



چهار نکته طلایه تدریس

{ هدیه ای از طرف گروه آموزشی با خویشتن به مناسبت بازگشایی مدارس
در سال ۱۳۹۵، به معلمان عزیز }

استاد جلیل معماریانی

گروه آموزشی با خویشتن

www.bakhishtan.ir

telegram.me/bakhishtan

چهل نکته طلایی تدریس		استاد جلیل معماربانی
این فایل، هدیه‌ای است که گروه آموزشی با خویشتن به‌مناسبت بازگشایی مدارس در سال ۱۳۹۵، به معلمان عزیز تقدیم کرده است. در این دوره با بیش از چهل نکته کلیدی موفقیت در تدریس و ارتباطات آشنا می‌شوید.	انتشارات آوای کتاب‌پردازان	
پیاده‌سازی، ویرایش و تنظیم: گروه آموزشی با خویشتن فنی و هنری: سجاد دادخواه نوبت انتشار: اول، پاییز ۱۳۹۵ آدرس: www.bakhishtan.ir تلفن: ۰۹۱۵۶۵۳۰۴۰۲		
گروه آموزشی با خویشتن		www.bakhishtan.ir

تمامی حقوق این اثر متعلق به گروه آموزشی با خویشتن است.
بازنشر، فقط با ذکر منبع آزاد است.

فهرست

- ۱۴ شناساندن ایستگاه‌ها و مراحل رسیدن به هدف
۱۵ افزودن صداقت، محبت و صمیمیت به ارتباط

شیوه‌های ادراکی را دریابید

- ۱۷ نحوه ارتباط‌گیری آدم‌ها با محیط اطرافشان
۱۹ تکنیک‌های ارتباط‌گیری

هفت قالب ارتباطی آدم‌ها را دریابید

- ۲۲ جذبی یا دفعی
۲۲ درونی یا بیرونی (داخلی یا خارجی)
۲۳ مجبور یا مختار

- ۶ خلاصیت؛ شرط اول موفقیت

این پنج هدف آموزشی و تربیتی را نشانه بروید

- ۸ شناخت و معرفت ایجاد کنید
۱۰ عشق، شور و اشتیاق را تولید و توزیع کنید
۱۰ الگوی پشتکار باشید
۱۱ جلوه استقامت و صبر و مقاومت باشید
۱۱ هماهنگ و متعادل باشید و این حالت را منتقل کنید

چهار کلید ارتباطی را به کار بگیرید

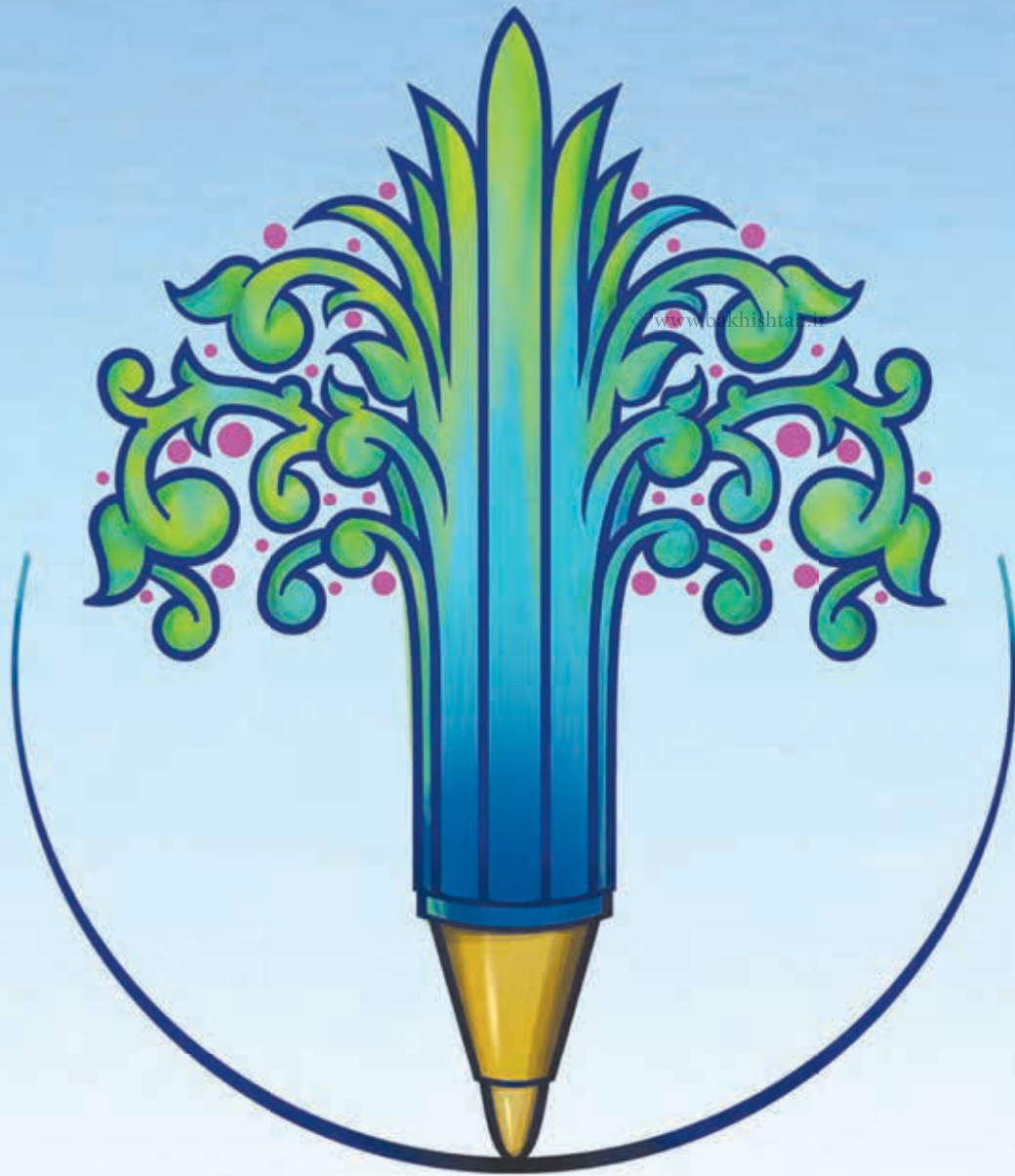
- ۸ شناساندن هدف‌ها
۱۴ شناساندن وظیفه‌ها



استاد جلیل مصباحی
کارشناس فرهنگی و تربیتی و مدرس خلاقیت

خلاقیت؛ شرط اول موفقیت

اگر در این فکر هستید که در کارتان موفق باشید، ناگزیرید خلاقیت را به کارتان اضافه کنید. معلم موفق باید خلاق باشد و خلاقیت تجلی اتصال است. معلم، حتماً باید خلاق باشد. خلاقیت ویژگی معلم موفق است. معلم خلاق، مولد است، نه مصرف‌کننده. معلم اندیشمند مسلمان خلاق باید بامبانی فکری و اعتقادی قوی همراه باشد. باور کنید: ماهیچ تأثیری نداریم و فقط واسطه هستیم و باید کاری انجام بدهیم. اصل خداست. معلم موفق باید این اصل را در ذهن داشته باشد. با این مقدمه، اولین و مهم‌ترین خواسته معلم این است که کارش به بی‌نهایت متصل شود. راه اتصال این است که کار با **بِسْمِ اللَّهِ** آغاز شود. هر کار با ارزشی که با نام خدا شروع نشود، ناقص می‌ماند. **بِسْمِ اللَّهِ** یعنی فروختن به خدا؛ یعنی مُهر تأیید خدا را روی کار زدن؛ یعنی محرکی جز خدا در کار نداشتن. معلم واقعی، خداست. این مبانی فکری و اعتقادی از آنجاست می‌گیرد. می‌خواهم بگویم آغاز کردن کار با نام خدا یعنی نتیجه را به او سپردن. اگر این کار را بکنیم، درمانیرویی تولید می‌شود که می‌توانیم آرام باشیم و این آرامش در لحن و نفس و علم و ارتباط برقرار کردن ما تأثیرگذار است. توصیه می‌کنم کتاب آفرینش فراوانی را بخوانید. کتاب هفت عادت مردمان مؤثر هم از کتاب‌هایی است که در ارتباطات بر مبنای اصول طراحی شده است. این کتاب‌ها مورد نیاز معلم است تا بداند ارتباط را باید بر چه مبنایی پایه‌گذاری کند. توصیه می‌کنم کتاب هفت گام به سوی کامیابی و کتاب هفت قانون معنوی برای والدین را هم بخوانید.



این پنج هدف آموزشی و تربیتی را نشانه بروید



شناخت و معرفت ایجاد کنید

با آموزش و رفتار و با نگرش‌های جدیدی که به دانش آموز می‌دهید، در او شناخت ایجاد کنید. اگر فیزیک درس می‌دهید، با رفتار تان باید نشان بدهید که فیزیک درس می‌دهید. اگر عربی درس می‌دهید، باید حالت‌ها را منتقل کنید. اگر ریاضی درس می‌دهید، باید رفتار و نحوه فکر کردن را به او منتقل کنید. این شناخت‌ها از آموزش و رفتار و نگرش‌ها در او حاصل می‌شود. باید در دانش آموز تغییر ایجاد کنید.

اصولاً وقتی ما احساس کنیم شخص دیگری یا معلمی در تغییرمان به ماکمک می‌کند، این احساس، قابلیت آن شخص یا معلم را در وجود ما بیشتر می‌کند. دانش آموز از استادی بیشتر خوشش می‌آید که در دانش آموز توانایی ایجاد کند. یک بخش از آن آموزش با استفاده از قواعد و قوانین و اصول و مبانی و کلیدها و روش‌ها محقق می‌شود. در آموزش فکر کردن، زمانی موفق هستید که با دانش آموز همراه بشوید؛ نه اینکه فقط مطالب را به او بگویید.

«ستایشگر معلمی هستم که چگونه اندیشیدن را بیاموزید نه اندیشه‌ها را.»

معلمی که الگوی حتی یک دانش آموز بشود، موفق است. در بحث انتقال ادراک خواهیم گفت که شما باید در ذهن دانش آموز سؤال ایجاد کنید. شما وقتی موفق هستید که بتوانید نگرش یک دانش آموز را به دنیای اطرافش، به خودش و به درسی که می‌خواند، تغییر دهید. لازمه این تغییر نگرش، آموزش طرح سؤال است. یک معلم ادبیات نگرش‌یچه‌ها را آن چنان تغییر داده بود که همه دانش آموزهایم خواستند در شت‌ه ادبیات را انتخاب کنند. همین قضیه باعث شد که این معلم جوان در عرض سه سال، آن چنان مقبولیتی پیدا کند که هم‌تراز با معلمان پیشکسوت شود. او توان تغییر نگرش را دارد.

همان طور که قبلاً هم گفتم، شما باید ابتدا روی خلاقیت خودتان کار کنید. اولین قدم این است که خودتان به کارتان نگرش مثبت پیدا کنید؛ یعنی نه تعصبات دانشگاهی داشته باشید، نه ضعف‌های سطحی. هرکسی در هر درسی که می‌خواهد آموزش بدهد، باید نگرش به آن درس را در دانش آموز عوض کند. مثلاً:

آیا ریاضی سخت است؟ نه!

ریاضی به چه کاری می‌آید؟ برای تقویت کردن تفکر عالی است!

مگر دانش آموز نباید اصول فکر کردن را یاد بگیرد؟ ریاضی برای همین است.

مگر دانش آموز نباید منطقی باشد؟ ریاضی، منطقی است.

ایجاد کردن این زمینه‌ها خیلی مهم است. ما حتی می‌بینیم که بعضی هالیسانس ریاضی دارند، ولی باریاضی مأنوس نمی‌شوند؛ چون آن حالت‌های اجباری که در انتخاب رشته پیش آمده است، باعث دلزدگی شان می‌شود. من یک معلم ریاضی داشتم که رفتار ریاضی داشت؛ یعنی وقتی صحبت می‌کرد، فکر می‌کردم او فرد متفکری است که دارد صحبت می‌کند. حتی وقتی سر سفره نشسته بود و غذا می‌خورد، من احساس می‌کردم غذا خوردنش هم براساس اصول ریاضی است. منش خاصی در رفتار آن فرد بود. حتی در انتخاب‌ها و کلام ایشان و رابطه‌ها و قضاوت‌هایی که در رفتارهای می‌کرد، نشان از تفکر ریاضی بود. حتماً کسانی را که بارایانه کار می‌کنند، دیده‌اید. آن‌ها واقعاً برنامه‌ریزی کار می‌کنند. مسئله‌ها را الگوریتم می‌کنند و مثلاً اگر بخواهند به بازار بروند، برنامه‌ریزی می‌کنند که از کدام مسیر بروند، چه بخرند و خودرویشان را کجا پارک کنند. کاملاً مشخص است که رایانه‌ای برنامه‌ریزی می‌کنند.

تازمانی که قالب را ایجاد نکنید، امکانات به کارتان نمی‌آید. تازمانی که ظرف را تولید نکنید، هرچه هم غذا برایتان بریزند، فایده‌ای ندارد! یکی از مشکلات مادر ارتباطاتمان این است که قالب‌ها را نمی‌شناسیم. تغییر نگرش می‌تواند قالب بسازد و در دانش آموز، پذیرش درس و در شما ظرف‌ها را ایجاد کند. کار معلم، افزایش ظرفیت است: «الم نشرح لک صدرک» تمام رسالت رسول (ص؟) در شرح صدر ایشان خلاصه می‌شود. کلید موفقیت معلم، شرح صدر است. معلم، هم باید خودش بزرگ باشد و هم باید بتواند ظرف‌های بزرگ ایجاد کند. کسانی که با کوچک‌ترین مسئله‌ای می‌بُرند، صلاحیت معلمی ندارند. معلم، انسان با سعه صدری است که ظرف بزرگی دارد و در این ظرف، مفهوم صداقت و صمیمیت و محبت امکان بلوغ دارد. افزایش ظرفیت خیلی مهم است؛ جز واصلتان باشد. اگر می‌خواهید ده سال دیگر جزو معلمان برتر کشور باشید، باید شرح صدرتان را تقویت کنید.

کریم بودن در معلمی خیلی مهم است. معلم اگر کریمانه برخورد نکند، نمی‌تواند معلم باشد. اگر می‌خواهید در معلمی دنبال الگو باشید، رفتار معلمی و اصول آن را در سیره‌های نبوی (ص؟) دنبال کنید. سیره نبوی را در کتاب شهید مطهری بخوانید. این کتاب با الگوبرداری از سیره و ساختار شخصیتی رسول یاد می‌دهد که چگونه معلمی باشید. معلم جنس متفاوتی دارد. معلم فقط کسی نیست که اطلاعات بدهد. رایانه و ربات هم می‌توانند این کار را بکنند و خیلی بهتر از معلم هم هستند؛ اما آیا وقتی با رایانه ارتباط برقرار می‌کنید، روحتان احساسی پیدا می‌کند؟ خیر؛ چون روح و لطافت معلمی در رایانه نیست.

عشق، شور و اشتیاق را تولید و توزیع کنید

شور و اشتیاق با الگویی منتقل می شود که خود شما آن را می سازید. معلمی که حال ندارد، نمی تواند چیزی یاد بدهد. در حال حاضر، فهم و تفکر منحرف شده است. آدم ها به فرعیات و جزئیات و حاشیه ها بیشتر می پردازند. برای همین، بچه های امروزی بیشتر می فهمند؛ اما از نظر فکری و روحی قوی نیستند.

ممکن است پرسید که آیا تنبیه هم در آموزش عاشقانه جایگاه دارد یا خیر. در پاسخ باید عرض کنم، ما دو نوع رفتار داریم: رفتار مبتنی بر عمل؛ رفتار مبتنی بر عکس العمل. هر رفتاری که مبتنی بر عمل باشد، یعنی به دلیلی از میان رفتارهای موجود انتخاب شود، در هر شکلی پذیرفتنی است؛ چون با مبنا انتخاب شده است. رفتاری که مبتنی بر عکس العمل باشد، پذیرفتنی نیست، حتی اگر با احساس خیلی خوبی هم همراه باشد؛ چون این رفتار، انعکاسی و بازتابی و غریزی است و انتخابی و آگاهانه نیست. تنبیه واقعاً لازم است، اگر معیار داشته باشد و واکنشی نباشد. این ارتباط از نگاهتان به هستی و به آدم های دیگر نشئت می گیرد. این نگاه، شور و اشتیاق به تعلیم، تحصیل، تدریس و تربیت را ایجاد می کند و این عشق ها منتقل می شود. اگر محیط ایدئالی داشتیم، درست؛ اما اگر نداشتیم، باید آن را به وجود بیاوریم.

هر کس به اندازه سعی و تکلیف و توان خودش می تواند عاشق باشد و عشق را تولید کند. کسانی که با این نگاه همراه می شوند، زمانی موفق هستند که سختی ها و ارزش این نگاه را هم بفهمند. در ابعاد اجتماعی و فرهنگی و سیاسی هم همین نگاه صادق است. موضوع، تربیت آدم است و تک تک آدم ها مهم هستند. معلم فقط با این فکر باید همراه باشد که اگر حتی یک نفر را احیا کند، گویی تمام آدم ها را احیا کرده است. تمامی برکات و تمامی آثار حاصل از زنده کردن یک انسان از نظر سواد، مال شماست؛ به شرطی که با نام خدا همراه شوید.

الگوی پشتکار باشید

برای تثبیت روحیه پشتکار در وجودتان، باید دو دیدگاه را در خودتان تثبیت کنید:

● شکست بی شکست

با تمامی آنچه با شکست همراه است، خدا حافظی کنید. تنها چیزی که گم شده، روحیه است. جداً تأکید می کنم، خودتان را بسازید تا دیگران در کنار شما ساخته شوند. دوستانه خواهش می کنم، هزینه کنید تا روحیه تان قوی شود. «المؤمن كالجبل الراسخ» مؤمن باید مثل کوه، راسخ باشد. این را به خاطر بسپارید.

● هر چه هست، نتایج است؛ نه شکست

نگاهتان را عوض کنید. به جای اینکه بگویید: «شکست خوردم»، بگویید: «نتیجه دیگری گرفتم. به نتیجه ای رسیدم

که با خواسته من مغایر است.» کلمه «شکست» سرعت نمی دهد، توقف ایجاد می کند. هر چه هست، نتایج است؛ نه شکست!

در موفقیت های نوابغ، ۹۹ درصد عرق ریختن مؤثر است، ۱ درصد الهام. آن ها همراه با پشتکار به نبوغ می رسند. یک بار دیگر، به روشی دیگر، تلاشی دوباره! آنچه در درون شما هست، به اطرافیان و دانش آموزان منتقل می شود. شما مفاهیمی را می توانید منتقل کنید که به آن ها مسلط باشید. مؤمن کسی است که از یک سوراخ دوبار گزیده نشود. اگر کاری را انجام دهید که همیشه انجام داده اید، به همان نتیجه ای می رسید که همیشه رسیده اید. اگر نتیجه دیگری می خواهید، کاری دیگر را انجام دهید. تغییر را در خودتان ایجاد کنید و انعطاف داشته باشید تا به هدف برسید. انسان باید هر روز بهتر از دیروز باشد. من تضمین می کنم، اگر کسی این شعار را در زندگی به کار ببرد، فرایند رشدش تصاعدی باشد؛ هم در زمینه اعتقادات، هم در زمینه ارتباطات، هم در زمینه مهارت ها و هم در زمینه های دیگر. امامت آسفانه می گوئیم: «هر سال دریغ از پار سال»! امام علی (ع؟) می فرمایند: «کسی که دوروش مثل هم باشد، ضرر کرده است. اگر امروزش بدتر از دیروزش باشد، ملعون است.» به دانش آموز تغییر و انعطاف را یاد بدهید. معلم خوب، معلمی است که تغییر را یاد بدهد؛ تغییری که منجر به نتایج موفق شود، نه تغییر در ارزش ها؛ تغییر در روش هایی که منجر به پیروزی نمی شود. اگر این کار برایتان سخت است، آن را کنار بگذارید.

جلوه استقامت و صبر و مقاومت باشید

منظورم مقاومت منفی نیست، صبر زیاست؛ صبر زیبا، نه صبر مقهور اسیر. ماصبر را اصلاً درست متوجه نشده ایم. صبر یعنی ادامه رفتن؛ ولی ما آن را ایستادن معنا کرده ایم. صبر، رفتن با بصیرت و زیاست؛ یعنی مقاومت کن و برو. اگر شما با این نگرش به صبر نگاه کنید، با صبر بهتر انس می گیرید. صبر یعنی مجهز رفتن. استقامت؛ یعنی طلب قیام. بار استقامت، بار پویایی است، نه ایستایی.

هماهنگ و متعادل باشید و این حالت را منتقل کنید

در ابعاد عاطفی، اعتقادی، جسمی، علمی، اقتصادی، روانی و در هر بُعد دیگری که برای خودتان متصور می شوید و فکر می کنید در تعادل شما اثر دارد، به خودتان نمره بدهید. یک ماه بعد این ابعاد را دوباره بررسی کنید. از همین امشب اولین کاری که می کنید، این باشد که بگوئید: «خدا یا، این کار را به تو هدیه می کنم. خدا یا، ببخش که وجود و حضور به اندازه یک دور بین مخفی احتمالی هم در زندگی من تأثیر نداشت.» این احتمال در شما حسی ایجاد می کند. اعتقاد درست این است که حضور خدا را در همه لحظه های زندگی تان احساس کنید. ببینیم چقدر مشکلات روانی ما با اعتقاد به اینکه خدا عاقل است، حل شده است. باید ببینیم جنبه های زندگی ما با هم هماهنگ هست یا نه. هر کس باید برای خودش این کار را انجام دهد. باید بین اجزای تشکیل دهنده شخصیتی هماهنگی وجود داشته باشد و ماه بعد این هماهنگی را قشنگ تر کنیم.

هماهنگی و انتقال این هماهنگی به دانش آموز جزو رسالت‌ها و اندیشه‌های معلم موفق باید باشد. او باید این هماهنگی را حتی با انتخاب نوع کلمه‌ها دنبال کند. اگر واقعاً می‌خواهید معلم بشوید، باید در شما تغییر ایجاد شود. اگر تغییر کردید، نفس کلمه و نگاهتان معنا پیدا می‌کند؛ وگرنه فایده ندارد. مطالعه کتاب‌های آقای دکتر رجبعلی مظلومی را به شما توصیه می‌کنم. همچنین، کتاب‌های آقای دکتر عبدالعظیم کریمی و کتاب‌های آقای صفایی حائری را بخوانید. در این کتاب‌ها می‌شود با یک سری مبانی آشنا شد.



www.bakhishtan.ir

چهار کلید ارتباطی را به کار بگیرید



گروه آموزشی باخوشتان

www.bakhishtan.ir

telegram.me/bakhishtan

شناساندن هدف

طرح کلی را در جلسه اول بگویید. بگویید چه کاری خواهید بکنید. این کار به یادگیری خیلی کمک می کند. اگر از کل به جزء با قضا یا بر خورد کنید، ارتباط دانش آموز با موضوع و شما سریع تر برقرار می شود؛ یعنی ابتدا تصویری کلی از بحث و تصویری از بعد از تدریس را ارائه بدهید. این اولین گام است. با نمایش هدف و به تصویر کشیدن هدف در ذهن مخاطب، موفق می شوید. مشخص شدن هدف، ذهن را تحریک می کند. مادر هدف گذاری اشکال داریم. این اشکال را به دانش آموزان منتقل نکنید. اگر معلمی توانایی انگیزه دادن را در خودش تقویت کند، موفق خواهد بود.

شناساندن وظیفه ها

یاد تان باشد که هر کس باید بداند نقشش و دلیل کاری که از او خواسته می شود، چیست. به او بفهمانید قرار است با دانشی که می آموزد، چه کارهایی انجام دهد و آنچه تحصیل می کند، برای چه منظوری است. اگر کسی هویت خودش را شناسد و آن را نپذیرد، دیر یا زود راهش را عوض می کند و سراغ کار دیگری می رود؛ پس برای اینکه حاصل آموزش ها و پرورش هایتان به همان هدفی ختم شود که دنبال آن هستید، به دانش آموزان هویت ببخشید.

شناساندن ایستگاه ها و مراحل رسیدن به هدف

به او یاد بدهید قدم ها را باید چه طور بردارد. سختی ها و تجهیزات مناسب راه را برای او مشخص کنید. توانایی انتقال غیر مستقیم بسیار مهم است. با سؤال های غیر مستقیم کمک کنید تا به جواب برسد. معلم موفق کسی است که بتواند با راهنمایی ها و همراهی ها و نشانه هایی که می دهد، جواب را بگیرد.

افزودن صداقت، محبت و صمیمیت به ارتباط

اگر شما این چند قدم را بردارید، قطعاً آنچه یاد می‌دهید، مؤثر تر و سریع تر افتاق خواهد افتاد. راه‌های پیدا کردن این‌ها را کشف کنید.

● صداقت

مهم‌ترین اصل در صداقت این است که انسان با خودش صادق باشد. صداقت با خود، یعنی هر کس به خودش راست بگوید. یکی از نکات مهم موفقیت در تدریس و ارتباط این است که آدم با خودش روراست باشد. کسانی که با خودشان نتوانند روراست باشند، با دیگران هم نمی‌توانند روراست باشند.

● محبت

اول شناخت و آشنایی اولیه و بعد انس و بعد علاقه در زمینه‌های مشترک، محبت را شکل می‌دهند. شما اگر خواستید تدریس را شروع کنید، اول باید بدانید که هر کسی لمّی و ذائقه‌ای دارد. باید با دانش آموزان طوری رابطه برقرار کنید که بفهمید ذائقه‌اش چیست و با چه لمّی می‌شود رابطه عمیق‌تری با او برقرار کرد.

● صمیمیت

چند کلید برای ایجاد و تقویت صمیمیت

● گوش دادن مؤثر

معلمان می‌توانند به حرف دانش آموزان و پدر و مادرهایی که می‌توانند به حرف بچه‌هایشان گوش بدهند، می‌توانند با آن‌ها صمیمی هم بشوند. معمولاً یکی از ویژگی‌های دوستان صمیمی این است که با هم حرف می‌زنند. با دانش آموزان گفت‌وگو کنید و حرف‌هایش را بشنوید.

● اشتراک‌ها

آدم‌ها معمولاً با کسی انس می‌گیرند که با او وجه مشترکی داشته باشند. برای ارتباط مؤثر به ویژه با دانش آموزان، تا جایی که می‌توانید، دست‌کم به این دو عامل توجه کنید: هم خوب گوش بدهید و هم زمینه‌های مشترک را تقویت کنید. این عوامل باعث می‌شود آن سه عنصر صداقت، محبت و صمیمیت شکل بگیرد. این عناصر جزو کلیدهای اساسی هستند.

● تفاوت‌های فردی و قالب‌های ذهنی

یادگیری فنون ارتباطات مؤثر یکی از ابزارهایی است که معلم به آن نیاز دارد. معلم باید بداند کجا بنشیند و کجا برخیزد. کجا سریع صحبت کند، کجا آهسته. کجا سکوت کند، کجا فریاد بزند. کجا بنویسد و کجا نقاشی بکشد. از آنجاکه این مبحث مهم است، آن را در یک سرفصل جداگانه، بیشتر شرح می‌دهم.



شیوه‌های ادراکی را بشناسید



گروه آموزشی باخوشن

www.bakhishtan.ir

telegram.me/bakhishtan

نحوه ارتباط گیری آدم‌ها با محیط اطرافشان

انسان‌ها در این دیدگاه به سه دسته تقسیم می‌شوند:

● آدم‌های بصری

یک ویژگی آدم‌های بصری این است که تندتند صحبت می‌کنند. آن‌ها آدم‌های فعالی هستند. توانایی ارزیابی دارند. حوصله حرف زدن و گوش دادن ندارند. سریع می‌خواهند ارتباط را تمام کنند. آن‌ها فقط می‌خواهند پیامشان را با چشم منتقل کنند. حواسمان باشد که با آدم‌های بصری نباید کند صحبت کرد؛ بیچاره می‌شوند. با آن‌ها باید سریع صحبت کرد. آدم‌های بصری در تصاویر ذهنی به کیفیت‌های بصری توجه می‌کنند. تصویرهایی که در ذهن هر کس هست، با کیفیت‌های مختلفی همراه است. یکی از آن کیفیت‌ها بصری است. کیفیت بصری؛ یعنی اندازه، شکل، فاصله، نور، رنگ، بُرد، راه‌ورود به دنیای آدم‌های بصری، چشم است. باید از راه‌نگاه وارد دنیای آن‌ها بشویم. آدم‌های بصری وقتی می‌خواهند فکر کنند، بالا را نگاه می‌کنند. وقتی می‌خواهید حافظه بصری خودتان را یا حافظه بصری کسی دیگر را فعال کنید، بالا را نگاه کنید. در □□□ ثابت شده است که اگر بالا را نگاه کنیم، تصویرها سریع‌تر می‌آیند. اگر خواستید تصویر ذهنی هم بسازید، بالا سمت راست را نگاه کنید. وقتی خواستید تصویری ذهنی را یادآوری کنید، بالا سمت چپ را نگاه کنید.

آدم‌های بصری در صحبت‌هایشان، حتی رنگ‌وبوی بصری دارند. مثال:

«دیدنی چی گفت؟» (گفته‌ها را هم می‌بینند)

«آینده‌ات تاریک دیده می‌شود.» (نادیده‌ها را دیدنی فرض می‌کنند)

«حرفت برایم روشن نبود.» (حتی به حرف هم کیفیت بصری می‌دهند. به حرف هم نور می‌دهند)

«قشنگ صحبت کنید.» (به صحبت، صفت قشنگی می‌دهد)

به‌طور خلاصه، آدم‌های بصری با این ویژگی‌ها همراه هستند: تندتند صحبت می‌کنند؛ واژه‌هایشان بصری است؛ توقعات آن‌ها دیداری است؛ صحبت‌ها و تکیه‌گاه‌ها و تمامی کارهایشان دیداری است. با آن‌ها نباید کند صحبت کنیم. با آن‌ها باید درباره کیفیت بصری صحبت کنیم؛ اندازه‌ها، شکل‌ها و رنگ‌ها. با آدم‌های بصری باید پر حرارت‌تر صحبت کنیم. آدم‌های بصری می‌خواهند همه چیز را ببینند. به آدم بصری چیزی نشان بدهید. نفس کشیدن آن‌ها از قفسه سینه به بالا تر است. آن‌ها تندتند نفس می‌کشند؛ چون فعال‌اند. مواظب باشید ادای آدم‌های بصری را در نیارید که کتک می‌خورید؛ چون آن‌ها به ادا خیلی حساس هستند! اگر به آن‌ها فحش بدهید، چندان برایشان مهم نیست؛ ولی اگر ادایشان را در بیاورید، به هم می‌ریزند. آن‌ها به واژه‌ها زیاد دقت نمی‌کنند.

● آدم‌های سمعی

آدم‌های سمعی به کلمه‌ها دقت می‌کنند. آن‌ها مؤدب‌تر از دیگران صحبت می‌کنند. کلام آن‌ها منظم‌تر و کلیشه‌هایشان قشنگ‌تر است. صحبت‌هایشان به دل می‌نشیند. آدم‌های سمعی دوست دارند بیشتر صحبت کنند. آن‌ها وقتی کنار هم می‌نشینند، دائم حرف می‌زنند، خسته هم نمی‌شوند. حافظه شنوایی آدم‌های سمعی بسیار قوی است. وقتی با یک آدم سمعی حرف می‌زنید، مواظب کلماتتان باشید؛ وگرنه ده سال دیگر می‌گوید: «یاد ده سال پیش توی تاکسی همچین چیزی گفتم؟ هنوز توی دلم هست!» آدم‌های سمعی برای فکر کردن به چپ و راست نگاه می‌کنند و زیاد به بالا و پایین نگاه نمی‌کنند. آدم‌های سمعی بیشتر از واژه‌های گوش، ساکت، سرو صدا استفاده می‌کنند. آن‌ها به کوچکی، بزرگی، تنگی، شلوغی و کثیفی، زیاد کار ندارند. تداعی‌های آن‌ها فقط مربوط به گوش است.

راه ارتباط با این افراد این است که اشتراک‌ها را پیدا کنید. باید کمی آهسته‌تر، با ادب‌تر با تکیه بر کلمه‌ها و واژه صحبت کنید تا این ارتباط برقرار بشود. اگر شما بصری هستید و شاگرد شما سمعی است، سرعت حرف زدن‌تان را کم کنید تا او بتواند مطالب را بگیرد و برعکس؛ اگر شما سمعی هستید و شاگردتان بصری، لطفاً با سرعت بیشتری صحبت کنید و بیشتر بنویسید تا او ببیند. این نکته‌ها در ازدواج هم مؤثر است. بعضی از نبود تفاهم‌ها جدی نیست. علتش در تفاوت شیوه‌های ادراکی است. اگر مادر شما سمعی است، به او بگویید: «مادر جان، بگو تا گوش بدهم.» معمولاً خانم‌ها سمعی هستند. برای همین پر حرفی در خانم‌ها بیشتر است.

● آدم‌های حسی

آدم‌های حسی دوست دارند تکیه بدهند. تعبیرهایشان لمسی است. مثال:

«حرفت خیلی ما رو سوزوند.» (کلمات را لمس می‌کنند)

«باور کن چنان فشاری از حرف‌هایت به من وارد می‌شود که دلم درد می‌گیرد.» (فشار ... درد ...)

«گرفتی چی گفتم؟ خوب بگیر ها!» (گفته‌ها را می‌گیرند)

حرف، درد، فشار، سوزش، نسیم خنک، داغ، فشار، سوز، دوا، گرما. این‌ها عبارت‌های کلامی افراد حسی است. اگر شاگرد شما حسی است، نوازشش کنید و به او بگویید: «بار کله». انگار دنیا را به او داده‌اید؛ چون لمسش کرده‌اید. دستش را بگیرید و کمی فشار بدهید و بگویید: «بار کله». این فشاری که به دستش می‌دهید، نشان از انتقال است. آدم‌های حسی از ناف نفس می‌کشند و معمولاً پایین را نگاه می‌کنند. وقتی می‌بینید طرفتان حسی است، با او تند صحبت نکنید، آهسته صحبت کنید. قطعاً همه آدم‌ها هر سه شیوه ادراکی را دارند؛ اما شیوه قالب مهم است. آن شیوه تفکری که سرنوشت‌ساز است، دسته حسی و لمسی است. حالت‌ها و نوع واژه‌ها و نوع حرکت‌های دست و بدن حسی‌ها خیلی مهم است.

تکنیک‌های ارتباط‌گیری

● گوش کنید!

یکی از عوامل موفقیت معلم، توانایی گوش دادن است. یکی از دانشمندان می‌گوید: «گوش دادن، نمود تبدیل عشق به فعل است.» یعنی اگر عشق به فعلیت تبدیل شود، می‌شود گوش دادن. به گونه‌ای رفتار کنیم که واقعاً در طرف مقابل امنیت ایجاد کنیم. خوب گوش کنیم. هر وقت خواستید کسی را جذب کنید، فقط به حرف‌هایش گوش بدهید. هنر گوش دادن را خیلی‌ها ندارند. در گوش دادن باید چند کار را انجام بدهیم. این نکته‌ها در مسائل تربیتی بسیار به کار شما می‌آید.

● در او امنیت ایجاد کنید

هر چند دقیقه یک بار، صحبت‌های طرف مقابل را به صورت موقت قطع کنید، بعد سؤال کنید: «ببخشید. فرمودید که...؟» با این کار در او امنیت ایجاد می‌شود.

● صمیمانه رفتار کنید

آخر حرف‌های طرف مقابل را به او بازگو کنید. اگر پدر یا مادر شدیدی و سرتان هم شلوغ بود و خواستید اصول را رعایت کنید، به آخر حرف‌های فرزندتان گوش کنید و همان‌ها را به خودش برگردانید. کتاب پدر و مادر یک دقیقه‌ای را

بخوانید. اول و آخر حرف‌ها را خوب گوش کنید. در گوش دادن، دقایق اول و آخر خیلی مهم است. باید این قسمت از حرف‌ها را به‌گوینده برگردانید.

● با او هم‌فرکانس شوید

یکی از علائم ارتباط مؤثر، ارتباط نداشتن فرکانس‌ها و باز خورد هادر حین گفت‌وگوست. وقتی در مقام شنونده هستید، سعی کنید فرکانس ارتباطی تان را با فرکانس گوینده تطبیق بدهید. اگر در مقام گوینده هستید، تلاش کنید فرکانس شنونده را تغییر بدهید. اگر در مقام گوینده هستید، تصور کنید که شما باید شنونده را احساس کنید و اگر در مقام شنونده هستید، باز هم همین تصور را بکنید. این فن، ارتباط شما را دقیق‌تر و سریع‌تر می‌کند.

● خلع سلاحش کنید

هر وقت کسی حالت تهاجمی داشت، اول باید کاری کرد که خشونتش را کنار بگذارد. راهش این است که همان حرف خودش را تأیید کنید تا به او بر بخورد؛ مثلاً: «وقتی بچه می‌گوید: «خیلی خسته شده‌ام»، نگوییم: «این بچه‌های الان خیلی شل‌وول هستند. مازمانی که بچه بودیم و هم‌سن و سال تو بودیم، اصلاً معنای خستگی را نمی‌فهمیدیم.» این اصلاً ارتباط درستی نیست. همیشه سعی کنید جنبه مثبت و وجه مشترکی را در صحبت‌های مخاطبتان پیدا کنید و آن را به خودش برگردانید تا ارتباط، عمیق‌تر و دقیق‌تر و سریع‌تر برقرار بشود. به این می‌گویند شیوه «خلع سلاح».

این شیوه در گوش دادن خیلی کاربرد دارد. باید نکته مثبت مورد توافق را در حالی که به‌گوینده نگاه می‌کنید، به او برگردانید. در این حال، او دیگر بر خورد پر خاشگرانه‌اش را ادامه نمی‌دهد و از موضع خودش کوتاه می‌آید و با شما همراه می‌شود. اگر خواستید از دانش آموزی انتقاد کنید، نگویید: «این چه وضع تمرین نوشتن است؟» این بر خورد، اصلاحی نیست. اگر خواستید انتقاد کنید، از مسیرش وارد شوید. معلمی که حوصله ندارد، اصلاً به درد معلمی نمی‌خورد. معلم باید ظرف بزرگی داشته باشد.



www.bakhishtan.ir

هفت قالب ارتباطی آدم‌ها را دریابید

www.bakhishtan.ir



آدم‌ها با یک نگرش چنددسته‌اند. این چنددسته به قالب‌هایشان بستگی دارد. هفت قالب ارتباطی وجود دارد. ما در اینجا به چند قالب اشاره می‌کنیم.

■ جذبی یا دفعی

برای اینکه بعضی از آدم‌ها را تحریک کنید، باید ببینید جذبی هستند یا دفعی. وقتی به بعضی‌ها می‌گوییم: «درس بخوان، موفق می‌شوی، داماد می‌شوی و...»، آن‌ها نمی‌فهمند. شاید روحیه‌شان دفعی است که نمی‌فهمند. اگر دفعی باشند، دوست دارند به آن‌ها حمله بشود. باید به آن‌ها بگوییم: «درس بخوان؛ وگرنه بیچاره می‌شوی!» جذبی‌ها با طمع به دست آوردن و دفعی‌ها با تهدید از دست دادن تحریک می‌شوند. بعضی درس می‌خوانند تا موفق بشوند و بعضی درس می‌خوانند تا بدبخت نشوند. بعضی به دنبال کار می‌روند تا پولدار بشوند، بعضی به دنبال کار می‌روند که فقیر نشوند. قالب‌های آدم‌ها فرق می‌کند. شهید باهنر حرف قشنگی برای تربیت زده است. ایشان گفته است: «برای ورود به دنیای آدم‌ها از دری وارد شوید که آن‌ها دوست دارند و به راهی هدایتشان کنید که خودتان می‌خواهید.»

■ درونی یا بیرونی (داخلی یا خارجی)

بعضی از آدم‌ها حرف‌های مردم را مهم می‌دانند و بعضی، فقط باید خودشان به نتیجه برسند. اگر مخاطب شما از آدم‌های داخلی بود، معیارهایی را زودتر مطرح کنید که داخل وجود و درون او را تقویت می‌کند. این معیارها را بیشتر

مطرح و برجسته کنید تا او متقاعد شود؛ مثلاً به دانش آموز داخلی بگویید: «این درس به دلیل ویژگی‌هایی که دارد، آدم را به فلان درک‌های می‌رساند... نشستن روی صندلی قشنگ و راحت و به آن تکیه دادن برایت بهتر است؛ چون آن صندلی نرم نیست. از لحاظ علمی هم ثابت شده است که اگر روی صندلی نرم ننشینید، برای کار کردن و درس خواندن بهتر است. اگر می‌خواهی فکر بهتر کار کند، روی این صندلی بنشین.» آدم‌های بیرونی دنبال این هستند که مردم بگویند: «مداست. کلاس دارد»!

مجبور یا مختار

بعضی از آدم‌ها را باید مجبور کنید تا کاری را انجام بدهند؛ ولی بعضی را اگر مجبور نکنی، کار را انجام می‌دهند. بعضی از بچه‌ها همین که احساس می‌کنند پدر یا مادر می‌فهمد که آن‌ها درس می‌خوانند، درس را کنار می‌گذارند. سه عامل بدبختی انسان‌ها را یادتان باشد: ترس؛ تنبلی؛ لجبازی. آدم لجباز، اگر از روی لجبازی درس بخواند، معدلش بیست می‌شود! در درس جامعه‌شناسی رشته روان‌شناسی نوشته بود: «ایرانیان از نظر لجبازی در رتبه‌های بالای دنیا قرار دارند.» ایرانی‌ها وقتی لج می‌کنند، کسی جلو دارشان نیست! در زیر به چند روش برخورد با افراد با روحیه مجبور یا مختار اشاره می‌کنیم.

● مجبورش نکنید

در ارتباط با دانش آموز، کاری کنید که با اختیار کارهایش را انجام بدهد. مجبورش نکنید. ببینید دانش آموز از کدام نوع است. آیا از نوعی است که اگر راحتش بگذارید، بهتر کارش را انجام می‌دهد یا از نوعی است که حتماً باید بالای سرش بایستید. بعضی از آدم‌ها چون دوست دارند آزاد باشند، اگر به آن‌ها نظارت کنید، زیاد استقبال نمی‌کنند. اگر خواستید بر آن‌ها نظارت کنید، میدان را برایشان وسیع انتخاب کنید تا قوت آن‌ها گرفته نشود.

● به آن‌ها سه چهار نوع تکلیف بدهید

اگر با آدم‌هایی ارتباط دارید که مختار هستند، حتماً به آن‌ها سه چهار نوع تکلیف بدهید تا یکی را انتخاب کنند. اگر طرف شما از آن آدم‌هایی بود که با جوسازی‌گری نداشت، عیب ندارد. در بحث خلاقیت، این صفت خوبی است. افراد خلاق، بیشتر از این دسته هستند. راه مسئولیت دادن و وظیفه خواستن از این افراد این است که چند گزینه را جلوی‌شان بگذارید تا آن‌ها یکی را انتخاب کنند. روش هدایت تربیت و رهبری این گونه است. اگر می‌خواهید خلاقیت بچه‌ها بیشتر شود، وقتی آن‌ها را به بازار می‌برید، به آن‌ها بگویید: «من صلاح می‌بینم که این را برایت بخرم. اگر بخواهی، می‌توانی این یا این یا... را انتخاب کنی.»

● با آنها همراهی به خرج بدهید

در ارتباط با آدم‌های مختار، هرچقدر همراهی به خرج بدهید، بهتر است. اینکه بگویید: «... ولی من برعکس شما... این طوری فکر نمی‌کنم»، مناسب نیست. این عبارت «ولی من... برعکس تو...» افتراق ایجاد می‌کند. باید بگویید: «تفاقم این طور فکر می‌کنم... اگر این را اضافه کنی، خیلی عالی است.» اگر می‌خواهید از کسی انتقاد کنید، از مثبت‌ها آغاز کنید.

● گره‌گشایی واسطه‌ها را جدی بگیرید

بعضی وقت‌ها بچه با هیچ چیز راه نمی‌آید. اگر او را آزاد بگذارید تا هر جور که دلش خواست مشقش را بنویسد، او نمی‌نویسد. حتی اگر بگویید: «باید تا فلان وقت بنویسی»، باز هم نمی‌نویسد. حتماً باید وسیله‌ای دستتان باشد و بالای سرش بایستید و بگویید: «بنویس» تا بنویسد. اگر با کسی نتوانستید ارتباط برقرار کنید، باید با واسطه‌ها و رابطه برقرار کنید. از طریق واسطه خیلی خوب می‌شود عمل کرد. نقش واسطه در ارتباطات، کلیدی و مؤثر است.



چند کتاب که مطالعه آن‌ها ضرور است

علاوه بر کتاب‌هایی که در لابه لای متن معرفی کردم، چند کتاب با موضوع ارتباطات را هم پیشنهاد می‌کنم که داشته باشید و مطالعه کنید.

- کلید طلایی ارتباطات
- کتاب کلید طلایی ارتباطات، یکی از کتاب‌های عالی است.
- معجزه ارتباط و ان‌ال‌پی
- یک دقیقه برای خودم
- فروشنده یک دقیقه‌ای
- ماندن در وضعیت آخر
- بازی‌ها
- تحلیل رفتار متقابل
- نقشه‌های ذهنی مدیران

این کتاب را به‌طور کلی به شما معرفی می‌کنم و تأکید می‌کنم حتماً آن را بخرید و بخوانید، این کتاب ترجمه آقای دکتر دعایی است.

گروه آموزشی با خویشتن

www.bakhishtan.ir

[telegram.me/bakhishtan](https://t.me/bakhishtan)