

ارتباطات جادوی رسیدن به موفقیت

نویسنده:
ایرج شرفی





اهمیت برقراری ارتباط با دیگران در جامعه امروزی بر هیچ‌کس پوشیده نیست. شما در هر شغل و حرفه‌ای که باشید به برقراری ارتباط با دیگران نیاز مبرم دارید. ارتباط به معنای انتقال یک پیام از شخصی به شخص دیگر است. افراد زیادی قادر به برقراری ارتباط نیستند چون نمی‌دانند چگونه و چه زمانی باید پیام خود را به دیگران منتقل کنند. محبوبیت و مقبولیت شما وابستگی زیادی به توانایی برقراری ارتباط با دیگران دارد. لذا در این فصل می‌خواهم خیلی صریح و شفاف نکاتی را برایتان بیان کنم که با رعایت آن‌ها می‌توانید ارتباطی مؤثر با دیگران برقرار کنید و تأثیرگذار باشید. برخی از این نکات آن‌قدر ساده و معمولی به نظر می‌رسند که شاید اصلاً آن‌ها را جدی نگیرید. شاید هم همین حالا شما بسیاری از این نکات را رعایت می‌کنید. توصیه من را جدی بگیرید و به تکتک آن‌ها با قدرت تمام عمل کنید تا ببینید چه تغییرات شگرفی در روابطتان ایجاد می‌شود. بیایید شروع کنیم!

سلام یادتان نرود

۱

اولین نکته در برقراری هر ارتباطی «سلام کردن» است. این نکته شاید بیش از اندازه برایتان بدیهی باشد اما من در اطرافیان خود کسانی را دیده‌ام که با کلمه‌ای به نام سلام غریبه هستند. لطفاً همیشه کلامتان را با سلام شروع کنید حتی اگر می‌خواهید از کسی آدرسی بپرسید. حتی زمانی که وارد تاکسی می‌شوید.



۲

لبخند بزن

بلافاصله بعد از سلام کردن لبخند بزنید. لبخند مَسری است. وقتی شما می‌خندید فرد مقابل هم می‌خندد. اگر توانستید لبخند را بر روی لب‌های فرد مقابل بنشانید، مطمئن باشید که اولین قدم برای تأثیرگذاری را برداشته‌اید.

۳

هر کسی را با نامش بخوانید

نام افراد را به خاطر داشته باشید. اگر ذهنتان در این زمینه عملکرد خوبی ندارد می‌توانید از یک دفترچه کوچک استفاده کنید. اگر فردی را با نامش صدا بزنید احساس می‌کند فرد ارزشمندی است که نامش در ذهن شما نقش بسته است. وقتی بتوانید به انسان‌ها احساس مهم بودن را منتقل کنید، به راحتی می‌توانید روی آن‌ها تأثیر بگذارید.

یادتان باشد اسامی قدرت بیشتری نسبت به القابی همچون دکتر، مهندس و... دارند.

۴

تشویق صمیمانه و صادقانه

همیشه در برخورد با انسان‌ها باید به دنبال نکات مثبت آن‌ها بگردید. این کار را آنقدر ادامه دهید که عادتتان شود و به صورت ناخودآگاه درآید. این نکات مثبت در



توانایی‌ها، ویژگی‌ها، اخلاقیات، ظاهر و ... را به فرد مقابل یادآوری کنید. امکان ندارد فردی هیچ نکته مثبتی نداشته باشد. لطفاً در این زمینه کاملاً صادقانه برخورد کنید و نخواهید که تَمَلُّق کنید یا مواردی را گوش زد کنید که حالت تَصْنُعی داشته باشند.

در دیگران نور امید را روشن نگه دارید. آن‌ها را تشویق کنید و توانایی‌هایشان را به آن‌ها یادآوری کنید. به هیچ‌عنوان آن‌ها را سرزنش نکنید. به آن‌ها انگیزه و انرژی بدهید. مطمئن باشید با این کار جایگاه خود را در ذهن آن‌ها تثبیت می‌کنید.

احساس مهم بودن را منتقل کنید

۵

همه انسان‌ها ذاتاً دوست دارند مهم باشند و دیده شوند. خیلی‌ها زمانی به خودکشی فکر می‌کنند که دیگر برای کسی مهم نیستند.

برخی از کارهایی که این حس را به دیگران منتقل می‌کند عبارت‌اند از: هدیه دادن، اجازه گرفتن، تعریف کردن از کسی در جمع، جایزه دادن، مشورت گرفتن، گوش دادن به صحبت‌های آن‌ها و



۶

تنها ۶۰ ثانیه فرصت دارید

در هر ارتباطی مخصوصاً اگر برای اولین برخورد باشد، شما تنها ۶۰ ثانیه فرصت دارید تا بتوانید تصویر خوبی از خودتان در ذهن فرد مقابل به جای بگذارید. این ۶۰ ثانیه طلایی را هدر ندهید و بهترین ارائه را از خودتان نشان دهید.

۷

دوستِ دوستم، دوست من است

بارها با این صحنه مواجه شده‌ام. زمانی که در حال گذر از خیابان بوده‌ام و به یکی از دوستانم برخورد کرده‌ام که با دوستش در حال گذر بوده است، هنگامی که من و دوستم به هم رسیده‌ایم و شروع به صحبت کرده‌ایم، دوست او بدون آنکه جلو بیاید و ارتباط برقرار کند، با کمی فاصله از ما ایستاده تا مکالمه ما تمام شود و بروند.

این رفتار یعنی عدم توانایی و شاید هم ترس از برقراری ارتباط با افراد ناشناس. یک فرد موفق شجاعت برقراری ارتباط با هرکسی را دارد. شاید کمی نگران باشید که به‌خوبی نتوانید ارتباط برقرار کنید اما هر طور شده باید بر این ترس غلبه کنید.



نیازی به اعتماد نیست

۸

وقتی دلیل برخی از افراد مبنی بر عدم علاقه به برقراری ارتباط با دیگران را از آن‌ها جویا می‌شوم، در پاسخ می‌گویند: نمی‌توانم به هرکسی اعتماد کنم. در پاسخ به این افراد باید گفت: در برقراری ارتباط الزاماً نیازی به اعتماد کامل به افراد نیست. شما ارتباط برقرار می‌کنید تا پیامتان را منتقل کنید. قرار نیست در برقراری ارتباط با هر فردی، به او اعتماد کنیم. برای مثال معلمی که می‌خواهد به دانش‌آموزانش درس بدهد در برقراری ارتباط نیازی ندارد تا به آن‌ها اعتماد کند. در ضمن فراموش نکنیم که برقراری ارتباط دارای سطوح مختلفی است و این به طرفین بستگی دارد تا به چه میزان اجازه دهند این ارتباط پیشرفت کند و گسترش یابد.

همیشه آراسته و مرتب باشید

۹

اولین چیزی که شما در برقراری یک ارتباط از خود ارائه می‌کنید ظاهر شماست. ظاهر شما بعلاوه بویی که از شما ساطع می‌شود جزء مواردی هستند که در ۶۰ ثانیه ابتدای ارتباط در ذهن مخاطبتان می‌نشیند و مورد قضاوت قرار می‌گیرد. پس بسیار مهم است همیشه لباس‌هایی تمیز و اتوکشیده، کفش‌هایی واکس‌خورده، دهانی خوش‌بو، موهایی مرتب داشته باشید. همچنین به خاطر داشته باشید معطر بودن در تأثیرگذاری شما بسیار مؤثر است.

قوانین آراستگی
و نوع پوشش

مطالعه مقاله



گوش شنوا باشید

از دوران نوجوانی بدون اینکه این تکنیک را بدانم، همیشه به حرف‌های دوستانم با دقت زیادی گوش می‌دادم. این خصلت باعث شده بود آن‌ها همیشه من را برای زمان‌هایی که نیاز به یک هم‌زبان داشتند انتخاب کنند. این ویژگی به من کمک کرد تا دوستان زیادی داشته باشم. بعدها که با این تکنیک آشنا شدم و تجربیات خوبی که از آن در ذهن داشتم، باعث شد روی این ویژگی بیشتر و بهتر کارکنم و آن را تقویت کنم. این ویژگی در زندگی مشترک بسیار کمک‌کننده است. تعداد زیادی از خانم‌ها همیشه شکایت می‌کنند که همسرشان به آن‌ها گوش نمی‌دهد.

حال چطور می‌توانیم یک گوش شنوا باشیم؟

یک شنونده خوب کسی است که صحبت فرد مقابل را قطع نمی‌کند تا خودش صحبت کند.

یک شنونده خوب کسی است تماس چشمی با فرد مقابل دارد (البته به چشمان او زل هم نمی‌زند)

یک شنونده خوب شنوده فعال است یعنی بعد از هر چند جمله، با کلماتی مثل آهان، اوه، خوب و... صدایی از خود جهت تأیید بروز می‌دهد و نشان می‌دهد که همچنان به سخنان فرد مقابل توجه دارد. بعد از هر چند دقیقه صحبت از فرد مقابل می‌خواهد مکث کوتاهی کند. سپس به او بگوید «بگذار ببینم تا اینجا درست فهمیده‌ام.» و سپس به صورت مختصر مطالبی را که از صحبت او فهمیده



است را بیان کند.

بگذار تا دیگران حرف بزنند

۱۱

افراد دوست دارند درباره خودشان حرف بزنند؛ از کارهای عجیبی که انجام داده‌اند، موفقیت‌هایی که کسب کرده‌اند، جسارت‌ها و شجاعت‌هایی که به خرج داده‌اند. اگر تمایل دارید دایره ارتباطتان را با فرد خاصی گسترش دهید، از او سؤال بپرسید و اجازه دهید برایتان صحبت کند و شما گوش شنوا باشید.

درباره علاقه دیگران حرف بزنید

۱۲

همه افراد دوست دارند در زمینه مورد علاقه‌شان با افراد دیگری هم‌گروه باشند. وقتی شما درباره زمینه مورد علاقه فردی صحبت می‌کنید، او شما را به‌عنوان کسی که با او در یک تیم هستید نگاه می‌کند و ناخودآگاه شما را از خودش می‌بیند.

پس سعی کنید در ارتباط با دیگران حتماً زمینه مورد علاقه او را پیدا کنید. درباره آن صحبت کنید. از او درباره موضوع مورد علاقه‌اش سؤال کنید و اجازه دهید او هم برای شما در این رابطه صحبت کند.

برای پیدا کردن زمینه علاقه فرد مقابل می‌توانید به محیط اطراف او مثل عکس‌هایی که بر روی دیوار زده، حرف‌های

ارتباطات، جادوی رسیدن به موفقیت



او که بیشتر درباره چه چیزی حرف می‌زند و... توجه کنید. حتی می‌توانید از اطرافیان او سؤال کنید.

انتقاد، سرزنش، گلایه مطلقاً ممنوع

۱۳

سرزنش و گلایه موجب سست شدن پیوندهای ارتباطی می‌شود. اگر در دوران مدرسه توسط معلمان سرزنش شده باشید این را به‌خوبی به یاد خواهید آورد که بعد از آن حس خوبی نسبت به آن معلم و حتی نسبت به آن درس نداشته‌اید.

در مورد انتقاد هم خیلی باید محتاطانه عمل کنید. انتقاد کردن شرایطی دارد که باید حتماً آن را رعایت کنید. برای مثال انتقاد نباید مغرضانه باشد، نباید به خاطر منافع خودمان باشد، نباید در میان جمع باشد، نباید در آن غلو بکار رود.

در ارتباط باش

۱۴

ارتباطتان را با دیگران حفظ کنید. گاهی به آن‌ها زنگ بزنید، گاهی قرار بگذارید و با آن‌ها ملاقات داشته باشید. شماره آن‌ها را غیر از تلفن همراهتان در دفترچه کوچکی یادداشت کنید تا در صورت پاک شدن شماره‌ها از تلفن همراهتان ارتباطتان با دیگران قطع نشود. گاهی هدیه‌ای برای آن‌ها بخرید. حفظ روابط می‌تواند در موفقیت شما



بسیار اثرگذار باشد. البته نیاز نیست ارتباط خود را با هرکسی حفظ کنید. یادتان نرود با افرادی که مانع شما هستند برای رشد و پیشرفت، قطع رابطه کنید.

از بحث اجتناب کنید

۱۵

بحث کردن یکی دیگر از نابودگرهای روابط است. لطفاً با هیچکس وارد بحث‌های بی‌سر و ته نشوید. بحث‌هایی که در تاکسی و مترو، جمع‌های دوستانه و خانوادگی، محیط کار و یا در فضاهای مجازی اتفاق می‌افتند بحث‌های نافرجامی هستند که فقط منجر به کدورت و صدمه دیدن رابطه‌تان می‌شود.

تنها زمانی به بحث بپردازید که مراسمی صرفاً جهت مباحثه برقرار باشد. آن هم تنها با افرادی که آمده‌اند تا بدون تعصب مباحثه کنند و نتیجه‌ای بگیرند. اگر می‌دانید که افراد متعصبانه به بحث می‌پردازند به‌شدت از آن اجتناب کنید.

نکته قابل‌توجه دیگر این است که هیچ‌گاه ۰۰۱ درصد مطمئن نباشید که نظر شما صحیح است. این موضوع را هم در نظر داشته باشید که شاید نظر شما صحیح نباشد. آنگاه دیگر وارد بحث‌های الکی نمی‌شوید.



به اعتقادات دیگران احترام بگذارید

۱۶

اعتقادات جزئی از هویت هر فردی هستند؛ مانند نام هر کسی که جزئی از وجود اوست. اعتقاد هر فردی بازتاب مطالعات، تجربیات و تفکرات اوست. اعتقادات یک شبه در فرد به وجود نیامده‌اند که برای او مهم نباشند. پس فارغ از اینکه هر فردی چه اعتقاداتی دارد، به اعتقادات آن‌ها احترام بگذارید تا آن‌ها هم به اعتقادات شما احترام بگذارند.

صمیمانه دیگران را دوست داشته باشید

۱۷

انسان‌ها را از صمیم دل و بدون دلیل دوست بدارید زیرا در وجود هر انسانی پاره از وجود خداست. نیازی نیست این دوست داشتن را برای همه آن‌ها به زبان بیاورید. وقتی از اعماق وجود یک تکه محبت می‌شوید، دیگران این محبت را درک می‌کنند.

احساساتشان را تحریک کنید

۱۸

زمانی که از فردی می‌خواهید درخواستی کنید که احتمال نه شنیدن در آن زیاد است ابتدا احساسات او را تحریک کنید. برای مثال فروشنده‌ای که می‌خواهد محصولی را بفروشد یا کارمندی که می‌خواهد از مدیر خود طلب مرخصی کند می‌توانند از این تکنیک استفاده کنند.



برای نمونه فروشنده می‌تواند از حس لذت و راحتی که محصولش برای خریدار به همراه می‌آورد توضیح دهد یا کارمند می‌تواند به مدیرش بگوید من به این مرخصی احتیاج دارم، شما اگر جای من بودید چه کاری می‌کردید؟ (لطفاً از این تکنیک سوءاستفاده نکنید!!!!)

عذرخواهی کنید

۱۹

اگر حق با شما نیست، سریع آن را بپذیرید. این پذیرش کاری است که تنها از انسان‌های بزرگ و خودساخته برمی‌آید. گاهی همین پذیرش ساده می‌تواند آبی باشد بر آتش عصبانیت فرد مقابل. اگر نیاز بود حتماً عذرخواهی کنید و مطمئن باشید چیزی از شخصیت شما نمی‌کاهد.

زاویه دیدتان را تغییر دهید

۲۰

الف- خودتان را جای دیگران بگذارید. کمی به مسائل از زاویه دید آنها (با عینک آنها) به موضوعات نگاه کنید، کمی از مسیر را با کفش‌های آنها قدم بزنید تا بتوانید شرایط و موقعیت‌های آنها را درک کنید و بتوانید ارتباط بهتری را شکل دهید.

ب- گاهی زاویه دیدمان را نسبت به مسائل عوض کنیم و از جنبه‌های دیگری به مسائل نگاه کنیم. قطعاً مواردی را دریافت خواهیم کرد که تا کنون به آنها نرسیده بودیم.



بالاترین اولویت

۲۱

خانواده و اقوام شما در اولویت بالاتری قرار دارند. فراموش نکنید بهترین ارتباطات را باید با خانواده و اقوام خود داشته باشید. حتماً در فواصل منظمی به آنها سر بزنید و نگذارید روابط رو به سردی برود. درگیر مسائل پیش‌پاافتاده و کدورت‌ها نشوید. با گذشت باشید. در غم و شادی در کنارشان باشید. در زمان بیماری به عیادتشان بروید. حتماً گاهی برای آنها هدیه بخرید. مهمانی ترتیب دهید و همه را دورهم جمع کنید. با آنها به سفر بروید. مطمئناً زندگی‌تان لذت‌بخش‌تر خواهد شد.

پیگیر باش

۲۲

پیگیری کار سختی نیست. کارهایی ساده است که به حفظ و تقویت ارتباطات کمک می‌کند. این‌که بعد از جدا شدن از فردی از رسیدن او مطمئن شوید، پیگیری است؛ اینکه از وضعیت تحصیلی برادرزاده‌ات سراغ بگیری، پیگیری است؛ این‌که بعد از خبردار شدن از مشکل کسی پیشنهاد کمک به او بدهی، پیگیری است؛ این‌که از همسر و فرزندان بپرسی امروزت را چگونه گذراندی پیگیری است؛ این‌که هرروز حال دوستت را که خبر داری مریض است بپرسی، پیگیری است؛

اگر کمی هوشیار باشید، پیگیری‌های زیادی را در ارتباطات خود خواهید یافت. مطمئن باشید هرکدام از این پیگیری‌ها



می‌تواند مهر شما را در دل دیگران بنشانند.

رهبر باشیم نه مدیر

۲۳

رهبرها برخلاف مدیران، برای انجام هر کاری خودشان همیشه نفر اولی هستند که آستین‌ها را بالا می‌زنند و شروع می‌کنند. آن‌ها به کارمندان‌شان به دید افراد زیردست نگاه نمی‌کنند؛ بلکه کارمندان را شرکای کسب‌وکار خودشان می‌دانند. رهبران مُشوق نیروهای خود هستند، توانایی‌های آن‌ها را جدی می‌گیرند و برایشان مهم است که نیروهایشان پیشرفت کنند اما مدیران تنها به منافع خودشان می‌اندیشند و قصد بهره‌کشی از کارمندان را دارند. رهبران همیشه شاد و پرانرژی هستند و این انرژی را به مجموعه خود تزریق می‌کنند. آن‌ها خود را بالاتر از کارمندان نمی‌بینند و درب اتاقشان رو به همه باز است. همه نیروهای خود را می‌شناسند و از مشکلات آن‌ها باخبر هستند و اگر بتوانند درصدد رفع آن برمی‌آیند. آن‌ها زودتر از بقیه در محل کار حاضر می‌شوند و بعد از همه محل کار را ترک می‌کنند.

افراد همیشه عاشق رهبرها هستند و حاضرند تا پای جان برای آن‌ها کار کنند. کار آن‌ها را کار خودشان می‌دانند و دلسوزانه عمل می‌کنند.



ارتباط اصلی فراموش نشود

بعد از این همه تکنیک‌های عالی که در برقراری ارتباط با انسان‌ها آموختیم، یادمان باشد که تحت هیچ شرایطی ارتباطمان را با خالق قطع نکنیم. اگر همه تکنیک‌ها را به خوبی بکار ببندیم و بهترین ارتباطات را با افراد زیادی برقرار کنیم اما در برقراری ارتباط با خداوند دچار مشکل باشیم و نتوانسته باشیم ارتباط خوبی با او برقرار کنیم، قافیه را سخت باخته‌ایم. امام علی(ع): می‌فرمایند: «هر که با خدا باشد، خداوند با اوست.»

اگر همه تکنیک‌ها را فراموش کنید و تنها همین یک نکته را به کار ببندید شما را کافی است و آن این‌که: «ارتباطت را با خدا عالی کن»



کانال ترجیحی افراد در ارتباطات

اطلاعاتی که انسان‌ها به مغزشان وارد می‌کنند از طریق یکی از حواس پنج‌گانه است. هر فردی از طریق یکی از حواس پنج‌گانه خود اطلاعات بیشتری دریافت می‌کند؛ که به اصطلاح آن را **کانال ترجیحی** آن فرد در ارتباطات می‌گویند.

به افرادی که اطلاعات را بیشتر از حس بینایی خود دریافت می‌کنند، افراد «**دیداری**» می‌گویند. به افرادی که اطلاعات را بیشتر از حس شنوایی خود دریافت می‌کنند، افراد «**شنیداری**» می‌گویند. به افرادی که اطلاعات را از مابقی احساسات مثل لامسه، بویایی و یا چشایی دریافت می‌کنند، افراد «**کنستاتیک**» می‌گویند.

هر فردی یک کانال ترجیحی دارد که بیشتر اطلاعات را از آن طریق دریافت می‌کند. این بدان معنا نیست که از مابقی کانال‌ها اطلاعاتی دریافت نمی‌کند. یکی از نکاتی که به ما کمک می‌کند بتوانیم با افراد بهتر ارتباط برقرار کنیم یا به عبارت دیگر پیاممان را به آن‌ها بهتر برسانیم این است که کانال ترجیحی افراد را شناسایی کرده و **پیاممان را از طریق همان کانال به او منتقل کنیم تا اثرگذارتر باشد**. افراد هر کانال ویژگی‌های مختص به خودشان را دارند که از آن طریق قابل شناسایی‌اند. در ادامه به این ویژگی‌ها می‌پردازیم تا شما به این توانایی برسید که در چند لحظه اول برقراری یک ارتباط، کانال ترجیحی افراد را شناسایی



کرده و ارتباط بهتری را شکل دهید.

مشخصه‌های کانال ترجیحی افراد دیداری:

- از کلماتی مانند دیدن، منظره، زیبا، قشنگ، چشم‌نواز، چشم‌انداز، پرنور، واضح، اندازه، خوش‌رنگ و هر چیزی که مربوط به دیدن باشد استفاده می‌کنند.
- سرعت حرف زدن آن‌ها معمولاً تند است.
- در هنگام ایستادن نوک دوپا تقریباً به‌صورت مستقیم و در یک راستا است.
- جزوات آن‌ها همیشه تمیز و مرتب است. معمولاً با چند رنگ می‌نویسند.
- معمولاً تحرک و جنب‌وجوش بالایی دارند.
- حافظه تصویری خوبی دارند.
- هنگام نوشیدن مایعات معمولاً مردمک چشمشان به سمت بالا می‌رود.
- هنگام صحبت کردن حرکات دست‌هایشان زیاد است. (با دست می‌خواهند همه‌چیز را نشان دهند)
- وقتی در حال صحبت با شما هستند، حتماً باید به او نگاه کنید و اگر نگاهتان را به‌جای دیگری بیندازید، حرفشان را قطع می‌کنند.
- اگر فروشنده باشند معمولاً از زیبایی‌های یک کالا برای شما بیشتر توضیح می‌دهند.
- به خواندن نامه و متن‌ها علاقه‌مندند. متن‌ها و مطالب دارای تصویر و نمودار توجهشان را جلب می‌کند.
- به وضع ظاهری خود اهمیت می‌دهند، همیشه مرتب



هستند و به وضعیت ظاهری و لباس پوشیدن مخاطبشان توجه دارند.

– در زمان حضور در طبیعت یا مشغول عکسبرداری و فیلمبرداری هستند یا گوشه‌ای می‌نشینند و به طبیعت زل می‌زنند و یا به دنبال جمع کردن گل، سنگ، کفشدوزک و یا پروانه هستند.

در برخورد با آن‌ها نکات زیر را رعایت کنید:

– به آن‌ها کادو بدهید و احساسی را که می‌خواهید منتقل کنید، روی کادو برایشان بنویسید.

– برایشان درباره موضوع موردگفتگو جذابیت‌های بصری ایجاد کنید.

– منظورتان را صریح و سریع به آن‌ها بگویید و حاشیه نروید. توضیح و تفسیر زیاد از حوصله‌شان خارج است.

– به وضع ظاهری و آراستگی خود اهمیت داده و رفتارشان مؤدبانه باشد.

– زمان حرف زدن با آن‌ها بهتر است از حرکات دست و صورتتان بهترین استفاده را ببرید.

– جلوی پای آن‌ها بلند شوید تا ببینند چه اندازه برایشان احترام قائل هستید.

– منظم باشید.



مشخصه‌های کانال ترجیحی افراد شنیداری:

- از کلماتی مانند شنیدن، گوش‌نواز، آهنگ، ریتم، ملودی، صدا، گوش‌خراش و هر چیزی که مربوط به شنیدن باشد استفاده می‌کنند.
- سرعت کلامشان متوسط است.
- هنگام صحبت کردن حرکات دست‌هایشان کم است و معمولاً در دو طرفشان قرار می‌گیرد.
- هنگام نوشیدن مایعات معمولاً مردمک چشمشان به سمت چپ یا راست می‌رود.
- در هنگام ایستادن یک پایشان به‌صورت مستقیم و یک پا کج قرار می‌گیرد.
- وقتی با آن‌ها صحبت می‌کنید، سرشان را به سمت شما می‌آورند.
- صدای زیبایی دارند و معمولاً برای گویندگی و اجرا مناسب هستند. (جذاب‌ترین سخنران‌های جهان شنیداری‌ها هستند.)
- سروصدا حواسشان را پرت می‌کند.
- بیشتر ترجیح می‌دهند بجای خواندن نامه‌ها یا متن‌ها، مطالب برایشان شرح داده شود.
- در طبیعت به دنبال منشأ سروصدا می‌روند یا موسیقی پخش می‌کنند و یا اینکه خود آواز می‌خوانند و یا بازی‌های پر سروصدا یا کم‌تحرک انجام می‌دهند.



در برخورد با آنها نکات زیر را رعایت کنید:

- از آنها به صورت کلامی تشکر کرده و مورد تحسین و تشویق قرارشان دهید.
- درباره موضوعی که ارائه می‌کنید توضیحات کافی و دقیق بدهید و به هنگام گفتگو سعی کنید صدایتان دارای هیجان و به دور از یکنواختی باشد.
- گفتارتان مؤدبانه باشد.
- هنگام صحبت با آنها، هیچ‌گاه صدایتان را بلند نکنید و آرام‌تر از دیداری‌ها با آنها حرف بزنید.

مشخصه‌های کانال ترجیحی افراد کِنِستاتیک:

- از کلماتی مانند آرامش، حس می‌کنم، احساسم (دلم) به هم گفت، خوشم می‌آید، خوشمزه، بدمزه، به هم الهام شد، سبک، سنگین و هر چیزی که مربوط به حس کردن و چشیدن باشد استفاده می‌کنند.
- سرعت کلامشان بسیار پایین است و با طمأنینه صحبت می‌کنند.
- هنگام صحبت کردن یا حرکات دست ندارند یا دست‌ها را روی هم می‌گذارند یا جلوی (و یا پشت) خود قرار می‌دهند و یا دست‌به‌سینه‌اند.
- هنگام نوشیدن مایعات معمولاً مردمک چشمشان یا به سمت پایین می‌رود، یا چشمانشان را می‌بندند و یا به ته لیوان نگاه می‌کنند.



- در هنگام ایستادن نوک هر دو پا به صورت کج به سمت بیرون قرار می‌گیرد.
- معمولاً دوست دارند همیشه در راحت‌ترین حالت قرار بگیرند. اگر بر روی صندلی باشند ولو می‌شوند و اگر روی زمین باشند دراز می‌کشند.
- اگر فروشنده باشند به مشتریان درباره جنس کالا و یا اینکه این کالا چه احساس خوبی می‌تواند به آن‌ها بدهد، توضیح می‌دهند.
- بسیار آهسته هستند و کارها را با حوصله و آرام انجام می‌دهند.
- در پوشش خود از لباس‌های راحت و گشاد استفاده می‌کنند و راحتی پوشش خود را به آراستگی و شیک بودن ترجیح می‌دهند.
- پراحساس‌ترین و رمانتیک‌ترین انسان‌های روی زمین هستند.

در برخورد با آن‌ها نکات زیر را رعایت کنید:

- برای نشان دادن تشکر، دست آن‌ها را بفشارید و یا به پشت آن‌ها بزنید.
- در هنگام گفتگو هر از گاهی دست یا بازویشان را لمس کنید.
- برای ابراز علاقه، آن‌ها را در آغوش بگیرید و نوازش کنید.
- درباره موضوعی که مطرح می‌کنید حتماً نمونه قابل لمس برایشان ارائه دهید.



– به یاد داشته باشید تا کاری را انجام ندهند و یا کالایی را لمس نکنند، به‌خوبی آن را درک نمی‌کنند.

چند نکته

– هر فردی در هر کانال ترجیحی لزوماً تمامی ویژگی‌هایی که بیان شد را ندارد. در هر فردی چند مورد بیشتر از مابقی مشهود است.

– قطعاً همه انسان‌ها همه کانال‌ها را دارند اما درصد یک کانال از بقیه بیشتر است و به اصطلاح کانال ترجیحی است. پس تعجب نکنید اگر دیدید که فردی ویژگی‌هایی از دو کانال و یا حتی از هر سه کانال دارد.

– میزان و درصد کانال ترجیحی افراد ممکن است بر اثر شرایطی تغییر کند؛ از جمله تغییر سن، ازدواج و

– مربیان مهد، معلم‌ها، مدرس‌ها، اساتید دانشگاه‌ها و همه افرادی که مخاطبانی از کانال‌های مختلف دارند بایستی اطلاعات خود را در تمامی کانال‌های ارتباطی انتقال دهند.

– هیچ‌یک از کانال‌های ترجیحی نسبت به دیگری برتری ندارد. هر یک از این کانال‌ها تنها نوعی متفاوت از فکر کردن، پردازش اطلاعات و واکنش نشان دادن است.

ارتباطات، جادوی رسیدن به موفقیت



این کتاب الکترونیکی، فصل ششم از کتاب «موفقیت در خون توست» نوشته ایرج شرفی می باشد که توسط انتشارات سخنوران منتشر شده است.

برای کسب اطلاعات بیشتر بر روی عکس کتاب کلیک کنید و یا به سایت www.irajsharafi.com مراجعه نمایید.

