



فرمول نابغه ها (۱۸)

همکاری و همیاری

چندی پیش انستیتو کارنگی در بررسی گسترده ای که هفت سال به درازا انجامید خصوصیات حدود ده هزار نفر را که به دلایل مختلف، کسب و کارشان را از دست داده بودند، تجزیه و تحلیل کرد و به این نتیجه رسید که نود و پنج درصد آنان تنها به علت عدم سازگاری با مدیران، کارکنان و مشتریان خویش، کارشان را از دست داده اند.

اگر دیسیپلین و انضباط نفس را سر لوحه اعمال و رفتار خود قرار دهید. اگر از معنا و منظور روشن پیروی کنید، اگر در انجام مسئولیت های حرفه ای خود قابل و کارآمد باشید، اگر به طور کامل مسئولیت اعمال خود را بپذیرید، اگر در هر کار منافع دیگران را نیز مد نظر داشته باشید، در آوردگاه زندگی از قدرت و قابلیت کافی برخوردار بوده و در همسازی و هماهنگی با دیگران کمترین مشکلی نخواهید داشت.

پنج گام به سوی ارتباطات موثر

۱- شما طبعا در کسب و کار و مناسبات اجتماعی به منابع و افرادی اتکا دارید که به هنگام رویارویی با ناملايمات و دشواریها به آنان روی می آورید. برای تقویت



این پایگاه حمایت و پشتیبانی، از هر فرصتی برای دستگیری و حمایت

اطرافیان استفاده کنید در کانون قلب هر کس، حساب پس انداز (مهربانی و ایثار)

نهفته است . با حمایت و پشتیبانی از دیگران، در این حساب پس انداز می کنید و به

وقت نیاز از آن بهره مند می شوید به بیانی دیگر وقتی دیگران را در پیچ و خم

زندگی حمایت می کنید، آنان این صمیمیت را به روشنی حس کرده و آن را در

گوشه ای از ذهن و قلب خویش ذخیره می کنند. هر چه افراد بیشتری را مشمول

حمایت و پشتیبانی قرار دهید، شبکه گسترده تری از حمایت و پشتیبانی را برای

خویش فراهم آورده اید اگر به راستی می خواهید که مردم در فراز و نشیب زندگی

عاشقانه به سویتان بشتابند، نخست خودتان مهرانگیز باشید و در دشواریهای ایشان

پیشقدم شوید.

۲- برای حصول اطمینان از موفقیت در مذاکرات و دیدارها، بهتر این است که از

پیش آمادگی لازم را برای گفت و گو در خود پدید آورید. به طور کلی در یک ارتباط

جمعی، همیشه قدرت و اقتدار در اختیار فردی است که از بیشترین اطلاعات،

بهترین مدارک و دستنوشته ها و بیشترین آمادگی ذهنی برخوردار است.



۳- گوش کردن دقیق و موثر، ابزاری نیرومند در ارتباطات و مناسبات

اجتماعی محسوب می شود. گوش کردن یک فن است با اندکی مهارت در این

تکنیک از تفاوتی که در ارتباطات متقابل پدید می آید، غرق در حیرت خواهید شد.

الف- با حضور ذهن گوش کنید و به طور مستقیم به چهره گوینده نگرید.

ب- فقط گوش کنید. قطع سخن گوینده و یا تلاش برای یافتن پاسخ مناسب در

حین گوش کردن توانایی شما را در این زمینه به شدت کاهش می دهد.

۴- کنترل برداشت درست از سخنان دیگران، اهرم موثر و نیرومندی در کار و

زندگی به شمار می آید به بیانی دیگر پس از استماع نقطه نظر طرف مقابل، به طور

خلاصه استنباط خود را از آنچه شنیده اید به وی منعکس کرده و به این ترتیب از

دریافت اطلاعات صحیح اطمینان حاصل کنید. بعلاوه با این واکنش به فرد دیگر

نشان می دهید که به دقت سخنانش را کانون توجه قرار داده و به طور کامل آن را

درک کرده اید.

۵- برای روشن شدن موضوع از طرح سوال غافل نشوید این نکته را به یاد داشته

باشید که در یک مذاکره و یا گفت و شنود، فردی که بیشتر سوال می کند کنترل



مذاکره را در اختیار دارد من اغلب با ذکر عبارت (منظور شما چیست؟) از گوینده تقاضا می کنم که روشن سخن بگوید. اگر در ذهن خود کوچکترین ابهامی حس می کنید، به احتمال زیاد منظور گوینده را درک نکرده اید. برای کسب اطمینان از استنباط درست، می بایستی به یک سلسله پرسشهای اساسی توسل جویند. بهترین شیوه آن است که با استفاده از کلمات چه، کجا، چه وقت، چه کسی، چرا، چگونه و طرح چند پرسش، گوینده را ترغیب کنید تا به شرح و بسط موضوع پرداخته و تمام جوانب و زوایای آن را روشن کند.

قانون تلاش غیرمستقیم

اصل تلاش غیرمستقیم بر این منطق استوار است که ما در روابط و مناسبات اجتماعی خویش با توسل به ابزار و روشهای غیرمستقیم، سریعتر به خواسته های خویش دست می یابیم. برای مثال گاه که می کوشیم دیگران را به طور مستقیم و آشکار تحت نفوذ درآوریم، نه تنها در این مقصود موفق نمی شویم بلکه ممکن است به روابط خود با آنان نیز آسیب برسانیم. حال آنکه هرگاه فارغ از هر گونه نیازمندی



تهران - میدان ۷ تیر - خیابان قائم مقام - نرسیده به خیابان فجر - نیش کوچه سام - پلاک ۱۷ - طبقه ۴

تلفکس: ۵ - ۸۸۳۴۹۶۷۰ (۰۲۱) - فاکس: ۸۸۳۴۹۶۷۳ (۰۲۱)

URL: www.parsnamaddata.com

E-mail: info@parsnamaddata.com

و قید و شرط تحت تاثیر خصایل نیکوی دیگران قرار گیریم، زمینه را تحت سلطه درآوردن قلوب آنان فراهم کرده ایم.

بنابراین اگر مایلید مردم به شما علاقمند شوند، به آنان علاقمند شوید اگر احترام دیگران می طلبید، به دیگران به دیده احترام بنگرید. اگر مایلید اعتماد اطرافیان را جلب کنید، به آنان اعتماد کنید. اگر دوست و همدم می جوئید، یار و یاور دیگران باشید. اصل تلاش غیرمستقیم کلید روابط موثر با دیگران محسوب می شود.