

## متقاعد کردن روشی برای موفق شدن



تاکنون به این فکر کرده‌اید چرا با وجود استعدادها، مهارت‌ها، تحصیلات بالا، جایگاه اجتماعی خوب و بسیاری از ویژگی‌های سطح بالایی که دارید باز به اصطلاح به آنچه می‌خواهید، نمی‌رسید؟ شک نکنید حتماً مشکلی وجود دارد که متوجه آن نمی‌شوید.

تاکنون به این فکر کرده‌اید چرا با وجود استعدادها، مهارت‌ها، تحصیلات بالا، جایگاه اجتماعی خوب و بسیاری از ویژگی‌های سطح بالایی که دارید باز به اصطلاح به آنچه می‌خواهید، نمی‌رسید؟ شک نکنید حتماً مشکلی وجود دارد که متوجه آن نمی‌شوید.

خیلی از ما از این نکته مهم غافلیم که تقریباً موفقیت هر کسی در زندگی شخصی اش به چگونگی تاثیر گذاری او بر دیگران و متقاعد کردن آنان وابسته است. متقاعد کردن اساسی ترین تکنیک برای پیشبرد چیزی است که ما خواهان آن هستیم، جفری گیتومر، نویسنده کتاب های موفقیت، متقاعد کردن را چنین تعریف کرده است البته در اینجا منظور از پیشبرد خواسته ها به هیچ عنوان فریب دیگران نیست بلکه انجام خواسته درست و به جای ما و متمایل کردن فرد مورد نظر به انجام خواسته ماست و در این کار باید توافق و جلب رضایت هر دو طرف وجود داشته باشد.

به این ترتیب خواسته خود را پیش می‌بریم بدون این که فرد مخاطب احساس کند چیزی از دست داده است. لازمه متقاعدسازی پیروی از اصولی است که کوین هوگان این اصول را در کتاب خود به نام متقاعدسازی آورده است که در ادامه به شرح این اصول می‌پردازیم:

در متقاعدسازی دیگران برداشت اولیه آنها از شما اهمیت زیادی دارد. اگر بتوانید در نخستین لحظات نظر مثبت طرف مقابل را جلب کنید، بخش مهمی از مسیر متقاعدسازی را طی کرده‌اید.

اول خودتان در مورد خواسته تان متقاعد شوید. نمی‌توانید دیگران را به قبول چیزی وادار کنید که به آن اعتقادی ندارید. قبل از این که برای متقاعد کردن دیگران قدم بردارید، با خودتان خلوت کنید و مطمئن شوید خودتان آنچه می‌گویید، پذیرفته‌اید.

متقاعد کردن دیگران همواره نیازمند برقراری ارتباط و ایجاد تفاهم است. پس برای پذیرفته شدن از سوی دیگران ابتدا باید بین شما تفاهمی ایجاد شود تا اعتماد طرف مقابل جلب شده و وارد مرحله متقاعدسازی شوید.

دستورالعمل مشخص داشته باشید. تحقیقات نشان داده است برای تاثیر گذاری بر دیگران و دریافت بازخورد مطلوب ارائه دستورالعمل مشخص الزامی است. به این معنا که باید دیگران را قدم به قدم به سمت دری که می‌خواهید باز شود، هدایت کنید و از آنان بخواهید این در را بکشایند.

شناخت الگوهای روانی و رفتاری انسان ها نقش مهمی در موفقیت شما در متقاعد کردن دیگران دارد. انسان ها اغلب نمی‌دانند چه چیزی می‌خواهند ولی می‌دانند چه چیزی نمی‌خواهند، این وظیفه شماست کمک کنید تا دیگری نیازهایش را بشناسد و برای وی مشخص کنید پیشنهادتان چگونه به حل مشکل او کمک خواهد کرد.

درگیر کردن یکی از تکنیک های مهم متقاعدسازی است. طبق اصل درگیری، انسان ها زمانی که با چیزی ارتباط می‌گیرند، به آن بیشتر علاقه مند می‌شوند.

فقط کلمات کافی نیستند. وقتی قرار است فردی را متقاعد کنید تنها توجه به انتخاب کلمات کافی نخواهد بود بلکه لازم است لحن کلام و حرکات بدن با کلماتی که ادا می‌شوند هماهنگی کامل داشته باشند.

استفاده از احساسات، تکنیک قدرتمند و ترفندی بسیار کارآمد در متقاعدسازی است. وقتی از احساسات در متقاعد کردن افراد استفاده می‌کنید بر ناخودآگاه آنها تاثیر می‌گذارید. قبل از به کارگیری این ترفند با وسواس و دقت هدفتان را مشخص و احساسات فرد را به سمت مورد نظر هدایت کنید.

اصل هارمونی را به خاطر بسپارید. اصل هارمونی می‌گوید انسان ها افراد شبیه به خود را دوست دارند. وقتی قصد دارید تاثیرگذار باشید و دیگری را متقاعد کنید به جای این که علیه نظراتش به بحث و استدلال بپردازید، سعی کنید نقاط مشترکی بین خودتان پیدا کنید و بر این مشترکات تاکید کنید.

اصل «رفتار متقابل» را به کار ببرید. مطابق این اصل «اگر من برای شما کاری انجام دهم، شما خودتان را ملزم به جبران آن خواهید کرد.» به دیگران نشان دهید حاضرید کمکشان کنید به آنها تاکید کنید همیشه بخشی از وقت خود را برای کمک به آنها در نظر خواهید گرفت. بعد از نشان دادن حسن نیت و جلب اعتماد از سوی شما، مطمئن باشید درخواست تان راحت تر پذیرفته خواهد شد.

از «نه» شنیدن ناامید نشوید. وقتی قصد دارید کسی را متقاعد کنید از شنیدن جواب منفی ناامید نشوید. دقت کنید که جواب «نه» واکنش طبیعی بیشتر انسان ها به یک پیشنهاد جدید است. مهم تر این که منشأ 90 درصد پاسخ های منفی خاطره ناخوشایند از «بله هایی» است که در گذشته به دیگران گفته شده است.

### تاثیرگذار باشید

برای این که حرف خود را به کرسی بنشانید و دیگران را متمایل به انجام خواسته خود کنید، بهتر است تاثیرگذار باشید و برای تاثیر گذاری هم موارد ذیل را فراموش نکنید.

موثرترین ابزار تا تیر گذاری را می توان در یک کلمه خلاصه کرد، «سادگی». وقتی در پی آن هستید که به افراد القا کنید خودشان را با طرز فکر شما همسو کنند صریح و منظم باشید. اگر ایده هایتان پر از استتار و موضوعات مختلف باشد، بدون تردید علاقه شخص و سپس حمایتش را از دست خواهید داد پس صریح، ساده و روراست باشید.

دوست داشتنی بودن بیشتر اوقات عاملی برای تاثیر گذاشتن بر دیگران است. وقتی با دیگران مخالفت می کنید نتیجه اختلاف این است که دیگران شما را نامهربان و احتمالا نفرت انگیز تلقی می کنند، بنابراین رمز موفقیت این است که بدانید دیدگاهتان تا چه حد با منافع دیگران و نه تنها منافع خودتان سازگار است.

برای برنده شدن لازم نیست باهوش ترین باشید بلکه فقط باید کار درست را انجام دهید. مطمئنا چه در جنگ جسمی و چه در نبرد ذهن ها کسی برنده خواهد شد که از لحاظ روانی آمادگی داشته باشد. تمام جنگ ها ابتدا در ذهن برپا می شود و همین جاست که می برید یا می بازید.

از توجه و علاقه مخالفان صادقانه تشکر کنید. هر کسی زمانی را صرف مخالفت با شما می کند به موضوعاتی که شما علاقه دارید، علاقه مند است پس آنها را افرادی بدانید که شاید قصد کمک به شما را داشته باشند، ضمنا ممکن است همین مخالفان یک روزی از دوستان شما شوند.

این ضرب المثل قدیمی را به خاطر بسپارید: «با جنگیدن چیز زیادی عایدتان نمی شود، اما با تسلیم شدن بیشتر از آنچه انتظار دارید به دست می آورید. هر زمانی مرتکب اشتباهی می شوید فوراً و با میل و اشتیاق به اشتباهتان اعتراف کنید؛ این روش در بعضی شرایط بسیار خوشایندتر از دفاع از خود است.»

به منظور تاثیرگذاری، خودتان را به عنوان انسانی برتر از دیگران نشان ندهید بلکه خود را به عنوان شخصی معرفی کنید که بیشتر از دیگران آماده رهبری است و حاضر است هر کاری را که لازم باشد انجام دهد. طرف مقابل را مطمئن کنید تهدیدی برای او به حساب نمی آید. موفقیت شما نباید به عزت نفس دیگری لطمه وارد کند وی باید قبول کند رقیبش نیستید تا به خواسته تان عمل کند.

### گفت وگویی اثربخش

افرادی که قصد متقاعد کردن یکدیگر را دارند و به همین منظور جملاتی را رد و بدل می کنند، هر کدام به طریقی با کلمات بازی می کنند تا جمله مناسبی را بر زبان آورند، اما آنچه در این میان باید مورد توجه قرار گیرد توانایی افراد در به کارگیری کلمات است که میل و رغبت را در گوش دادن به صحبت های یکدیگر افزایش می دهد. بر همین اساس رابرت ویکر در کتاب خود «چگونه دیگران را متقاعد کنیم» مواردی را که باید هنگام متقاعد کردن دیگران در صحبت کردن خود به آن توجه کنیم آورده است که در ادامه به برخی از آنها اشاره می کنیم.

طریقه گفت وگویی صحیح را به طور کامل یاد بگیرید. برخی افراد شاید از مسائلی صحبت کنند که منطقی و متقاعدکننده به نظر آید، اما به دلیل این که هنوز یاد نگرفته اند چگونه صحبت کرده و دیگران را متقاعد کنند، قادر نیستند گفتارشان را در عمل اثبات کنند. در فرآیند متقاعدسازی زمانی گفت وگویی طرفین موثر خواهد بود که در آن از کلمات جذب کننده و جملات مرتبط استفاده شود و بهترین و اثربخش ترین گفتار ارائه شود.

از ساده ترین کلمات استفاده کنید. هرگز از کلمات پیچیده و سنگین به این دلیل که در صحبت کردن موثرند، استفاده نکنید. ممکن است شنونده معنای کلمات سنگین و ثقیل شما را نداند. به جای آن سعی کنید از ساده ترین کلمات برای به کرسی نشاندن حرف خود استفاده کنید تا روابط خود را با دیگران گرم و صمیمانه تر سازید.

با سخنرانی یکنواخت و بی تنوع کسی متقاعد نمی شود. همیشه به صحبت هایتان و آنچه قصد دارید بر زبان بیاورید، تنوع دهید. اگر جمله های متنوعی به کار نبرید مجبور می شوید برای جلب نظر مخاطب صدایتان را بالا ببرید. پس آهنگ خاصی به صدایتان بدهید و هیچ گاه یکنواخت و پی در پی صحبت نکنید.

از کلمات اثربخش و تاثیرگذار استفاده کنید. همیشه برای ابراز خواسته خود از کلماتی استفاده کنید که می دانید در روحیه طرف مقابل اثر مثبت می گذارد و او را متقاعد می کند. جمله شما باید آنقدر زیبا و جذاب باشد که هم نظر طرف مقابل را جلب کند و هم براحتی منظورتان را متوجه شود.

مختصر و مفید صحبت کنید. بعضی افراد نیمی از وقت دیگران را به خود اختصاص می دهند و سعی می کنند با گزافه گویی و حاشیه دادن به گفتارشان شنونده را از عمق مساله آگاه کنند، اما این نحوه صحبت کردن صحیح نیست. صحبت و ابراز عقیده زمانی ارزش دارد که بتوانید با جملات کوتاه خود همه چیز را سریع به شنونده انتقال دهید.

به نظر و عقاید مخالف دیگران احترام بگذارید. فراموش نکنید عقیده انسان ها با یکدیگر متفاوت است. اگر ما انسان ها کمی از غرور فاصله بگیریم، اجازه نمی دهیم اختلاف نظرها به کشمکش عمیق تبدیل شود. لازم است کمی کوتاه بیاییم و از خود انعطاف نشان دهیم. سعی کنید خیلی دوستانه و در کمال آرامش با طرف مقابل صحبت کنید و با ارائه دلیل منطقی صحت گفتارانتان را آشکار سازید.

مصالحه و سازش اساس یک گفت وگویی مناسب است. مخاطب تان را درک کنید و به گونه ای رفتار کنید که مورد پسند هر دو طرف باشد؛ در این صورت سریع تر به توافق می رسید و می توانید روابط خود را با وی صمیمانه تر سازید.

سکوت را مهم ترین نکته در گفت وگویی متقاعدکننده بدانید. به خاطر داشته باشید یکی از بهترین روش ها برای متقاعد کردن شنونده، رعایت سکوت از سوی شماست، زیرا سکوت موجب می شود طرف صحبت تان بهتر تصمیم بگیرد. مکث کنید و تصمیم گیری را به او واگذار کنید. شک نداشته باشید سکوت شما بیانگر موفقیت تان است.

