

10 تکنیک تاثیر گذاری بر انسان ها



همه ما می‌توانیم به معنای حرکت‌های بدن- اندامی و یا ایما و اشاره‌ای یکدیگر پی ببریم، توانایی برقراری ارتباطات غیر کلامی از جمله مؤثرترین شیوه‌ها جهت نفوذ تأثیرگذاری بر دیگران است.

همه ما می‌توانیم به معنای حرکت‌های بدن- اندامی و یا ایما و اشاره‌ای یکدیگر پی ببریم، توانایی برقراری ارتباطات غیر کلامی از جمله مؤثرترین شیوه‌ها جهت نفوذ تأثیرگذاری بر دیگران است. به گزارش سلامت نیوز به نقل از ماهنامه دنیای زنان، نتایج حاصله از تعدادی پژوهش‌ها؛ توانایی برقراری ارتباطات غیر کلامی از جمله مؤثرترین شیوه‌ها جهت نفوذ تأثیرگذاری بر دیگران است. زمینه، گویای آن است که انسان‌ها، به‌ویژه آنهایی که از بار عاطفی- احساس قوی‌تری برخوردارند، می‌توانند در مدت زمانی بسیار کم، کسی را که برای اولین بار می‌بینند و با او هم صحبت می‌کنند، مورد تحلیل، ابراز نظر و تحت تأثیر خود قرار دهند، هر چند در بحث بسیار جالب شیوه‌های متأثر نمودن دیگران و نفوذ به درون آنکس که می‌خواهیم (مخاطب یا مخاطبین)، ارتباط و ارسال پیام‌های غیر گفتاری از اهمیت بسزایی برخوردار است، اگر کسی از توانایی همزمان:

- 1- تأثیر گفتار (ارتباط کلامی)
- 2- نفوذ رفتار (ارتباط غیر کلامی)
- 3- انتقال احساس (ارتباط عاطفی) برخوردار باشد، جزو افراد فراموش نشدنی، کاریزماتیک و دوست داشتنی محسوب می‌شود؛

توجه به توانایی‌های سه‌گانه ذکر شده گویای آنست که دو بُعد از ویژگی‌های مزبور به ارتباطات غیرکلامی مربوط‌اند، و به همین دلیل است که اساسی‌ترین اعضای انتقال احساس و پیام عبارتند از: چشم‌ها، سکوت‌ها و چیزی نگفتن‌ها، لیخنزدن، به حالت اندوه فرو شدن، حرکات دست‌ها، بالا و پائین بردن صدا، سر تکان دادن‌ها و تاییدها و... (فراموش نشود که تأثیر تمامی موارد ذکر شد، مشروط به برخورداری فرد از یک بستر درونی انسانی- اخلاقی و صادقانه می‌باشد، چه در غیر این صورت به نوعی شارلاتانیسم دچار شده‌اید که عاقبتی جز تحقیر و تمسخر و بی‌اهمیتی ندارد).

تکنیک‌های نفوذ اگر بتوانیم از طریق ابزارهای ارتباط کلامی و غیرکلامی خود و تداخل و تعامل آن‌ها با یکدیگر فضایی ایجاد کنیم که منجر به ایجاد کنش و واکنش‌های عمدتاً ناملموس و بعضاً شفاف و قابل ملاحظه گردد، در نتیجه، حس عجیبی بین ما و دیگران برقرار می‌شود؛ اما چگونه؟! برای این‌ها؛ از چنین نفوذ و تأثیرگذاری برخوردار شوید: الف: قبل از هر چیز سعی کنید در ارتباطات و انتقال پیام‌ها؛ صرفاً یک ابزار تیا یک سوی پیام (گیرنده یا فرستنده) نباشید، بلکه عمیقاً و جداً خود را با پیام‌ها؛ به بیان دیگر آنچنان گفتار را بیان کرده و انتقال دهید که مخاطب یا مخاطبین شما، بیش از آنکه محتوای ارتباط و پیام را از طریق کلمات و گفته‌ها درک کند، به واسطه فضای ایجاد شده و احساس تأثیرپذیری که در او ایجاد شده، بفهمد. توانایی ایجاد چنین فضا و احساس سبب می‌شود تا مخاطبین، شما را پذیرفته و از همگامی و همفکری با شما نه فقط خوششان بیاید بلکه لذت نیز ببرند، (احتمالاً به رایتان اتفاق افتاده است که برای دیدار یا مصاحبت با کسی، با تمام وجودتان لحظه شماری کنید، در حالی که در همان حال دیدن و یا گفتگو با بسیاری از افراد دیگر نه تنها به رایتان عادی و معمولی، بلکه کسل‌کننده نیز باشد).

ب: جهت اینکه انسانی مؤثر و متنفع باشید، نه زیاد جدی و نه زیاد ایرادگیر باشید، زیرا در چنین صورتی مخاطبین خود را دچار نگرانی و اضطراب کرده و همین امر سبب می‌شود که به تدریج مورد بی‌توجهی و حتی طرد قرار گیرید، بنابراین برای مؤثر بودن و پذیرش از جانب مخاطبین، بایستی از نشاط و راحتی عمیق درونی و ذهنی برخوردار باشید تا اینکه هم با خود و هم با دیگران به راحتی و سهولت برخورد کنید، البته در این سمت و سو نه اجازه دهید کسی خودش را به شما تحمیل کند و نه خودتان، نه دیدگاه خودتان نه خاستگاه اندیشمندی خودتان را به هیچ کس تحمیل کنید، مطمئن باشید اگر حرفتان، رفتارتان و احساساتان درست و بدون حساگیری‌ها؛ خودخواهانه و موزیانه باشد، به راحتی پذیرفته می‌شوید؛ زیرا برای نفوذ بر مخاطب چیزی بهتر و مؤثرتر از شاخص‌های:

رواستی، شفافیت، معقولیت و صداقت نیست. ج: برای مؤثر بودن بایستی با خودخواهی خداحافظی کنید، خودخواهی و غرور بی‌جا دیوارهای مستحکمی را بین تبادل احساسات و عواطف ایجاد نموده و همچون خوره اندیشه و احساس دوست داشتن و صمیمت را می‌خورد و از بین می‌برد، هیچ اشکالی ندارد که بعضی مواقع کوتاه بیایید، کوتاه آمدن به معنای با همدیگر راه رفتن و نهایتاً همزبانی و همدلی است، به‌همین دلیل است که انسان‌ها؛ توانایی نفوذ بر دیگران را دارند. د: برای مؤثر بودن، قبل از هر چیز مخاطبین خود را به وجد آورید، شور و حال لازم را ایجاد نموده تا اینکه؛

آمادگی مورد نظر در جمع به وجود آید و نظرها جلب شود، و سپس با طمأنیه گفتار و احساس اصلی خود را (تبلیغ و ترویج و که در نظر دارید) مطرح نمائید. (مواظب باشید که در امتداد ایجاد شور و حال به لودگی، کم مایگی و یا ... فرومایگی کشیده نشوید).

ه: برای مؤثر بودن، آنگاه که باید گوش فرا دهید، عمیق و مشتاقانه بشنوید، این حرکت تأثیر عجیبی بر مخاطبین و جذب آن‌ها خواهد داشت.

و: برای مؤثر بودن، پر انرژی، قدرتمند و مهیج باشید (چه در احساس، رفتار و یا گفتار)، این امر سبب می‌شود تا مخاطبین با اطمینان و اعتماد بیشتری به شما توجه کرده و در ارتباط با درخور توجه بودن و با محتوا بودن احساس و گفتارتان، تردیدی به خود راه ندهند.

ز: برای مؤثر بودن، قاطع باشید زیرا انسان‌ها، به‌ویژه آنهایی که در ارتباط با مسائل زندگی برای خود تعریف و چارچوب دارند، از آدم‌های مستحکم، با شخصیت و مسنجم بیشتر خوششان می‌آید تا از افراد دمدمی مزاج و کسانی که چون پرکاه، حتی کوچک‌ترین باد از سویی به سوی دیگر پرتابشان می‌کند.

ح: برای مؤثر بودن، هرگز و هرگز و هرگز، فریب‌کاری نکنید، نفوذ و محبوبیت عوام فریبانه، به نفرت و طرد می‌انجامد.

ط: برای مؤثرتر بودن، چشمان مؤثر و سخنگو بسیار با اهمیت‌اند، چشمان با حیا و مواظت، چشمان باهوش و شفافیت بسیار با اهمیت‌اند، کسی که می‌خواهد اثر گذار باشد باید با تحلیل شرایط و تشخیص موقعیت یا مستقیم و محکم و با به صورت گردشی و با توقف‌های لحظه‌ای به چشمان مخاطبین خود نگاه کند، مشکل است، می‌دانم، و حتی می‌توان گفت که خیلی مشکل است.

ولی بیایید و تصمیم بگیرید که از صمیم قلب، چشمانتان، عشق و مهرورزی را در همه جا پخش کنید تا اینکه فضای کار و زندگی‌تان خوشبو و دلنواز باشد.

ی: برای مؤثر بودن، از نیشخند زدن بپرهیزید، کار جالبی نیست، نیشخند حالتی از بی‌احترامی و بی‌ادبی را به ذهن متبادر می‌کند، اگر با موضعی موافقید، بپذیرد و اگر مخالفید، نپذیرد، این طور بسیار بهتر است، زیرا از رفتارهای کنایه‌آمیز و طعنه زنده، هر کس می‌تواند برداشت متفاوتی داشته باشد.

اما مهم‌ترین ویژگی که از تأثیرگذاری و نفوذ به دست می‌آید، دوست داشتن و خوش آمدن دیگران از شماست، به‌طوری‌که از کارکردن، صحبت کردن، قدم زدن و حتی بحث و مجادله کردن با شما، خشنود و خوشحالند.

و این از بزرگ‌ترین موفقیت‌هایی است که می‌توان به‌دست آورد، از هم‌اکنون پیگیر حرکات، گفتار و احساس خود باشید و ببینید آنجائیکه با عدم پذیرش مواجه شدید، چه کرده‌اید و چگونه بوده‌اید؟

و این جا که مورد پذیرش و تأیید قرار گرفتید، چکار کردید، چه گفتید و چه نگفتید؟! و از همین حالا دست به‌کار شوید و «فرمان‌ده» را به خوبی بیاموزید و به کار بگیرید، مطمئن باشید اگر با خود و دیگران روراست باشید و از به‌دست آوردن قدرت نفوذ و تأثیر، مقاصد فریب‌کارانه نداشته باشید، خیلی زود، زودتر از آنکه حتی فکرش را بکنید، قرین «موفقیت و شادکامی» خواهید شد، البته این درست است که برای تأثیرگذاری بایستی چیزهایی را در درون خود داشته باشی که دیگران غیر مؤثر، نه، دارند و نه، می‌توانند به‌دست آورند، من این اطمینان را به شما می‌دهم که عمده‌ترین و بزرگ‌ترین درصد، جهت متأثر کردن، موضوعات و امور اخلاقی- اجتماعی و انسانی روزمره‌ای است که همه‌شان اکتسابی‌اند، و چون اکتسابی‌اند، پس هر کس می‌تواند به تناسب تلاش و کوششی که می‌کند، نماید و مساعدت و همگامی‌ای که محیط و بستر اجتماعی با او به‌عمل می‌آورد به انسانی با نفوذ و تأثیرگذار تبدیل شود.