



POOPAK
www.epoopak.com **Online**



جعبه ابزار روابط حرفه ای

میلاد علیزاده



www.zehnekhlag.ir

ذهن خلاق

توسعه مهارت های فردی

www.zehnekhlag.ir

جعبه ابزار روابط حرفه ای

همه ما سه چهارم زمانی که بیدار هستیم در حال برقراری ارتباط با دیگرانیم و به عبارتی دیگر زندگی ما در روابط ما خلاصه می شود و اگر روی روابط خود به خوبی سرمایه گذاری نکنیم، نخواهیم توانست از زندگی خود لذت ببریم.

تحقیقات زیادی نشان می دهد که روابط ما به طور مستقیم بر خوشبختی زندگی ما تاثیر دارد و اگر رابطه خوبی نتوانیم با کسانی که با آنها ارتباط داریم بسازیم، نمی توانیم خوشبختی زندگی کنیم در صورتی که ثروتمند ترین انسان روی زمین باشیم!

در این کتابچه ما سعی کردیم مهمترین ابزارهایی که برای برقراری یک ارتباط سالم و عالی نیاز است را جمع آوری کنیم و به طور کاملا کاربردی در اختیار شما قرار بدهیم.

امیدوارم که از مطالعه این کتابچه لذت ببرید و گامی باشد برای سرمایه گذاری بیشتر در روابط شما تا در نهایت بتوانید بهتر و موثر از دیگران زندگی کنید و از زندگی کردن کنار عزیزانتان لذت ببرید.

میلاد علیزاده

نویسنده و مدرس مهارت های ارتباطی

www.zehnekhalag.ir

ابزار اول: دنیای مطلوب

دنیای مطلوب یا دنیای کیفی مانند یک اهرم است که می توانیم به وسیله آن روابط خودمان را عالی تر کنیم. ولی اگر با موضوع دنیای مطلوب آشنایی نداشته باشیم، در روابط مان به مشکلات بسیار زیادی بر خواهیم خورد.

دنیای واقعی، درک متفاوت

همه انسان ها در یک دنیایی زندگی می کنند که نام این دنیا، دنیای واقعیت نام دارد. ولی هیچ دو نفری درک یکسانی از این دنیای واقعی ندارند. این قضیه مانند داستان کوران و فیل است که هر شخصی یک برداشتی از فیل داشت. انسان ها هم دنیای واقعی را بر اساس دنیای کیفی خودشان دوست دارند درک کنند. چون زمانی ما به احساس خوبی می رسیم که دنیای کیفی ما، به دنیای واقعی هماهنگ باشد. و ما انسان ها اصلا نمی دانیم که در دنیای کیفی ما چه چیز هایی وجود دارد، ولی می دانیم که نسبت به دنیای واقعی مان چه احساسی داریم. مثلا پدر و مادر ها وقتی فرزندشان را می بینند، احساس بهتری پیدا می کنند، چون فرزندشان در دنیای مطلوب آنها قرار دارد ولی وقتی یک غریبه، فرزند همان پدر و مادر را ببیند، شاید هیچ احساس خاصی نداشته باشد، چون در دنیای مطلوب آن قرار ندارد.

اصلا دنیای مطلوب چیست؟

ما از بدو تولد تا مرگ در هر لحظه در حال ساخت دنیای مطلوب هستیم. و دنیای مطلوب ما حاوی عکس هایی است که به ما احساس خوبی می دهد و اگر چیزی به ما احساس بدی را منتقل کند، آن چیز اصلا در دنیای کیفی ما جای نخواهد گرفت. ما بیشتر از دنیای واقعی، با دنیای مطلوب خودمان در تماس هستیم و این عکس ها را در ذهنمان مرور می کنیم.

دنیای مطلوب ما را سه چیز تشکیل می دهد که عبارتند از:

- آدم هایی که دوستشان داریم.
- چیز هایی که خواهان داشتنشان هستیم.
- عقاید و باور هایی که دوستشان داریم.

دنیای کیفی هر کسی از این سه چیز تشکیل شده است. و هر کسی دنیای کیفی مخصوص خودش را دارد.

این یک نکته بسیار کلیدی است که باید به آن بسیار توجه کنیم. (دنیای مطلوب هر کسی مخصوص خودش است.)

یعنی چیز هایی که من دوست دارم، ممکن است فرد دیگری اصلا دوست نداشته باشد. چیز هایی که به صلاح من است، شاید برای فرد دیگری اصلا مناسب نباشد.

یعنی دنیای مطلوب من شالوده زندگی من است و دنیای مطلوب فرد دیگری، شالوده زندگی خودش است.

ما اجازه نداریم کسی را وادار به انجام کاری کنیم که در دنیای مطلوبش جای ندارد و این باعث می شود که ارتباط ها دچار تنش شود.

چون هیچ کسی علاقه ندارد کاری را انجام بدهد که دوستش ندارد.

اجازه بدهید در این مورد مثالی را بزنم:

شاید شما هم این صحنه را بسیار دیده اید که پدر و مادر، فرزند خودشان را مجبور می کنند که در یک رشته خاصی یا یک شغل خاصی که خودشان دوست دارند، انتخاب کند.

جعبه ابزار روابط حرفه ای

در این حالت شغل یا رشته مورد بحث، در دنیای مطلوب پدر و مادر قرار دارد ولی در دنیای مطلوب فرزند قرار ندارد.

این باعث ایجاد تعارض می شود که باعث خدشه دار شدن ارتباط بین پدر و مادر و فرزند می شود. ولی اگر هر دو طرف از دنیای کیفی همدیگر آگاه بودند، می توانستند بهتر با هم کنار بیایند و باعث ایجاد مشکلات زیادی نباشند.

کاربرد دنیای مطلوب

همانطور که در ابتدای بحث گفتم، دنیای مطلوب مانند یک اهرم عمل می کند و می تواند روابط ما را در هر جایی که بخواهیم بهبود ببخشد به شرطی که دنیای مطلوب افراد مورد نظرمان را بشناسیم و به آن احترام بگذاریم.

شاید برای شما هم اتفاق افتاده باشد که در مورد یک چیزی که به آن بسیار علاقه مندید در حال صحبت کردن هستید و یک نفر با صحبت های شما مخالفت کند و حرف های شما را رد کند. در آن حالت چه احساسی را پیدا می کنید؟

به احتمال زیاد احساس خوبی نخواهید داشت چون آن شخص به دنیای کیفی شما احترام نگذاشته است.

ولی اگر آن شخص از دنیای مطلوب شما آگاه بود و به آن احترام می گذاشت، در این صورت احساس بسیار خوبی پیدا میکردید و آن شخص را نیز بیشتر دوست داشتید و حتی ممکن بود که آن را وارد دنیای کیفی خودتان نیز بکنید.

شاید برای شما هم این سوال پیش آمده باشد که چطور می توانیم دنیای کیفی کسی را بشناسیم؟ برای شناخت دنیای مطلوب باید به صحبت هایی که می کند بسیار دقت کنیم چون ما معمولا در مورد چیز هایی صحبت می کنیم که برای ما مهم است و عموما در مورد چیز هایی صحبت می کنیم که احساس خوبی به ما دست می دهد.

مثلا اگر کسی در مورد فوتبال زیاد صحبت می کند، در واقع فوتبال در دنیای کیفی او قرار دارد یا اگر در مورد تدریس کردن صحبت می کند، پس سخنرانی کردن در دنیای کیفی او است.

یادمان باشد که...

آن چیزی را که خودمان دوست داریم، ممکن است فرد مقابل مان دوست نداشته باشد، پس به کسی اجبار نکنیم که کاری را انجام بدهد که دوست ندارد و به کسی هم اجازه ندهیم که کاری را برای ما اجبار کند که دوست نداریم انجام بدهیم به شرطی که قرار دادی در وسط نباشد.

ابزار دوم: مهارت تعریف کردن

تعریف کردن از دیگران یک مهارت بسیار ضروری است که باید همه ی ما آن را بلد باشیم و در زندگی خودمان استفاده کنیم.

لطفاً به یاد آورید که چه زمانی از شما تعریف شده است؟ به احتمال خیلی زیاد شاید شما اصلاً به یاد نیاورید که کی از شما تعریف شده است. و این نشان می دهد که مهارت تعریف کردن چقدر در زندگی های ما بسیار لازم و ضروری است.

و چه زمانی از شما انتقاد شده است؟ شاید چند دقیقه پیش یا چند روز پیش ولی مطمئناً زمان زیادی از انتقادی که به شما شده است نمی گذرد.

این نشان می دهد که ما می توانیم به راحتی از دیگران انتقاد کنیم و نقطه ضعف هایشان را بگوییم ولی نمی توانیم از دیگران تعریف کنیم، چون تعریف کردن از دیگران برای ما کاملاً چیز ناشناخته ای است و در زندگی های خودمان کمتر دیده ایم و اگر هم کسی از ما تعریف کند، فکر می کنیم که حتماً یک کاری پیش آمده و می خواهد ما به آن کمک کنیم.

و اگر هم ما از دیگران تعریف کنیم به ما می گویند که حالت خوب است؟ سرت به جایی نخورده یا می گن کارت رو بگو چیه...

اگر باور نمی کنید همین الان موبایل خودتان را بردارید و یکی از ویژگی های عزیزترین فرد زندگی تان را در نظر بگیرید و از او با پیامک تعریف کنید و ببینید که چه جواب هایی را به شما می دهند.

چرا نمی توانیم از دیگران تعریف کنیم؟

یکی از دلایلی که ما نمی توانیم از دیگران تعریف کنیم این است که کسی تا به حال از ما تعریف نکرده است و این موضوع برای ما کاملاً ناشناخته است.

جعبه ابزار روابط حرفه ای

و دلیل دیگر می تواند کمبود عزت نفس باشد. کسی که عزت نفس بالایی داشته باشد می تواند به راحتی از دیگران تعریف کند ولی کسی که عزت نفس پایینی داشته باشد می تواند به راحتی انتقاد کند و وقتی که می خواهد از دیگران تعریف کند دست و پایش می لرزد و فکر می کند که کار بیهوده ای است و اگر هم از کسی تعریف کند، فکر می کند که طرف لوس می شود!!!

چگونه از دیگران تعریف کنیم؟

برای تعریف کردن یک الگوی بسیار عالی وجود دارد و می توانیم از این فرمول استفاده کنیم و از دیگران حسن جویی کنیم. فرمول به این صورت است که:

۱. اول نام شخص را می گوئیم

۲. دوم تعریف می کنیم

۳. و سوم دلیل تعریف خودمان را بیان می کنیم

خب اجازه بدهید که هر کدام را توضیح بدهم:

در ابتدا نام شخص را می گوئیم، چون وقتی که نام شخص را می گوئیم، او احساس می کند که این تعریف مختص خودش است و این باعث می شود که احساس بسیار خوبی پیدا کند.

اجازه بدهید در این باره چند تا مثال بزنم:

مثلا وقتی که زمان تولد شما است از طرف ایرانشل یا همراه اول یک پیامک تبریک تولد به شما می آید.

وقتی که شما این پیام را می بینید که در اول نام خودتان است چه حسی پیدا می کنید.

احساس می کنید که واقعا برای شماست و خوشحال می شوید.

جعبه ابزار روابط حرفه ای

یا زمانی که سال نو می شود همه برای هم پیامک تبریک می فرستند ولی ما از دیدن آن پیام خوشحال نمی شویم چون اسمی از ما نیست و کسی که آن پیام را ارسال می کند، یک کپی انجام داده و همه ی مخاطبان خودش ارسال کرده است.

پس می بینم که گفتن اسم بسیار مهم است و می تواند نقش کلیدی داشته باشد.

دوم تعریف خودمان را می گوئیم. در اینجا مواظب باشیم که دروغ یا بزرگنمایی نکنیم. و طرف مقابلمان هر چه که است آن را بیان کنیم.

وقتی که بزرگنمایی می کنیم فرد احساس می کند که ما از روی مجبوری یا چاپلوسی داریم تعریف می کنیم و یا احساس خواهد کرد که می خواهیم به وسیله تعریف کردن از او سوء استفاده کنیم، ولی اگر با صداقت باشد فرد احساس بسیار خوبی خواهد داشت.

و در آخر دلیل تعریف کردن خودمان را می گوئیم. این دلیل اولاً باعث می شو که از حالت چاپلوسی خارج شود و دوم اینکه فرد احساس می کند که چقدر برایش اهمیت قائل هستیم و قدر کارهایی که برای ما انجام می دهد را می دانیم.

اجازه بدهید چند نمونه از تعریف کردن را مثال بزنم:

- مادر عزیزم از تو تشکر می کنم غذاهای خوشمزه را درست می کنی چون واقعا من از غذاهای تو لذت می برم
- پدر عزیزم از تو تشکر می کنم که از صبح تا شب کار می کنی چون می خواهی ما در آرامش و اسایش زندگی کنیم
- دوست عزیزم تو برای من خیلی ارزشمند هستی چون در کارهای زیادی برای من کمک کردی

ابتدا تعریف کردن را از خودتان شروع کنید

بیشتر ما وقتی که یک کار اشتباهی را انجام می دهیم می توانیم به راحتی خودمان را تنبیه کنیم و به خودمان هم بی احترامی کنیم ولی وقتی که یک کار خوب را انجام می دهیم به خودمان می گوئیم که اصلا هم کار خوبی و مهم نبود و همه می توانند انجام بدهند. ما از تعریف کردن از خودمان هم مسئله داریم و این نشان دهنده این است که عزت نفس مان پایین است و باید روی عزت نفسمان بیشتر کار کنیم. اگر ما نتوانیم ابتدا از خودمان تعریف کنیم، شاید اصلا هم نتوانیم اولاً خوبی های دیگران را ببینیم و دوماً از آنها تعریف کنیم.

این کار را باید ابتدا از خودمان شروع کنیم. پس همین الان از کارهایی که تا به حال انجام دادید، خوبی هایی که دارید و... لیست تهیه کنید، و از خودتان تعریف کنید. مثلاً من می خواهم از کاری که انجام دادم، از خودم تعریف کنم: میلاد از اینکه هر روز وقتی را برای ورزش اختصاص می دهی از تو ممنونم چون این کارت باعث میشه که بدنت همیشه سالم و پرانرژی باشه....

چند نکته مهم در تعریف کردن از دیگران

بدون نیاز به فرد باشد

خیلی از افراد وقتی از کسی تعریف می کنند که بهش نیاز دارند و شاید ما خودمان هم از آن دسته افراد باشیم. و خودتان هم در بارهای اول وقتی که می خواهید از کسی تعریف کنید، تجربه خواهید کرد و خواهند گفت: کارت رو بگو؟ باز چی شده؟ باز پول لازم شدی؟ و.....

جعبه ابزار روابط حرفه ای

ولی وقتی که چندین بار بدون نیاز، از دیگران تعریف کنیم، آنها آرام آرام قبول خواهند کرد که این یکی از ویژگی های اخلاقی ماست و این بسیار عالی است و می تواند ما را از دیگران متمایز کند. چون تعریف کردن در فرهنگ ما هنوز جا نیافتده است.

من هیچ ویژگی خوبی نمی بینم

شاید برای شما این سوال پیش بیاید که من در شخصی که می خواهم از او تعریف کنم، هیچ ویژگی مثبتی را نمی بینم که تعریف کنم.

شاید این داستان بتواند جواب سوال شما را بدهد که از حضرت عیسی (ع) است. روی حضرت عیسی (ع) با همراهان خودش از کنار خیابانی میگذشتند که در آنجا یک سگی مرده بود.

همراهان حضرت عیسی (ع) گفتند که:

چه سگ نجسی

چقدر بوی بدی می دهد

و....

حضرت عیسی (ع) هم گفتند: این سگ چه دندان های سفید و زیبایی دارد.

حضرت عیسی در این جریان می خواست درس بسیار مهم را بدهد و آن این بود که، در کنار بدی حتما چیزهای خوبی هم وجود دارد و باید به نگرش متفاوتی به موضوع نگاه کرد.

ویژگی های مثبت را همین الان یادداشت کنید

ما سه چهارم زمانی که بیدار هستیم را در حال ارتباط گرفتن با دیگرانیم و به طور میانگین با پنج نفر بیشترین ارتباط را داریم و این پنج نفر می تواند همسر، پدر و مادر، فرزند، دوست و یا همکار ما باشد.

و این پنج نفری که بیشترین ارتباط را با آنها داریم حتما ویژگی های مثبتی هم دارند.

جعبه ابزار روابط حرفه ای

همین الان ویژگی های مثبت این افراد را یادداشت کنید و هر روز از این افراد به خاطر داشتن ویژگی های مثبتشان از آن ها حسن جویی کنید.

و این کار را هر روز به تعداد ۷ بار انجام بدهید و ببیند که روابط شما چقدر می تواند مستحکم تر و لذت بخش شود.

و نکته آخر در رابطه با تعریف کردن از دیگران این است که حسن جویی مانند سلام کردن و احوال پرسی و نفس کشیدن بسیار لازم و ضروری است و باید یکی از کارهای روتین و همه روزه ما باشد.

ابزار سوم: مهارت نه گفتن

مهارت نه گفتن یکی از مهمترین مهارت هایی است که همه باید بلد باشند تا بتوانند در مواقع مختلف از آن استفاده کنند تا خودشان را از مشکلاتی که در پس، بله گفتن وجود دارد، نجات دهند.

اکثر ما وقتی که می خواهیم نه بگوییم، به دو شکل عمل می کنیم:

در حالت اول، نه را به صورت طرف مقابل می گوئیم مثلا اگر کسی از ما پول قرض می خواهد بدون هیچ گونه مقدمه ای بهش می گوئیم:

نه نمی دهم یا اگر هم داشتم به تو اصلا نمی دادم و...

در حالت دوم هم طرف مقابل را سرکار می گذاریم. دوباره به مثال پول قرض گرفتن برگردیم و در این حالت به طرف مقابل می گوئیم که تا شب بهت خبر می دهم و شب که می شود، موبایل خودمان را خاموش می کنیم.

هر دو حالت، کاملا رفتار غیر اخلاقی است و ما باید بلد باشیم که چطور به طرف مقابل نه بگوییم که شخص ناراحت نشود.

نداشن مهارت نه گفتن چه مشکلاتی می تواند به همراه داشته باشد؟

مهارت نه گفتن را باید از دوران کودکی یاد می گرفتیم ولی متأسفانه این مهارت را در هیچ جایی به ما آموزش نداده اند و به خاطر همین با مشکلاتی زیادی دست و پنجه نرم می کنیم. مثلا اکثر افراد سیگاری قبلا هیچ تمایلی نداشتند سیگار بکشند ولی به علت اینکه نمی توانستند به درخواست دوستشان نه بگویند، مجبور شدند سیگار بکشند.

یا زمانی که کسی از ما درخواست پول می کند، ولی ما خودمان به آن پول نیاز داریم، ولی به علت اینکه نمی توانیم نه بگوییم، پول را به شخص می دهیم.

یا وقتی که کسی از ما ماشینمان را برای عروسیش می خواهد، ولی خودمان قرار گذاشته بودیم به مسافرت برویم، و به علت اینکه نمی توانستیم نه بگوییم، ماشین را به شخص داده ایم.

جعبه ابزار روابط حرفه ای

و می توانم در این رابطه صد ها مثال دیگر بزنم که در زندگی های روزمره شاهد آن هستیم و این نشان می دهد که ما چقدر به مهارت نه گفتن نیاز داریم

ترس از نه گفتن

ما خیلی از مواقع ترس از نه گفتن داریم و به خاطر همین به درخواست دیگران بله می گوییم. ولی باید در ابتدا به این نکته اشاره کنم که

ماحق داریم به هر درخواستی نه بگوییم

اکثر ما به این دلیل به درخواست دیگران بله می گوییم که می خواهیم آنها را راضی نگه داریم تا از ما خوششان بیاید.

و با خودمان فکر می کنیم که اگر نه بگوییم چه فکر در رابطه ما من می کند؟ نکنه از دست من ناراحت شود؟ نکنه رابطه ما خراب شود و... .

و ما با این افکار و باور ها به دیگران بله می گوییم، در حالی که خودمان اصلا راضی به انجام آن نیستیم و فقط می خواهیم که طرف مقابل از دست ما ناراحت نشود. و اکثر ماجرا های ما شبیه به داستان زیر است.

روزی چند مردی به یک روستایی می روند و به مردم روستا می گویند که اگر تمام دارایی هایتان را به ما ندهید، همان کاری را انجام می دهیم که با روستای قبلی کرده ایم.

مردم روستا وقتی این حرف ها را شنیدند، ترس تمام وجودشان را فرا گرفت و فکر کردند که مردم روستای قبلی را کشته اند و به خاطر همین ترس، تمام دارایی هایشان را به آن مرد ها دادند.

وقتی که مرد ها می خواستند روستا را ترک کنند، مردم روستا از آنها پرسید که با روستای قبلی چه کاری کرده اند؟

آنها گفتند: مردم روستای قبلی دارای هایشان را به ما ندادند و ما مجبور شدیم به روستای شما بیاییم و اگر شما هم نمی دادید به روستای بعدی می رفتیم!!

جعبه ابزار روابط حرفه ای

در خیلی از مواقع هم اگر ما به در خواست دیگران نه بگوییم، هیچ اتفاق خاصی نمی افتد و آن فرد درخواست خودش را به کس دیگری می گوید، پس نباید زیاد نگران نه گفتن باشیم.

چطور نه بگوییم؟

برای نه گفتن یک الگوی وجود دارد و آنهم این است که:

- اول با خودمان مشخص می کنیم که می خواهیم نه بگوییم یا بله
- دوم، شخص را همراهی می کنیم
- سوم، دلیل نه گفتن را می گوئیم
- چهارم، یک پیشنهادی را ارائه می دهیم.

اجازه بدهید کمی این الگو را برای شما توضیح بدهم:

اول باید بدانیم که می خواهیم درخواست طرف مقابل را قبول کنیم یا نه. برای اینکه بدانیم می خواهیم نه بگوییم یا بله باید از خودمان دو تا سوال بپرسیم:

آیا توقع خواهم داشت که اگر بعداً من هم درخواستی داشته باشم، برایم بله بگوید؟

مثلاً زمانی که طرف از ما پول قرض می خواهد، باید از خودمان سوال بپرسیم که آیا من توقع

خواهم داشت که وقتی من هم از او درخواستی داشته باشیم او برایم بله بگوید؟

اگر توقع خواهید داشت، حتماً درخواستش را رد کنید چون اگر روزی شما از او درخواستی داشته باشید و نه بگوید به احتمال خیلی زیاد رابطه شما به هم خواهد ریخت.

اگر به قولش عمل نکرد، حالم بد می شود یا نه؟

مثلاً اگر شما به کسی پول قرض می دهید، باید از خودتان سوال بکنید که اگر پولم را پس

نداد، حالم چطور می شود؟ رابطه ما خراب می شود یا نه؟

اگر فکر کردید که حالتان بد می شود و یا رابطه تان خراب می شود، درخواستش را رد بکنید.

بعد از اینکه با خودتان کاملاً مشخص کردید که می خواهید درخواستش را رد بکنید، از الگویی که

در بالا مطرح کردم استفاده بکنید:

جعبه ابزار روابط حرفه ای

اجازه بدهید با چندین مثال الگوی بالا را برای شما کاملا واضح کنم که چطور می توانید از آن استفاده کنید.

مثلا زمانی که کسی از ما پول قرض می خواهد تا کسب و کارش را آغاز کند.(به الگویی که در جواب زیر استفاده کردم دقت کنید).

بسیار عالی که می خواهی کسب وکارت را آغاز کنی ولی من نمی توانم در خواست تو را قبول کنم چون پولم را در جایی سرمایه گذاری کرده ام ولی اگر می خواهی می توانم برای تو ضامن بشم تا از بانک وام بگیری

یا مثلا اگر کسی از ما ماشین را برای عروسیش می خواهد:

واقعا خوشحالم که داری عروسی می کنی ولی با خانواده می خواهم به مسافرت بروم و نمی توانم ماشین را در اختیار تو قرار بدهم ولی اگر می خواهی کمک کنم تا ماشینی را اجاره کنی یا مثلا کسی از ما می خواهد با او به پارک برویم:

واقعا من هم خیلی می خواهم به پارک بروم ولی نمی توانم چون می خواهم پروژه ام را تمام کنم ولی انشالله سرفرصت حتما یک قراری می گذاریم و می رویم در آوردن دلیل ما اصلا قرار نیست دروغ بگوییم، و کاملا باید با طرف مقابل صادق باشیم تا اعتماد از بین نرود.و برای اینکه شما مهارت نه گفتن را در خودتان پرورش دهید هر روزی به خودتان یک درخواست بدهید و با این الگو نه بگویید و بعد از مدتی که هر روز این تمرین را انجام دادید،مسیر عصبی آن در ذهنتان شکل می گیرد و بدون اینکه فکر کنید با این الگو می توانید به هرکسی نه بگویید.

ابزار چهارم: مهارت انتقاد کردن

ما در جامعه ای بزرگ شده ایم که می توانیم به راحتی از دیگران انتقاد کنیم ولی برای ما بسیار سخت است که از دیگران تعریف و تمجید کنیم. ولی متأسفانه هم در هیچ جایی آموزش ندیده ایم که چطور از دیگران انتقاد کنیم. انتقاد کردن های بی مورد باعث می شود که هر رابطه ای خراب بشود. و اگر دقت کنید ریشه بسیاری از طلاق هایی که اتفاق می افتد از انتقاد کردن شروع می شود.

انتقاد موضوع بسیار مهم و اساسی است که می خواهیم در ادامه به طور مفصل در رابطه با آن بحث کنم و بدانیم که در چه مورد هایی باید انتقاد نکنیم و اگر هم می خواهیم انتقاد کنیم، باید به چه شکلی رفتار کنیم که ارتباطمان با آن فرد لطمه نبیند.

چرا از دیگران انتقاد می کنیم؟

این سوالی است که باید در ابتدا آن را بدانیم و هدف از انتقاد کردن های خودمان را بدانیم که چیست؟

اگر دقت کرده باشید، می بینید که ما به دو دلیل از دیگران انتقاد می کنیم: دلیل اول این است که می خواهیم فرد مورد نظر ما رفتار خودش را اصلاح کند. مثلاً اگر مادری ببیند که فرزندش یک رفتار اشتباهی را از خودش بروز می دهد، از او انتقاد می کند که دیگر آن رفتار را تکرار نکند.

دلیل دوم هم این است که می خواهیم به وسیله انتقاد، فرد مورد نظر را تحقیر و مسخره کنیم که این هم یک رفتار غیر اخلاقی است و متأسفانه برخی افراد از این مورد به عنوان سرگرمی و تفریح استفاده می کنند.

مثلاً زمانی که یک شخص یک سوتی داده یا کار اشتباهی را مرتکب شده است. و ما به وسیله آن رفتار اشتباه شخص را تحقیر می کنیم.

جعبه ابزار روابط حرفه ای

اگر دقت کرده باشید، می بیند که در هر دو صورت انتقاد کردن برای ما هیچ گونه فایده ای ندارد. پس یاد بگیریم که در زندگیمان از کسی انتقاد نکنیم.

اگر فقط این مورد را بتوانید پیاده کنید، خواهید دید که چقدر رابطه های شما بسیار عالی تر و محکم تر می شود.

قبل از انتقاد کردن باید چه بکنیم؟

اکثر ما وقتی یک رفتار اشتباهی را از کسی می بینیم، بدون اینکه در رابطه با آن فکر کنیم، فوراً انتقاد خودمان را به آن شخص منتقل می کنیم.

ولی باید قبل از انتقاد کردن با خودمان فکر کنیم و به چندین موضوع و سوال فکر کنیم و ببینیم که آیا انتقاد ما به جا است یا نه؟

اولین چیزی که باید به آن فکر کنیم این است که آیا زمان مناسبی را برای انتقاد کردن انتخاب کرده ایم یا نه؟

زمان مناسب انتقاد کردن، زمانی است که فرد مورد نظر ما بتواند رفتار و یا کار خودش را اصلاح کند. مثلاً طوری نباشد که کار از کار گذشته و بعداً ما انتقاد کنیم.

به طور مثال بعد از جشن عروسی اقوام شروع می کنند به انتقاد کردن از نحوه اجرای عروسی، نوع غذا، برنامه جشن و....

ایا به نظر شما بعد از عروسی می توانند چیزی را تغییر بدهند؟ قطعاً خیر!

پس نتیجه می گیریم که انتقادی که می شود در زمان مناسبی نیست و بهتر است کاری که از کار گذشته و احتمال اینکه دیگر تکرار نشود، اصلاً از آن انتقاد نکنیم.

دومین مورد که باید به آن فکر کنیم این است که آیا انتقاد من اثر گذار است یا نه؟

مثلاً قبل از ما ده نفر به شخصی گفتند که دیگر سیگار نکشد، ولی به هیچ کدام از حرف های آنها گوش نداده است و کار خودش را انجام می دهد.

ایا در این حالت، انتقادی که ما به عنوان یازدهمین نفر اگر انجام بدهیم، آیا تاثیرگذار خواهد بود؟

جعبه ابزار روابط حرفه ای

و سومین مورد که از همه مهتر است این است که در جمع از کسی انتقاد نکنیم. وقتی که ما در جمعی از کسی انتقاد می کنیم، در واقع انتقاد نمی کنیم، داریم با آبروی شخص بازی می کنیم. و آن شخص هم به جای اینکه به فکر اصلاح رفتار خودش باشد، به فکر دفاع از آبروی خودش خواهد بود

چطور انتقاد بکنیم؟

برای انتقاد کردن یک الگوی بسیار عالی وجود دارد که در ادامه برای شما بازگو خواهم کرد. اولین کاری که باید در انتقاد کردن انجام بدهیم، کسب اجازه از فرد مورد نظر است. و اگر از کسی اجازه نگیریم، حق انتخاب کردن نخواهیم داشت. چون اگر بدون اجازه از شخص انتقاد کنیم، ممکن است به حرف های ما اصلا توجه نکند.

اجازه گرفتن باعث می شود که شخص تمام توجه اش را برای ما جلب کند و در نتیجه باعث افزایش اثر گذاری انتقاد ما خواهد شد.

دومین کاری که باید انجام بدهیم، یک حسن جویی کوچک است. حسن جویی کردن باعث می شود که ما به ناخودآگاه شخص این پیغام رو بفرستیم که برای ما ارزشمند هستی و قابل احترام. و در نتیجه باعث می شود که حرف های ما برای آن شخص ناراحت کنند نباشد.

و سومین مورد این است که حتما بگوییم که این نظر شخصی من است. یعنی به عنوان واقعیت تلقی نکنیم و نگوییم که تو فلان جور هستی و همه این طور فکر می کنند. و در آخر هم حتما یک راهکاری راه ارائه بدهیم.

مثلا می خواهیم به مدل موی دوستمون انتقاد کنیم و بعد از کسب اجازه این طوری بیان می کنیم:

ممنونم که بهم توجه می کنی، البته این چیزی که می خواهم نظر شخصی من است و ممکنه اشتباه هم باشه ولی اگر مدل موهات رو ساده تر کنی، خیلی بهت میاد.

یا مثلا می خواهیم به استادمون در مورد تدریس کردن انتقاد کنیم.

جعبه ابزار روابط حرفه ای

استاد ممنونم که وقتتون رو در اختیار ما قرار دادید و البته این مورد نظر شخصی من هستش که اگر تدریس تون رو به صورت عملی تر انجام بدید، یادگیری ما خیلی عالی تر میشه

www.zehnekhalag.ir

جعبه ابزار روابط حرفه ای

از شما سپاسگذارم که این کتابچه را تا پایان مطالعه کردید و این نشان می دهد که شما چقدر روی مهارت های ارتباطی خود سرمایه گذاری می کنید و این باعث می شود که بتوانید بهتر از دیگران زندگی کنید و از زندگی کردن لذت بیشتری ببرید.

امیدوارم این کتابچه بتواند شما را یک گام در برقراری ارتباط بهتر با دیگران کمک کرده باشد و اگر مایل هستید از مقالات متنوع تر در حوزه مهارت های ارتباطی استفاده کنید به آدرس اینترنتی سایت ذهن خلاق مراجعه کنید.

میلاد علیزاده

نویسنده و مدرس مهارت های ارتباطی

جعبه ابزار روابط حرفه ای

برای شرکت در دوره رایگان اصول یادگیری مهارت به سایت ذهن خلاق مراجعه کنید

سرفصل های این دوره:

- چهار گام یادگیری مهارت
 - بهترین زمان ممکن برای یادگیری مهارت
 - روش هایی برای حفظ انگیزه و رفع اهمال کاری
 - روش هایی برای حفظ تمرکز حین انجام دادن تمرینات
 - نحوه انجام تمرینات درست و موثر
 - شناخت اشتباهات متداول در یادگیری مهارت
- برای شرکت در این دوره کافی است به سایت ذهن خلاق مراجعه کنید.

www.zehnekhalag.ir

ما را در شبکه های اجتماعی دنبال کنید

Instagram:zehnekhalag_ir



نشر کتاب صوتی و الکترونیک

EPOOPAK
www.eoopak.com **Online**