

صمیمیت ، تأثیر گذاری و نفوذ در ده دقیقه

سپیده

نسبت به شما ایجاد می کنند. برعکس سؤالاتی مثل چی؟ چی گفت؟ و... ضد صمیمیت هستند و نشان می دهند که: من اصلاً حواسم نبود و هیچ چیز از موضوع را درک نکردم. یک سؤال طلایی: برای اینکه نشان دهید واقعاً از شنیدن لذت می برید یک سؤال طلایی وجود دارد که باید در پایان صحبت های گوینده عنوان شود و آن سؤال طلایی این است: "دیگه چی؟"

در بحث کیفیت های فردی NLP گفته می شود که انسان ها غالباً یکی از کیفیت های سمع، بصری یا لمس را بروز می دهند. برای صمیمی شدن کیفیت های حس مخاطبان را بشناسید و بر اساس آن رفتار کنید. کافی است شما به صحبت های فرد توجه کنید: افراد بصری از آن چه دیده اند بیشتر صحبت می کنند. هیجانی ترند. سریعتر صحبت می کنند. از حرکات دست بسیار استفاده می کنند. چون سرعت کلامشان با سرعت بصری متحرک ذهن شان برابر نیست، معمولاً برای بیان اندیشه های خود شتاب دارند از دید دیگران چگونگی انداختن خیلی اهمیت می دهند. با آن ها باید پر شورتر و پر هیجان تر برخورد کرد. باید خلاصه گفت. توضیح و تفسیر زیاد حوصله بصری ها را سر می برد. با بصری ها سریع تر صحبت کنید. برای آن ها کادو بیاورید. رفتار مؤدبانه و محترمانه داشته باشید. به احترام آنها بلند شوید.

افراد سمعی بیشتر به کیفیت های شنیداری توجه می کنند. هیجان آرامتری دارند. آهسته صحبت می کنند و سعی می کنند که بیانشان شیوا و رسا باشد به گفتار خود توجه خاصی نشان می دهند. آن ها به تحسین ها، تقدیر ها، به تشکر ها و به کنایه ها و طعنه ها توجه دارند. به گفتار مؤدبانه و محترمانه. به اظهار علاقه ی گفتاری و به جمله ی دوست دارم. با آن ها کمی آرامتر از بصری ها صحبت کنید اما شرح و تفسیر فراوان هم ندهید. یک "آفرین" برای یک سمعی هزار مرتبه بیشتر از یک شاخه گل می ارزد. یک "دوستت دارم" صدها بار نسبت به یک شاخه گل ارجح است.

افراد لمسی بیشتر به کیفیت های لمسی توجه می کنند و از آنچه لمس کرده اند بیشتر حرف می زنند. هیجانشان خیلی کم است. خیلی آرامند. حتی یک نوع رخت و سستی را می توان در آن ها دید. احساس آن ها از دیگران عمیق تر است. لمسی ها بسیار ملایمند. شاید بتوان گفت. لمسی ها از بصری ها متفردند. لمسی ها را باید در آغوش کشید. دستشان را به گرمی فشرد. آنقدر که با نوازش و در آغوش کشیدن می توان محبت را به لمسی ها ابراز کرد. با هدیه و گفتن "دوستت دارم"، نمی توان.

صمیمیت در شروع ارتباط: سلام کنید و بلند تر سلام کنید و با لحن شاد و دوستانه و صمیمانه. هم در دست دادن پیش قدم شوید و هم در رها کردن دومین نفر باشد که دستتان را شل می کنید و می کشید. نگاه متسمانه داشته باشد. در شروع ارتباط جذابیت خود یکی از ارکان صمیمیت است. اکنون ببینیم چگونه می توان جذاب بود:

۱- داشتن ظاهری آراسته ۲- سکوت بیشتر. سکوت یک تأثیر ذهن و روانی می گذارد. در سکوت، فرد پیرامون خود خلاء ایجاد می کند و هر خلایی باعث جذابیت می شود. ۳- نرم و ملایم سخن بگویند. جذابیت به تقلا و تکاپو نیاز ندارد. به خلاء. آرامش و ملایمت مرتبط است. ۴- فرد محترمی باشید. بی احترامی به خود و دیگران، بی ادبی در کلام و رفتار همه از جذابیت شما می کاهد. ۵- زیاد شوخی نکنید اما فراوان تبسم کنید. در تبسم، سنگینی و متانت است و جذابیت. ولی در خنده و شوخی فراوان، سبکی است و کاهش جذابیت. ۶- قاطعیت یعنی جذابیت. کسانی که شخصیت قاطعی دارند بی استثنا جذابند.

صمیمیت بعد از شروع ارتباط.

۱- ۲۰٪ قلب خود مخاطب خود را دوست داشته باشید. شرط صمیمیت و تأثیر گذاری دوست داشتن است.

۲- سعی کنید به طور غیر مستقیم تاریخ تولد افراد را کشف کنید. هدیه دادن بمب صمیمیت است. به ویژه اگر شخص انتظار نداشته باشد.

۳- ۱- صولاً نام اشخاص برایشان خیلی اهمیت دارد. وقت کسی را برای اولین بار ملاقات می کنید سریعاً نامش را حفظ کنید و به نام صداش زنید. الفاظی مثل دوست عزیز، آقای محترم و... ضد صمیمیت است. نام اشخاص را صدا کنید.

۴- توانایی های دیگران را تحسین کنید. حتی سعی کنید از خصوصیات ظاهری مخاطبان تعریف کنید. عادتی که ایرانی ها مخصوصاً خانم ها اصولاً ندارند.

۵- اظهار علاقه کنید اما بر اساس کیفیت های حسی افراد. دست افراد لمسی را بفشارید. برای بصری ها کادو بخرید و به افراد سمعی یا گفتار خود ابراز علاقه کنید.

"دوستت دارم" وقتی که از دل بر می آید، به دل هم می نشیند. این جمله را بسیار بگویند. ۶- انتقاد نکنید: تقریباً همیشه انتقاد کردن به شیوه های معمول و سستی آن، ضد صمیمیت است

ادامه در صفحه ۷

دنیای امروز، دنیای ارتباطات است. ما بخش عمده ای از زندگی خود را در ارتباط با دیگران سپری می کنیم. تحقیقات نشان داده است که: ۷۵٪ اوقات روزانه ما صرف ارتباط با دیگران می شود و شاید بتوان گفت ۷۵٪ موفقیت های ما به روابطمان بستگی دارد. مردان و زنان موفق کسانی هستند که به راحتی می توانند در جامعه و قلب افراد آن نفوذ کنند. در واقع قدرت در دنیای امروز چیزی نیست جز توانایی ارتباط برقرار کردن و در واقع ارتباط صمیمانه برقرار کردن و نفوذ در دیگران.

زندگی صمیمانه لذت بخشی تر است

در هر ارتباطی شما می خواهید اطلاعاتی را به دیگران (مخاطبتان) انتقال دهید یا از او بگیرید. یکی از پایه های اساسی صمیمیت و تأثیر گذاری انتقال درست اطلاعات است، به ویژه آن که زمان کمی برای این کار دارید. شما باید قادر باشید در کوتاه ترین زمان و به بهترین وجه و موثرترین شیوه یا شیوه های ممکن، اطلاعاتتان را انتقال دهید.

ما اطلاعاتمان را از سه راه به مخاطب خود انتقال می دهیم:

الف - کلام: تحقیقات نشان داده است که ما میتوانیم تنها ۷٪ اطلاعات خود را از طریق کلام به مخاطب انتقال دهیم. ب - لحن و طنین: ۳۸٪ اطلاعات ما از طریق لحن و طنین صدا یمان منتقل می شود یعنی بیش از ۵ برابر کلام. ج - حرکات: آنچه تا کنون گفتیم یعنی کلام و لحن از مجموع ۴۵٪ اطلاعات ما را منتقل می کند ۵۵٪ بقیه یعنی بیش از نیمی از آن، از طریق حرکات منتقل می شود.

دقت کنید بیش از نیمی از اطلاعات ما را حرکات منتقل می کند: پس متناسب با کلام خود حرکت کنید. دست خود را حرکت دهید. گاه لبخند بزنید. گاه چهره در هم بکشید. گاه لخت و بی اعتنا باشید و گاه محکم و نرم چشم به جایی بدوزید. شاید فقط با حرکت لبها و چشم، ده ها چهره متفاوت بتوان ایجاد کرد. به کلام خود شکل تصویر بدهید.

در این شرایط نباید افراط کنید، چرا که نا آرامی گوینده حمل بر اضطراب او می شود و در نتیجه مخاطبان خود را از دست می دهید. تغییر لحن و طنین به تناسب کلام و حرکت و تغییر وضعیت نیز به تناسب کلام. آن هم نه مداوم و پشت سر هم و افراطی، نرم و ملایم و در عین حال پر شور و جذاب و تأثیر گذار باشید.

برای ایجاد صمیمیت و نفوذ در دیگران روش های بسیاری وجود دارد اما در این جانتها به ذکر چند نکته اکتفا می شود:

شنیدن شرط صمیمیت است. ما اغلب برای آن که توجه دیگران را به خود جلب کنیم و محبوبیت و صمیمیت ایجاد کنیم، به تکاپو می افیم و تقلا می کنیم که بگویم و هر چه بیشتر بگویم. زیاد حرف زدن ضد صمیمیت است. با صحبت های خود رشته های صمیمیت را پنبه نکنید! انسان ها بیشتر تمایل به گفتن دارند تا شنیدن. هر چه بیشتر سکوت کنید و گوش بدهید صمیمی تر و با نفوذ تر می شوید. باید خیلی بیشتر از آنچه می گویند بشنوید. کسی که زیاد حرف می زند نیاز به گفتن دارد و سکوت شما این نیاز او را رفع می کند و صبر تأثیر صمیمانه خود را می گذارد و محبوبیتی که شما به دنبال آن هستید با سکوت میسر می شود نه با گفتن.

خانمی که به محض ورود شوهرش به منزل شروع می کند به گفتن از تأثیر گذاری خود می کاهد و آقای که از شنیدن گفته های خانم اجتناب می کند و حوصله شنیدن ندارد از صمیمیت می کاهد.

در جمع دوستان و بستگان که قرار می گیرید، مراقب باشید بیش از همه گوش کنید و کمتر از همه حرف بزنید. وقتی کمتر حرف می زنیم، کمتر هم دروغ می گوئیم، مبالغه می کنیم، مسخره و انتقاد می کنیم و کمتر پشت سر دیگران حرف می زنیم و همین موضوع شخصیت مثبت تری را در ذهن دیگران، از ما ایجاد می کند که به صمیمیت ما کمک می کند.

"برای صمیمی شدن باید شنونده فعال باشید." وقت یک نفر رو در رو برای شما صحبت می کند، یکی از بهترین روش ها، سؤال کردن است. ولی آنچه مهم است نحوه، کیفیت و تعداد سؤال هاست. بهترین پرسش ها، پرسش هایی هستند که حالت قیدی دارند. سؤالاتی مثل: کی، کجا و... سؤالات عالی هستند و احساس خوبی را در گوینده