



با سلام و درود. با ما همراه باشید با قسمت جدید از مقالات انسان شایسته. در قسمت های قبلی به بیان چهار ویژگی از حوزه نگرش انسان پرداختیم و ویژگی ها و صفاتی را که یک انسان برای شایسته شدن بایستی داشته باشد را بیان کردیم.

در این قسمت و چند قسمت آینده، ویژگی های انسان شایسته در حوزه روابط را بررسی می کنیم.

انسان در طول زندگی و در طول روز درگیر روابط مختلف و متنوعی هست و می توان گفت تمامی افراد دنیا در هر شغل و منصبی درگیر یک سری روابط هستند. حال این روابط باید مدیریت شود و باید یاد گرفت که چگونه در روابط برخورد نمود که انسان شایسته و موفقی باشیم؟

اولین خصوصیت در حوزه روابط و پنجمین ویژگی انسان شایسته مهارت گفتگو و حل مساله است. البته منظور ما در اینجا حل مساله و گفتگویی که رایج است و مهارتش را در مراکز مختلفی آموزش می دهند، نیست. بلکه مراد این است که انسان شایسته کسی است که در گفتگو ها نگاه و دید اصلی اش به حل مساله باشد.

اکثر گفتگو های ما در روابط روزانه مان به این مدل است که می خواهیم از حرف و ایده خودمان دفاع کنیم و طرف مقابلمان را توجیه کنیم که اشتباه می کند. رویکردی که اکثر انسان ها در گفتگو های در پوزیشن و حالت برابر دارند به این صورت است که به دنبال اثبات سخن خودشان هستند و البته این رویکرد رویکردی بازنده است. بجای اینکه چنین رویکردی داشته باشیم بیایید و تعریف خود را از از گفتگو تغییر بدهیم.

گفتگو یعنی فرصتی که می توانید بشنوید طرف مقابلتان چه صحبتی با شما دارد و چه می گوید؟! شما در گفتگو باید شنونده افکار و احساسات طرف مقابل باشید و تلاش کنید که افکار و احساسات طرف مقابل را کشف کنید. البته این کشف افکار، از منظر فضولی و جستجوگری در افراد نیست. بلکه بخاطر دلیل دیگری است که جلوتر خواهیم گفت. در فرایند یک گفتگوی عادی باید در تلاش باشید دنیای ذهنی طرف مقابل خود را بشنوید و تشویقش کنید به حرف زدن و بدون سوگیری ذهنی و قضاوت قبلی به حرف هایش گوش کنید و سپس در این گفتگو دو گزینه و پارامتر را چک کنید:

ابتدا میزان آمادگی فرد را برای شروع یک گفتگو بسنجید. فردی که می گوید منعطف است و آمادگی حرف زدن با شما را داشته و مدعی است با کمک شما می تواند به امور خودش سامان دهد. بزارید واضح تر مطلب را بگویم. دیده اید تا بحال افرادی را که وقتی می خواهند صحبت بکنند فقط در حال سوال پرسیدن و کسب اطلاعات و یاد گرفتن چیز های مختلف هستند؟ وقتی با دکتر صحبت می کند درباره مسائل پزشکی می پرسد وقتی با کاسب صحبت می کند درباره روش کسب و کار، با تعمیرکار درباره خرابی موتور ماشین و اینگونه افراد همان هایی هستند که باید دنبالشان باشید و با آنها گفتگو را آغاز کنید. چرا که باعث رشد و موفقیت شما می شوند.

در مرحله دوم باید بسنجید که طرف مقابلتان در گفتگو چه نگرشی دارد؟ آیا به دنبال حل مساله است یا اینکه می خواهد حرف خودش را به اثبات برساند؟

در حالت دوم، آن فرد، شخصی نیست که بخواهید روی آن حساب کرده و به او اعتماد کنید. پس همیشه دو نکته را در گفتگو ها در نظر بگیرید. هم برای خودتان و هم برای طرف مقابل: یک آمادگی و گشودگی برای یک گفتگو و دوم گفتگو راهی برای حل مساله.

در این صورت است که شما در روابطتان فردی شایسته خواهید بود که در نتیجه موفقیت برای شما دست یافتنی تر و نزدیک تر می شود.

موفق و پیروز باشید و با ما همراه باشید با قسمت بعدی از مقالات انسان شایسته.

[supystic-tables id=8]

برای مشاهده سایر تکنیک ها کلیک بفرمایید