



برای درک دیگران ، به آنها گوش دهید و به دنبال وجوه مشترک باشید

من نمی توانم کارمندم را درک کنم اصلا به من گوش نمی ده! احتمالا شما هم این عبارت یا عباراتی نظیر به این عبارت را از مدیرانی که کارمندی دارند شنیده باشید. اگر بیشتر به این عبارت توجه کنید ، براحتی متوجه خطایی که منشا چنین اظهارنظری است می شویم. اگر فردی می خواهد کارمند خود را درک کند ، باید خودش گوش کند نه آن که انتظار گوش داده شدن داشته باشد. ما با گوش دادن به دیگران در راه شناخت آنان گام بر می داریم. به طور کلی یکی از نیازهای اولیه هر انسانی در تعاملات اجتماعی ، شنیده شدن و درک شدن است پس قبل از هر گونه انتظار ، قضاوت و یا اظهارنظر در مورد دیگران ، اول به آنان گوش دهیم و به آنان اطمینان دهیم درک درستی از افکار و عقایدشان داریم . در این صورت است که احتمال پذیرش سخنانی که بعدا به زبان خواهیم آورد نیز از سوی کارمندان افزایش می یابد.

احتمال آماری این است که دو انسان شبیه به هم باشند ۱ به ۳۰۰ تریلیون است پس ما بی نهایت وجوه افتراق داریم. اگر می خواهید در برقراری ارتباط با دیگران موفق باشید به دنبال وجوه اشتراک (شباهت های) خود با آنان باشید. اگر می بینید که طرف مقابل شما از عطری استفاده کرده که بوی آن از نظر شما مطبوع است، این خود وجه اشتراکی ملموس است یعنی آن فرد و شما از یک رایحه لذت می برید (سلیقه مشابهی دارید) پس با صراحت لذت خود را از استنشاق آن رایحه بیان کنید و از این وجه اشتراک برای نزدیک شدن به طرف مقابل بهره جوید. لهجه مشابه لهجه شما ، سن و سالی نزدیک به شما ، رشته تحصیلی مربوط به تخصص شما ، دیدگاه های مشابه دیدگاه های شما و ... همه و همه مواردی هستند که می توانند وجوه اشتراک قابل اتکایی در روابط اجتماعی باشند که در شروع و حفظ رابطه بسیار موثرند.