

هنر برقراری ارتباط

چگونه با برقراری ارتباط بین فردی به پیشرفت خود کمک کنیم؟

□ رسیدن به مقصود بوسیله ارتباطات غیر کلامی

بخش عمده ای از پیام هایی که شما به دیگران منتقل می کنید برخاسته از سرخ های غیر کلامی است، یعنی جنبه هایی از حالات بدنی و ژست های شما، رفتار ظاهر و نگرش هایتان که حتی شاید از وجود آنها بی خبرید.

این رابطه های غیر کلامی عبارتند از:

□ زبان بدن

- نحوه نشستن، ایستادن و راه رفتن
- نحوه استفاده از دستانتان
- ظاهر
- نحوه پوشش
- نحوه آرایش مو و صورت و غیره
- نگرش
- اطمینان به خود
- احساسات

پژوهشی در دانشگاه استنفورد نشان می دهد، به هنگام صحبت با شخص یا گروهی پیام ما نه از طریق آنچه می گوئیم، بلکه بیشتر از طریق چگونگی گفتن ما منتقل می شود. همین مطالعه حاکی است که ادراک شنونده از موارد زیر تاثیر می پذیرد:

- ۷٪ توسط واژه های شما
- ۳۸٪ توسط آهنگ صدای شما
- ۵۵٪ توسط زبان بدن شما

این بدین معنی نیست که واژه ها بی اهمیت اند بلکه تنها به این موضوع اشاره دارد که هر چه به ارتباطات غیر کلامی خود در حین صحبت بیشتر دقت کنید، در انتقال مطلب مورد نظرتان موفق تر هستید. اگر امرار معاش شما مستلزم تعاملات انسانی است، (هر چند در عصر سبیرتیک نمی توانیم از تماس های چهره به چهره با هموعان خود اجتناب ورزیم)، در صورتی که از تاثیر خود بر مردم آگاه باشید؛ با موفقیت بیشتری به هدف هایتان دست می یابید.

مهم ترین بخش جریان ارتباطی غیر کلامی که بخش ناآشکار آن است نگرش هایتان می باشد.

شاید شما صاحب فکری درخشان، شیوایی کلام، حالات و ژست های عالی زبان، بدن و ظاهری خوشایند باشید؛ ولی نگرشی منفی ابراز دارید. در این صورت، احتمال لوث شدن پیام مورد نظرتان بالاست.

به افرادی که تا به حال ملاقات کرده اید و احساسات نسبت به آن ها بیندیشید. ما انسان ها نسبت به نگرش بی نهایت حساس هستیم. ما احساس درونی افراد را نسبت به خودشان حس می کنیم. ما به طور شهودی سطح اطمینان به خود و اعتماد به نفس آن ها را در می یابیم و عمدتاً واکنش هایمان را نسبت بدان ها بر این اساس پی ریزی می کنیم، خواه آن ها نگرشی منفی و خواه مثبت از خود بروز دهند. بازیگران نمایش باید بسیار بکوشند تا در برابر تماشاچیان به چنین مهارتی دست یابند. در مورد سایرین نیز وضع به همین منوال است. کار سهل و ساده ای نیست! از خصلت های آدمی است که به خویشتن واقع بینانه نمی نگرد. اغلب، نمی دانیم چرا موفق نیستیم.

در سطور زیر روشی ارائه شده که به تقویت مهارت های ارتباط غیر کلامی تان کمک می کند. در حد امکان سعی کنید دوربینی تهیه و از یکی از دوستان خود بخواهید تا شما را همه جا دنبال کند و از شما در موفقیت های مختلف فیلم ویدیوئی تهیه کند به

ویژه هنگام صحبت با دیگری، یا به هنگام خطاب قرار دادن گروهی، منتهای تلاش خود را بکنید تا آن ها را نادیده بگیرید؛ سبک طبیعی حرف زدن را تصحیح نکنید. سپس نوار فیلم تهیه شده را تجزیه و تحلیل کنید. ممکن است نتایج دردناک باشد ولی سعی کنید خود را واقع بینانه ارزیابی کنید. نوار ویدئو را به دوستان و همکارانتان بدهید و از آن ها بخواهید صادقانه و بی هیچ ملاحظه ای شما را نقد کنند و در مقیاس ده نمره ای از یک تا ده به رابطه غیر کلامی خودتان نمره بدهید:

- آهنگ صدا
- ظاهر
- زبان بدن
- استفاده از دست ها
- حالات بدن و ژست ها
- نگرش

با مشاهده مجدد فیلم متوجه خواهید شد که شما در نظر دیگران چگونه اید و باید روی چه نکاتی کار کنید. به هنگام مقایسه ارزیابی خود با ارزیابی دیگران از شما کاملاً به تفاوت های بین آن دو دقت کنید. اگر بیش از حد بر خودتان سخت یا آسان می گیرید، نشانه آن است که باید روی نگرش خود کار کنید.

تایید خود عنصر ضروری موفقیت محسوب می شود ولی خود فریبی یقیناً راهی است به سوی شکست.

شما ابتدا باید عادت های مشهود بد و نامناسب را، پیش از تغییرشان شناسایی کنید. تلاش کنید نقاط ضعف خود را بهبود بخشید، دلسرد نشوید همه ما اشکالاتی داریم!

به چند نکته مهم در هنگام تمرکز توجه داشته باشید:

- حالات بدنی: صاف بنشینید، قوز نکنید.
- با حالات بدنی و ژست های غیر ضروری، حواس تان را پرت نکنید.
- در موقع مناسب لبخند بزنید.
- طبیعی باشید
- وول نخورید

• بیاموزید تا از طریق بیان چهره و زبان بدن خوشایند به گرمی با دیگران ارتباط برقرار کنید.

از دیگر تمرین های سودمند آن است که دفترچه ای از عکسهای مجلات و نشریات، از انواع تصویرهایی که شما مایلید شبیه آن ها باشید تهیه کنید و به هنگام برقراری ارتباط با دیگران، آن ها را در ذهن تان مجسم کنید.

این تمرین را با فنی که پیشتر بدان اشاره شد و بر اهمیت یادگیری گوش دادن تاکید دارد، تلفیق کنید. شکل دادن تصویرتان فرایندی پیش رونده است، بنابراین به ضبط شنیداری و ویدئویی خودتان ادامه دهید و هر گاه «نمره» ارزیابی شما افزایش یافت، تمرین را قطع کنید. در ضمن آماده دریافت نتایج جالب هم باشید.

مترجم:

کارشناس مرکز مشاوره دانشگاه تهران

نسرین مصباح