

چگونه درد دل دیگران نفوذ کنیم؟

تمام افرادی که ما با آنان در ارتباط هستیم، به دنبال گمشده‌ی خود در این دنیای بزرگ می‌گردند. خود ما نیز به دنبال کسی هستیم که اگر اوقاتی را با او سپری می‌کنیم، این دقایق، از بهترین‌ها و به یادماندنی‌ترین لحظه‌های زندگی‌مان باشد و هر چه شناخت ما از خود و سپس از اطرافیان بیشتر باشد، ارتباط‌مان شکل بهتری به خود می‌گیرد. اگر بتوانیم در چند برخورد اول، مخاطب‌مان را بشناسیم، شاید بتوانیم از تنش و درگیری‌های بعدی، جلوگیری کرده و یا سرعت برقراری ارتباط‌مان را بیشتر سازیم.

افراد را از نظر روحی می‌توانیم به سه دسته‌ی «بصری»، «سمعی» و «لمسی» تقسیم کنیم. ممکن است فردی هر سه حالت را داشته باشد اما به طور حتم، یکی از این حالت‌ها در او غالب است. حال ببینیم که این کیفیت‌ها چگونه‌اند:

افراد بصری: این افراد، بیشتر به کیفیت‌های دیداری توجه دارند و تصاویر، برای آنان اهمیت بیشتری دارد، سریع صحبت می‌کنند، از حرکات دست، بسیار استفاده می‌کنند و هر آنچه را تعریف می‌کنند، به گونه‌ای می‌گویند که مخاطب، تصویر آن را در ذهن خود

ببیند.

افراد سمعی: این افراد، بیشتر به شنیده‌ها توجه دارند، کلام و طنین و آهنگ آن را به خاطر می‌سپارند، هیجان کم‌تری دارند، آهسته صحبت می‌کنند و سعی دارند بیان‌شان شیوا و رسا باشد.

افراد لمسی: این افراد، بیشتر به کیفیت‌های لمسی توجه دارند و از آنچه لمس کرده‌اند، صحبت می‌کنند. خیلی آرام‌اند و حتی یک نوع رخوت و سستی را می‌توان در آنان دید. این گروه از افراد، احساس‌شان از دیگران عمیق‌تر است.

برای شناخت افراد و تشخیص آنان از یکدیگر، به مثال زیر توجه نمایید: سه نفر با کیفیت‌های حسی متفاوت، با هم به باغی می‌روند و هنگامی که برمی‌گردند، هریک از آنان، باغ را به گونه‌ای توصیف می‌کند:

نفر اول می‌گوید: «آن قدر زیبا بود که حد نداشت؛ آسمان، آبی و درخت‌ها، سرسبز. آب، آن قدر زلال بود که کف رودخانه معلوم بود. کاش با خودمان دوربین برده بودیم...» او یک فرد بصری است.

نفر دوم این‌گونه تعریف می‌کند: «انسان به‌طور واقعی نیاز دارد گاهی از سروصدای شهر، دور باشد و به صدای طبیعت گوش دهد. صدای رودخانه، بسیار لذت‌بخش بود. پرنده‌ها قشنگ‌تر می‌خواندند...» او یک فرد سمعی است.

نفر سوم می‌گوید: «در آن سایه‌ی

خنک، روی پوست‌مان وزش

نسیم را به‌طور کامل

حس می‌کردیم و از

همه بهتر، وقتی بود