

رازهای ارتباط با دیگران

چگونه جذاب باشیم و دیگران را متقاعد کنیم؟
راه های ایجاد روابط موثر چیست؟

چگونه دیگران را عاشق خودمان کنیم؟



با سلام خدمت دوستان و همراهان سایت کسب مهارت دات کام در این کتاب قصد دارم شما رو تبدیل به فردی کنم که خیلی راحت با دیگران رابطه برقرار کنید و افراد مختلف رو جذب خودتون کنید! در این مقاله ۵ درس گذاشتم که با اجرای دقیق اونها و مسلط شدن به آن خیلی راحت میتونید در دیگران نفوذ کنید!

قسمت اول

درس اول در مورد مبارزه با اضطراب و راه های مقابله با آن است.

خجالت، اضطراب آن چیزی که همه با آن درگیر هستیم در ابتدای بحث می خوام یک نکته جزئی را با شما در میان بگذارم همه افراد درگیر خجالت و اضطراب هستند یه چیزی هست که همه باهاش سر و کار دارند از این بابت خیالتون راحت باشه اما این خبر رو هم بدم هیچ کسی راجع بهش حرفی نمیزنه واسه همین هم هست که همه فکر میکنند در این زمینه تنها هستند.

کسی نمیاد بگه من ضعف دارم کسی نمیاد بگه من خجالتی هستم و شما تشخیص نمیدید چند نفر از اطرافیان شما دارای این مشکل هستند بنابراین همه خودشون رو با قدرت و قوی نشون میدن و وقتی شما در بین این افراد قرار بگیرید احساس ضعف می کنید از قدیم گفتن اول دشمنت رو بشناس بعد بهترین راهکار برای نابودی اون روانتخاب کن خجالت و اضطراب دشمن همه ماها هستند پس بیایید اول اون رو بشناسیم و ببینیم که چگونه باید باهاش روبه رو بشیم. یه نگاهی به هم رده های خودتون بندازید اونهایی که تو دانشگاه باهم بودید تو محیط های کاری تو دبیرستان و خیلی جاهای دیگه یه سری ها از بقیه جلوتر هستند پیشرفته شون خیلی محسوس بوده و می بینید که حقشون رو خیلی راحت میتونن طلب کنند هیچ مشکلی ندارند با افراد بزرگ و افرادی که برای آنها خیلی مهم هستند به راحتی ارتباط برقرار کنند. اما ما که درگیر اضطراب هستیم چه کار می کنیم؟ کسی که دچار اضطراب و خجالت هست موقعی که یک شخص مهمی رو میبینه هزاران بهانه جو می کنه که با او صحبت نکنه. موقعی که قرار میشه جلوی جمع ها صحبت کنه ناگهانی غیب میشه و جالب که این

نقشه‌ها برای همه لو رفته است صرفاً خودمون رو گول میزنیم. مدیرهای هستند که به شدت توانمند هستند اما موقع سخنرانی که میرسه هزاران دلیل پیدا می کنند که سخنرانی نکنند و در آنجا انسانی ضعیف به نظر می رسند. این موارد خیلی زیاد است یکی از دوستان من بود موقعی که قرار می شد با یکی از مدیرانش صحبت کنه و از اون امتیاز برای خودش بگیره بعد از چند لحظه تأمل می گفت خوشم نیومد حس می کنم آدم خوبی نیست و این دلیل‌ها بهانه‌ای میشد برای اینکه نره ارتباط برقرار کند ولی خوب همه میفهمن که پشت این قضیه چیزی به جز خجالت و اضطراب نیست.

اضطراب‌ها و حس‌های بد کلا چهار دسته هستند:

اولین دسته از حس‌های بعد **آسترس** ها هستند. یک سری حس‌های هستند که به عنوان هیجان بیشتر با آنها سر کار داریم مثلاً دستگاه‌های شهرسازی التهابی واسه ما ایجاد می کنند ولی ما مطمئن هستیم که برای ما اتفاقی نمی افته موقعی که میبینیم دو نفر دارند با هم دعوا میکنند ما یک حالت استرسی بهمون دست میده ولی باز هم خطری ما رو تهدید نمیکنه دسته دوم خود **استرس** ها هستند ما یک احتمالی میدیم که اتفاق بدی هم واسه ما ممکنه بیوفته دو نفر در حال دعوا هستند حالا می‌بینیم که دارن کنار ما دعوا می‌کنند و به سمت ما میان! این حس به ما میگه که ممکنه برای ما اتفاقی بیافتد.

آسترس و استرس کاملاً اتفاقی هستند ناگهانی پیش میان و ما نمیدونیم که چه موقعی قراره اون‌ها اتفاق بیوفتن. مورد بعدی **اضطراب** ها هستند منشأ اکثر خجالت‌ها همین اضطراب‌ها هستند ما دقیقاً می‌دونیم در چه موقعی قرار است دچار این اضطراب‌ها بشیم.

موقعی که به ما میگن باید سخنرانی کنیم موقعی که به ما میگن باید بریم و قراردادی را ببندیم موقعی که به ما میگن قراره ببریم و با یک شخص بزرگ مثل استاد، مدیر یک شرکت مثل مسئول یک بخش باید بریم صحبت کنیم و از او درخواست داشته باشیم این اضطراب‌ها مداوم ما رو درگیر میکنند. جالبه که بدونید اکثر جاهای که حق ما پایمال میشه سر همین مورد خجالت کشیدن است مثلاً در مغازه‌ای یک نفر یک جنسه گرونی را به ما میفروشه یا اینکه یک کسی توی یک صف نوبت

رو رعایت نمیکنه و از ما می زنه جلو سرهمین خجالت ما هیچی به اون شخص نمیگیم و از حق خودمون نمیتونیم دفاع کنیم.

این خجالت ها باعث می شود که ما بیخیال بشیم بعد از یک مدت دچار عذاب وجدان میشیم خودمون رو سرزنش میکنیم که چرا از حق خودمون نتونستیم دفاع کنیم همه این عوامل از اضطراب ها و خجالت ها ناشی میشه.

مورد بعدی **ترس ها** هستند ترس یک چیز منطقی هست و اگر وجود نداشته باشه ما آسیب می بینیم در زمانی که خطر واقعی ما رو تهدید میکنه و یک مورد فیزیکیال بیرونی در حال آسیب زدن به ما است ما می ترسیم . ما با ترس ها کاری نداریم ترس کلا از بین بردنی نیست اکثر چیزهایی که ما به عنوان ترس از آنها نام می بریم اضطرابات هستند میتونید با آنها کنار بیاید و از بین ببریدشون . ما میگیم از آب می ترسیم در صورتی که نسبت به آب اضطراب داریم. نسبت به خفه شدن و نسبت به غرق شدن . ترس ها خیلی محدود هستند و تعداد آنها کم است که جلوتر در مورد آنها صحبت می کنیم.

از این چهار مورد ما فقط با اضطرابها کار داریم که منشا خجالت های ما هستند این اضطراب ها از کجا به وجود میاد؟

دو دلیل دارد: اولی اینکه ما دانایی یا توانایی برای انجام یک کار را نداشته باشیم در اون لحظه ما درگیر اضطراب میشیم به عنوان مثال دانشجوهایی که به تازگی از دانشگاه فارغ التحصیل میشن موقعی که یک کاری به آنها سپرده میشه دانایی رو دارند اما چون تجربه انجام کاررو ندارند درگیر اضطراب میشن چون تاحالا انجامش ندادن عدم شناخت دارند نسبت به محیط و نسبت به موقعیت. مورد دوم این هستش که گاهی اوقات ما دانایی و توانایی انجام کاری را داریم ولی با توجه به اشتباهات شناختی که در ذهنمون ایجاد می کنیم درگیر اضطراب میشیم این اضطرابات موجب می شوند که با وجود اینکه ما قادر به انجام یک کار هستیم با توجه به اینکه درگیر اضطراب میشیم نمیتونیم از توانایی های خودمون استفاده کنیم

این **اشتباهات رفتاری** چند تا اشتباه بزرگ هستند که میتونیم با هم یک مروری بر آنها داشته باشیم :

اولین مورد این هست که ما **بزرگنمایی می کنیم** یه دوستی به من مراجعه کرد که من در مورد سخنرانی به عنوان مربی او باشم. راجع به مخاطبین خودش طوری صحبت می کرد که من فکر میکردم این افراد کاملاً می تونند داخل مغز ما رو مشاهده کنند هر کدام ۳ متر قد دارند! و انسانهای غول آسایی هستند با توانایی های ماورا طبیعت که ذهن مارو می خوانند از گذشته ما باخبر هستند و به طور کامل مارو سنجش کنند با علمی ترین شیوه های ممکن. اولین کاری که من واسه اون انجام دادم این بود که این بزرگنمایی رو براش کاهش دادم مخاطبین ما انسان های عادی هستند غذا می خورند راه می روند تفریح می کنند گاهی اوقات دعوا می کنند ناراحت میشن خوشحال میشن کسی که الزاماً مقام بالایی از نظر علمی داره و مقام بالایی از نظر اجتماعی داره یک موجود خیلی عجیب نیست اون هم انسان است و کاملاً شبیه من و شما و قابلیت این را دارد که ما را در حد یک انسان عادی سنجش کند نه بیشتر و نه کمتر افرادی که جایگاه بالایی دارند و یا موقعیت خاصی را دارند الزاماً پیچیدگی ذهنی بالایی ندارند ما متأسفانه بزرگنمایی می کنیم احساس می کنیم رئیسه یک موسسه دانای به کل علوم است و آن قدر تجربه داره از لحظه ای که ما می خواهیم با هم دست بدهیم تمامی تاریخچه زندگی ما رو میتونه حدس بزنه نه این بزرگ نمایی ها رو کنار بگذارید .

دومین مورد اشتباهات شناختی و رفتاری ما این هست که ما **پیش بینی می کنیم** و یا ذهن خوانی می کنیم. شروع میکنیم به پیش بینی کردن.

من میدونم اگر برم همین مشکل پیش میاد من میدونم اون شخص راجع به من این فکر میکنه! توجه کردید اکثر مواقع این اتفاق می افته شخصی رو میبینیم که بسیار عصبی و ناراحت هست و ما فکر میکنیم که این فرد هیچ دوستی نداره و همیشه باهش دوستی کرد و با او صمیمی شد در صورتی که در اکثر مواقع عکس این اتفاق می افتد شما پیش شخص میرید و می بینید که اون شخص چقدر مهربون هست و اینکه چقدر میتونه با انعطاف برخورد کنه. گاهی اوقات ما بیش فرد بزرگ می رویم و پیش فردی میریم که دوست داریم باهش ارتباط داشته باشیم در اینجا ما فکر میکنیم که فرد داره

راجع به ما یک فکر خاصی رو می کند در صورتی که همچین موردی نیست تا قبل از این که شما با شخص برخورد نداشته باشید و با هم صحبت نکنید اصلاً نمیتونید برآیند کاملی داشته باشید از فرآیندی که قراره اتفاق بیفتد پس قبل از رویارویی و برخورد با افراد پیش بینی نکنید ذهن خوانی نکنید این طرز فکر را کنار بگذارید حمله ورشید به سمت اضطراب هاتون اونجا تصمیم بگیرید که چه اتفاقی می افتد اگر میدونید و کاملاً مطمئن هستید که می تونید به کاری رو انجام بدید.

کسی که حرفه ای هست میدونه که میتونه مدیریت بحران کنه. پس از قبل پیش بینی نکنید نهایت این است که وارد یک جایی میشید و فرد شما رو نمیپذیره این بزرگترین شکست زندگی شما نیست. یک نفر شما را نپذیرفته دنیا که به آخر نرسیده تعداد زیادی از افراد هستند که منتظر شما هستند!

مورد بعدی تفکر صفر و یک , هیچ یا همه چیز هست

اگر این ارتباط را برقرار کنند زندگی من گلستان میشه اما اگر نتونم بزرگترین شانس زندگی رو از دست میدم!! اصلاً اینطوری نیست به دوران بچگیتون برگردید زمانی یک درخواست هایی داشتید فکر می کردید اگر پذیرفته نشد بزرگترین و بدترین اتفاق زندگی شما رقم خواهد خورد ولی اگه بشه خیلی عالی میشه تا الان که به این سن رسیدید چند تا از این موارد رو رد کردید زندگی هنوز جریان داره بعد از اون موفقیت های دیگه ای هم داشتید پس علنا یک موقعیت , موقعیت صفر و یک نیست دنبال موقعیت طلایی نباشید. اگر این قرارداد را ببندم اگر این سخنرانی رو انجام بدم اگر بتونم این فرد رو قانع کنم مسیر زندگی عوض میشه و گرنه اوضاع خیلی بد میشه این رو بدونید که اصلاً هم اینطور نیست گفتم از بچگی تا الان به مروری داشته باشید که چند تا از این موقعیت ها را از دست دادیم و زندگی هنوز جریان داره و مشکل برای شما پیش نیومده است . تفکر صفر و یک را کنار بگذارید.

مورد بعدی برچسب زدن است ما به خودمون برچسب میزنیم من کلا موقع سخنرانی نمی

تونم خودم رو جمع و جور کنم من نمیتونم وقتی وارد یک جایی میشم که مدیر آن جنس مخالف باشه باهاش صحبت کنم من کلا با افرادی که این خصلت اخلاقی را دارند نمی تونم کنار بیام . اینها برچسب زدن است خودمون هم میدونیم که اکثر مواقع این مرزها رو رد میکنیم و صرفاً می خواهیم

دلیلی بیاریم که در آن و وضعیت قرار نگیریم حالا بقیه رو گول میزنیم. خودمون رو چطور؟ یه برچسب ایجاد میکنیم که بقیه ما رو درک کنند و اکثرن هم منتظر هستند که ما را درک کنند آخ آخ راست میگی فلانی از سخنرانی میترسه و این را به عنوان شهرت خودمون می پذیریم و کلاً خوشمون مثل اینکه یک فردی پر خوری میکنه و به سلامتی خودش داره ضرر میزنه وقتی بهش میگیم پرخور خوشحال میشه چرا که این شهرت آن فرد است و افراد اون چیزی رو که با اون مشهور میشند دوست ندارند از دست بدهند!! حتی اگر چیز بدی باشه ما زمانی که به خودمون برچسب بزنیم یکسری چیزهای بد رو به عنوان شهرت خودمون در نظر میگیریم و از اینکه افراد ما را در این وضعیت خطاب کنند لذت میبریم... آره آره این فرد رو برای سخنرانی نفرستیدا خیلی خجالتی است و ممکنه خراب کند! اینجا ما احساس راحتی و غرور می کنیم! چه فایده داره ما داریم خودمون رو گول میزنیم.

این اشتباهات شناختی رو که رد کنیم میرسیم به یک مورد که بهش میگن **اجتناب**. ما شروع می کنیم به اجتناب کردن و این اجتناب کردن ما باعث میشه که اضطراب ها و خجالت های ما زنده بمونن از یک مورد خجالت می کشیم بعد هر موقع مشکلی پیش بیاد سعی می کنیم فرار کنیم یک بار هم با اون مشکل مقابله نمی کنیم یک مثال ساده واستون بزنم شما احساس می کنید یک فروشگاه اجناسش خیلی گرون هست

با این طرز فکر مدام اجتناب می کنید از اینکه وارد اون فروشگاه بشید ولی یک روز دوستان و اطرافیان اصرار می کنند به اون فروشگاه ببرید و خرید کنید و این کار دسته جمعی اتفاق بیوفته شما در اینجا حس خیلی بد و اضطراب آوری بهتون دست میده چون تا اون موقع اجتناب کردید. در صورتی که اگر تا قبل از اینکه در موقعیت اضطراب آور قرار بگیریید یک بار به اون فروشگاه مراجعه کرده بودید و فقط یک نگاه به اجناس کرده بودید بدون اینکه مشکلی پیش بیاد از قیمت ها مطلع می شدید و می دیدید که قیمت ها واقعاً قیمت های معقولی بوده. این را توجه کنید وقتی وارد این فروشگاه می شوید در را پشت سر شما نمی بندند و با اسلحه تهدید تون کنند که حتمن باید خرید کنید یکبار برید و ببینید! سخنرانی رو یک بار به روی صحنه بروید و انجام بدید یک تجربه راجع به اون داشته باشید

و بعد بترسید و درگیر اضطراب بشید بدون دانش صرفاً اضطراب می گیرید. یک سوال از شما پرسیم از این افرادی که از سخنرانی می ترسند و اضطراب می گیرند:

فاصله بین مکان سخنرانی و ردیف اول چند متر است اگر جواب این سوال رو نمیدونید اضطراب تون کاملاً بی فایده است و بر پایه یک طرز فکر اشتباه بنا شده اول در موقعیت قرار بگیرید و ببینید و بررسی داشته باشید بعد ببینید که آیا اضطراب آور هست یا نه این که اجتناب می کنید به هیچ جایی نمی رسید.

یک جمع بندی داشته باشیم منشاء اضطراب عدم دانایی و عدم توانایی هست اگر دانایی و توانایی لازم را دارید درگیر اشتباهات شناختی میشید که دچار اضطراب می شوید اشتباهات شناختی مثل: بزرگنمایی، پیش بینی کردن، تفکر صفر و یک، برچسب زدن به خودتون و اجتناب کردن. در مورد این موارد میتونید فکر کنید و سعی کنید که این تفکرات رو از ذهنتون بیرون کنید.

قسمت دوم

مطلب قبل در مورد این بود که اضطرابات از کجا نشأت میگیره و این که چرا ما اضطراب میگیریم. در این درس قصد داریم در مورد **عزت نفس** مطالبی را با شما در میان بگذاریم چرا که یکی از راه های رسیدن به اعتماد به نفس بالا داشتن عزت نفس است و اینکه شما باید در زمینه ارتباطات عزت نفس داشته باشید.

در وهله اول باید در مورد اعتماد به نفس صحبت کنیم نکته مهم در مورد اعتماد به نفس این هست که **اعتماد به نفس به صورت موردی اتفاق می افته**. ما عمدتاً اشتباه میکنیم فکر می کنیم که اعتماد به نفس به صورت یک موضوع کلی است اگر بخوام راحت تر و ساده تر براتون بیان کنم اگر شما دانایی و توانایی انجام کار در زمینه ای رو داشته باشید اعتماد به نفس انجام این کار را هم صددرصد خواهید داشت. یک سوال ازتون دارم شما میدونید چطوری باید راه برید؟ آیا میتونید راه برید؟ جواب مشخصه شما اعتماد به نفس کامل در این زمینه را دارید بدون اعتماد به نفس راه نمیرید. یک سوال

دیگه شما میدونید چطور باید به کره ماه برید؟ آیا شما میتونید به کره ماه برید؟ این را در نظر بگیرید که الان یک سفینه حاضر هست تا شما رو به کره ماه ببرد!! دیگه حالتی که در جواب دادن به سوال اول داشتید رو الان ندارید یه مقدار اضطراب دارید چون نمی دونید و توانایی این را ندارید که چگونه باید به کره ماه برید. همین الان بگم که یک سفینه آماده است و باید سوار شید و به کره ماه برید اضطراب می گیرید ولی الان میگم باید چند قدم راه برید اینجا اعتماد به نفس دارید چرا که فقط فاکتور دانستن و توانستن اینجا تعیین کننده است.

بازهم تکرار می کنم اعتماد به نفس کاملاً موردی است. اما چرا ما اعتماد به نفس رو یک مورد کلی می بینیم چیزی که ما به نام اعتماد به نفس نام می بریم در واقع همان عزت نفس ماست یا به عبارت دیگر اعتماد به نفس ارتباطی .

دو عامل باعث میشه که اعتماد به نفس ارتباطی ما بالا بره یکی اینکه بدونیم چطوری میخوایم ارتباط برقرار کنیم و دوم اینکه بتونیم از مهارت های ارتباطی برای برقراری ارتباط بهره بگیریم. این دو مورد باعث بالا رفتن اعتماد به نفس ارتباطی ما میشه و در گام بعدی باعث میشه که افراد از ما به عنوان یک فرد با اعتماد به نفس یاد کنند. باز هم تکرار می کنم اعتماد به نفس همیشه موردی هست. در

یک سری از موارد شما اعتماد به نفس دارید و در یک سری موارد اعتماد به نفس ندارید این امر را نباید فراموش کنیم اما اون چیزی که در ارتباطات همیشه همراه ماست و باعث میشه که همیشه به چشم بیایم داشتن عزت نفس یا همون حرمت نفس است. عزت نفس یا حرمت نفس برعکس اعتماد به نفس اصلاً به این ربط نداره که شما می دونی یا میتونی کاری را انجام بدی بلکه دو پایه اساسی داره:

پایه اول اینکه ما چقدر خودمون رو خوب میدونیم تا توانایی انجام کار را داشته باشیم, این که ما چقدر خودمون رو دوست داریم اینکه ما چقدر به خودمون مطمئن هستیم.

پایه دوم دیگران هستند اینکه دیگران چقدر خوب هستند تا ما رو خوب ببینند یا اینکه دیگران بد هستند و می خواهند ما رو بد ببینند.

این دو پایه باعث میشه که ما اعتماد به نفس ارتباطی داشته باشیم یا نداشته باشیم باعث میشه که ما عزت نفس یا حرمت نفس داشته باشیم یا نداشته باشیم این نکته حائز اهمیت است که در زمینه اعتماد به نفس طرف مقابلی وجود نداره کاملاً یک طرفه است اعتماد به نفس شخصی بوده و مال خودمونه اما در زمینه عزت نفس دیگران یا طرف مقابل هایی هم وجود دارند در اولین سوال راجع به راه رفتن صحبت کردیم اینکه شما میدونید و میتونید که به سادگی راه برید حالا بذارید این سوال را ادامه بدم! اگر راه رفتن که در حالت عادی واسه ما خیلی راحت در مقابل یک جمعیت هزار نفره باشه اون موقع چی؟ اینجاست که عزت نفس هم درگیر میشه چرا که شما خودتون رو خوب میدونید اما نمیدونی که دیگران هم اینقدر خوب هستند که شما را در راه رفتن خوب ببینند یا نه .

پس نکته ی مهم این هست که این عزت نفس هست که باید افزایش پیدا کنه تا به همراه اون اعتماد به نفس هم افزایش پیدا کنه اولین نکته که باید در زمینه عزت نفس بدونید اینه که رفتارهای شما باید کاملاً طبقه بندی شده باشد. باید اشراف کاملی روی رفتارهای خودتون داشته باشید. بزارید با مثال و سوال این قضیه رو براتون روشن کنم:

شما وارد جمعی میشید شروع به صحبت می کنید ناگهان یکی از افراد جمع با یک حرکت نابجا شما رو ناراحت میکنه برخورد شما چیه ؟ آیا نشان می دهید که ناراحت شدید؟ در ادامه ی بحث روی میزان ناراحتیتون پافشاری می کنید تا دیگران از شما دلیل قضیه رو پرسند؟ یا سعی می کنید حالت عادی رفتارتون رو ادامه بدید تا ببینید که بعداً چه اتفاق می افتد؟ شاید هم هیچ کدام از این دو تا نباشه و جمع رو ترک کنید!!

کلیه این رفتارهایی که از شما سر میزنه و آنها را احتمالاً انجام میدید نشون میده که شما دارای حرمت نفس هستید یا خیر. دومین نکته در داشتن حرمت نفس داشتن دلیل و فلسفه ای است که برای کارهای که انجام میدید دارید. باید برای تک تک رفتارهایی که انجام می دهید دلیل و استدلال کافی داشته باشید. اینکه صرفاً احساس می کنید که یک کاری رو باید انجام بدید دلیل برای انجام دادن آن کار نیست و نباید هم باشه. اگر در جمعی ناراحت میشید و اون رو بروز می دهید باید دلیل و فلسفه ای برای آن بروز دادن داشته باشید.

مثلاً ناراحتی خودم رو نشون میدم تا آن شخص را متوجه ناراحتی خودم کنم. دلایل باید منطقی باشند نه اینکه صرفاً انگیزشی باشند نه آن چیزی که در لحظه اول به ذهن ما میرسه و برای انجام دادنش تلاش می‌کنیم گاهی اوقات رفتارهای ما خیلی انگیزشی می‌شود سعی می‌کنیم اولین برخوردی رو که ممکنه انجام بدیم هیچ موقع ای روی موضوع فکر نمی‌کنیم یا اینکه در نظر نمی‌گیریم آیا این استدلالی داره یا نه پس این مسئله مهم هست که هر کاری که انجام میشه باید منطقی داشته باشیه و منطقی باشیه. اگر شما به کاری که انجام میدید ایمان داشته باشید و ایمانتون از روی منطقی شما باشه دیگه مهم نیست که دیگران خوب هستند یا بد بلکه مهم اینه که شما اون کار رو به خوبی انجام می‌دهید. نکته مهم دیگه در مورد آفت بعضی رفتارها در مورد عزت نفس است و این هست که هیچ موقع نباید تقلید کنید به هیچ وجه از رفتار کسی تقلید نکنید اگر هم تقلیدی هست باید اون رو در ذهن خودتون به خوبی تجزیه و تحلیل کنید و اصطلاحاً اون رو بجوید و نتیجه را به سبک و رفتار خودتون استخراج کنید بعد از استخراج به سبک خودتون میتونید که در مورد این موضوع صحبت و اقدام کنید چرا که یک فلسفه پشت اون قرار میدید میدونید چرا دارید این کارو می‌کنید اینکه یک نفر یک کاری را انجام میده و در اون کار موفق میشه دلیل بر این نیست که شما هم این کار را انجام بدید و شما هم همون نتایج رو به دست بیارید. این مسئله رو مد نظر قرار بدید که تقلید نکنید تقلید کردن آفت تمامی رفتارهاست.

زمانی که ما تقلید می‌کنیم به واقع در حال نسخه برداری عینی هستیم آن چیزی را که می‌بینید دقیقاً همان رو می‌خوایم کپی برداری کنیم و هیچ الزامی نیست که دقیقاً همون نتیجه ای رو که شخص دیگری گرفته ما هم بگیریم.

مسئله دیگه که در مورد عزت نفس یا همون حرمت نفس وجود داره اینکه حتما و حتما باید یک قالب برای رفتارهای خودتون داشته باشید تکرار می‌کنم حتما و حتما باید یک قالب برای رفتارهای خودتون داشته باشید این قالب باید طوری باشه که از اون خارج نشید این قالب باید پایدار باشه و تاثیرگذاری خودش رو داشته باشیه. در نظر داشته باشید که نباید از محدوده قالب خودتون خارج بشید

شما باید بدون که قراره تا چه حد عصبانی بشید. شما باید بدونید که چه زمانی باید خوشحال باشید و با چه چیزی و تا چه حد. شما باید بدونید که زمانی ناراحت میشید و چه موقع باید آن را بروز بدهید. اگر قالب و قانون برای خودتون در نظر بگیرید دیگه دچار مشکل از نوع عزت نفس نخواهید شد. به عنوان مثال ما گاهی اوقات اونقدر ناراحتی خودمون رو ادامه می‌دهیم تا ببینیم ثمر برای ما داره یا نه. اما در واقع علت ادامه دادن ناراحتی نداشتن یک قالب است و این عدم داشتن قالب باعث میشه که عزت نفس ما کاهش پیدا کنه و افراد مارو یک فرد متزلزل ببینند و اعتباری برای ما قائل نشوند و به ما بی‌اعتنایی کنند اما نکته بسیار بسیار مهم:

مصلحت سنجی: جالب و مهم است که بدونید که حتی گاهی میتونید و در واقع باید از قالب هاتون خارج بشید اما تنها و تنها با مصلحت سنجی نه از روی احساس یا چیز دیگه‌ای. گاهی اوقات میشه افراد رو بخشید خارج از محدوده و قانون و قالب خودتون. گاهی اوقات میشه که ناراحت نبود گاهی اوقات میشه که ناراحتی را بروز نداد گاهی اوقات میشه خشمگین شد خارج از قانون و محدوده قالبتون. گاهی اوقات باید از مرز قالب هاتون عبور کنید چرا که این نرمش باعث میشه شما یک شخص محبوب شوید. یه مثال براتون بزنم یکسری افراد یک قالب کاملاً عصبی و جدی از خودشون ساختند اما گاهی اوقات برخلاف قانون و قالب خاصی که برای خودشون ایجاد کردند محبت هم دارند! شوخی می‌کنند می‌خندند این افراد محبوب اند چرا که در کنار قانون گذاشتن و قالب قرار دادن برای رفتار هاشون تبصره‌هایی هم برای موقعیت‌های خاص دارند و از اینها به موقع و به جا استفاده می‌کنند پس داشتن قالب ضروری و مهم است. اما بعضی اوقات میشه از اینها خارج شد. این حرف ما مورد قبلی را نقض نمیکنه صرفاً تبصره ایجاد میکنه یه مثال واستون میزنم با یک جمعی رفتید مسافرت در حین مسافرت از یک فرد ناراحت میشید قالب شما امر می‌کند که شما باید ناراحتی رو تا یک حدی بروز بدید اما تبصره مسافرت به شما پیشنهاد می‌دهد که این ناراحتی رو بروز ندید چرا که در موقعیت سفر هستید و بنابه مصلحت سنجی تبصره مسافرت بهتره یا ناراحتی رو تغییر بدید و کلا حذف کنید یا اینکه بعد از مسافرت اون رو بروز بدید.

این رو مد نظر قرار بدید یک قالب ای را باید در نظر بگیرید ولی خشک هم نباشید. انعطاف پذیر باشید.

اما مطلب نهایی و خیلی مهم و در واقع خلاصه کلام در مورد عزت نفس شما رفتاری رو انجام میدید با انتظار اینکه یک بازخورد قابل پیش بینی را دریافت کنید و کاملاً همون بازخورد رو میگیرید در واقع یک کاری رو انجام میدید و منتظر یک تأثیرید و دقیقاً عین همون تأثیر رو که انتظار دارید رو میگیرید. **گرفتن بازخورد و نتیجه مورد انتظار دقیقاً همان اوج عزت نفس است.** رفتاری که شما انجام می دهید دقیقاً همون چیزی را که انتظار دارید دریافت می کنید. اما اگر شما رفتاری رو انجام میدید و بازخورد پیش بینی شده ای را که در ذهن شما هست رو دریافت نکنید این بدان معنی که شما هنوز در زمینه عزت نفس دچار مشکل هستید و همین نگرستن بازخورد و نتیجه پیش بینی شده باعث میشه که عزت نفس شما کاهش پیدا کنه. پس باید مروری داشته باشیم روی رفتارهایی که انجام میدیم و ان ها را تطبیق بدیم با بازخورد هایی که میگیریم تا بتونیم عزت نفس رو افزایش بدیم باید تحلیل کنیم و ببینیم رفتاری که انجام میدیم چه بازخوردی میگیره آیا درسته یا غلط و اونها رو شکلش بدیم. پس: **نکته اول** رفتارمون رو تحلیل کنیم.

نکته دوم برای تک تک رفتارهامون دلیلی پیدا کنیم

نکته سوم اگر رفتاری رو بی دلیل از روی احساس ما انجام میشه و اون را کاملاً انگیزشی انجامش میدیم باید این رفتار رو حذف کنیم و یک جایگزین منطقی برای اون پیدا کنیم.

نکته چهارم باید با تحلیل کردن رفتارهای خاص خودمون یک قالب خاص واسه خودمون ایجاد کنیم **نکته پنجم** : بعد از ساخت قالب رفتاری موقعیت های خاص رو توی ذهنمون لیست کنیم و تبصره های خاصی برای آنها داشته باشیم تا بتونیم که عزت نفس یا حرمت نفس و یا اعتماد به نفس ارتباطی بالایی داشته باشیم. محبوب بشیم و محبوب بمانیم.

اگر بتونیم این سیر پنجگانه رو طی کنیم میتونیم با محبوبیت بالا رفتار مناسبی داشته باشیم ارتباطات موثر و هدفمندی در زندگی مون برقرار کنیم و موفق باشیم.

قسمت سوم

قسمت قبل در مورد تعاریف عزت نفس و اعتماد به نفس و تفاوت های آنها بود اینکه چطور می توانیم عزت نفس داشته باشیم و برای محبوبیت داشتن باید چه مواردی رو طی کنیم . در این درس می خوام در مورد ارتباطات موثر و چگونگی نفوذ در دیگران مطالبی را با شما دوستان در میان بگذارم .

قصد دارم در مورد شش گام ساده اما اصولی و اساسی صحبت کنم که این شش گام به مدارج ششگانه شناخته می شوند. دلیل این نامگذاری هم این هست که هرکدام از این روشها خودش به تنهایی می تونه عامل نفوذ شما در دیگران بشه. یه تعدادی از اشتباهات ما هستند یه تعداد کارهایی هستند که ما باید انجام بدیم تا ارتباطات موثری داشته باشیم . ما همیشه دنبال این هستیم که با هرکسی در هر موقعیتی بهترین شروع ارتباط رو داشته باشیم و در ادامه بتونیم اون رو طوری ادامه بدیم که ارتباط برای ما یک ارتباط موثر و پر منفعتی باشه و در کل بتونیم یک درخواستی رو در این رابطه ارائه بدیم که این افراد بتونن درخواست مارو اجابت کنند و ما به یک دست آوردی برسیم. اما متأسفانه یک مشکل کوچک وجود داره و آن این است که ماه در اکثر مواقع راه درست برقراری ارتباط با دیگران رو نمی دونیم. نمیدونیم چطور باید با افراد ارتباط بگیریم گاهی اوقات فکر می کنیم همین که بتونیم فصاحت گفتار داشته باشیم و از کلمات و جملات به خوبی استفاده کنیم کافی هست در صورتی که این اصلاً کافی نیست و باید یکسری از اصول رو حتما رعایت کنیم.

هدف ما در این درس رعایت چند نکته کوچک اما بسیار مفید برای برقراری یک ارتباط موثر و هدفمند است طوریکه در کمترین زمان بتونیم یک ارتباط را به بهترین شکل ممکن برقرار کنیم اولین نکته برای به وجود آوردن علاقه و توجه طرف مقابل نسبت به خودمون هست اینکه بتونیم محبت شخص را نسبت به خودمون جذب کنیم یک اشتباه بزرگ و رایج اینجا انجام میشه ما انتظار داریم که افراد به ما محبت کنند در حالی که ما خودمون هیچ حسی نسبت به آنها نداریم ما باید بتونیم به افراد علاقه مند بشیم بعد از اینکه بخواییم دیگران را به خودمان علاقه مند کنیم . ما تا زمانی که راه و روش محبت کردن و علاقه نشان دادن به دیگران را آموزش نینیم نمیتونیم از دیگران هم

انتظار داشته باشیم که به ما علاقه و محبت نشون بدهند. نمیتونم انتظار داشته باشیم قبل از اینکه ما به کسی محبت داشته باشیم اون فرد به ما محبت کنه. ما قبل از اینکه انتظار محبت دیگران نسبت به خودمون داشته باشیم باید دوتا آموزش مهم و کلیدی را در خودمون نهادینه کنیم: اولی ساختن و برقرار کردن یک محبت در قلب و ذهنمون نسبت به طرف مقابل. دومی آمادگی ارائه علاقه و محبت ساخته شده به طرف مقابل است.

یعنی که ما در ابتدا باید در ذهن و قلبون نسبت به طرف مقابل یک محبت و علاقه نشون بدیم و یک علاقه رو ایجاد کنیم و در مرحله دوم بتوانیم این علاقه و محبت رو به طرف مقابل ارائه کنیم به طور خلاصه اگر بخواهیم مورد اول رو مرور کنیم اینکه ما باید ابتدا به افراد علاقه داشته باشیم تا بتوانیم آنها رو نسبت به خودمون علاقه مند کنیم یک اشتباه بزرگ اتفاق می افتد.

هیچ موقع در شروع ارتباط اگر میخواهید محبت کسی رو نسبت به خودتون جلب کنید نباید از موضع قدرت با او صحبت کنید. هیچ موقع نباید با افراد از موضوع برگ برنده داشتن صحبت کنید چرا که این دو تا به راحتی می تونه علاقه و محبت را در شخص مقابل نسبت به ما از بین بیره. این اشتباهی هست که ما با توجه به فرهنگ مون و ساختار فرهنگی که داریم مرتکب می شویم همیشه سعی میکنیم با یک دید از بالا و اعمال نفوذ و نشون دادن قدرت با دیگران برخورد کنیم ارتباط داشته باشیم.

اول باید پیدا کنیم که افراد در چه زمینه فعال هستند ما در اینجا خودمون را حرفه‌ای تر نشون میدیم و شروع میکنیم از این طریق ارتباط گرفتن که این به شدت اشتباه است. موقعی که ما آموزش دیدیم که از جانب قدرت با دیگران ارتباط برقرار نکنیم یک نکته دیگه رو هم باید رعایت کنیم و آن این است که پیدا کردن نقطه ی مطلوب شخص و تمرکز کردن روی ان است. به این معنی که افراد اصولاً یک خصوصیتی دارند که اگر ما اون رو به درستی تشخیص بدهیم و از آن به شکل صحیحی تعریف کنیم باعث خوشحالی اون فرد میشه ساده ترین و در دسترس ترین خصوصیات افراد که میتونیم در افراد پیدا کنیم ظاهر و تیپ افراد هست. یقیناً هر شخصی برای ظاهر خودش وقت گذاشته این وقت را صرف کرده چون انتظار دیده شدن در جمع رو داشته که در مقابل اون از فرد تعریف

بشه چرا ما فرد را به خواسته اش نرسونیم؟ از ظاهر پیچیده تر هم داریم. تشخیص درست خصوصیات روانی روحی و رفتاری مطلوب فرد و اینکه چطوری اونها رو پررنگ کنیم و ازشون تعریف کنیم. به عنوان مثال فردی رو در جمعی می بینید که حالتی متفکرانه به خودش گرفته و خیلی ساکت در جمع نشسته به نظرتون این فرد در خلوت خودش نمیتونست فکر کنه؟ حتما باید بیاد و در جمع این کار را انجام بده؟ یک شخصی یک حالت بسیار خوشحالی رو به خودش گرفته و در جمع داره اون خوشی خودش رو بروز میده بازهم همون سوال به نظرتون فرد در خلوتش نمیتونه خوشحالی خودش رو بروز بده؟ چرا وسط جمع این کارو انجام میده یقیناً انتظار داشته که این حس توسط دیگران دیده بشه و از اون فرد راجع به آن حس سوال بشه. به عنوان مثال وارد بانک می شوید و می بینید فردی که پشت باجه نشسته حالتی بسیار خسته به خود گرفته و اون خستگی رو داره بروز میده بله شخص خسته است! یک چیز کاملاً طبیعی است! اما دلیل نشان دادن این حالت مهمه. چرا با این شدت داره این حالت خودش رو نشون میده؟ این نشانگر چیزی نیست جز جلب توجه و چه بهتر که ما این توجه به شخص هدیه بدیم و نشون بدیم که درک درستی از سختی کار فرد داریم. ما میتونیم به این نشون دادن توجه خودمون یک چاشنی هم اضافه کنیم: بهش بگیم واقعا لطف می کنی که با این خستگی زیاد کار من رو راه انجام میدید! البته یک واقعیت مهم در اینجا وجود داره تعریف ما نباید ظاهری چاپلوسانه داشته باشه. چرا که در این صورت نتیجه معکوسی میگیریم. همیشه باید در نظر داشته باشیم که هر تعریف کردنی یک محدوده ای داره و نباید از این محدوده خارج بشیم نه یک تعریف کامل سر سری نه یک تعریف چاپلوسانه. گفتن یک مثال اینجا خالی از لطف نیست شما به یک سازمان مراجعه میکنید که با شخصی مشخص از قبل قرار دارید اما در زمان مواجهه با این شخص می بینید که عصبانی هست جالب اینکه همه افراد فکر می کنند باید بگذارند زمان بگذرد و فرد آرام بشه و عصبانیتش بخوابه بعد برن با اون فرد ارتباط بگیرن اما اشتباه کار دقیقاً همین جاست شخصی که عصبانی میشه و عصبانیت خودش رو در یک مکان عمومی به همه نشون میده انتظار توصیف جذابیت عصبانیتش توسط اطرافیان رو داره. کسی که عصبانیتش رو نشون میده علاوه بر اینکه نیاز به توصیف جذابیت عصبانیت توسط دیگران رو داره میخواد بدونه که آیا تونسته با

عصبانیتش به حد کافی اثرگذار باشد یا نه. باز هم اینجا میتونید این هدیه را به بهترین شکل به فرد ارائه بدید. با تعریف درستی جذابیت ظاهری عصبانیت شخص و این که عصبانیت این فرد تاثیرگذاری بالایی داره فرد رو خوشحال کنید از اینکه تونسته به خواستش به طور کامل دست پیدا کنه خوشحالش کنیم وقتی که پل ارتباطی را با شخص عصبانی به شکل درست شکل می دهیم در ادامه میتونیم بسیار راحت خواسته هامون را به فرد ارائه بدهیم و نتیجه مطلوب دریافت کنیم.

نکته مهم در اینجا این هست که هر چقدر ذهن افراد حین دریافت خواسته ما باز تر و فعالتر باشه امکان اینکه خواسته ما رو بپذیرند به شکل محسوسی کمتر هست. به عنوان مثال وقتی فردی خوشحال هست و ما یک درخواستی را به او ارائه میدیم به دلیل اینکه توانایی ذهنی تصمیم گیری بیشتری رو داره و احساس قدرت بیشتری می کنه سعی میکنه اعمال قدرتی هرچند کم نشون بده و این برابر است با نرسیدن ما به خواسته های که از شخص داریم. پس زمانی که افراد ناراحت و عصبانی هستند و اون رو بروز می دهند بهترین زمان برای ارائه درخواست می باشد البته که درست درخواست کنیم. نکته بعدی در مورد نفوذ کردن در دیگران **لبخند زدن** است.

نکته ای که مدرسین غیر حرفه ای روی آن تأکید دارند لبخند زدن مداوم هست این که مداوم و از شروع صحبت لبخند بزیم. اما نکته جالب اینکه اگر از شروع صحبت لبخند بزیم در اکثر موارد در افراد ایجاد سد دفاعی میکنه. چون افراد فکر میکنند ما قصد شروع تملقی رو داریم و با لبخند زدن نیتی غیر از اون چیزی که میگییم رو داریم چرا که لبخند از اول رابطه یک حالت دروغین داره. چرا ما تا زمانی که فرد رو نشناختیم باید لبخند بزیم؟ اون فرد به خودش میگه چرا ما وقتی هنوز با هم حرف زدیم و همدیگر را هم نمی شناسیم به چه دلیل اون داره لبخند میزنه؟ اما بهترین نوع لبخند زدن برای نفوذ در دیگران چیه؟

بهترین راه لبخند زدن برای نفوذ در دیگران اینکه در شروع ارتباط یک مقداری تبادل اطلاعات داشته باشیم. حالا الزامی به حرف زدن نیست صرفاً تماس چشمی. این رو برسونیم که ما میخواهیم با فرد ارتباط برقرار کنیم بعد از گذشت چند ثانیه و با یافتن یک نقطه عطف به فرد لبخند بزیم تا بتونیم تاثیرگذاری قوی و هدفمندی از لبخندمون داشته باشیم همیشه باید دلیلی برای لبخند زدن پیدا کنید

بی دلیل لبخند نزنید وقتی که وارد جایی میشیم نیاز نیست از ابتدا لبخند به لب داشته باشیم نیاز نیست که از همان ابتدا و با ارتباط چشمی لبخند به لب داشته باشیم. حتی اگر قرار نباشد تبادل اطلاعاتی داشته باشیم بهتره ابتدا چندانیه از شروع ارتباط بگذره سپس لبخند به لب داشته باشیم تا شخص احساس کنه شروع لبخند ما به دلیل شروع ارتباط ما با اون شخص بوده. یک مسئله دیگه این هستش که ما فرد رو بشناسیم و از قبل با اون ارتباط داشته باشیم دیگه نیازی به رعایت این قواعد نیست اگر دوست صمیمیتون رومیبینید از اول لبخند بزنید! مورد بعدی در مورد مداوم صحبت کردن است. شما یک رابطه را می خواهید شروع کنید از اول شروع میکنید به صحبت کردن مداوم حرف می زنید حرف میزنید و حرف می زنید و آن شخص را چک می کنید که ببینید قانع شده از حرف زدن شما یا نه!! اگر در این حین دیدید که به نتیجه نمی رسید سعی کنید یک تمرین رو انجام بدید: **همون لحظه با دهن بسته از گوش هاتون نفس عمیقی بکشید!** بله با گوش هاتون با دهن بسته نفس عمیق بکشید. ما اکثراً اجازه نمیدیم طرف مقابلمون اظهار فضل کنه احساس می کنیم اگر مداوم در حین برقراری ارتباط صحبت کنیم احتمال اینکه برد داشته باشیم و به نتیجه برسیم بیشتره! احساس می کنیم باید از تمام وقتمون از صحبت کردن استفاده کنیم در صورتی که مسیر دلچسب شدن یک رابطه رو طرف مقابل به ما نشان می دهد ما باید در نقاط عطف صحبت به طرف مقابلمون اجازه صحبت کردن بدهیم و به او گوش کنیم نه این که بشنویم. **گوش کنید.**

در بحث کسب و کار اگر بخواهیم مثالی بزنیم گاهی اوقات فروشنده های حرفه ای این اشتباه را مرتکب میشوند و سعی می کنند در رابطه با مشتری از ابتدا چرب زبونی کنند و مدام برای مشتری صحبت می کند در حالی که واقعاً اثرگذار نیست. فروشنده باید درک کند که فقط با پرسیدن سوال مناسب در موقعیت مناسب میتونه پاسخ و نتیجه درستی رو بگیرد در غیر این صورت دچار مشکل میشه یکسری از فروشنده ها هستند که مداوم اطلاعات می دهند که این اشتباه است. یک مثال کلیشه ای داریم در این باره: ما یک دهان داریم و دو تا گوش. پس باید بیشتر گوش کنیم تا اینکه صحبت کنیم. همیشه با گوش کردن صحیح به طرف مقابل است که میتونیم بفهمیم اون چه خواسته هایی از ما داره و ما متوجه بشیم که باید در مورد چه چیزی صحبت کنیم در غیر اینصورت احتمال

خطا رفتن ما زیاده. شما زمانیکه ندونید کدوم سمت باید برید اشتباه میرید. جهت صحیح را طرف مقابل به شما نشون میده. افراد قبل از اینکه رابطه را شروع کنند یک سری جملات رو در ذهنشون مرور می کنند و با خودشون میگوین وقتی که فردی را دیدیم از این جملات استفاده می کنیم. در صورتی که ممکنه اصلاً مسیر را اشتباه بریم پس به این مسئله حتمن دقت کنید اجازه بدهید طرف مقابل صحبت کنه و مسیر صحیح صحبت رو نشون بده. پس گوش کردن مسئله بسیار مهمی هست و هیچ موقع نباید از اون غافل شوید.

نکته بعدی در مورد احترام قائل شدن برای همه افراد است مشکلی که خیلی از افراد دارند اینکه وقتی که میبینم فردی پست و مقام پایین تری داره یا سن کمتری داره یا کلاً به هر دلیلی می بینند این فرد درجه پایین تری از خود فرد دیگه نیازی به احترام گذاشتن به فرد نیست. فکر می کنند که چون اون فرد پایینتره لایق احترام نیست این افراد وقتی که با اینگونه افراد روبرو می شوند سعی می کنند از جانب قدرت برخورد کنند خوب همون گزینه اول و اشتباه بزرگ.

چطوری میتونیم احترام یک فرد رو نگه نداریم بعد انتظار داشته باشیم که به ما احترام بگذارند؟ یا اینکه وقتی احترام کسی رو نگه نمی داریم انتظار داریم به درخواست ما گوش کنه. گاهی اوقات قبل از اینکه ما بخواهیم ارتباطی رو شکل بدیم اول یک مشکل می سازیم. اون مشکل با بی احترامی کردن به طرف مقابل ایجاد میشه. ما باید اول مشکل رو حل کنیم این رو در خودمون نهادینه کنیم که همه قابل احترام هستند فرقی نمی کند که ما در چه جایگاهی باشیم یا این افراد در چه جایگاهی باشند چه بسا اون فرد نقطه کلیدی ما باشه و راه حل مشکل ما در دست اون فرد باشه و ما با بی احترامی کردن به او این موقعیت مهم را از دست میدیم حتی اگر سن و تجربه شخص از ما پایین تر هست باز هم قابل احترام هست. مگر اینکه خود فرد عملی را انجام بده که خلافش ثابت بشه و خودش با عملش نشون بده که احترام من رو حفظ نکنید در غیر این صورت ما ملزم به رعایت حفظ و احترام طرف مقابلمون هستیم یک نکته مهم همین جا هست عقیده بالا و پایین نداریم عقیده پست و برتر نداریم همه چیز کاملاً نسبی هست دلیلی وجود نداره وقتی ما یک چیزی رو پایین و

پست میدونیم در نظر طرف مقابل هم به همین شکل باشه حتما احترام طرف مقابلتون رو در شروع یک ارتباط حفظ کنید.

نکته آخر در مورد ادبیات گفتاری ما است. در موقع صحبت کردن نباید از ادبیات عامیانه به طور مدام استفاده کنیم نه این که از ادبیات سنگین و ثقیل! بلکه باید یک ترکیبی از این دو تا داشته باشیم چرا؟ خیلی ساده است اینکه ما نباید بگذاریم با نوع صحبت کردن طرز فکرمون رو به راحتی در اختیار طرف مقابل قرار بدیم. باید بتونیم در صورت نیاز کلام مون رو تغییر بدیم باید در ابتدا در مورد بحث مطلب به اندازه کافی داشته باشیم در گام بعدی آنها را با ادبیات مناسب و مرکب ارائه بدیم به طوری که طرف مقابل احساس کند ما در مورد این موضوع قابل اعتماد هستیم و مهره سنگینی محسوب میشیم اگر این اتفاق نیفته اون شخص برای نظر ما ارزش قائل نمیشه این نکته یکم خلافه نکته قبلیه ما گفتیم تحت هر شرایطی باید به افراد احترام بگذاریم اما طرف مقابل الزامی به احترام گذاشتن به ما نداره باید ابتدا به ذهنش برسه که ما محترم و قابل اعتماد هستیم بعد راضی میشه برای ما کاری رو انجام بده. پس باید این را در نظر بگیرید که در رفتار و ادبیات مون از یک ادبیات نسبتاً پیچیده ای بهره بگیریم نه خیلی ساده و نه خیلی سنگین ترکیبی از هر دوی آنها در واقع فرمول مغزی ما و طرح و ایده ما نباید برای طرف مقابل در یک خط بروز کند نباید فرد از همان ابتدا بفهمه که درخواست ما چه جوریه. چند تا نکته برای داشتن یک ادبیات خوب باید رعایت بشه در ادبیات خودتون از عبارات و جملات کلیشه‌ای خودداری کنید به عنوان مثال لطیفه و لفظی که همه در سطح جامعه دارند از آن استفاده می کند شما در ارتباط بهره نگیرید باید یک مقداری خلاقانه و پیچیده صحبت کنید این پیچیدگی نباید تا حدی باشد تا انتقال مفاهیم رو دچار مشکل کنه صرفاً طرز فکرتون روی یک خط نیاد. نشون ندید که یک آدم خیلی عامه ای هستید بهتره برای خودمون یکسری تکیه کلام ها و عبارات خاصی رو انتخاب کنیم که موقع صحبت کردنمون از انها استفاده کنیم. توجه کرده اید که یکسری افراد تکه کلام هایی دارند که خیلی جذاب به نظر میان. باید یک مقداری از این هم رنگ جماعت بودن در کلام پرهیز کنیم و ادبیاتتون باید تا حدی خلاقانه و پیچیده باشه.

پس مروری داشته باشیم که این موارد شش گانه چه بودند

مورد اول برای ایجاد علاقه در اشخاص باید ابتدا خودمون به آنها علاقه مند بشیم.

مورد دوم باید خصوصیات و ویژگی های خاص افراد رو در آنها پیدا کنیم و به شکل درستی از آنها استفاده کنیم.

نکته سوم درست و به موقع لبخند زدن یک هنر است نباید در شروع ارتباط لبخند بزنییم (اینجا یک نکته هم باید در مورد پایان گفتگو رعایت کنیم در پایان گفت و گو نیز نباید از لبخند استفاده کنیم حتما یک مورد یا یک سوژه برای لبخند انتخاب کنید بعد لبخند بزنیید و خداحافظی کنید از جملات و عبارات کلیشه ای هم موقع خداحافظی کردند استفاده نکنید).

نکته چهارم مداوم صحبت کردن نتیجه مطلوبی نداره و باید به حرف های طرف مقابل گوش بدهیم تا مسیر صحیح گفت و گو رو پیدا کنیم.

نکته پنجم همه قابل احترام هستند. هیچ تفاوتی نمی کند که یک فرد در چه جایگاهی قرار دارد. به همه باید احترام بگذاریم چرا که بعضی اوقات یک فرد در یک جایگاه پایین ممکنه برگ برنده ما و حلال مشکلات ما باشه و شاید هم فرد در سطح پایین کاری را انجام بده که یک فرد در سطح بالاتر نمیتونه برای ما انجام بده .

نکته ششم ادبیات گفتاری ما باید ترکیبی از ادبیات ساده پیچیده نشانه های خلاقیت و موقعیت شناسی باشه.

قسمت چهارم

درس قبلی در مورد مراحل ششگانه نفوذ در دیگران بود اینکه چطور بتونید با افراد آشنا بشید شش اشتباه شش باید، شش کاری که باید انجام بدیم تا به راحتی با دیگران ارتباط برقرار کنیم. این درس راجع به درخواست کردن است اینکه ما چطور میتونیم از دیگران درخواست داشته باشیم و بتونیم با توجه به اون درخواست از دیگران امتیازاتی رو بگیریم و یا کمکی رو طلب . یک نکته رو که حتما میدونید این که درخواست کردن سخته دلیلش هم اینه که ما شیوه صحیح درخواست کردن رو نمیدونیم مداوم ترس از شکست داریم اینکه درخواست کنیم و درخواست ما اجابت نشه. اینکه

درخواست کنیم و مشکلات زیادی برای ما پیش بیاد و یا اینکه اعتبار ما پایین بیاد تنها چیزی هم که باعث میشه ما نتونیم درخواست کنیم اینه که شیوه صحیح درخواست کردن رو نمیدونیم.

توی این درس میخوام به شما نشون بدم شیوه صحیح درخواست کردن به چه شکلی است و چه طور می تونید با یک شیوه صحیح و با یک اصول درست از افراد درخواست کنید و آنها درخواست شما را اجابت کنند. بدون مشکل یک سری امتیازات و کمک‌هایی را از افراد بگیرید.

اول از همه باید بدونید افراد از چه طریقی قانع میشوند که درخواست شما رو اجابت کنند. اما زمانی که ندونید افراد از چه طریقی قانع می‌شوند هیچ وقت نمیتونید درخواست درستی را از آنها داشته باشید. اگر توجه کرده باشید اکثر درخواست‌هایی که انجام میدید با شکست مواجه میشه و افراد نمی پذیرند چرا که شما نمیدونید افراد با چه اصول و قواعدی قانع میشوند که بتونید از این طریق از آنها درخواست کنید. صرفاً شما آن چیزی که در ذهنتون میگذره به افراد ارائه میدید که در اینجا احتمال شکست زیاده.

در ابتدای بحث اجازه بدید مطلبی را به شما بگم افراد دو تا حس براشون پیش میاد وقتی که شما ازشون درخواستی رو دارید:

حس اول قانع شدن و دوم پذیرفتن .

قانع شدن به این معناست که قانع می شوند تا به شما کمک کنند ولی این الزامی به کمک کردن شما ایجاد نمیکند پذیرفتن: اینکه بپذیرند به شما کمک کنند که این پذیرفتن باعث میشه که این عمل رو انجام بدهند. افراد از سه طریق قانع می شوند و می پذیرند:

اولین چیزی که باعث میشه افراد قانع بشوند منطق است. افراد از طریق منطق قانع میشوند جالبه که بدونید اگر شما از طریق منطق با افراد صحبت کنید ۷۰ درصد آنها قانع میشوند همانطور که گفتیم قانع شدن دلیلی برای انجام یک کار نیست اونها باید بپذیرند. افرادی که از طریق منطق قانع میشوند تنها ۱۰ درصد از آنها می‌پذیرند که این کارو انجام بدهند. زمانی که شما از طریق منطق با افراد صحبت می کنید داخل ذهنشون یکسری تراکنش‌هایی انجام میشه که شاید به این نظر برسند که باید یک کاری رو انجام بدهند اما با توجه به شرایط اون چیز رو نمی پذیرند و کاری را انجام نمی

دهند. تا حالا توجه کردید گاهی اوقات کلام کاملاً منطقی رو ارائه میدید ولی طرف مقابل شما عصبی میشه و پرخاش میکنه و شروع میکنه از یک سری اصولی صحبت کردن که در قاعده منطقی نمی گنجدو شما میگید چه فرد بی منطقی هست در صورتی که همه افراد منطقی رو دارند با منطقی قانع میشوند اما نمی پذیرند.

گزینه بعدی که باعث میشه افراد قانع بشن و بپذیرند احساسات است. افراد از طریق احساسات ۹۰ درصدشون قانع میشن که یک کاری را انجام بدهند. جالبه که بدونید ۹۰ درصد این افراد هم می پذیرند که یک کاری رو انجام بدهند. پس احتمال اینکه درخواست شما از طریق احساسات پذیرفته بشه به شدت بالاست.

گزینه بعدی اعتبار منبع است اینکه شما بگید یک شخص معتبر این کار رو انجام داده یا پذیرفته که این کار را برای شما انجام بده افراد از این طریق ۵۰٪ قانع میشوند و جالبه که بدونید ۵۰ درصد این افراد می پذیرند که این کار را برای شما انجام بدهند.

در کل به این نتیجه می رسیم که درخواست کردن از طریق احساسات باعث میشه که شما سریعتر به نتیجه برسید منطقی هم بد نیست اما صرفاً افراد فقط قانع می شوند و احتمال اینکه اینکار را بپذیرند به شدت پایین هست.

فهمیدید که چطور میتونید از طریق احساسات بر روی افراد تسلط داشته باشید و از آنها درخواست کنید. حالا ببینیم شیوه دقیق درخواست کردن و نحوه بیان درخواست به چه شکل است.

یک اشتباه بزرگی که اکثر افراد مرتکب می شوند این هست که درخواستشون رو فقط صرفاً به نفع خودشون بیان می کنند و اینکه انجام دادن این درخواست چه تاثیری بر طرف مقابل میزاره رو بیان نمی کنند. یک مثال ساده براتون میزنم این رو در نظر بگیرید شما یک فردی هستید که سرمایه گذاری انجام میدید روی کارهای مختلف شخصی پیش شما میاد و درخواست سرمایه گذاری دارد و در خواست خودش رو اینگونه ارائه میده: میشه به من پول بدید که ثروتمند بشم؟ طریقه برخورد شما چی هست؟ رد میکنید این پیشنهاد رو. چرا که شخص فقط داره از جانب خودش صحبت میکنه. درخواستی را که ارائه میده فقط سود خودش رو در نظر گرفته. موقع درخواست کردن باید این رو رعایت کنید دقیقاً

بگید که چه فایده ای برای طرف مقابل دارد البته فقط فایده ی مادی نه اینکه چه قلیان احساسی برای طرف مقابل ایجاد میکنه چه اعتباراتی ایجاد میکنه و شما چه کارهایی بعد میتونید برای او انجام بدید. همه افراد این اشتباه را مرتکب می شوند میرن توی یک سازمان تا یک کاری براشون انجام بشه موقعی که درون صف ایستادن و مسئول مورد نظرشون رو میبینند میگن میشه کار من رو سریعتر انجام بدید من وقتم خیلی کمه عجله دارم! ما همیشه درخواست هامون رو به نفع خودمون بیان می کنیم در صورتی که باید یک نفعی هم برای طرف مقابل قائل بشیم و اینکه یک طرفه این درخواست رو ارائه ندیم که به احتمال زیاد اجابت نخواهد شد.

اشتباه بعدی که در درخواست کردن انجام میشه این است که افراد زمانی که می خواهند درخواستی رو ارائه کنند خیلی زیاد پیش درآمد ایجاد می کنند شروع میکنند مقدمه چینی خیلی زیاد کردن. یک ضرب المثل جالب داریم میگن سلام گرگ بی طمع نیست چرا که شما وقتی میخوای درخواستی رو ارائه بدید و شروع می کنید مقدمه چینی کردن یادآوری خاطرات و و.. ودر آخر درخواستتون رو ارائه میدید. جالبه که بدونید وقتی شما یک اعتبار سازی را انجام میده و بعد درخواست تان را ارائه میده طرف مقابل حس بدی بهش دست میده و احساس می کنه که تا قبل از اون شما داشتید سرش کلاه میزاشتید. شما داشتید یک اعتبار سازی می کردید تا یک درخواستی رو ارائه بدید در واقع یک چاپلوسی بدی رو انجام می دادید. بنابر این درخواست شما رو نمی پذیرند. یک اتفاق جالب و در عین حال بد دیگه هم اتفاق می افته گاهی اوقات شما اعتبار سازی رو انجام میدید خاطراتتون رو مرور می کنید یک مقدار مقدمه چینی می کنید و می بینید که صمیمیتتون بیش از حد زیاد شد و دیگه روتون همیشه درخواست کنید و اینجا دچار مشکل میشید تا حالا خیلی شنیدید یک فردی در حال درخواست کردن از دیگری باشه بعد اون طرف برمیگرده میگه من خیلی صحبت کردیم دیگه روم نشد ازش درخواست کنم اصلاً بحث به سمت این رفت که من بخوام درخواست کنم. جالبه که بدونید شما در این حالت ابتدا باید درخواستتون رو ارائه بدید و بعد شروع کنید به اعتبار سازی کردن. در ابتدای قضیه باید شوک رو وارد کنید و بعد شخص رو آرام کنید. حالا نه اینکه صرفاً در ابتدای قضیه اینجور برخورد کنید: سلام من این کمک رو ازت می خوام نه!!! بگید برای چه کاری تماس

گرفتید بگید برای چه کاری رسیدید پیش اون شخص و بعد شروع کنید به اعتبار سازی کردن. اعتبار سازی کنید و در نهایت دوباره جمع بندی کنید و بگید که چه درخواستی رو داشتید. این دو نکته را مد نظر قرار دهید که اگر این دو اشتباه را در هنگام درخواست کردن انجام بدید شما رو به شدت دچار مشکل خواهد کرد.

یک نکته دیگه در درخواست کردن است و این هست که دقیقاً به شخص بگید که چطور و چه زمانی جبران خواهید کرد. این واسه افراد خیلی مهمه. یک نکته کلیدی بهتون بگم افرادی که به شما کمک می کنند و اصلاً اجازه نمی دهند که شما تشکر کنید دائماً شما را درون تعارفات قرار می دهند بدونید که به شدت دنبال جبران کردن هستند! اینکه شما جبرانی رو انجام بدید مثلاً شما درخواستی رو از فردی میکنید و او قبول میکنه و وقتی که میخواهید از او تشکر کنید با شما برخورد میکنه و میگه اصلاً حرفشو نزن اصلاً نیازی به تشکر نیست و غیره شما باید مطمئن باشید که اون فرد حتماً به دنبال جبران کردن است و می بینید که چند وقت دیگه به شدت چهره خودش رو عوض میکنه. پس بنابراین چه به افراد عادی برخورد کردید و چه به این گونه افراد توجه داشته باشید که حتماً باید به آنها بگید که چه زمانی و چگونه جبران خواهید کرد. لازم نیست کاملاً شفاف ارائه بدید صرفاً وقتی افراد بدونن که یک زمانی این لطفشان جبران خواهد شد تسریع بسیار زیادی در کمک به شما خواهد کرد. هیچ موقع از الفاظ کلیشه‌ای استفاده نکنید مثلاً انشالله در شادی هاتون جبران می کنم این لطف شما حتماً جبران میشه! شیرینی شما محفوظه! این الفاظ، الفاظ کلیشه‌ای هستند که کاملاً بار چاپلوسانه و منفی دارند. سعی کنید که دیالوگ مخصوص آن شخص رو ایجاد کنید. اگر واقعا توان جبران کردن دارید این رو ارائه بدید. اینطوری خیال شخص راحت میشه و راحت تر به شما کمک می کند.

یک مورد خیلی مهم: این رو تو ذهنتون درون پرائنتر بذارید:

هیچ موقع از جانب ضعف از کسی درخواست کمک نکنید .

تکرار می کنم هیچ موقع از جانب ضعف از کسی درخواست کمک نکنید چرا که احتمال اینکه درخواست شما رو اجابت کنه به شدت پایین میاد و از طرف دیگر اگر درخواست شما رو اجابت نکرد

دفعه بعد حتی اگر شما در حالت خوبی هم باشید و کوچکترین کمکی رو احتیاج داشته باشید اون شخص باز هم درخواست شما را اجابت نمی کند. مطلب قبلی رو یک بار در ذهنتون مرور کنید. دقیقاً باید بگید که چه موقع جبران می کنیم. باید به شخص این رو برسونید که این جبران وجود دارد. خوب شما وقتی که از جانب ضعف درخواستی را ارائه میدید به شخص این پیام رو میرسونید که احتمال جبران به شدت پایین است. شما میرید سرمایه شروع کاری رو از شخصی دریافت کنید از شما کمک بگیرید اگر از جانب ضعف و بدبختی با اون شخص برخورد کنید متوجه خواهد شد که شما قادر نخواهید بود تا اون پولی را که دریافت کردید برگردونید بنابر این درخواست شما رو اجابت نمی کند.

این موارد مالی هست در موارد عاطفی هم این اتفاق می افته شما درخواست دارید که یک رابطه عاطفی به حالت عادی برگرده اگر از جانب ضعف این درخواست رو داشته باشید اون اتفاق نمی افته چرا که اون شخص احساس میکنه داره یک نیاز شما رو برطرف میکنه و احتمال اینکه جبران بشه و یک مورد خاص از طرف شما دریافت کنه و حس برابری رو بگیره امکان پذیر نیست. همیشه از جانب قدرت شروع کنید به درخواست کردن پر انرژی باشید مثبت درخواست کنید قول جبران رو بدید اینکه میگم از جانب قدرت نه این که به صورت دستوری درخواست کنید نه کاملاً پر انرژی و کاملاً امیدوار از دیگران درخواست کنید مطمئن باشید که افراد درخواست شما رو می پذیرند
مرور کلی داشته باشیم:

افراد از سه طریق قانع می شوند و می پذیرند:

اولی منطق هست: ۷۰ درصد افراد از طریق منطق قانع میشن اما ۱۰ درصد از افراد اون درخواست رو می پذیرند

دومین مورد احساسات است: ۹۰ درصد افراد با درخواست ما از طریق احساسات قانع میشوند و ۹۰ درصد این افراد درخواست ما رو می پذیرند.

مورد سوم اعتبار منبع است: ۵۰ درصد افراد از طریق اعتمادسازی و اینکه مثلاً یک شخص معتبر این کار را انجام داده با درخواست ما قانع میشن و ۵۰ درصد از این افراد در خواست ما رو می پذیرد تا انجام بدهند.

پس از طریق احساسات عمل کردن به شدت کمک میکند تا به خواسته مون برسیم.

راجع به شیوه های درخواست کردن:

۱- درخواستتون رو صرفاً به نفع خودتون نگید طوری ارائه بدید که انگار شخص هم داره با شما همکاری میکنه شخص با شما شریک است اینکه کمک طرف مقابل چه نیاز یا مشکلی را از شما برطرف میکند و چه نفعی به شما می رسونه اصلاً براش مهم نیست

۲- اول مقدمه چینی نکنیم بعد درخواست رو ارائه بدید اول بگید درخواستتون چی هست و سپس اعتبارسازی و مقدمه چینی کنید اینجا دو تا مشکل ایجاد میشه یک: اگر ابتدا مقدمه سازی کنید و بعد درخواستتون رو ارائه بدید شخص حس بدی میگیره و احساس میکنه در یک روند چاپلوسانه قرار گرفته دو: اگر اول مقدمه چینی کنیم و بعد درخواستمون را ارائه بدیم گاهی اوقات این مقدمه چینی ما اونقدر طول میکشه که دیگه رومون نمیشه درخواست خودمون رو به طرف مقابل ارائه بدیم

۳- این که به طرف مقابل بگیم کی و چگونه این کمکش را جبران کنیم نیاز نیست دقیقاً زمان و مکان را مشخص کنید صرفاً اینکه شخص در ذهنش بدون که کمکی که میکنه جبران خواهد شد کافی است.

۴- همیشه از جانب قدرت و پر انرژی درخواست کنید نه از جانب ضعف. اشکالی که به همه گرفته میشه همین هست زمانی که می خواهند یک درخواستی را ارائه بدن از جانب عجز و ناتوانی اون رو ارائه می دهند و شخص اصلاً امیدی به جبران درخواست کننده پیدا نمیکنه بنابراین درخواست شما را اجابت نخواهند کرد.

قسمت پنجم

درس قبلی در مورد شیوه های صحیح درخواست بود در این درس می خواهیم فرآیندهای تصمیم گیری رو مورد بررسی قرار بدیم.

موقعی که شما درخواستی رو از یک شخصی دارید یک تراکنش خاص داخل ذهن اون شخص ایجاد میشه و نتیجه ی اون تراکنش این هست که یا درخواست ما رو قبول کنه یا نه. اکثراً ما این تراکنش رو نمیدونیم که چی هست و درخواستمون رو به شکل اشتباه بیان می کنیم و باعث میشیم که این تراکنش یک تراکنش پیچیده بشه و درخواست ما رو قبول نکنند در این درس می خوام بهتون بگم که وقتی ازما درخواستی میشه دقیقاً در ذهنمون چه تراکنش های ایجاد میشه.

با خواندن این درس دیگه از حالت آزمون و خطا خارج می شوید این رو متوجه میشید که دیگه با چه اصولی باید درخواستتون رو ارائه بدید که یک تراکنش ساده ایجاد بشه و اون درخواست شما اجابت بشه.

دو واحد تصمیم گیری اصلی در مغز ما وجود داره اولی آمیگدال است آمیگدال یک بخشی از مغز ماست که تمامی تجربیات و اتفاقات زندگی ما رو از بدو تولد تا الان داخل خودش ضبط میکند هر آنچه که میبینیم میشنویم و حس میکنیم همه اتفاقات. جالبه که بدونید شما یک متنی رو که می خونید یا یک مطلبی را که می شنوید برای همان بار اول داخل آمیگدال مغز شما ضبط میشه و ما به این مطالب دسترسی نداریم تمامی اتفاقات داخل آمیگدال ضبط میشه.

آمیگدال مجموعه ای از تجربیات ما است همین الان که دارید این مطلب رو میخونید ناخودآگاه کلمات عجیبی رو میبینید این دقیقاً واحد تصمیم گیری آمیگدال است و از بدو تولد وقتی که صدای عجیبی رو میشنوه باعث میشه که سر شما به عقب برگرده و پیگیری کنیم که این صدا از کجاست. دومین واحد تصمیم گیری درون مغز ما نئوکورتکس است نئوکورتکس واحد محاسبات مغز است عمدتاً چیزی رو داخل خودش نگه نمیداره در لحظه محاسبه میکنه و تصمیم گیری را انجام میده . نئوکورتکس شبیه ماشین حساب. ماشین حساب رو وقتی شما خاموش و روشن کنید تمام اطلاعات اون پاک میشه نئوکورتکس سعی می کنه تمام اطلاعات رو در یک لحظه کنار هم قرار بده بهترین

نتیجه رو استخراج کنه و به ما تحویل بده. هرگونه عدد و رقم سبک و سنگین حساب و کتاب هر آنچه که به این مطالب مربوط باشه کار نئوکورتکس است هر مطلب جدیدی که ارائه میشه و ما نسبت به اون شناخت و تجربه ای نداریم نئوکورتکس شروع میکنه به تصمیم گیری کردن راجع به این مطلب. هر دوی آنها واحدهای تصمیم گیری مغز ما هستند اما اولی از خاطرات و تجربیات ما بهره میگیره و دومی بررسی‌هایی رو انجام میده نکته اصلی اینجاست تصمیم‌گیری کردن با نئوکورتکس ۵۰۰ برابر سخت تر از تصمیم‌گیری با آمیگدال است. حالا ۵۰۰ یک عدد وهم آور و ترسناک است. شما این را در نظر بگیرید صرفاً ۱۰ درصد سخت تر باشه خوب نتیجه؟ افراد تصمیم‌گیری با نئوکورتکس رو به تعویق می اندازند چرا که اگر چیزی وارد نئوکورتکس آنها بشه و آن‌ها مجبور باشند سریع تصمیم بگیرند چون سخت تره اون رو به تعویق می اندازند. بنابر این وقتی شما درخواستی رو ارائه میدید و ان درخواست وارد آمیگدال بشه سریع به شما جواب داده خواهد شد و به نتیجه می رسید اما اگر وارد نئوکورتکس شخص بشه چون تصمیم‌گیری کردن با اون سخت تره این تصمیم‌گیری به تعویق می افته و امکان داره که شما نه بشنوید و یا یک عبارت معروف ما ایرانی‌ها... حالا بینیم چی میشه! حالا سوال اینجاست که بینیم چگونه افراد با نئوکورتکس تصمیم میگیرند؟ در قسمت قبلی به شما گفتم که ۳ عامل وجود داره که باعث میشه افراد قانع شوند و یا اینکه می‌پذیرند کاری رو انجام بدهند. اولی منطق بود دومی احساسات و سوم اعتبار منبع .

هر موقع شما از طریق منطق وارد عمل بشید نئوکورتکس رو درگیر می کنید. بینید فرایند فکری و تصمیم‌گیری این طور است:

شما یک درخواستی رو ارائه میدید اول آمیگدال شروع میکنه به بررسی کردن اگر در مجموعه تجربیات شخص و احساسات شخص باشه تصمیم‌گیری سریع اتفاق میوفته و نتیجه به شما انتقال پیدا میکنه. اما اگر در حیطه تجربیات شخص قرار نداشته باشه و احتیاج به این داشته باشه که سبک و سنگین کنه و یک برنامه ریزی رو انجام بده و یک حساب کتاب منظم و منسجمی داشته باشه این تصمیم‌گیری رو به تعویق میندازه. با توجه به این تعاریف اگر شما عدد و رقم رو در درخواستتون دخیل کنید

شخص شروع میکند با نئوکورتکس تصمیم گرفتن. اگر شما باعث بشید که شخص در پروسه حساب و کتاب قرار بگیرد باز هم با نئوکورتکس تصمیم میگیرد.

یک نکته رو بهتون بگم اگر شما می خواهید درخواستی رو ارائه بدید به عنوان مثال همون مثالی که در قسمت های قبلی ارائه دادم سرمایه شروع کاری رو از کسی طلب کنید و از او درخواست کمک بخواهید اگر شروع کنید درصد بندی کردن و زمان بندی کردن شخص شروع میکند با نئوکورتکس تصمیم گرفتن و شما به نتیجه نمی رسید اما اگر آن اعداد و ارقام رو تبدیل کنید به یک سری فاکتورهای ملموس و محسوس شخص سریعتر تصمیم میگیرد بیاید یک تمرین را باهم انجام بدیم این اعدادی رو که میگم بدون اینکه بنویسید در ذهنتون با هم ضرب کنید:

هفت میلیارد و دویست و پنجاه و سه میلیون و پانصد و پنجاه و شش هزار و دویست و سی و نه ضربدر سی و دو میلیارد و هفتصد و بیست و سه میلیون و چهارصد و سی و سه هزار و صد و بیست و دو همون عدد اول هم خاطر مومن نموند!! من خودم هم این عدد رو دارم میگم این اعداد رو نمیتونم تکرار کنم چه برسه به محاسبه!!

چرا که ما تلاش نمی کنیم که این اعداد رو در ذهنمون نگه داریم یک مثال دیگه میزنم تا واحد تصمیم گیری نئوکورتکس را بهتر بشناسید توجه کردید وقتی که شما دارید یک متن انگلیسی رو میخونید موقعی که به اعداد می رسید اعداد را به فارسی میخونید چرا اون عدد فارسی و بقیه انگلیسی هست؟ دلیل این هست که هر آنچه که عدد و رقم و حساب و کتاب باشه نئوکورتکس سخت میدونه اون رو. کافیه شما یک متن راجع به علوم فیزیکی بخونید راجع به نجوم کل متن اگر جذاب و جالب باشه و به یک بخشی برسید که راجع به موضوعی باشه که یک ستاره چند میلیون سال نوری با ما فاصله داره و این عدد رو نوشته باشه ذهن شما تصمیم میگیره که عدد رو نخونه صرفاً بزرگی اعداد رو میبینه و احساس می کند که فاصله بسیار زیاد هست! در تصمیم گیری هم دقیقاً همین طور هست اگر شما تصمیم گیری را پیچیده کنید و یک درخواست را پیچیده ارائه بدید افراد اون رو نمی پذیرند و قبول نمی کنند.

من یک بار رفته جایی واسه قرارداد بستن قرار بود شراکتی را انجام بدیم یه نفر دیگه هم اومده بود که از این موقعیت بهره بگیرد در واقع ما رقیب بودیم . در روند مذاکره اون طرف شروع کرد به حساب کتاب کردن که اگر با او وارد مذاکره بشند یکسری اتفاقات بیفته که این درصد در این زمان به آنها خواهد رسید در ماه اول این درصد در ماه دوم این مقدار در ماه سوم آن درصد و در طی شش کل سرمایه گذاری و هزینه ای که کردید برمیگرده و... نتیجه این شد که بهش گفتن باید تصمیم گیری کنیم و در جلسه مطرح کنیم.

نوبت من شد من خیلی ساده گفتم پنجاه پنجاه. گفتن: از کی باید شروع کنیم! دلیل اینکه کلام من را پذیرفت این بود که فرمول بسیار ساده رو گفتیم و تراکنش ذهنی شخص را پیچیده نکردم ولی اون رقیب من داشت این کارو انجام می داد گاهی اوقات ما فکر می کنیم اگر یک حساب و کتاب کاملاً دقیقی رو انجام بدیم افراد جذب ما میشن در صورتی که اینطور نیست همه افراد از حساب و کتاب منطقی و اعداد و ارقام فراری هستند. یک مثال دیگه میزنم دلیل این که مثالهای زیادی میزنم این هستش که می خوام کاملاً براتون ملموس بشه چطوری باید به شکل صحیح درخواست انجام بدید .

اگر شما وارد فروشگاههای بشید مثلاً لباس فروشی و همان موقع یک لباس رو انتخاب کنید و بخرید این یعنی اینکه آمیگدالی تصمیم گرفته اید به وجد اومدید احساساتتون ترغیب شده و به این نتیجه رسیدید که همون لحظه باید این جنس رو بخرید زمانی که میگوید: من یک دور بزنم و دوباره برمیگردم یا اینکه من مغازه های دیگر را بینم اگر جنس بهتری گیر نیاردم برمیگردم. این نشان دهنده این است که فروشنده نئوکورتکسی با شما برخورد کرده نه آمیگدالی . فروشنده های خوب مذاکره کننده های خوب در خواست کننده های خوب افرادی هستند که آمیگدال مخاطب رو به چالش می کشند نئوکورتکس آنها رو .

یک مثال در زمینه فروش داریم:

اولین کسی که قیمت یک خدمتی رو برای اولین بار ارائه بده بازنده است. دلیلش این است که آمیگدال مشتری ما تصمیم میگیره که این جنس چه قیمتی دارد. حالا اگر قیمت که ما میگییم بالا تر

باشه یا پایین تر باشه نئوکورتکس فعال میشه و میخواد دلیل این تفاوت قیمت رو بدونه. بنابراین این شخص خرید نمیکنه. ما در خدماتی که قیمت مشخصی ندارند باید اجازه بدیم که مشتری قیمت اولی رو ارائه بده.

با توجه به مثال هایی که به شما گفتم و بخش هایی که به شما معرفی کردم شیوه درخواست کردن خودتون رو بچینید. سعی کنید شخص آمیگدالی تصمیم بگیره ناگهان به وجد بیاد و بخواد به شما کمک کنه و بخواد که درخواست شما را اجابت کند نه اینکه بخواد سبک سنگین کنه و چالش عجیب ذهنی را تجربه کنه و تصمیم گیری خودشو به تعویق بیندازد. یک جمع بندی انجام بدیم:

موقع درخواست کردن تراکنش ساده‌ای واسه افراد ایجاد کنیم تا با آمیگدال خود تصمیم بگیرند نه واحد نئوکورتکس.

آمیگدال: جمع خاطرات ما از بدو تولد است. که درون خودش ضبط کرده.

نئوکورتکس: واحد محاسبات مغز که چیزی رو نگه نمیداره.

فکر کردن با نئوکورتکس پانصد برابر سخت تر از آمیگدال است.

پایان

با تشکر از شما بابت مطالعه این کتاب

برای دانلود مطالب رایگان بیشتر به سایت ما مراجعه نمایید:

کسب مهارت دات کام

WWW.KasbeMaharat.Com