



۷ روش برای اینکه بهتر با دیگران ارتباط برقرار کنید

موفقیت ما در ارتباط با دیگران به این بستگی دارد که چقدر خوب بتوانیم حرف آنها را گوش بدهیم و آنها را بشناسیم. هرچه شما و طرف مقابلتان سریعتر بتوانید یکدیگر را بشناسید، با سرعت خواهید توانست رابطه‌ای ارزشمند خلق کنید.

موفقیت ما در ارتباط با دیگران به این بستگی دارد که چقدر خوب بتوانیم حرف آنها را گوش بدهیم و آنها را بشناسیم. هرچه شما و طرف مقابلتان سریعتر بتوانید یکدیگر را بشناسید، با سرعت خواهید توانست رابطه‌ای ارزشمند خلق کنید.

به گزارش سلامت نیوز به نقل از مجله پنجره خلاقیت، بسیاری از مردم، از جمله خود من، توصیه‌های زیادی در مورد بهبود ارتباط با دیگران کرده‌اند. این کار نیازمند تعامل با دیگران است، بنابراین ارزش آن را دارد که بدانیم افراد معمولی چه نکاتی را در دیگران می‌پسندند. در واقع چه چیزی باعث می‌شود که فردی را در زمینه ارتباطات اجتماعی فردی ماهر بدانند.

من اخیراً ۳۴۰۰ پرسشنامه برای افراد شاغل در سراسر دنیا ارسال کرده و پاسخ‌هایشان را دریافت کرده‌ام. در این پرسشنامه‌ها بیست ویژگی شخصیت را فهرست کرده و از شرکت‌کنندگان خواسته بودم که ویژگی‌های رفتاری‌ای را علامت بزنند که در افرادی با مهارت اجتماعی بالا می‌بینند. از این طریق توانستم هفت ویژگی شخصیتی برتر را در این زمینه کشف کنم که با شما در میان می‌گذارم.

شنونده خوبی باشید

شنونده خوبی بودن در بالاترین جایگاه فهرست قرار دارد. موفقیت ما در ارتباط با دیگران به این بستگی دارد که چقدر خوب بتوانیم حرف آنها را گوش بدهیم و آنها را بشناسیم. هرچه شما و طرف مقابلتان سریعتر بتوانید یکدیگر را بشناسید، با سرعت خواهید توانست رابطه‌ای ارزشمند خلق کنید.

فردی که در زمینه ارتباطات اجتماعی مهارت خوبی دارد، می‌داند که دو گوش و یک دهان دارد و باید به نسبت این اعداد از آنها استفاده کند. زمانی که وارد مکالمه‌ای شدید، به حرف‌های طرف مقابل به دقت گوش دهید تا نیازها یا دغدغه‌هایش را بشناسید و بتوانید گامی در جهت رفع آنها بردارید.

رویکرد مثبتی در ذهنتان ایجاد کنید

رویکرد شما نسبت به امور کلی اولین چیزی است که مردم از شما می‌بینند. اگر رویکردی منفی نسبت به اوضاع داشته باشید، باعث می‌شود که مردم از شما خوششان نیاید و ازتان دور شوند. در عوض، یک رویکرد مثبت باعث می‌شود که مردم تمایل داشته باشند به سوی شما بیایند و با شما ارتباط برقرار کنند. به همین دلیل است که افراد حرفه‌ای دنیای کسب و کار مانند آهن‌ربا عمل می‌کنند. دیگران دوست دارند دور و بر آنها باشند و آن فرد را به دوستان و آشنایانشان نیز معرفی می‌کنند.

برای کمک به دیگران تلاش کنید

برای دیگران مهم نیست چقدر چیزی را بلد هستید؛ این مهم است که چقدر برای آنها اهمیت قائل هستید. کمک کردن به دیگران به آنها نشان می‌دهد که برایشان اهمیت قائلید. یکی از پاسخ‌دهندگان به این نظرسنجی گفته بود: «مردم می‌خواهند با کسانی ارتباط برقرار کنند که رویکردی همکاری‌محور داشته باشد.» به روش‌های گوناگونی می‌توانید به مردم کمک کنید، می‌توانید مقاله‌ای مفیدی را برای آنها ارسال کنید یا شخصی را بهشان معرفی کنید که به طریقی برایشان مفید است.

صادق و اصیل باشید

می‍توانید به دیگران کمک کنید یا گوش شنوایی برای حرف‍هایش داشته باشید، اما اگر واقعا به او علاقه‍ای نداشته باشید، او متوجه خواهد شد! افرادی که روابط خوبی با دیگران برقرار می‍کنند، می‍دانند که چطور باید صادقانه رفتار کنند. همه چیز به اصالت رفتاری بستگی دارد که از خود نشان می‍دهید. همه ما افرادی را دیده‍ایم که می‍خواهند صمیمانه رفتار کنند اما مشخص است که دارند ادا در‍ می‍آورند! ادا در‍ آوردن هیچ‍گاه ماندگار نیست.

پیگیری کنید

زمانی که موقعیت یا شانس را به کسی ارائه می‍کنید که هیچ وقت ماحرا را پیگیری نمی‍کند، خیلی زود از این که وقتتان را صرف این شخص کنید، ناامید خواهید شد. مهم نیست که فراخوان شما بخش کوچکی از اطلاعات، ملاقاتی خاص یا یک ارجاع کاری مهم باشد. یکی از پاسخ‍دهندگان نوشته بود که وقتی بحث شبکه‍سازی و ارتباط با دیگران پیش‍ می‍آید، مهم این است که پیگیری کنید‍.; بسیاری از مردم فراموش می‍کنند که پیگیری کنند.

معمدم‍بودنتان را ثابت کنید

یکی از پاسخ‍دهندگان نکته جالبی نوشته بود: ‍مهم نیست که شخصی چقدر موفق است. اگر من به او اعتماد نداشته باشم، با او کار نخواهم کرد.‍ زمانی که شخصی را به کسی معرفی می‍کنید، دارید آبرویتان را گرو‍ می‍گذارید. باید بتوانید به آنها اعتماد داشته باشید تا مطمئن باشید که آبرویتان در خطر قرار نمی‍گیرد.

قابل دسترسی باشید

یکی از پاسخ‍دهندگان نوشته بود: ‍مردم آنچه که گفته‍اید یا انجام داده‍اید را فراموش خواهند کرد، اما هیچ‍گاه از خاطر نمی‍برند که چه احساسی بهشان داده‍اید.‍ شبکه‍سازی کارآمد نیازمند این است که قابل دسترس باشید. و اگرچه این مورد در انتهای فهرست هفت‍تایی ما قرار گرفته، اما چیزی است که افکار و عمل دیگران بستگی زیادی به آن خواهد داشت.

همه ویژگی‍هایی که برشمردیم، به مقوله‍ کاشت‍ مربوط می‍شوند. شما باید روابط متقابل و سودمندی را پایه‍ریزی کنید تا در آینده از مزایای آنها بهره‍مند شوید.

نویسنده: ایوان مایزنر