



چگونه بر مردم تاثیر بگذاریم

نویسندگان:

سوران رجبی (کارشناس ارشد روان شناسی)

شیدا آسایش (دانشجوی کارشناسی)

مهارت در ارتباط با مردم یکی از باارزش ترین توانایی های انسانی است. چنین مهارتی کیفیت زندگی خانوادگی، اجتماعی و شغلی شما را تعیین می کند.

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی

۹۰ درصد از طریق صحبت کردن و عمل کردن پس با توجه به این آمار و ارقام، لازم است تا در جهت ماندگار شدن اطلاعاتی که در زیر می آید و استفاده بهینه از آن در زندگی روزمره، هم در مورد آنها صحبت کنیم و هم مهارت مورد نظر را انجام دهیم.

درک درست سرشت انسانی:

اولین مرحله برای افزایش مهارت در برقراری یک ارتباط خوب و موفق با مردم، فهمیدن آنها و درک درست از سرشت انسانی است. وقتی شما یک درک مناسب از مردم و طبیعت انسانی داشته باشید و بدانید چرا مردم این گونه عمل می کنند و در موقعیت ها و شرایط مختلف عکس العمل های متفاوت دارند،

اطلاعات و راهکارهایی که در این مقاله ارائه می شود می تواند مهارت های شما را در ارتباط با مردم افزایش دهد. اما قبل از آن لازم است بدانیم که اطلاعات چگونه در حافظه درازمدت مان جای می گیرد و ماندگار می ماند تا با کسب این آگاهی، مهارت های یادگرفته شده را هر چه بهتر در حافظه درازمدت حفظ کنیم.

اطلاعات چگونه ماندگار می شود؟

۱۰ درصد از طریق خواندن

۲۰ درصد از طریق شنیدن

۳۰ درصد از طریق دیدن

۵۰ درصد از طریق دیدن و شنیدن

۷۰ درصد از طریق صحبت کردن

فقط و فقط در چنین صورتی است که می‌توانید یک ارتباط موفق با مردم برقرار کنید.

مردم چه کسانی هستند:

مردم در وهله اول افرادی هستند که علاقه مند به خودشان هستند نه به شما! به عبارت دیگر، هر شخصی ده هزار بار بیشتر خودش را دوست دارد تا شما را.

همان گونه که شما هم خودتان را بیشتر از هر کس دیگری در دنیا دوست دارید. به یاد داشته باشید که اعمال انسان به وسیله افکار و علاقه مندی‌هایش هدایت می‌شود. این ویژگی‌ها از ابتدا تا انتها همراه انسان‌ها بوده و خواهد بود. در واقع انسان‌ها هر کاری را برای رضایت خود انجام می‌دهند. اگر می‌خواهید با مردم در

ارتباط باشید، باید این واقعیت را در یابید که هر کسی ابتدا علاقه مند به خویشتن است و در پی منافع خود می‌باشد. فهم این واقعیت به شما قدرت و توانایی می‌دهد که به توانید با دیگران ارتباط موفق برقرار کنید. پس در واقع این یک کلید برای شماست که در یابید مردم ابتدا علاقه مند به خود هستند نه شما! چگونه بر مردم تاثیر بگذاریم:

اولین مرحله مهم برای اینکه از مردم بخواهید بر طبق خواسته‌های شما عمل کنند این است که در یابید آنها چه می‌خواهند. وقتی نیازها و علاقه مندی‌های آنان را درک کردید، خواهید دانست که چه چیزی موجب و انگیزه حرکت برای آنان خواهد بود و سپس شما می‌توانید آنها را به همان سمت حرکت دهید. در واقع با گفتن چیزهایی که آنها دوست دارند بشنوند، شما خیلی راحت به آنچه در نظر دارید خواهید رسید.

چهار شیوه موثر در قانع کردن مردم:

۱- بادلیل به دیگران بقبولانید که به درخواست شما جواب مثبت دهند:

انسان‌ها برای انجام هر کاری نیازمند دلیل هستند تا بتوانند به راحتی آن را انجام دهند پس وقتی از کسی می‌خواهید که کاری را انجام دهد به او دلیلی ارایه دهید، که چرا بهتر است این کار به وسیله او انجام پذیرد. توجه داشته باشید دلایلی ارایه دهید که آنها به پسندند و علاقه مندی‌های آنان را در برداشته باشد. به آنها بگویید که انجام کاری که شما می‌خواهید آنها انجام دهند چه منافی برایشان دارد. اشتباه است اگر در این گونه موقعیت‌ها به منافع خود اشاره کنید.

۲- پرسش‌هایی با پاسخ آری:

وقتی از مردم می‌خواهید که به درخواست شما جواب مثبت بدهند، ابتدا ذهنیت آنها را به این سمت سوق دهید. به این صورت که در آغاز چند سوال مطرح کنید که پاسخ آنها مثبت باشد.

مثلاً چنین سوالاتی:

شما می‌خواهید که خانواده تان شاد باشد، این طور نیست؟ وقتی شما ذهن مردم را به سمت چنین پرسش‌هایی که پاسخ آن مثبت است هدایت می‌کنید، احتمال اینکه به درخواست شما هم پاسخ مثبت داده شود بیشتر خواهد شد. در حالی که چنین پرسش‌هایی مطرح می‌کنید سر خود را هم به نشانه تایید تکان دهید.





ای که ابتدای هر مکالمه ای لازم است به خود بگویید تمرین کنید: "سیب" این لبخند خیلی موثر خواهد بود.

منابع:

نریمانی، محمد و رجبی، سوران (۱۳۸۵). روش های آموزش مهارت های اجتماعی. اردبیل، انتشارات باغ رضوان.
 رجبی، سوران و آسایش، شیدا (۱۳۸۵). آموزش مهارت های ارتباطی. اردبیل، انتشارات باغ رضوان. زیر چاپ.
 کلاینک، کریس. ال (۱۹۹۱). کنار آمدن با چالش های زندگی. ترجمه محمد نریمانی و اسماعیل ولی زاده حقی (۱۳۸۳). مشهد، انتشارات آستان قدس رضوی.

۳- مردم را بین دو انتخاب مثبت قرار دهید:

به گونه ای رفتار کنید که مردم در انتخاب بین دو گزینه مثبت و پاسخ آری باشند نه اینکه بین آری و نه.

۴- انتظار پاسخ مثبت داشته باشید:

وقتی از مردم انتظار دارید که به درخواست شما پاسخ مثبت بدهند، این مساله نشانه اعتماد به نفس شماست. مهمتر اینکه نشان می دهد که شما آنها را تحت تاثیر خود قرار داده اید و انتظار شنیدن پاسخ مثبت دارید. تقریباً همه مردم در ابتدا در برخورد با مسایل بی تفاوت هستند ولی می توان آنان را هدایت کرد. وقتی شما از دیگران انتظار شنیدن پاسخ مثبت دارید ممکن است خیلی از آنها در درخواست شما حالت شک و تردید نداشته باشند. در واقع این مساله یک اصل روانشناسی است. شما می توانید در یک لحظه نه نفر از ده نفر را مثل خود کنید! شما می توانید بایک جادوی مشابه این نه نفر را در یک ثانیه به انسان هایی همکار و دوست تبدیل کنید.

چگونه؟ روح هر ارتباطی در همان چند ثانیه اول نهاده می شود و در همان زمان است که انسان می تواند از پاسخ و رفتار مهربانانه دیگران استفاده کند. پس در اولین ثانیه، وقتی چشم شما به چشم دیگری می افتد، قبل از گفتن هر کلمه ای یک لبخند به آنان تحویل دهید. آنگاه چه خواهد شد؟ آنها با مهربانی پاسخ شما را خواهند داد و لبخند شما را بازبایی جواب می دهند. یکی از عوامل منفی در روابط انسانی این است که مردم تشخیص نمی دهند آنچه را که دریافت می کنند همان چیزی است که ایجاد نموده اند. اگر به روی مردم نور بتابانید، آنها هم باز تاب نور شما را به شما بر خواهند گرداند...
 به قول دکتر شریعتی "توبه من می گویی که من به تو چه بگویم." پس لبخند را در ابتدای هر مکالمه ای فراموش نکنید. تنها کلمه