد بررسی قرار خواهیم داد.

چگونه باید ارتباط برقرار کنیم و چه چیزی را برای شروع رابطه باید بیان

کنم؟

قبل از اینکه در مورد مهارت های ارتباطی لازم جهت افزایش اعتماد به نفس و رفع خجولی بپردازیم، دو نکته مهم را در زمینه مهارت های ارتباطی فراموش نکنید :

اولین نکته:

زیر بنای یک ارتباط خوب این است که باید بررسی کنیم که چه کاری می توانیم انجام دهیم که به دیگران منفعتی برسانیم؟

باید یکی از منافع افراد را در نظر داشت و با توجه به آن منفعت و نیاز افراد، شروع یک ارتباط را رقم زد. به عنوان مثال اگر فردی را که مضطرب بدنبال آدرسی می گردد و ما می توانیم به او کمک کنیم این بهترین فرصت برای افزایش مهارت های ارتباطی و صحبت کردن خود هستیم و می توانیم نیاز او را برطرف کنیم.

برای این منظور حتی می توان دفترچه ای داشت و در طول روز بنویسید که نیاز چند نفر را توانستید برطرف کنید.

هر چه بیشتر این کار را انجام دهید قطعاً می توانید مهارت های ارتباطی و گفتگو را ارتقاء دهید.



برای افزایش اعتماد به نفس باید مهارت های ارتباطی را بخوبی بدانیم و عمل کنیم!

دومین نکته:

در ۷ ثانیه اول، شما بیشترین تاثیر را بر روی فرد مقابل خواهید داشت. باید بتوانید با یک روحیه خوب و خندان، این تاثیر را بیشتر و بیشتر کنید و جنبه ای مثبت خود را بروز دهید تا فرد مقابل هم تمایل بیشتری به برقراری ارتباط داشته باشد.

فعالیت های لازم جهت افزایش مهارت های ارتباطی

اما در ادامه در مورد فعالیت هایی که می تواند مهارت های ارتباطی شما را افزایش دهد و سبب شود که دیگران تمایل به گفتگو با شما پیدا کنند را بیان می کنیم.

۱- دست زدن به صورت، دهان و سر ممنوع است.

این کار حس بدی را به فرد مقابل شما منتقل می کند!

این کار حس بدی را به طرف مقابل شما منتقل می کند و از ایجاد یک ارتباط دوجانبه پایدار خودداری می کند.

برای اینکه برای صحبت کردن با افراد مختلف آماده باشید، تصاویر افرادی که دوست دارید با آنها وارد گفتگو شوید را بر روی کمد و یا دیوار بزنید و زمانی از روز را به مدت چند دقیقه با آنها صحبت کنید البته بدون اینکه به سرو صورت خود دست بزنید!

۲- عدم ارتباط چشمی کم

هنگامی که با فردی صحبت می کنید و او صورت خود را به سمت دیگه ای بر می گرداند چه حسی پیدا می کنید!

قطعا حس بی محلی!

پس در هنگام گفتگو، تماس چشمی خود را با طرف مقابل حفظ کنید. افرادی که درونگرا هستند و کم رو نیز می باشند این خصوصیت را بیشتر دارند.

۳- نگاه سرد

یک نگاه از کناره های چشم و یا بالای عینک، حس سردی را به فرد مقابل شما منتقل می کند! نگاه شما باید پر انرژی باشد. چشم های خود را هنگام ارتباط با دیگران به خوبی باز کنید و حس خوبی را به طرف مقابل منتقل کنید.

اقدامک :

یک تمرین برای اینکه چهره شما در برخورد با دیگران گشاده باشد این است که روبروی آینه بایستید و با دست، صورت خود را ماساژ دهید و بکشید.

همچنین روبروی آینه بگونه ای نگاه کنید که احساس می کنید چهره شما جذاب است و چند لحظه در آن وضعیت بمانید.

۴- در هنگام گفتگو، صحبت ما باید راجع به طرف مقابل باشد نه خودمان!

انسان موفق همیشه در ارتباطات خود، در مورد دیگران صحبت می کند. بیشتر در مورد مسائل و مشکلات دیگران صحبت کنید. در مورد خصوصیات دیگران تعریف و تمجید کنید. مثلا اگر راننده ای خوب رانندگی می کند و اصول رانندگی و قوانین را رعایت می کند بگوییم که : آقای راننده شما خیلی خوب قوانین را رعایت می کنید و رانندگی اصولی و خوبی نسبت به خیلی های دیگر دارید.



۵- بصورت جذاب صحبت کنید.

در هنگام گفتگو، سعی کنید صحبت هایی را بیان کنید که طرف مقابل تمایل پیدا کند تا گفتگو را با شما ادامه دهد!

بطور مثال فرض کنید که شما از فردی می پرسید که شغلش چیست؟:

طرف گفتگو: در فلان شرکت کار می کنم و کارم طراحی دکوراسیون است.

شما: چقدر خوب. جالبه. کار خوبی باید باشد و بازار خوبی هم باید داشته باشد

همانگونه که نشان داده شد باید در یک گفتگو ابراز علاقه را بیان کنید تا طرف مقابل شما هم تمایل به ادامه گفتگو داشته باشد.

فرض کنید همان فرد از شما بپرسد:

شغل شما چیه:

شما: شغلم ازاده!

به نظر شما فرد مقابل تمایل و رغبتی به ادامه گفتگو با شما خواهد داشت؟ قطعاً نه!

تا می توانید در گفتگوهای خود بگونه ای صحبت کنید که طرف مقابل شما تمایل پیدا کند تا با شما بخوبی وارد یک گفتگوی زنده شود.

۶- برای خودتان معرفی های خوب داشته باشید.

سعی کنید تا برای معرفی خودتان به دیگران، یک معرفی خوب داشته باشید تا در مکان های مختلف و برای اشخاص مختلف استفاده کنید.

جملاتی که انتخاب می کنید باید ساده باشد و متناسب با جلسه مورد نظر و افرادی باشد که در آنجا هستند.

بطور مثال اگر می خواهید بیان کنید که مدرس هستید می توانید بگویید:

در زمینه آموزش مهارت (سخنوری و مهارت ارائه) فعالیت می کنم و کمک می کنم تا افراد در جلسات بخوبی صحبت کنند.

سعی کنید برای جمع های مختلف، معرفی های مختلف و منطبق با جلسه و افراد آن داشته باشید.

قطعا معرفی شما در یک مهمانی و یک جلسه کاری، کاملا با هم از لحاظ کلماتی که بیان می کنید و لحن شما متفاوت خواهد بود.





اگر در یک جمع رسمی می خواهید خود را معرفی کنید این مراحل را بیان کنید:

الف) بیان نام و تحصیلات و تجربه کاری

ب) بیان اینکه به چه افرادی خدمات ارائه می دهید؟ (مثلا مدیران یا اساتید و یا...)

ج) چه کمکی به این افراد می کنید؟ (مثلا کمک می کنید تا بهتر زندگی کنند و ارتباط برقرار کنند و یا ...)

این یک نمونه معرفی حرفه ای جذاب می باشد که می توانید در جلسات مختلف از آن استفاده کنید.

اگر هم قرار است در یک جمع مهمانی خود را معرفی کنید شاید نیازی نباشد اینگونه مرتب و منظم صحبت کنید می توانید ساده تر صحبت کنید و نام و فعالیت مورد نظر خود را بطور ساده بیان کنید.

۷- موقع سوتی دادن، طنز شویم!

اگر در یک جایی سوتی می دهید (بطور عامیانه، ضایع می کنید!) باید این سوتی را از دید طنز نگاه کنیم و اول از همه خودتان بخندید!

بعنوان مثال اگر شما هنگام ورود به یک جلسه لیز بخورید و جلوی جمع به زمین بخورید، چه حسی خواهید داشت و چکار می کنید؟

حس خجالت و عرق بر پیشانی؟!

قطعاً باید این حادثه را بصورت یک طنز دید و بعنوان مثال بیان کرد که خیلی هول هستم برای دیدن شما و صحبت کردن با شما. اگر می دونستم این همه علاقه دارم با کله می خوردم زمین!!



یک تکنیک حرفه ای:

در مورد هر اتفاقی در جلسات یا ارتباطات، یک سناریوی ذهنی برای خود داشته باشید. حالت های مختلفی را که امکان دارد برای شما رخ دهد مثل زمین خوردن، در نظر بگیرید و برای آن راهکار داشته باشید تا در زمان رخداد، حس خوبی را به خود و دیگران هدیه بدهید!

هر فردی باید با توجه به شخصیت و موقعیت اجتماعی و کاری و تحصیلی خود یک راهکار برای یک مشکل پیدا کند و این گونه نباید باشد که برای هر کاری بدنبال راهکار شنیدن از دیگران باشید!

اگر فردی را دیدید که برای هر موقعیتی و هر فردی می خواهد به شما تجویزی انجام دهد،

بدانید که نه ماهیگیری یاد می دهد و نه ماهی به شما می دهد.

بلکه یک تن ماهی گندیده به شما هدیه می دهد!

خودتان فکر کنید و برای هر موقعیت یک راهکار خوب پیدا کنید!

۸- پرسیدن سوالات خوب

در شروع یک ارتباط می توانید از سوالات باز استفاده کنید. سوالات باز، سوالاتی است که سبب می شود طرف مقابل به گفتگو با شما تمایل داشته باشد و این گفتگو را ادامه دهد.

اگر از فردی در مورد شغلش پرسیدید، باید بعد از جواب او بیان کنید که:

"ممکن است بیشتر در مورد کارتان صحبت کنید یا بیشتر توضیح دهید"

سوالاتی که جواب آنها به بله و خیر منتهی می گردد و سوالات بسته می باشند.

توجه داشته باشید که از پرسیدن سوالات محرمانه خودداری کنید مخصوصا اگر طرف مقابل شما یک فرد درونگرا می باشد.

آماده نشدن برای چیزی، در اصل آماده شدن برای شکست می باشد.

**آماده نشدن برای چیزی، در اصل آماده شدن برای شکست می باشد.
پس آماده باشید...**



حال یک سوال مهم و اساسی را اینجا می خواهیم بررسی کنیم:

چکار کنیم که در گفتگوهای خود با دیگران حرف کم نیاوریم؟

در ادامه به بررسی روش هایی می پردازیم که بسیار به شما کمک می کند در ارتباطات کلامی خود حرف کم نیاورید:

۱- تهیه کردن لیستی از خاطرات و داستان

همیشه یک دفترچه با خود به همراه داشته باشید و در آن داستان ها و خاطراتی که برای شما و حتی دیگرانی که برای شما تعریف می کنند بنویسید.

این کار به شما کمک می کند که هر از گاهی به دفترچه خود نگاه کنید و در جایی که لازم بود از یک داستان و یا خاطره مربوطه استفاده کنید.

به افرادی که در داستان گویی قوی هستند خوب گوش کنید و ببینید که چگونه داستان می گویند. بخوبی به داستان های خود آب و تاب دهید و لحن خوبی داشته باشید. پیاز داغ داستان را زیاد کنید و با چهره خود، حس خوب را به شنونده منتقل کنید.

۲- حسن جویی

در هنگام ارتباط با دیگران باید بتوانید از آنها تعریف و تمجید کنید. البته منظور این است که نباید چاپلوسی کرد!

یک فرمول هست که باید مد نظر داشت:

نام فرد + تعریف + دلیل تعریف

احمد آقا خیلی مردی . دیروز دیدم که به اون پیرمرد کمک کردی....
این کار را روزی حداقل ۷ مرتبه انجام بدید و ببینید که چه تاثیر عمیقی بر روحیه شما خواهد داشت.


۳- سوال پرسیدن

در ارتباطات خود تا می توانید سوال بپرسید و با همین سوالات، ذهن طرف مقابل را به سمت ارتباط و صحبت با شما سوق دهد.


البته در مقابل سوالات دیگران و جواب دادن به آنها توجه داشته باشید که از جواب دادن کوتاه به سوالات خودداری کنید. چون در این صورت دیگران خیلی تمایلی پیدا نمی کنند که به صحبت با شما ادامه دهند.

جواب سوالات دیگران را با رغبت و بطور کامل و با حس خوب جواب دهید.

چند نکته مهم:

تا می توانید صدای خود را ضبط کنید و گوش دهید. 

شاید در دفعات اولیه، از صدای خودتان خوشتان نیاید ولی بعد از مدتی خواهید دید که جذاب صحبت می کنید و صدای شما هم تقویت می شود و هم حس خوبی به شما می دهد.

سعی کنید هر ماه یک تجربه جدید برای خود رقم بزنید که هم تجربه زندگی شما بیشتر شود و هم داستان های خوبی برای تعریف برای دیگران داشته باشید. 

ماه گذشته به یک رستوران کوهی واقع در شمال تهران رفتیم. اونجا صبحانه های جالبی در رستوران بود ولی ما برای صبحانه از پیک نیک و تخم مرغ هایی که آورده بودیم استفاده کردیم و در همان رستوران پیک نیک را روشن کردیم....


تمریناتی برای افزایش اعتماد به نفس

در این قسمت سعی داریم تا شما را با خود به یک سفر ۴۰ روزه ببریم و با استفاده از راهکارهایی ساده اما کاربردی و اثربخش، کمکی بسیار ارزشمند در راستای افزایش اعتماد به نفس و از بین بردن خجولی، انجام داده باشیم .

یک دوره تمرینی ۴۰ روزه!


یک دوره چهل روزه را برای اینکه اعتماد به نفس خود را افزایش دهید!

۱۰روزه اول:

در این ۱۰ روز سعی کنید که در هنگام ارتباط با دیگران، ارتباط چشمی خود را بیشتر از قبل کنید. 

لبخند بزنید! 

در هنگام ارتباطات بیشتر بخندید. تا چهره شما بیشتر و بیشتر خندان شود!

سوال پرسیدن: 

در ارتباط روزانه خود در کنار، لبخند و ارتباط چشمی و نکته برداری، سعی کنید که سوال پرسیدن را هم به کار خود کم کم اضافه کنید!

در این ۱۰ روز هر فردی را که در خیابان می بینید پرسید که خیابان فلان کجا هست و چجوری میشه به اونجا رفت ؟

بدون هیچ دلیلی از دیگران سوال پرسید در مورد مکان خیابان ها و یا اجناس مغازه و...

نکته برداری:

از رفتارهای روزانه خود نکته برداری کنید و همچنین دیگران!

امروز چجور بودم؟

خوب خندیدم؟

خوب ارتباط چشمی برقرار کردم؟

فلانی که خوب ارتباط برقرار می کند، چجور ارتباط چشمی دارد و چگونه صحبت می کند؟

آیا توانستم نیاز دیگران را در ارتباط تامین کنم؟



۱۰ روز دوم:



در فضای مجازی باشید و به افرادی که تا کنون پیام نداده اید و با آنها قبلاً ارتباط داشتید پیام احوال‌پرسی و حسن‌جوئی ارسال کنید.



در جمع دوستان خود بیشتر و بیشتر وارد شوید. اگر با همکاران خود وارد بحثی نمی‌شوید تصمیم بگیرید که وارد بحث شود و صحبت کنید و چند دقیقه بنشینید و اگر موقعیت مناسب بود حتی صحبت هم کنید.

البته این کار را با اجازه انجام دهید: اجازه هست من هم در جمع شما باشیم!



در مغازه‌هایی که از کنار آنها وارد می‌شوید بپرسید که قیمت اجناس مغازه چند است. دو تا جنس خاص را مد نظر داشته باشید و در مورد قیمت آن سوال بپرسید.


در این ۱۰ روز ادامه سوال پرسیدن در ۱۰ روز اول را انجام دهید. تا می‌توانید از افراد مختلف سوال بپرسید. حتی اگر در جایی نوشته است اینجا اطلاعات نیست بپرسید، باز هم عمداً سوالی بپرسید!


در مجالسی که هستید بپرسید که امروز چه فردی می‌آید، چه فردی صحبت می‌کند، در مورد چه چیزی قرار هست صحبت کنند؟

برای موفقیت در هر کاری از جمله مهارت‌های ارتباطی، از کارهای کوچک شروع کنید.

۱۰ روز سوم:

در این ۱۰ روز باید یواش یواش همراه دیگران شوید.

 به افرادی که از ارتباط با آنها خجالت می کشید تماس بگیرید و یا حتی پیام بدهید.


 در جمع های مختلف خود را قرار دهید مانند کوهنوردی و شنا با دوستان و همکاران. به مراسمات عروسی و حتی ترحیم بروید و دامنه ارتباطی خود را افزایش دهید.

یک کار جالب را انجام دهید!

اول صبح یک تراول ۵۰ هزار تومانی دستتان بگیرید و به مغازه های محل بروید و بپرسید که پول خرد ۲ هزار تومانی دارند؟

فقط ۲ هزار تومانی بیشتر قبول نکنید!

اگر مغازه دار پول خرد نداشت بپرسید که کجا بروم که خرد کنم!

 هنگامی که در جمع های مختلف هستید و با دوستان خود هستید بپرسید و بپرسید..

در مورد آب و هوا و لباس شما آیا مناسب این آب و هوا هست یا خیر؟!

۰اروز چهارم:



حسن جویی اولین کاری است که باید انجام دهید. تعریف و تمجید از دیگران با بیان دلیل حسن

جویی.

از این فرمول حتما استفاده کنید:

نام + تعریف + دلیل تعریف



سعی کنید که خودتان راه انداز کاری باشید:

دوستان خود را جمع کنید و پیشنهاد دهید که به کوه بروید. البته این کار را با برنامه ریزی انجام دهید. این نکته را در ذهنتان داشته باشید که شاید گاهی اوقات در برنامه ریزی خود شکست بخورید و این چیزی عادی هست. از حرکت باز نایستیم و ادامه دهیم و باز هم راه انداز خوبی باشید.



کانون توجه باشیم:

سعی کنید که در یک مکان عمومی یا جمعی دوستانه، در دید چشم مردم قرار بگیرید. اگر در مراسمی قرار هست که مثلا شربت یا چای پخش کنند شما پیش قدم شوید و این کار را انجام دهید. در این مواقع شما خیلی تحت فشار این مورد ذهنی هستید که الان همه به شما توجه دارند ولی با انجام این کار یعنی در مرکز توجه بودن، متوجه می شوید که مردم چندان هم به شما توجه ندارند و بی خود و بی جهت استرس داشتید!

همچنین می توانید این کار را انجام دهید:

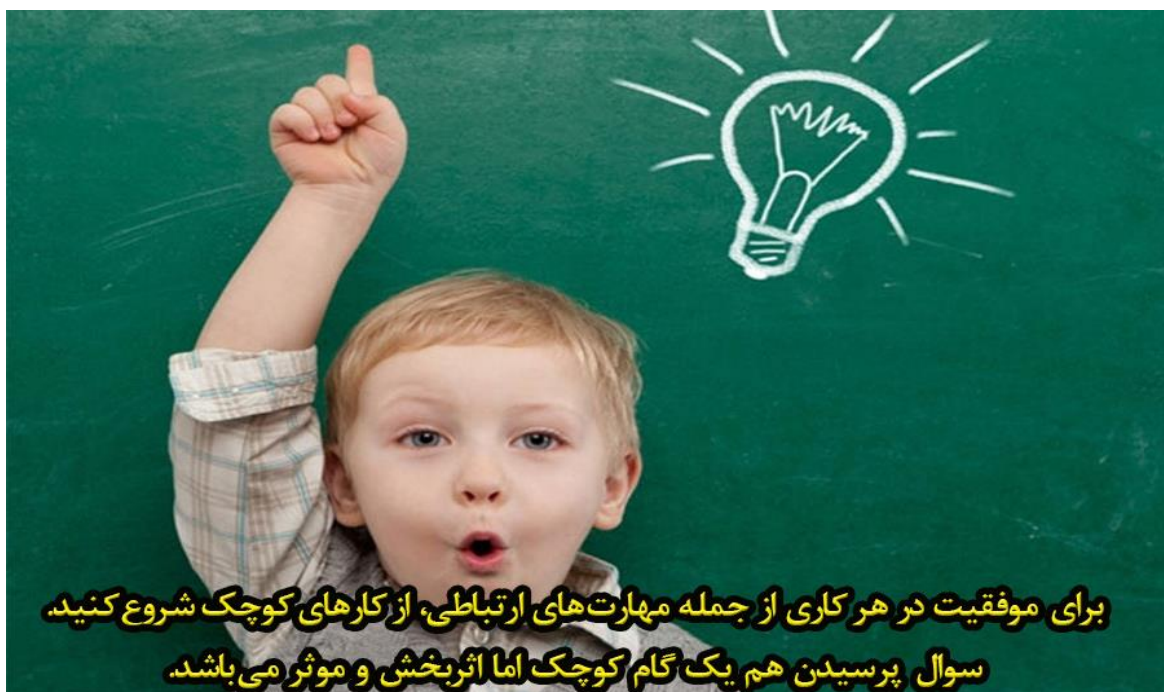
می توانید به مدتی کوتاه فردی را که تراکت پخش می کند کمک کنید و با او تراکت پخش کنید.

در جمع های دوستانه، مودبانه فردی را از دور صدا بزنید بلند که همه بفهمند: علی بیا اینجا!

سعی کنید حتما در جمع های مختلف کمی بلندتر صحبت کنید.

اگر هدف بزرگی در زندگی دارید بهای آن را بپردازید و می دانم که شما این کار را انجام می دهید!

اگر مطالبی که برای این ۴۰ روز گرفتید را بخوبی انجام دهید و پیگیر موفقیت خود باشید، مطمئنم که نتایج خوبی را خواهید گرفت.



**برای موفقیت در هر کاری از جمله مهارت‌های ارتباطی، از کارهای کوچک شروع کنید.
سوال پرسیدن هم یک گام کوچک اما اثربخش و موثر می باشد.**

مهارت نه گفتن!

حتما برای شما موقعیت های بسیاری پیش آمده که به هر دلیلی، نتوانسته اید نه بگویید!

چرا که نمی خواهید دیگران را با نه گفتن ناراحت نکنید؟

همیشه به فکر این هستیم که دیگران را با نه گفتن، ناراحت نکنیم!

همیشه دنبال راضی کردن دیگران و تایید گرفتن از دیگران هستیم!

یک جمله ای در این میان هست که می گوید:

لطفا از نه گفتن ناراحت نشوید!

واقعا چگونه می شود از نه گفتن ناراحت نشد؟

یک تاکتیک مهم در مسیر نه گفتن به خواسته های دیگران:

گاهی اوقات خواسته های دیگران نادرست است و گاهی هم درست است ولی شما نمی توانید به هر دلیلی آن خواسته را اجابت کنید. در این صورت چگونه باید نه گفت؟!

اقدامات مهمی را قبل از نه یا بله گفتن باید انجام دهید که به شرح زیر می باشد:

۱- تصمیم گرفتن قطعی

بطور قطعی تصمیم بگیرید که می خواهید نه بگویید یا بله!

این موضوع را مدنظر داشته باشید که نه گفتن شما ارزشمند هست آن را بی ارزش نکنید!

اگر جواب درخواستی که از شما می شود نه باشد و شما نه بگویید ولی با اصرار طرف مقابل بله بگویید، این نشان می دهد که نه گفتن خود را بی ارزش کرده اید!

نه گفتن ارزشمند است. اگر تصمیم قطعی دارید که نه بگویید بطور قطعی تصمیم بگیرید و از حرف خود بر نگرید!

شما باید ارزش پرور باشید نه سریش پرور!

وقتی نه می گوئید دیگر نباید طرف مقابل، سریش شود و با اصرار از شما بله بگیرد!



یک نکته مهم در این میان:

آماده تبعات نه گفتن باشید

اگر به فردی که درخواست پول داشته و به او بله گفته اید، باید تبعات این قرض دادن را نیز در نظر داشته باشید.

اگر پول را پس نداد اینگونه نباشد که بدبخت شوید (خدای نکرده)!

یک فرمول ساده است که باید در این زمان ها مدنظر داشت:

ارزش کاری که باید انجام شود و همچنین ارزش فرد > زحمتی که برای شما این کار ایجاد می کند.

این یک فرمول مهم در بله گفتن و نه گفتن است که ارزش کار و فردی مورد نظر در اینجا خیلی مهم و قابل تامل می باشد.


۲- همراهی اولیه و همچنین تایید اولیه درخواست کننده

|| واقعا اینجور شده..


با این بیان ، به طرف مقابل نشان می دهید که درخواست شما و خود شما برای ما محترم و با ارزش می باشد.

با احترام و مانند یک فرد حرفه ای در ارتباطات خود با دیگران برخورد کنیم و صحبت کنیم.

۳- بیان دلیل خود برای نه گفتن

من خودم در مضیقه هستم و... 

اگر نمی توانید که این کار را بیان کنید حتما بگویید که در مضیقه هستید و خود شما مشکلاتی دارید و انجام این کار امکان پذیر نیست!

البته می توانید بجای اینکه بگویید امکان پذیر نیست بگویید: 

اجازه بدهید یک بررسی کنم و بعد خدمت شما خبر می دهم.

ما باید محترمانه و قاطعانه به درخواست های دیگران که نمی توانیم انجام دهیم، نه بگوییم!



۴- بیان یک راه حل - در صورتی که راه حل دارید!

در اینجا می توانید بیان کنید که این امکان را دارم که اگر می خواهید وامی بگیریید من ضامن می شوم و....
باید راه حلی را بیان کنید که نشان از احترام شما به طرف مقابل باشد .

مثال:

اگر شما با ماشین بودید و باید خودتان را سریع به مکانی دیگر برسانید و در این هنگام فردی به شما گفت که لطفا من را هم به فلان جا برسانید، چگونه در اینجا نه می گوئید؟!!

توجه داشته باشید که احترام به طرف مقابل را فراموش نکنید!

می توانید از این جملاتی که در ادامه می آید استفاده کنید:

می توانید بپرسید که به کجا تشریف می برید. (احترام گذاشتن)

متأسفانه الان در حال رفتن به جایی هستم و باید سریعا به آنجا برسم وگرنه جلسه مهمی را از دست می دهم!

خیلی دوست دارم این کار را انجام بدهم ولی...

اگر ارزشش را داشت برایش اسنپ یا تاکسی بگیرید!

اقدامک :

غذا آماده هست و با کسی تلفن می زنید. چطور می توانید نه بگویید و تلفن را به تاخیر بیندازید و به سر سفره غذا بروید؟

راه حل های خلاقانه پیش بگیرید: اگر الان قطع نکنم هم به من فحش میدهند و هم به شما...

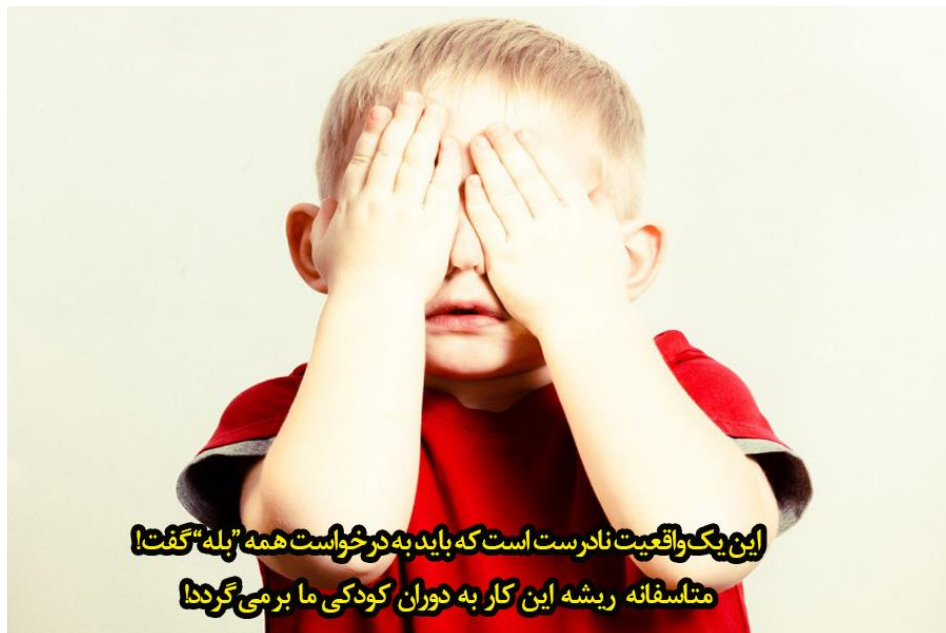
واقعیاتی نادرست!

از بچگی به ما گفتند که اگر گوش نکنی دوستت ندارم!

اگر انجام ندی دوستت ندارم!

و ما این مورد را درک کردیم که همه ما را مشروط دوست دارند!

و یک حس گناه الکی به ما دست می دهد!



این یک واقعیت نادرست است که باید به درخواست همه "بله" گفت!
متأسفانه ریشه این کار به دوران کودکی ما برمی گردد!

ما باید با رعایت این تاکتیک و روند باین شده، کار یک انسان سالم، جذاب و با شخصیت را انجام دهیم!

قهرمان اعتماد به نفس

برای اینکه در ارتباطات خود بتوانید بخوبی در مسیر افزایش اعتماد به نفس قرار گیرید و تبدیل به یک قهرمان اعتماد به نفس شوید، باید مراحل رسیدن به قله اعتماد به نفس را بدانید.

این مراحل، مرحله‌ای هستند که افرادی که اعتماد به نفس بالایی در کارهای خود دارند، از این مراحل عبور کرده‌اند و می‌تواند شما را در راه رسیدن به قله اعتماد به نفس بسیار کمک کند.

اولین مرحله: رفتارهای عادت شده

در این مرحله، یعنی مرحله ابتدایی رفتارها، ما بر طبق عادات خود کارهایی را انجام می‌دهیم. بر طبق عادت ما سعی نداریم تا در برابر دیگران حق خود را بگیریم و احساس می‌کنیم بگونه‌ای باید صحبت و رفتار کرد که دیگران را ناراحت نکنیم!

این یعنی همان خجولی‌گری...



دومین مرحله : رفتارهای آموزش دیده

در این مرحله باید بر روی خود بیشتر و بیشتر سرمایه گذاری کنیم ما یاد می گیریم و می بینیم و راه صحیح برخورد با دیگران و ارتباطات حرفه ای را می شناسیم. ما در این مرحله با آموزش هایی که قسمتی از آن را در این متن ها خواندید، می آموزیم که باید رفتاری قاطعانه اما محترمانه داشته باشیم.

ما باید بتوانیم به کمک مراحل و تمریناتی که بیان شد از خجولی گری بیرون برویم و طبق عادت به رفتارهای خجولی خود برنگردیم و بر آنها غلبه کنیم . چرا که می خواهیم به اهداف خود در زندگی برسیم.

مرحله سوم : رفتارهای فرا آموزشی

ما در این مرحله با توجه به اطلاعاتی که در مرحله قبلی بدست آوردیم و خواندیم و دیدم، متناسب با شخصیت خود و موقعیت مورد نظر، این دانش بدست آمده را تغییر می دهیم و از آن برای ارتباطات مناسب و حرفه ای استفاده می کنیم .



مرحله چهارم : رفتارهای خلاقانه:

در این مرحله ما باید بتوانیم رفتارهایی خلاقانه که شاید در جایی بیان نشده را انجام دهیم و این به خلاقیت ما در مسیر ارتباطات بسیار کمک خواهد کرد.

مراحل ساخت یک سیستم رفتاری حرفه‌ای و تبدیل شدن به قهرمان اعتماد به نفس



راه اندازی این سیستم فکری و رفتاری، نیاز به آموزش‌ها و تمریناتی دارد که در مقالات قبلی به آنها اشاره شده است.

بطور مثال در مورد سوار شدن تاکسی:

از قبل همه چیز را با دیگران طی کنید. قبل از اینکه سوار تاکسی شوید پرسید که قیمت چقدر می شود.

اینجور نباشه که راننده بگوید: بیا بشین با هم کنار میاییم و بعد بنشینید و اتفاقات ناجور بیفتد!

فراموش نکنید که: جنگ اول به از صلح آخر!

باید بر طبق آموزش های مهارت ارتباطی و افزایش اعتماد به نفس بگویید:

اگر قیمت را می فرمائید ممنون میشم و در این صورت من می تونم با شما بیایم!

هنگامی که این رفتار را در هنگام سوار شدن به تاکسی انجام دهید، قطعاً بطور تدریجی این سیستم قدرتمند و اثر بخش در شما به جریان می افتد و شما بخوبی در مسیر رسیدن به قله اعتماد به نفس قرار خواهید گرفت.



تاکتیکی اثربخش برای ماندگاری سیستم رفتاری به سمت اعتماد به نفس

هر کاری را که می خواهید انجام دهید حتما این مراحل را با طرف مقابل یا طرفهای مقابل خود انجام دهید:

۱- زمان دقیق

اگر قرار است که در ساعت مشخصی فردی را ملاقات کنید حتما ساعت دقیق را بیان کنید. اگر به شما گفتند ساعت ۱۲ - ۱۲,۳۰ بیاید. شما باید بیان کنید که دقیقا چه ساعتی؟ ۱۲ یا ۱۲,۳۰؟ چون فرق زیاد هست!

۲- مبلغ دقیق

مبلغ دقیق را قبل از انجام یک کار مشخص کنید مانند سوار شدن در تاکسی!

۳- عواقب دقیق:

اگر با فردی قرار ملاقات گذاشتید حتما به ایشون بگویید که اگر ساعت مورد نظر (مثلا ساعت ۱۸) نتوانید همدیگر را ملاقات کنید امکان انتظار را ندارید. چرا که باید به جلسه ای دیگر بروید و زمان آن جلسه کم می شود!

دقیق بیان کنید که اگر طبق قرار عمل نشود چه اتفاقی می افتد؟

۴- نحوه انجام کار:

حتما در قرارهای خود، نحوه انجام کار را بیان کنید. اگر می خواهید آدرس محل ملاقات را بعنوان مثال بگویید حتما مسیرهای رسیدن با مترو یا اتوبوس و یا تاکسی را بخوبی تشریح کنید.

۵- انجام کار بصورت مکتوب

حتما در قرارهای کاری، این مورد را فراموش نکنید چرا که در قران هم آمده است که اگر قرار است کاری انجام دهید و پولی ردو بدل شود حتی با برادر خود، آن کار را بنویسید!

۶- یادآوری و تاکید دوم

حتما بعد از مراحل بالا، باز هم تاکید کنید که چه ساعتی و کجا و به چه صورتی قرار هست کار مورد نظر انجام شود.

قبل از برنامه حتما یک یادآوری برای خودتان (مثلا به کمک گوشی همراه) بگذارید تا احيانا اشتباهی رخ ندهد!

این مراحل نمونه ای از رفتارهای آموزش یافته است که باید بدانید و در موقعیت های مختلف آن ها را بکار گیرید تا تبدیل به رفتارهایی خلاقانه شود و مسیر رسیدن به قله اعتماد به نفس برای شما هموار شود.

فراموش نکنید که خجولی بدلیل ندانستن مهارت های ارتباطی می باشد...

نه باید کم رو بود و نه پر رو و پرخاشگر!

استراتژی هایی بسیار اثر بخش برای ایجاد یک ارتباط اثر گذار و موثر

برای ایجاد یک رابطه قدرتمند، اثر بخش و موثر، باید بتوانیم اصولی را رعایت کنیم تا بتوانیم این ارتباط را تبدیل به یک ارتباط ماندگار کنیم.

مراحلی که باید بتوانیم این مراحل را بدقت توجه کنیم:

۱- خود افشایی

این یکی از مهارت های ضروری برای ایجاد یک ارتباط ماندگار می باشد که دیگران را نیز تشویق به این می کند تا در مورد خودشان و تخصص خود صحبت کنند.

در خود افشایی عموماً افراد در مورد اطلاعات کلی خود مانند نام، شغل، محل اقامت و گاهی در مورد علائق خود و اینکه چه چیزی را دوست دارند صحبت می کنند.

هنگامی که از مهارت خود افشایی استفاده می کنید، سبب ایجاد یک منطقه امن برای طرف مقابل شما می شود تا او نیز خود را معرفی کند و بدین ترتیب وارد مسیر یک گفتگو زنده می شوید.

افرادی که از بیان خود افشایی خودداری می کنند یا آنهایی که بسیار و بصورت افراطی در مورد احساسات و مسائل شخصی خود صحبت می کنند، عموماً در ارتباطات خود دچار مشکلات عمده ای در ادامه مسیر زندگی می شوند و این می تواند ضربات سنگینی را بر ذهن و روح آنها وارد کند!

این نکته را مد نظر داشته باشید که علاوه بر اینکه خود افشایی یک مهارت خوب و اثر بخش برای ایجاد یک رابطه اثر گذار می باشد اما بیش از حد بیان کردن احساسات، می تواند خطر مهلکی، آنهم برای شروع یک ارتباط باشد!

۲- صریح و راحت بودن

هنگامی که ما در بیان احساسات خود راحت و با صراحت هستیم و هم نسبت به بیان احساسات دیگران، حالتی پذیرنده داریم، این حالت را صریح بودن می نامند.

به هر میزانی که این حالت صراحت، راحتی و پذیرندگی شخص بیشتر باشد، میزان رشد، بهبود شخصیت و ایجاد ارتباطات صمیمی بیشتر خواهد بود.

و حالت برعکس هم وجود دارد!

هر چه قدر که فردی پافشاری بیشتری بر روی نگرشهای خود داشته باشد، ارتباطات کوتاه و ناپایداری را خلق خواهد کرد!

۳- تأیید کردن

تأیید و تصدیق از روشهای بیان علاقه و اعلام موافقت با رفتارها و صحبت های طرف مقابل گفتگوی ما می باشد. هنگامی که به صحبت های طرف مقابل خود گوش می دهیم و به جهت تأیید، سر خود را تکان می دهیم و کلماتی مانند بله- خب- درسته- چه جالب- دقیقا- همینطور و ... را بیان می کنیم دقیقا در حال بیان احساس علاقه خود و دنبال کردن صحبت های دیگران می باشد.

۴- تحسین کردن

تحسین مرحله ای فراتر از تأیید و تصدیق می باشد و بیان توافق کامل با صحبت ها و رفتار طرف مقابل گفتگوی ما می باشد. کلمات زیر ، بیان تصدیق در یک گفتگو را نشان می دهند:

عالیه

احسنت بر شما

چقدر جالب ادامه بده

علاوه بر این کلمات، می توانیم با لحن خود، تایید با چهره خود، لبخند و نگاهی گرم و تحسین کننده، این تأیید را تکمیل کنیم. البته در استفاده از چهره و زبان بدن خود باید حالت اعتدال را داشته باشیم تا حمل بر بی ادبی و تهدید نشود!

۵- بازتاب احساس

هنگامی که فردی در حال صحبت با ما می باشد و ما بعضی از جملات او را بیان می کنیم، در حال بازتاب صحبت های او می باشیم.

در اینحالت هر چه جملات و احساساتی که برای طرف مقابل مهم هستند را بیان کنیم، بهتر و اثر بخش تر می توانیم ارتباطاتی ماندگار ایجاد کنیم.

هنگامی که صحبت های طرف مقابل خود را بازتاب می کنیم به او القا می کنیم که صحبت های او را فهمیده و دنبال کرده و به احساسات و نگرش او احترام می گذاریم، همین سبب ایجاد حس همدلی بهتر و ارتباطی گرم می گردد.

۶- گوش دادن موثر

اگر بخواهیم ارتباطاتی قدرتمند و اثر بخش را ایجاد کنیم باید بتوانیم صحبت های طرف مقابل گفتگوی خود را خوب بشنویم و یک حس همدردی واقعی را با این گوش دادن، ابراز کنیم.

بیشتر ما آنچنان درگیر صحبت های درونی خودمان و کارهای روزمره هستیم که بخوبی صحبت های دیگران را نمی شنویم و همین سبب ایجاد دوری افراد از ما می گردد.

درست است که ما انسان ها دوست داریم تا در مورد خودمان صحبت کنیم و دیگران غم خوار و همدل ما شوند ولی قبل از آن، باید این نکته را توجه داشت که باید خودمان هم به صحبت های دیگران خوب گوش دهیم تا آنها هم به صحبت های ما ارزش قائل شوند!

بسیاری از مشکلات موجود در سازمان ها میان مدیران و کارمندان، به علت گوش ندادن مدیران به صحبت های کارمندان می باشد که حس مهم نبودن را در کارمندان القا می کند!

نکات مهم و مفید

- ۱- صحبت ها و احساسات خود را براحتی، با صراحت و بطور قابل درک برای دیگران بیان کنید.
- ۲- هنگامی که می خواهید احساسات خود را به دیگران در مورد یک اشتباه بیان کنید آنها را مورد حمله قرار ندهید بلکه احساس خود را از کار انجام شده بیان کنید و از ضمیر من استفاده کنید:
هنگامی که این کار را انجام دادید من احساس ناراحتی کردم.
این جمله خیلی بهتر از این است که بگوئید : شما من را ناراحت کردید!
- ۳- هنگامی که جمله ای را بیان می کنید حالت صورت و لحن خود را با کلمات مورد نظر هماهنگ کنید.
- ۴- به احساسات دیگران احترام بگذارید و مجالی را برای بیان آن ایجاد نمائید.

منابعی بیشتر برای مطالعه

- ۱- سایت آموزش تخصصی سخنرانی و مهارت ارائه www.AhmadFazeli.com
- ۲- هوش هیجانی، دانیل گلمن، ترجمه: نسرين پارسا، تهران: رشد، چاپ اول، ۱۳۸۰، ص ۱۵۹.
- ۳- احمدرضا فاضلی، ردپای ماندگار (با بیانی ماندگار)، انتشارات سخنوران ۱۳۹۵

خیلی دوست دارم که داستان موفقیت شما در مسیر کنار گذاشتن خجولی و کم رویی را بشنوم و آن را با ما به اشتراک بگذارید.

آدرس به اشتراک گذاری نتایج شما

info@AhmadFazeli.com

تلگرام : @Bayan_Mandegar

کانال تلگرام و اینستاگرام :



@AhmadFazeli_com



Instagram

@AhmadFazeli_com



برای دریافت دوره صوتی رایگان و سایر کتاب های الکترونیکی رایگان،
به سایت www.AhmadFazeli.com مراجعه فرمائید