



پنج گام مؤثر در کسب اعتبار و محبوبیت

۱- علاقه‌ی قلبی و احساس‌های درونی خود را سرلوحه‌ی منش فردی و مناسبت‌های کاری خود قرار دهید:

به‌طور معمول بسیاری از افراد در نشان‌دادن علاقه‌های قلبی و اشتیاق درونی خود به دلیل‌های مختلفی امساک می‌ورزند. این درحالی است که مردم بیشتر نسبت به افرادی که با جدیت و مشتاقانه در پی به‌اجرا درآوردن خواسته‌ها و آرمان‌های خود هستند، به دیده‌ی احترام نگریسته و این روحیه‌ی آنان را از صمیم قلب تحسین می‌کنند. علاقه و اشتیاق درونی را اساس کسب‌وکار و خمیرمایه‌ی صحت‌ها و گفت‌وگوهای خود با دیگران قرار دهید. در این صورت، مردم به‌سرعت شما را فردی امانت‌دار و قابل‌اعتماد خواهند یافت، زیرا تسلط و اشراف خود نسبت به آنچه که به آن اعتقاد دارید و دنبالش هستید را با عشق و علاقه‌ی خود، درعمل به‌اثبات رسانده‌اید.

۲- حقیقت را فراموش نکنید:

صادق و راستگو باشید و به تعهدها و وعده‌های خود پای‌بند بمانید. التزام عملی به این اصل محوری، در زندگی فردی و اجتماعی، تکیه‌گاه

امروزه کارآفرینان بیش از هر زمانی، به کمک دیگران به منظور تجهیز و گردآوری منابع لازم، مناسب، برقراری تماس‌ها و ارتباط‌های ضروری با دیگران در جهت دستیابی به هدف‌های خود نیازمندند. از آن‌جا که مردم به‌طور معمول، تمایل به معاشرت و همکاری با افراد و شرکت‌هایی را نشان می‌دهند که مورد احترام و اعتماد جامعه می‌باشند، بنابراین سعی در ایجاد و گسترش اعتبار اجتماعی مثبت در سطح جامعه، باید به اولویت نخست کارآفرینان مبدل شود.

در این‌جا با بهره‌گرفتن از یافته‌های علمی و بررسی تجربه‌های مدیران موفق و شرکت‌های پیش‌رو در سطح جهان، ۵گام مؤثر در جهت شتاب‌بخشیدن به فرآیند شهرت و اعتبار عمومی در سطح جامعه ارائه می‌شود. به‌کارگیری این راهکارها، در جلب توجه مردم و افزایش سطح علاقه‌مندی آنان به برقراری رابطه‌ی همکاری و دادوستد با شما، مفید و مؤثر خواهد بود:

مناجات‌نامه‌ی خواجه عبدالله انصاری

الهی! از پیش، خطر و از پس، راهم نیست. دستم گیر که جز فضل تو پشت و پناهم نیست. ای بود و نبود من، تو را یکسان! از غم مرا به شادی برسان.
الهی! عذر ما بپذیر؛ بر عیب‌های ما مگیر.
الهی! اگر گوییم، ثنای تو گوییم و اگر جوییم، رضای تو جوییم.

الهی! بنیاد توحید ما خراب مکن و باغ امید ما را بی‌آب مکن و به گناه، روی ما را سیاه مکن.

الهی! دانایی ده تا از راه نیفتیم و بینایی ده تا در چاه نیفتیم؛ دست گیر که دست‌آویزی نداریم؛ بپذیر که پای گریزی نداریم.

الهی! باز آمدیم با دو دست تهی؛ چه باشد اگر مرهمی بر خستگان نهی!

الهی! عنایت تو کوه است و فضل تو دریاست؛ کوه کی فرسود و دریا کی کاست؟

الهی! ندانم که در جانی یا جان را جانی؛ نه اینی، نه آنی؛ ای جان را زندگانی؛ حاجت ما عفو است و مهربانی.

الهی! اگر یک‌بار گویی که بنده‌ی من، از عرش بگذرد خنده‌ی من.

الهی! تا با تو آشنا شدم، از خلاق جدا شدم؛ در جهان شیدا شدم؛ نهان بودم، پیداشدم.

الهی! به حرمت آن نام که تو خوانی و به حرمت آن صفت که تو چنانی، دریاب که می‌توانی.

الهی! گفתי کریمم، امید بدان تمام است؛ تا کرم تو در میان است، ناامیدی حرام است.

ای بار خدا به حق هستی شش چیز به ما عطا فرستی
ایمان و امان و تندرستی علم و عمل و فراخ‌دستی

به‌انتخاب: حمید نیری



مطمئن‌ی در جهت حفظ شهرت و کسب اعتبار تمام‌عیار به‌شمار می‌رود. اعتقاد استوار شما به این‌اصل، گرایش هرچه بیشتر مشتریان و همکارهای صنفی به‌سوی شما را دربر خواهد داشت.

۳- به هنر خوب گوش دادن اهمیت دهید:

«هنر خوب‌شنیدن»، یکی از ویژگی‌های رفتاری مهم و ارزشمند در فرآیند محبوب‌شدن به‌حساب می‌آید.

سکوت شما نشان‌گر احترام‌تان به نظرها و پیشنهادهای دیگران است. اعتبار شما، می‌تواند در زمانی که به‌طور مدام صحبت دیگران را قطع می‌کنید و خارج از نوبت، با شتاب و به‌حالت دست‌پاچه صحبت می‌نمایید، دچار آسیب جدی شود. گوش دادن می‌تواند مشکل‌ها را حل، رابطه‌ها را محکم و حتی رابطه‌ای را از نو آغاز نماید، اما باید «هنر خوب گوش دادن» را بدانید. وقتی کسی با شما سخن می‌گوید، باید ابتدا ذهن خود را از هرگونه پیش‌داوری خالی کنید، حتی اگر در مورد موضوع مورد بحث، نظر و قضاوت خاصی داشته باشید.

تجربه ثابت نموده است آنانی که زیاد صحبت می‌کنند، به‌طور معمول حرف مهمی برای گفتن ندارند.

۴- محکم و بااقتدار صحبت کنید:

این موضوع، بیان‌کننده‌ی این واقعیت است که شما به خود و کسب‌وکارتان ایمان و اعتقاد دارید. با این کار، دیگران نیز در عوض، شما را باور خواهند نمود.

۵- شایستگی و توانایی خود را با ستایش از دیگران به‌اثبات برسانید:

مردم پیشرفت‌ها را غنیمت شمرده و به دستاوردها احترام می‌گذارند. نتیجه‌ی تلاش‌ها و کارهای سختی که انجام داده‌اید را در معرض دید و تماشای دیگران قرار دهید. این‌که چگونه محصولات تولیدی و خدمات مورد عرضه‌ی شما، توانسته است گره‌ای از مشکل‌های مردم را باز نموده و مشتریان را در دست‌یابی به موفقیت، کمک و یاری برساند را بدون گزافه‌گویی و خودستایی با بنیان‌گذاران، سهام‌داران و سایر اقشار و گروه‌های مرتبط، به‌راحتی در میان بگذارید. طرح و ارائه‌ی ایده‌ها و راهبردهای ناب و بی‌همتا، جایگاه کسب‌وکارتان را ترقی‌داده و شما را نسبت به سایر رقیبان، متفاوت جلوه خواهد داد.

افراد وقتی که مورد تعریف دیگران قرار می‌گیرند، احساس بزرگی و عزت می‌کنند. انسان‌های دارای عزت‌نفس بالا، انسان‌هایی بلندنظر و روشن‌فکر هستند که عزت‌نفس دیگران را نیز تقویت می‌کنند. تعریف و ستایش، مغز انسان را تحریک می‌کند و هورمون‌هایی تحت‌عنوان «ستایش‌کننده» و «ستایش‌شونده» در خون آزاد می‌شود. اگر از کسی تعریف و ستایش کنید، خودتان هم احساس خوبی دارید؛ بنابراین،

با صدای بلند تقدیر نموده و به‌آرامی سرزنش کنید.



مهندس مرجان نقوی