

چهار کلید معجزه آسا، برای ارتباط با دیگران

<?xml encoding="UTF-8">

مطمئنأً برای شما هم پیش آمده، افرادی را دیده اید که خیلی راحت با همه ارتباط برقرار می کنند، دوستان زیادی دارند و در روابط اجتماعی شان بسیار موفق اند و گاهی این موفقیت، راه را برای پیشرفت بیشتر در عرصه های مختلف باز می کند.

تصور کنید توی ایستگاه اتوبوس نشسته اید، کسی که کنارتان نشسته، خیلی زود سر صحبت را باز می کند، مثلاً با این سؤال: «خیلی مونده اتوبوس از راه برسه؟» و یا «چند دقیقه است شما منتظر اتوبوس هستید؟». تا این اندازه، شاید خیلی طبیعی باشد، اما اگر شخص با جمله دیگری مثل این: «وای . . . امروز هوا خیلی گرمه!»، ادامه بدهد، دو ذهنیت متفاوت برایتان پیش می آید: این که او از اعتماد به نفس بالایی برخوردار است یا به دنبال مقدمه ای برای یک ارتباط اجتماعی است.

اگر شما، بین دوستانتان کسی را دارید که وی نیز دوستان زیادی دارد، هر جا که بروید، پیش بینی دیدن چهره ای آشنا، کاملاً طبیعی است. فراموش نکنیم که ما در عصری زندگی می کنیم که ارتباطات، تأثیر زیادی دارد و داشتن نفوذ در میان مردم، به ما کمک زیادی می کند.

حال، جای این سؤال است که: چه چیزهایی می تواند در ارتباطات ما مؤثر باشند؟

به راستی در اولین برخورد، چه چیزهایی موجب جذب افراد مورد مخاطب و چه چیزهایی موجب دفع آنان می شود؟ در این نوشتار، سعی می شود، تا آنچه را که در جذب مخاطب، مؤثر است، برشماریم و به شما توصیه کنیم که حتماً آنها را رعایت کنید.

1. به ظاهران توجه کنید!

ظاهر شما در ارتباط با دیگران، بی نهایت مؤثر است. شما هم بارها نظیر این جملات را به کار برده اید: «از ظاهرش معلومه که . . .»، «به تیپش می خوره که . . .»، «ظاهراً آدم . . .».

این جملات (که شما هم در مکالمات روزمره، از آن استفاده می کنید)، نشان دهنده این است که ظاهر افراد، در برقراری ارتباط با دیگران، فوق العاده مؤثر است. البته من هم با این جمله موافق هستم که نمی شود باطن انسان ها را از ظاهرشان فهمید و گاهی نیت انسان ها در قالب هیچ چیزی قرار نمی گیرد؛ اما فراموش نکنید که بخصوص در اولین ارتباط ها، شما نمی توانید به ذات آدم ها پی ببرید؛ پس مهم ترین، ابتدایی ترین و ساده ترین وسیله ای که برای شناخت به کار می رود و خیلی وقت ها هم کاملاً درست از آب درمی آید، ظاهر افراد است.

مینا مهندس عمران است. او برای یک همکاری در پروژه ای با یکی از افرادی که به او معرفی شده بود، قراری گذاشت؛ اما مینا به محض دیدن ظاهر طرف مقابلش، ناخودآگاه، حس بدی در مورد او پیدا کرد و این، باعث شد که این همکاری آغاز نشود. شاید طرف مقابل از توانایی و مهارت زیادی برخوردار بوده است، اما ظاهر نامناسب

او، باعث شده است که مینا او را فاقد این خصوصیات تشخیص دهد.

فکر نکنید که داشتن ظاهر آراسته، همیشه محتاج وضع مالی خوب است؛ نیاز نیست برای یک ظاهر خوب، خرج زیادی کنید. حتی شما با داشتن یک دست لباس مناسب، می توانید ظاهر آراسته ای داشته باشید. کشیدن یک اتو به لباس ها و شستن و تمیز نگاه داشتن آنها، نیاز به هزینه چندانی ندارد و وقت زیادی هم از شما طلب نمی کند؛ اما می تواند معجزه ای در ارتباطات با دیگران به وجود بیاورد.

به کفش هایتان هم توجه زیادی کنید، کشیدن یک دستمال خیس یا زدن واکس به کفش ها هم وقت زیادی از شما نمی گیرد؛ اما در آراسته بودن ظاهرتان کمک زیادی می کند.

آخرین نتایج تحقیقات دانشمندان، نشان می دهد، افرادی که ظاهرشان برایشان مهم است، در اجتماع نیز از موفقیت بیشتری برخوردارند و بهتر می توانند به اهدافشان دست بیابند.

فراموش نکنید که ما مسلمان هستیم و در تمامی روایات از ساده پوشی و در عین حال زیباپوشی و تمیزی لباس پیامبر، سخنان زیادی گفته شده است. انتخاب زیبایی پیامبر اکرم (ص) در رنگ های آرام بخش و در عین حال، شاد، پاکیزگی و تأکیدشان بر تمیزی، می تواند الگوی مناسبی برای همه افراد جامعه اسلامی بخصوص جوانان باشد.

به یاد داشته باشید که منظور از ظاهر آراسته، این نیست که شما به دنبال «مد روز» باشید؛ متأسفانه مشکلی که این روزها جوانان را به شدت، مشغول خود کرده است. گاهی اوقات، زدن مدهای عجیب و غریب، نه تنها شما را برای رسیدن به هدفتان یاری نمی کند، بلکه از آن دور می کند.

ساناز یک نوجوانان 17 ساله است، او می گوید: «نمی توان به دنبال مُد رفت؛ چرا که دوستان و اطرافیان آن قدر فشار می آورند که آدم فکر می کند اگر از مد استفاده نکند، حسابی عقب مانده است. . .».

در جواب ساناز باید گفت که چه نوع ارتباطی برای تو مهم است؟ و به راستی به دنبال دوستی با چه اشخاصی هستی؟

تصوّر کنید که از شما برای مصاحبه دعوت شده است، این مصاحبه، بی نهایت حیاتی است؛ چرا که سرنوشت شغل مورد علاقه شما که علاوه بر خورداری از حقوق و مزایای خوب، موقعیت اجتماعی مناسبی داشته و شما را نیز از نظر روانی ارضا می کند، در گرو آن است. حال اگر با لباس نامناسب، نوع مدل موهای عجیب و غریب مد روز، ظاهر شوید، چند درصد احتمال موفقیت را خواهید داد؟

علی عضو هیئت مدیره یک شرکت بزرگ است که همواره کار مصاحبه با نیروهای جدید را انجام می دهد. او می گوید: «اغلب جوانان نمی دانند که چگونه ظاهر شوند، مثلاً خانم ها فکر می کنند هر چه ظاهرشان بیشتر جلب توجه کند، مؤثرتر است؛ در حالی که ما چنین ظاهری را نمی پسندیم و خیلی زود رد می کنیم. وقار و متانت ظاهر، در عین آراستگی و پاکیزگی برای ما خیلی مهم است».

هیچ گاه نمی توان با ظاهر یک مراسم جشن، در اداره، حاضر شد و یا بالعکس. این نکته که بدانید چه موقع، چگونه ظاهر شوید، اهمیت فوق العاده ای دارد.

مطمئناً مردان موفق در عرصه های مختلف مانند سیاست، تجارت و . . . را دیده اید. آنها همیشه ظاهری کاملاً آراسته و رسمی دارند، هیچ گاه سلاطین بی منازع تجارت را در لباس های تنگ یا شلوارهای جین ندیده اید، پس فراموش نکنید که در همه جای دنیا، ظاهری باوقار و آراسته و پاکیزه، خریداران بی شماری دارد!

2. صدای شما در ارتباطات با دیگران مؤثر است

صدا، ابتدایی ترین وسیله برای برقراری ارتباط با دیگران است. تاکنون به لحن صدای خود توجه کرده اید؟ صدای شما از دید دیگران چگونه است؟

وقتی با دیگران به طور حضوری و یا پای تلفن صحبت می کنید و یا حتی هنگامی که در یک نشست گروهی حضور دارید، یاد بگیرید از صدایتان به عنوان وسیله ای غنی و پُر طنین استفاده نمایید. همچنین بیاموزید تا با صدایتان توجه آنها را جلب کنید و نگذارید، صدایتان سدی بر اعمالتان شود. صدای شما اصلی ترین وسیله برای ارسال پیام شما به حساب می آید و مانند وسیله نقلیه عمل می کند.

تحقیقات نشان داده است، هنگامی که دیده نمی شوید، مثلاً وقتی با تلفن صحبت می کنید، 84 درصد از اعتباری که شما در گفتگو کسب می کنید، ناشی از تُن صدا، زیر و بم صدا و طنین صداست. ظرفیت انتقالی صدا خیلی بیش از آنچه که می پنداریم است. ما از تُن صدای افرادی که از پشت تلفن می شنویم، در همان چند لحظه اول، می توانیم مسائل زیادی را استخراج کنیم. به افرادی که خوب آنها را می شناسید، تلفن زده، به طرز آلو گفتن آنها توجه کنید. به احتمال قوی، با شنیدن همان یک کلمه می توانید حالت های آنها را حدس بزنید. چهار بخش اصلی صدا عبارت اند از: آرامش، تنفس، بلندی و طنین صدا. هر یک از این اجزا را می توان به وسیله تمرین به گونه ای تغییر داد که بر اثر بخشی صدا افزوده شود. توجه داشته باشید که همه این اصول با یکدیگر در رابطه هستند، تا به صدا ویژگی خاصی بدهند. تنوع صوتی، روش مؤثری برای علاقه مند کردن و درگیر شدن مخاطب به حساب می آید.

صدای شما، باید بسته به نوع کلامی که می خواهید استفاده کنید، آهنگ مخصوص خود را داشته باشد. اگر تاکنون به سخنرانی های بزرگ توجه کرده باشید، می بینید که آهنگ صدا و کلام، بسته به موضوع سخنی که گفته می شود تغییر می کند. مثلاً در یک سخنرانی، کلمات، محکم، قاطع و بلند آدا می شوند؛ چرا که مثلاً می خواهد تا تأثیر شعاری که داده می شود به خوبی نمایان باشد. از سویی دیگر، نمی توان یک شعر یا قطعه لطیف ادبی را با همان لحن سخن قرائت نمود؛ چرا که آرامش در ادای کلمات را می طلبد. کلمات را درست ادا کنید! فارسی، زبان شیرینی است که تلفظ کلمات آن، چندان مشکل نیست. این موضوع را به خاطر بسپارید که هر کلمه، ارزش خاص خود را دارد؛ پس سعی کنید که تمامی آنها را درست ادا کنید. تلفظ اشتباه یک کلمه در جمع، ممکن است اسباب استهزا و ناراحتی شما را فراهم کند.

نیمه بُریده و تند، صحبت نکنید! تند صحبت کردن، اثر کلام شما را از بین می برد. کسی به دنبال شما نیست. با آرامش تمام، آنچه را که می خواهید، به مخاطب انتقال دهید؛ حتی اگر کمبود وقت داشته باشد. آدای پنج کلمه تأثیرگذار، بهتر از پانزده کلمه بدون تأثیر است (البته تند صحبت نکردن، به معنای گُند صحبت کردن، تا جایی که حوصله مخاطب را سر ببرید نیست!).

به هر کلام، آهنگ مخصوص خود را ببخشید. تصوّر کنید قاضی یک دادگاه هستید و باید حکمی را قرائت کنید. حکم این است: «اعدام لازم نیست بخشش» نوع آهنگی که شما به این جمله می بخشید، می تواند در پیام، تغییری اساسی ایجاد کند. اگر شما کلمه «اعدام» را محکم تلفظ کنید و پس از آن مکث کوتاهی کنید، حاصل مجله این خواهد شد «اعدام، لازم نیست بخشش» و با این احتساب متهم بخت برگشته را به پای چوبه اعدام خواهید کشاند؛ اما اگر اعدام را آهسته تلفظ کنید و پس از «نیست» مکث کنید و «بخشش» را محکم ادا کنید «اعدام لازم نیست، بخشش»، به متهم، حیات دوباره بخشیده اید.

کلمات، روحی دارند که نوع بیان شما، آنها را آزاد می کند. الفاظ، شکل ظاهری این کلمات اند؛ پس سعی کنید تا

به روح کلمات نیز توجه شود.

3. لبخند بزن

فقط یک روز

در خیابان لبخند بزن!

شاید کسی در انتظار

معجزه ای از جانب خدا باشد!

در دنیای متمدن و پر از هیاهوی امروز، داشتن چهره ای بشاش و لبخندی زیبا بر لب، می تواند تأثیر معجزه آسایی داشته باشد. مطمئناً دیگران ترجیح می دهند تا با افرادی خوش برخورد، معاشرت داشته باشند. چهره ای گرفته و عبوس، علاوه بر آن که روحیه خود شما را به شدت افسرده می کند، دیگران را از اطراف شما گریزان می نماید. یک لبخند ساده، هزینه چندانی ندارد، اما می تواند دوستان بسیار خوبی را برای شما پیدا کند. تحسین واقعی و صادقانه برای روحیه دادن به افراد، ارزش بسیار بالایی دارد. لبخند می تواند اولین گام برای رسیدن به این تحسین باشد و مهربانی و صمیمیت شما را به دیگران انتقال دهد. دین مبین اسلام و ائمه اطهار نیز بر این مورد، تأکید کرده اند و احادیثی نیز در این مورد وجود دارد. امام صادق (ع) می فرماید: «هر که به روی برادرش لبخند بزند، برایش حسنه ای خواهد بود». 1

امام کاظم (ع) نیز در حدیث دیگری می فرماید: «مهرورزی با مردم، نیمی از عقل است». 2

در برخوردهایتان همواره گشاده رو باشید. حتی لبخند می تواند روز خوبی را برای شما به ارمغان بیاورد. به دیگران ثابت کنید که هر جا احتیاج به کمک دارند، حضور دارید. بدین ترتیب، به طور حتم، افراد مورد نظر، پذیرای شما خواهند شد.

4. وارد دنیای دیگران شوید

انسان ها در عین مشابهت های فراوانی که در عادت ها، رفتار و گفتارهایشان دارند، دنیایی کاملاً بیگانه و مختص خود را نیز در اختیار دارند. گاهی اوقات، ورود به این دنیا برای کسانی که از بیرون نظاره گرند، بسیار مشکل است. یکی دیگر از رمزهای ارتباط، ورود به این دنیا و چگونگی ورود به آن است. مطمئناً شما نیز نظرات و دیدگاه های خاص خود را دارید؛ اما فراموش نکنید که این، اجازه نمی دهد تا سایر دیدگاه ها را از یاد ببرید. با در نظر گرفتن دیدگاه ها و نظرات شخصی دیگران، شرایط آنها را درک نمایید، علایق شخصی خود را کنار بگذارید و تمام فکر خود را متمرکز آنها کنید. تصوّر کنید که اگر جای آنها بودید، چه کاری انجام می دادید و یا این که عقیده شما چه بود؟ پس کار درست را که به سود آنهاست انجام دهید. محدود کردن دنیای ارتباطات به آنچه تنها شما می پسندید، به سودتان نخواهد بود. برای مثال اگر شما از سبک کلاسیک در هنر، لذّت می برید، نمی توانید سایر افراد را به دلیل این که مثلاً سبک مورد علاقه شما را دوست ندارند، طرد کنید. اگر به علایق و انتظارات دیگران احترام بگذارید، اشتیاق آنها برای نزدیک شدن به شما بیشتر می شود.

همیشه به خاطر داشته باشید که مهم ترین عامل برای جذب دیگران، این نیست که چه قدر به اشخاص، نزدیک هستید و یا مثلاً رابطه خونی دارید، و یا این که کارهای چشمگیری انجام می دهید و چه کسی هستید. اگر رفتار

شما برای دیگران، رضایت بخش نباشد، مسلماً مؤمن نخواهید بود.
امام علی (ع) می فرماید: «بر شما باد، ارتباط و بخشش بهبه یکدیگر و دوری گزیدن از جدایی و پشت کردن به یکدیگر!». 3

پی نوشت ها :

1. الکافی، ج2، ص.205
2. تحف العقول، ص.403
3. نهج البلاغه، نامه 47.