

پنج دقیقه بامدیگران

اگر پنج دقیقه به من فرصت دهند تا برای جمع مدیران مدارس کشور سخن بگویم این چنین خواهم گفت:

برای رسیدن به قله باید از قدرت جذبیه برخوردار بود. جذبه همه چیز است و هیچ چیز نیست. تلاش و پشتکار، ظاهر، نحوه راه رفتن، تناسب اندام، صدا و آرامش در رفتار و حرکات، خوش قیافه یا زیبا بودن اصلاً لازم نیست. تنها چیزی که نیاز دارید جذبیه است (سارا برنارد).

۸۵ درصد از موفقیت‌ها در تجربه و زندگی شخصی به توانایی در برقراری ارتباط مؤثر با دیگران بستگی دارد. هوش اجتماعی یا توانایی در برقراری روابط متقابل، مذاکره و متقاعد کردن دیگران، پرفایده‌ترین و بهترین شکل از هوش است که می‌توانید داشته باشید و این نوع هوش می‌تواند افزایش یابد.

شما می‌توانید تنها با تمرین بعضی از روش‌ها و تکنیک‌های برقراری ارتباط، که امروزه بانفوذترین و تأثیرگذارترین افراد دنیا به کار می‌برند، بیاموزید که خونگرم، صمیمی، دوست‌داشتنی و باجذبه باشید.

و حال راهکارهایی برای جذب دیگران:

● **پذیرش:** بزرگ‌ترین هدیه‌ای که می‌توانید به دانش‌آموزان و معلمان بدهید «نگرش مثبت» است؛ اینکه از آن‌ها عیب‌جویی نمی‌کنید و کارهای مثبت‌شان را بزرگ شمرده و برخی از اشتباهات آنان را نادیده می‌گیرید. این نقطه شروع جذاب بودن است. لبخند بزنید. وقتی به افرادی که شما را نگاه می‌کنند لبخند بزنید، اعتمادبه‌نفس آن‌ها خودبه‌خود افزایش می‌یابد. احساس می‌کنند افراد مهم و ارزشمندی هستند و شخصی را که این احساس را به آن‌ها القا می‌کند دوست دارند.

● **تقدیر:** تقدیر از دیگران اعتمادبه‌نفس آن‌ها را افزایش می‌دهد و در این حالت بازدهی دو برابر می‌شود؛ هرگاه به فردی لبخند می‌زنید یا از او تقدیر می‌کنید، نه تنها اعتمادبه‌نفسش بالا می‌رود بلکه این کار باعث می‌شود شما خودتان را هم بیشتر دوست داشته باشید. هرچه خود را بیشتر دوست داشته باشید، دیگران را بیشتر دوست خواهید داشت.

● **تأیید:** گفته می‌شود که «بچه‌ها برای آن گریه می‌کنند و مردها برای آن می‌میرند». همه انسان‌ها در طول زندگی نیازی شدید و ناخودآگاه به تأیید رفتارها

و موفقیت‌هایشان دارند. تأیید باید مداوم باشد. شاید بهترین تعریف برای تأیید «ستایش» باشد. ستایش دیگران اعتمادبه‌نفسشان را بالا می‌برد و باعث می‌شود که آن‌ها شما را فرد جذابی قلمداد کنند.

● **تحسین:** آبراهام لینکلن می‌گوید: «همه تحسین را دوست دارند». از نوع پوشش فرد تعریف کنید، شخص را به خاطر بردن جایزه یا رسیدن به هدفش تحسین و تشویق کنید. همیشه در افراد دنبال چیزی بگردید که از آن تعریف کنید.

● **توجه:** این خصیصه قدرتمندترین رفتار برای ایجاد اعتمادبه‌نفس و کلید جذبه آنی است. توجه به دیگران باعث می‌شود شما جذاب‌تر به نظر برسید.

● **جادوی گوش کردن:** یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های رهبر، جمع‌آوری اطلاعات از طریق پرسیدن و گوش کردن است. **دانیل گولمن**، نویسنده کتاب «هوش عاطفی»، به این نتیجه رسید که توانایی انسان‌ها در برقراری ارتباط عاطفی با افراد، یا EQ، شاید خیلی بیشتر از IQ در موفقیت آن‌ها حیاتی است. او مهم‌ترین ویژگی EQ را «حس همدردی» یا توانایی درک و هم‌احساسی با سخن افراد و منظور واقعی آن‌ها بیان می‌کند.

راه‌حل‌های کلیدی برای خوب گوش کردن

● **با دقت گوش کردن:** یعنی بادقت و در سکوت کامل گوش کردن، کارهای دیگر را تعطیل و تنها به حرف‌های طرف مقابل گوش کنید.

● **مکث قبل از پاسخ دادن:** سه تا پنج ثانیه بعد از صحبت طرف مقابل مکث کنید و مطمئن شوید حرف وی تمام شده است.

● **پرسش برای توضیح:** هرگز وانمود نکنید که منظور شخص را از آنچه گفته است، دقیقاً می‌دانید بلکه با طرح سؤال‌هایی مثل «دقیقاً منظورت چیست و...» به او کمک کنید توضیح بیشتری بدهد.

● **تکرار سخن:** سخن شخص را به او بازگردانید و آن را با واژه‌های خود بازگو کنید.

علامت‌های گوش کردن

- تماس چشمی در تمام مدت گوش کردن
- حرکت دادن چشم
- کج کردن سر
- تکان دادن سر
- زبان کل بدن (با تمام وجود گوش کردن)
- استفاده از اصوات و الفاظ تأییدی
- نگاه کردن به طرفین صورت گوینده.

منبع

تریسی، برایان و آردن، ران؛ قدرت جذبیه، مترجم: خدیجه مالمیر، اشکذر، تهران، ۱۳۸۹.