



جادویی

مهارت چهارم: « ارتباطات سازنده »

روز چهارم



هنر برقراری و حفظ ارتباط

سلاح مخفی شما «فرو کردن خود در دل دیگران»

خوش اومدی به روز چهارم تغییرت.

خوشحالم که تو این ۴ روز همراه من بودی و من مطمئنم که خودت هم از پیدا کردن نگاه متفاوت به خودت و برخوردت با زندگی لذت می‌بری...

رسیدیم به روز چهارم مبحث ساختن یک شخصیت قوی، از دوره ۷ جادویی

بحث امروزمون، بسیار ارزشمند و مفید برای تو و من همیشه اعتقاد دارم یک موضوع مهم در حس خشنودی و رضایت‌مندی ما در زندگی مون...

داشتن روابط عمومی بالا/ داشتن دوستان زیاد/ دایره ارتباطات قوی/ اثر جذابیت رفتاری بر ارتباطات

می‌دونم که آماده‌ای برای دریافت آموزش و تمرین‌های مهم امروزت. بازم تاکید می‌کنم که برای اینکه بتونیم به هدف اصلی مون در برنامه ۷ جادویی برسیم باید قدم به قدم و هر روز بر اساس برنامه و موضوع مهم اون روز حرکت کنیم. امروز درس چهارم و تمرین مهارتی مهمی که ما رو در رسیدن به شخصیت قوی کمک می‌کنه هست: به نام «ارتباطات سازنده»

تا حالا شده که تو موقعیت‌های مناسب و فرصت‌های مناسب قرار بگیری اما ندونی چطور با افراد مرتبط در کنارت ارتباط بگیری و از اونور ببینی که به نفر چقدر راحت با ارتباطات می‌تونه به خواسته اش برسه؟

یا اینکه افرادی رو می‌شناسی که می‌تونند کار شما رو به راحتی انجام بدن ولی شما نمی‌تونید باهاشون ارتباط بگیرید و در خواست کنی.

یا نه، بعضی وقتا می‌بینی که چقدر جای چندتا دوست و همدم خوب خالی که بتونی اوقات فراغت یا تنهایی ت رو باهاشون پر کنی / افرادی که بشه باهاشون حرف بزنی و آرومت کنند/ یا افرادی که بهت انگیزه بدن و عامل رشد بشن...

یا نه ببینی تو هم حرفی رو می‌زنی که فلانی گفت اما جوابی که او گرفت، جواب مثبت هست ولی تو همون حرف رو زدی و جواب منفی گرفتی...

افرادی رو دیدی که انقدر دوست و آشنا دارند که وقت دارند به همه برسن و دائما در کنا دوستانشون در تفریح و شادی یا همدلی هستند ولی تو جز یکی دونفر افراد دیگه ای رو نداری...

و همه ی این نبودن ها اذیتت کنه...

هنر برقراری و حفظ ارتباط مانند هر هنر دیگری ترکیبی از ظرافت، باریک‌بینی و عملکرد خلاقانه است. هنری که در ایجاد روابط شخصی و حرفه‌ای سالم، به ما کمک می‌کند. وقتی حرف از برقراری و حفظ ارتباط به میان می‌آید، همه‌ی ما فرد یا افرادی را به خاطر می‌آوریم که قَلِق این کار را خوب می‌دانند.

آنها می‌توانند با هر کسی و دربارهی هر موضوعی به راحتی گفت‌وگو کنند. درست است که برخی از این‌گونه افراد به طور مادرزادی استعداد سخنوری دارند، اما خوشبختانه امکان پرورش و تسلط یافتن بر مهارت‌های گفتاری نیز وجود دارد.

با دقت مطلب آموزشی امروز رو بخون و بعد همراه من تمرین ها رو انجام بده.

۷ روز با ۷ تمرین

فقط قولمون یادت نره که باید به انجام تمرین ها متعهد باشی...

بریم سراغ چهارمین مهارتی که ما رو قدرتمند می‌کنه و شخصیت توانمندی از ما می‌سازه...

(راستی اگر بعد از این مطلب باز هم فکر کردی باید بیشتر بدونی، بهت پیشنهاد میدم دوره ی ارتباط موثر رو از روی وبسایت من تهیه کن و ببین :

(www.parisanasri.com)



تصور ما از برقراری و حفظ ارتباط، یک تجربه‌ی سرگرم‌کننده است. برقراری و حفظ ارتباط، شامل گفت و گو و تعامل شخصی دو نفر یا بیشتر، درباره‌ی موضوعات مورد علاقه‌شان می‌شود. اما برای بسیاری از مردم، همین گفت‌وگو سبب نگرانی می‌شود. آنها دلوپس هستند که حرفی برای گفتن نداشته باشند یا نتوانند به گفت‌وگو ادامه دهند.

ادامه دادن به یک گفت‌وگو، نوعی هنر است. هنری که در ظاهر، بسیاری از ما فاقد آن هستیم. در این مقاله به شما نشان می‌دهیم، چطور این «هنر رو به زوال» را یاد بگیرید و با دیگران گفت‌وگوهای مفید و لذت‌بخشی داشته باشید

به سوالات زیر جواب دهید:

۱. چقدر خود را فردی با روابط عمومی بالا میدانید؟
۲. چقدر توانسته اید از این روابط عمومی خود استفاده کنید؟
۳. چه افرادی را می‌شناسید که به راحتی با کلام خود می‌توانند نظر مثبت دیگران را جلب کنند؟
۴. چه ویژگی در این افراد سراغ دارید که امکان ارتباط را برای او به راحتی ایجاد می‌کند؟
۵. فرصت‌هایی که به خاطر نداشتن مهارت برقراری ارتباط از دست دادید رایادداشت کنی؟
۶. تا به حال چند بار در موقعیت‌هایی قرار گرفتید که فردی در کنارتان بود که می‌توانست کار شما را به بهترین شکل انجام دهد اما نتوانستید با او ارتباط بگیرید؟
۷. چند دوست دارید؟
۸. میزان ارتباط شما به دوستانتان تا چه اندازه است؟
۹. چقدر از طریق این دوستان توانسته اید رشد کنی؟
۱۰. چقدر توانایی متقاعد کردن در افراد را در خود می‌بینید؟
۱۱. ببینید چند بار شده که نتوانسته اید آن طور که لازم است، خواسته خود را بیان کنید و همین عامل سو تفاهم شده است؟
۱۲. چند باتصمیم گرفته اید یک خواسته‌ای را از فردی بخواهید و از نظر او دلایل شما قانع کننده نبود و جواب منفی دریافت کردید؟
۱۳. آیا در خانواده شما فردی وجود دارد که به راحتی به آنچه می‌خواهد برسد؟ چرا؟
۱۴. پدر یا مادر شما د برقراری ارتباط چگونه اند؟ هر دو رو مورد سنجش قرار دهید و در مقابل نام هر دو ذکر کنید میزان این ارتباط سازی را...
۱۵. ببینید در برقراری ارتباط شما بیشتر شبیه مادر برخوردار می‌کنید یا پدر یا هر دو یا هیچکدام...



چگونه می توانیم دایره ارتباط قوی داشته باشیم، ارتباط ساز شوی و رابطه را حفظ کنیم؟

اینکه یاد بگیریم که ب دیگران را چگونه ارتباط قوی برقرار کنیم، خیلی جاها به کارمان می آید. یک وقت لازم است رئیس تان را با زبان متقاعد کنید که روی فلان پروژه سرمایه گذاری کند، گاهی هم پیش می آید که با زبان خوش از یک بچه مهدکودکی بخواهید قبل از خواب مسواک بزند یا کسی که قصد خودکشی دارد را از لب سکوی مترو به عقب فرابخوانید. اگر بدانید چطور این زبان را در کام خود بچرخانید که حرف هایتان متقاعدکننده باشد، خرتان از پل خواهد گذشت

یکی از مواردی که باید در برقراری ارتباط به آن توجه داشت نحوه گفت و گو و اثر گذاری شما و همینطور جذابیت های رفتاری شما برای مخاطب است.

در مورد نحوه ی گفت و گو و تعامل با دیگری، باید بتوانید به اصول متقاعد سازی افراد را اجرا کنید که در ای بخش من اطلاعات لازم را به شما فراهم داد:

همه ی ما این را می دانیم که اصولا به کسی می گویند آدم خوش سر و زبان که، قادر باشد با چهار حرف زدن آدم های دیگر را متقاعد کند کاری که او می خواهد را انجام دهند.

سلاح مخفی این افراد «فرو کردن خود در دل دیگران» است. با همین زبان ۱۰ سانتی متری شان کاری می کنند که نه تنها شیفته ی نظراتشان بشوید، بلکه کشته و مرده ی خودشان هم بشوید.

لابد می پرسید رازشان چیست؟

من به شما می گویم اما از شما میخواهم که در طول روز در مراوده و تعاملاتتان دقیقا به این موارد توجه کنید و در نهایت هم ارزیابی خود را از اجرای این اصول یادداشت کنید:

۱- مخاطب خودشان را می شناسند.

آدم خوش سر و زبان مخاطب خودش را مثل کف دستش می شناسد و از این شناخت برای صحبت کردن به زبان او استفاده می کند. اگر بدانند طرفش خجالتی است با لحنی آرام سر صحبت را باز می کند و اگر بداند مخاطبش پر جنب و جوش و قاطی پاتی است، پرحرارت سخن می راند. موقع گفتگو هر کسی قلق خودش را دارد و به کار گیری ظرافت در این راه باعث خواهد شد حرف هایتان راهی به گوش دیگران پیدا کند.



۲- با آدم‌ها ارتباط برقرار می‌کنند

اگر مردم بدانند شما چه جور آدمی هستید، امکان اینکه حرفی را ازتان قبول کنند و شما بتوانید آنها را متقاعد کنید، خیلی بیشتر است. نکته‌ی کلیدی در اینجا این است که از گیر افتادن در پس و پیش بحث خودداری کنید. کسی که دارید باهاش صحبت می‌کنید یک آدمیزاد است، نه یک حریف یا سیبل تیراندازی. فارغ از اینکه محتوای گفتگوی تان تا چه حد متقاعدکننده باشد، اگر نتوانید با طرف مقابل یک رابطه‌ی آدمیزادی تشکیل بدهید، حرفتان هیچ اثری در او نخواهد داشت.

۳- سعی نمی‌کنند حرفشان را زورکی به کرسی بنشانند

آدم‌هایی که راز متقاعد کردن دیگران و اصول تاثیرگذاری را خوب می‌دانند، اهل زور تپان کردن نظراتشان در حلق دیگران نیستند، در عوض با آرامش و اعتماد به نفس، پرده از روی ایده‌هایشان برمی‌دارند.

حرفی که قرار باشد به زور داد و قال به کرسی بنشیند، مفت نمی‌ارزد. شیوه‌ی «لان حالی‌ات می‌کنم حق با کیه» در بهترین حالت باعث جیم شدن طرف مقابل خواهد شد.

آدم خوش سر و زبان در گفتگو زیاده‌خواه نیست. حواسش هست که برای حفظ جایگاه فتیله‌ی خود را بالا نکشد، چرا که می‌داند زیرک بودن در این است که در دراز مدت قلب آدم‌ها را تسخیر کنی، نه اینکه با بحث کردن فتیله‌پیششان کنی. اگر در بحثی بودید که بالا گرفت، سعی کنید اعتماد به نفس خودتان را حفظ کنید اما آرامش تان را از دست ندهید. عجل‌ نباشید و لجاجت را کنار بگذارید. مطمئن باشید که اگر ایده‌تان واقعاً خوب است، کافی است به دیگران وقت بدهید تا آن را به درستی درک کنند.

۴- ترسو نیستند

طرف دیگر بوم این است که ایده‌ی خودتان را با ترس و لرز به صورت سؤالی مطرح کنید یا طوری آن را بیان کنید که انگار مستلزم تأیید دیگران است. اگر آدم خجالتی‌ای هستید سعی کنید ایده‌هایتان را به شکل خبری و یا «دانستنی‌های جالب» بیان کنید تا مخاطب تان را به فکر فرو ببرد. شاخ و برگ‌های اضافی را هم از حرف‌هایتان هرس کنید. کجای «به نظر من» یا «امکانش هست که» باعث خواهد شد حرف‌های شما ترغیب‌کننده‌تر به نظر برسند؟

۵- از زبان بدن مثبت استفاده می‌کنند

اگر می‌خواهید موقع صحبت کردن و ارتباط برقرار کردن ذهن آدم‌ها را درگیر خودتان نکنید، بد نیست از حرکات و حالات بدن و لحن صدای خود آگاه باشید. استفاده کردن از لحن مشتاقانه، باز کردن دست‌ها از یکدیگر، حفظ ارتباط چشمی و متمایل کردن بدن به سمت فردی که دارد صحبت می‌کند، همگی از مثال‌های زبان بدن مثبت به شمار می‌روند. زبان بدن مثل زیرنویسی برای حرف‌های شما عمل می‌کنند. اگر این زیرنویس با صحبت‌هایتان هماهنگ باشد، شنونده مجذوب صحبت کردن شما خواهد شد و حرف‌هایتان راحت‌تر متقاعدش خواهند کرد. پس یکی از رازهای خوش سر و زبانی این است که «چگونه گفتن از چه چیزی گفتن مهم‌تر است»



۶- واضح و دقیق حرف می‌زنند

آدم خوش سر و زبان قادر است محتویات داخل ذهنش را خیلی سریع و واضح برای دیگران بیان کند نه اینکه پت پت کند و حرف‌های اضافه بزند. اگر به چیزی که بر زبان می‌آورد به خوبی احاطه داشته باشید، آنگاه توضیح دادن آن به کسی که با آن موضوع آشنا نیست، کار چندان سختی نخواهد بود. یعنی باید چنان به سوژه‌ی مورد بحث‌تان مسلط باشید که حتی بتوانید آن را به یک بچه‌ی کوچک هم توضیح بدهید.

۷- کپی نیستند

خود واقعی شان هستند. اصل بودن و راستگویی از ملزومات خوش سر و زبانی است. جنس قلبی مشتری ندارد. آدم‌ها مجذوب کسانی می‌شوند که جنس اصل هستند. به جنس اصل است که می‌توان اعتماد کرد چه می‌خواهد آدم باشد چه چرخ‌گوش. نمی‌دانم چطور می‌توان به کسی اعتماد کرد که واقعا مشخص نباشد چه جور آدمی هست و چه احساساتی دارد.

آدم خوش سر و زبان خودش را می‌شناسد و به اندازه‌ی کافی هم به خودش اعتماد به نفس دارد که از بیان کردن درونیاتش خجالت نکشد.

اگر سعی کنید تمرکزتان را بگذارید روی چیزهایی که شما را به عنوان یک فرد خوشحال می‌کنند، صد برابر جذاب‌تر و خوش سر و زبان‌تر از آن زمانی خواهید شد که زور بزنید کس دیگری باشید تا بلکه نگاه مردم را به خود جلب کنید.

۸- نظرات دیگران را تصدیق می‌کنند

یکی از تاکتیک‌های قدرتمند خوش سر و زبانی این است که در جایی از بحث و گفتگو نظرات طرف مقابل را تصدیق کنید. به هر حال بی‌عیب و خطا که نیستید و در جاهایی از بحث ممکن است حق با دیگری باشد. تصدیق کردن نظر طرف مقابل، نشانه‌ی روشنفکری و اراده‌ی نیکو برای بهتر شدن است.

اگر بر خلاف کوالا که به درخت می‌چسبد، با سماجت به حرفتان نچسبید، در واقع دارید به مخاطب‌تان می‌گویید که عمیقا برایش ارزش قائلید. آسمان به زمین نمی‌آید اگر وسط بحث به جای پارازیت-ول-دادن‌هایی نظیر «اوکی، حتما درست می‌گی!» برگردید و صادقانه بگویید «حق با توهه، منطقی بود حرفت.»

حرف زدن مثل پینگ‌پنگ می‌ماند. خیلی وقت‌ها هم سرویس حریفان در زمین شما می‌خوابد. هیچ پینگ‌پنگ‌بازی هر روز از خواب بلند نمی‌شود به امید اینکه تا آخر عمرش بقیه را ۲۱-۰ شکست بدهد. آدم خوش سر و زبان بازنده‌ی بدی نیست که هر وقت حریفش از او امتیاز گرفت راکت را بکوبد روی میز.



مهارت چهارم: «ارتباطات سازنده»

۹- سؤال‌های خوبی می‌پرسند

یکی از بزرگترین اشتباهات آدم‌ها در حین صحبت کردن این است که به جای خوب گوش کردن به حرف طرف مقابل، حواسشان به این است که هنوز جمله‌ی فرد به انتها نرسیده، حرف خودشان را بزنند. گوششان هیچ ایرادی ندارد؛ در واقع تک تک کلمات را خیلی خوب می‌شنوند، اما صبر نمی‌کنند تا معنی آنها را هم آنالیز کنند.

راه آسانی که برای مهار این عجز بودن وجود دارد این است که میان حرف‌های طرف، راجع به چیزهایی که می‌گوید از او سؤال بپرسیم. آدم‌ها ناراحت می‌شوند که بفهمند به حرف‌هایشان گوش نمی‌دهیم. این سؤال پرسیدن ما فایده‌اش این است که طرف مقابل نه تنها متوجه می‌شود که گل لگد نمی‌کند، بلکه ما آنقدر پیگیر هستیم که اگر جایی رد حرف‌هایش را گم کردیم سعی می‌کنیم با سؤال کردن دوباره خودمان را به او برسانیم. باورتان نمی‌شود که طرف مقابل چه احساس خوبی از حرف زدن خود به دست می‌آورد و این را مرهون شماست. او قطعاً دفعه‌ی بعد هم برای صحبت کردن دنبال شما خواهد گشت.

۱۰- تصویرسازی می‌کنند

تحقیقات علمی نشان می‌دهند که آدم‌ها با تصویرسازی زودتر قانع می‌شوند. آدم‌های خوش سر و زبان که روش‌های متقاعد کردن دیگران را خوب می‌دانند، گنجینه‌ی قدرتمندی از تصاویر ذهنی دارند که موقع صحبت کردن به خوبی از آن استفاده می‌کنند. وقت‌هایی که موضوعات بیش از حد انتزاعی باشند و نتوان تصویری از آنها ارائه داد، آدم خوش سر و زبان شروع می‌کند داستانی تعریف کند که به ایده‌اش زندگی ببخشد. اگر داستان خوبی تعریف کنید، تصویری از حرف‌های شما در ذهن گیرنده ایجاد می‌شود که به سختی فراموش می‌شود و به راحتی به یاد آورده می‌شود.

۱۱- همان اول کار جلوه‌ی قدرتمندی از خود به جا می‌گذارند

تحقیقات نشان می‌دهند که بیشتر مردم در همان ۷ ثانیه اولی که چشم‌شان به شما می‌افتد، تصمیم‌شان را می‌گیرند که ازتان بدشان بیاید یا خوششان بیاید. از ثانیه‌ی ۸ به بعد تا آخر مکالمه، پیش خودشان سبک سنگین می‌کنند که آیا تصمیم اولیه‌شان درست بوده یا نه. خب اینکه خیلی بد است! البته اگر با این قضیه آگاهانه برخورد کنید چه بسا که حسابی به نفع‌تان تمام شود و اسم خودتان را در دفترچه‌تلفن طرف به عنوان یک آدم باحال ذخیره کنید. چیزهایی که باید رعایت کنید عبارتند از: زبان بدن مثبت، حالت ایستادن یا نشستن قدرتمند، محکم دست دادن، لبخند خوشگل و باز بودن شانه‌ها در حین صحبت کردن. این روش تضمینی است.

۱۲- می‌دانند کی باید عقب‌نشینی کنند

سخنان ضربتی با مقوله‌ی خوش سر و زبانی به هیچ رقم آیشان در یک جوی نمی‌رود؛ در نتیجه با ملایمت برخورد کنید. وقتی بخواهید به شیوه‌های اورژانسی آدم‌ها را به موافقت با خود دربیابید، آدم‌ها ترجیح می‌دهند روی مواضع خودشان بیشتر پافشاری کنند. آژیر زدن شما باعث می‌شود که بیفتند جلوی شما و راه را بهتان ببندند. اگر مولای درز حرفتان نمی‌رود پس نگران چه هستید؟ آمبولانس را خاموش کنید و اجازه بدهید زمان کار خودش را بکند. معمولاً ایده‌های خوب مثل ترشی‌بندری هستند. زمان می‌برد تا جا بیفتند.



۱۳- آدم‌ها را به اسم صدا می‌زنند

اسم هر کسی بخش جدایی‌ناپذیر هویتش است و موقعی که دیگران آدم را به اسمش صدا می‌زنند احساس خاصی به آدم دست می‌دهد. آدم‌های خوش سر و زبان حواسشان هست هر دفعه که هر شخصی را در حین راه رفتن هم دیدند او را به اسمش صدا کنند، نه اینکه فقط وقت حال و احوالپرسی باهاش اسمش را به کار ببرند.

به کار بردن اسم برای خطاب کردن اشخاص باعث می‌شود اعتبارتان پیش آن شخص تأیید شود.

اگر از آن آدم‌هایی هستید که فقط قیافه‌ها یادشان می‌ماند و موقع به خاطر آوردن اسامی فراموشی دارید، بد نیست کمی تمرین حافظه کنید تا این نقیصه برطرف شود.

اگر دفعه‌ی اولی است که با کسی ملاقات می‌کنید و پس از معرفی اسمش را درست نشنیدید یا همان لحظه فراموش‌تان شد، خجالت نکشید. ارزشش را دارد که برای بار دوم اسمش را بپرسید.

۱۴- آدم‌های هستند که حس فرصت پیروزی به دیگری می‌دهند.

خوش سر و زبان‌ها جایی نمی‌خوانند که زیرش آب بدهد. آنها می‌دانند چطور و کی سر موضع‌شان سفت و سخت باقی بمانند و در عین حال چه موقعی و چطور آسان بگیرند. اگر همه چیز را دست خودتان بگیرید که باعث خوشحالی بقیه نمی‌شود. چیزهای خوب باید دست بچرخد تا همه احساس خوشحالی کنند. آدم خوش سر و زبان این کار را می‌کند چون می‌داند که در دراز مدت باعث می‌شود احترام آدم‌ها را به دست بیاورد؛ هر چه باشد موفق بودن بهتر از «درست بودن» است.

۱۵- لبخند می‌زنند

آدم‌ها به طور طبیعی (و البته ناخواسته) زبان بدن آدمی که باهاش صحبت می‌کنند را آینه می‌کنند. اگر می‌خواهید دیگران شما را باور کنند و دوست‌تان داشته باشند، موقعی که باهاشان صحبت می‌کنید لبخند بزنید تا آنها هم بی‌اختیار لطف شما را جبران کرده و لبخندی به شما برگردانند. آدم‌های خوش سر و زبان را زیاد در حال لبخند زدن می‌بینید، چون شور و شوق خاصی برای محقق شدن ایده‌هایشان در سر دارند و این خوشحالی‌شان واگیردار است.



تمرین کنید و آگاهانه امروز این موارد رو در خودتون و

در مقابل افراد مختلف اجرا و در نهایت خودتون رو ارزیابی کنید:

- مخاطب خودتان را بشناسید.
- بدانید با چه کسی روبرو هستید و قبل از ارتباط با او پیش زمینه ذهنی و کلامی در ذهنتان بچینید.
- با آدم‌ها ارتباط برقرار می‌کنند.
- سعی نکنید حرفتان را به زور به کرسی بنشانید.
- ترسو نباشید.
- از زبان بدن مثبت استفاده کنید.
- واضح و دقیق حرف بزنید.
- کپی نباشید.
- نظرات دیگران را تصدیق کنید.
- سؤال‌های خوبی پرسید.
- از تکنیک تصویرسازی استفاده کنید.
- جلوه‌ی قدرتمندی از خود به جا بگذار.
- در بحث‌ها به موقع عقب‌نشینی کنید.
- افراد را با نام و بسیار زیبا و گاه با پسوند و پیش‌وند پر مهر صدا بزنید: محسن جانم
- حس فرصت پیروزی به دیگری بدهید.
- لبخند بزنید.



مهارت چهارم: «ارتباطات سازنده»

و اما در نهایت باید بتوانید توانمندی های مهم برقراری ارتباط رایباموزید و دائما تکرار کنید تا بخشی از شخصیت و وجود شما شود. این را بدانید که برای داشتن یک شخصیت قوی ما نیاز به داشتن ارتباط های سالم و درست هم داریم بنابراین :

۱- اجتماعی باشید.

فراموش نکنید که تنها راه آشنا شدن با آدم های جدید این است که اجتماعی باشید و با آنها برخورد داشته باشید. اگر نمی دانید از کجا باید شروع کنید، عضو یک گروه اجتماعی یا یک انجمن شوید. کارهای داوطلبانه انجام دهید و دوره های مختلف را بگذرانید. حتما در انجمن ها عضو شوید و اگر به مهمانی ها دعوت شدید حتما بروید.

در محیط هایی قرار بگیرید که بتوانید افراد بیشتری را ببینید و با آنها ارتباط بگیرید.

۲- تکیه گاه خوبی باشید

اگر می خواهید دوستی داشته باشی، باید خودتان هم برای او یک دوست باشید. این یعنی وقتی دوستان به شما نیاز دارد باید به او کمک کنید. اگر دوستان نصف شب زنگ زد و گریه کنان به شما گفت که نامزدی اش به هم خورده، تلفن را قطع نکنید. شاید شما هم خسته باشید، ولی مطمئن باشید او حالش از شما بدتر است. اینکه او به شما زنگ زده نشان می دهد که شما را دوست خودش می داند، پس آن دوستی باشید که او انتظارش را دارد (حمایت از دیگران جزو عادات گفتاری افراد دوست داشتنی برشمرده شده است).

۳- با دوستان تان و برای حفظ رابطه در تماس باشید.

خیلی ها بعد از مدت کوتاهی ارتباطشان را با کسانی که با آنها آشنا می شوند از دست می دهند. این روزها با اینترنت و ابزارهای اجتماعی دیگر این نگرانی وجود ندارد. حتی می توانید دوستان قدیمی تان را پیدا کنید و دوباره با آنها ارتباط برقرار کنید.

۴- عضو گروه های کاری شوید.

شاید در محل کارتان گروه هایی باشند که در زمینه های خاصی فعالیت دارند. مثلا ممکن است گروهی در ساعات نهار پیاده روی یا ورزش کنند. در فعالیت هایی که در محل کارتان جریان دارد شرکت کنید تا با دوستان جدید زیادی آشنا شوید.

۵- خیلی زود اطلاعات ندهید.

هر چند باید با دوستان نزدیکتان کاملا روراست باشید، اما نباید زودتر از موقع مناسب اطلاعات زیادی راجع به خودتان لو بدهید. این کار معمولا برای طرف مقابل ناخوشایند است. وقتی او هنوز شما را خوب نمی شناسد، احتمالا دلش نمی خواهد جزئیات شخصی خاصی را درباره ی شما بداند. این اطلاعات را تا رسیدن زمان مناسب با کسی در میان نگذارید.



میزان سنجش و ارزیابی خود را از امروزتان بنویسید:

Handwriting practice area with multiple horizontal dotted lines and a large hexagonal graphic in the background.