

تکنیک های ارتباط موثر

تکنیک های ارتباط موثر و توانایی برقراری ارتباط خوب با دیگران، یکی از مهم ترین بخش های موفقیت و یکی از مباحث مهم رشد فردی است. فرقی نمی کند در چه جایگاه اجتماعی قرار دارید. همسر یا پدر و مادر، مدیر یا کارمند، مدرس یا دانش آموز، مشتری یا فروشنده در تمامی موقعیت هایی که هر روز در آن قرار می گیرید به فن بیان قدرتمند و ارتباط سازی موثر نیاز دارید.



مهم ترین نکات ارتباط موثر

- ارتباط موثر چه نوع ارتباطی است؟
- ارتباط موثر چیست؟
- فواید و ضرورت ارتباط موثر
- عناصر ارتباط موثر
- راهکارهای ارتباط موثر (۷ تکنیک فوق العاده!)
- ارتباط موثر در فروش
- مهارت های برقراری ارتباط موثر در محیط کار
- بهترین کتاب های ارتباط موثر

ارتباط موثر چگونه ارتباطی است؟

ارتباط گرفتن و برقراری ارتباط، شاید در نگاه اول ساده به نظر برسد اما در اصل کار سخت و دشواری است. برای دریافت بهترین نتیجه از آن باید مهارت های لازم را به طور کامل و به درستی آموزش ببینیم. شما در ارتباطات خود اطلاعات، افکار، احساسات و هر چیز دیگری را از طریق صحبت کردن به فرد مقابل منتقل می کنید.

شما تلاش می کنید تا مطلبتان از جانب فرد دریافت کننده به طور کامل قابل درک باشد. در اصل ارتباط موثر به این اشاره دارد که توانایی ایجاد درک مشترک از یک موضوع را برای مخاطب تان داشته باشید. یکی از بهترین نکاتی که در حوزه ارتباط موثر می توانید به آن توجه کنید و با استفاده از آن بازدهی این ارتباط را تا حد زیادی بالا ببرید، داشتن اطلاعات جزئی درباره مخاطب تان است.

شناخت مخاطب یکی از کلیدیهای است که تا حد زیادی به شما کمک می کند تا ارتباط خوبی را با دیگران برقرار کنید. بدون شک زمانی که هیچ شناختی نسبت به مخاطب خودتان نداشته باشید، نمی توانید به خوبی با او صحبت کنید و حتی گاهی ممکن است حرف هایی را بزنید که به طور کلی با علائق و درک مخاطب شما در تضاد هستند و این موضوع باعث می شود که این ارتباط به شکست منتهی شود. شناخت مخاطب، یکی از مهم ترین کلیدهای ارتباط موثر است.

ارتباط موثر چیست؟

اینکه درباره مخاطب خود اطلاعاتی داشته باشید، به شما کمک می کند تا اثربخشی ارتباط تان افزایش پیدا کند. سن، میزان تحصیلات، سبک زندگی، الگوی فکری و اطلاعات دیگری از این قبیل می توانند به شما کمک کنند تا بتوانید متناسب با درک مخاطب، ارتباط موثری را شکل دهید. فکر کنید شما در حال صحبت با فردی هستید که در حوزه کامپیوتر هیچ تخصصی ندارد.

قطعاً اگر با این فرد به صورت خیلی حرفه ای درباره مسائل مربوط به کامپیوتر صحبت کنید هیچ نتیجه ای دریافت نخواهید کرد و این شخص بدون شک متوجه منظور شما نخواهد شد. بنابراین بهتر است قبل از برقراری ارتباط سعی کنید حداقلی ترین اطلاعات را درباره مخاطب خودتان رو به دست آورید. به طور خلاصه تعریف ارتباط موثر به این شکل خواهد بود:

ارتباطی که مخاطب شما بیشترین درک را از پیامتان داشته باشد و منظور شما را به بهترین شکل ممکن دریافت کند.

فواید ارتباط موثر

در هر شغل و موقعیتی که باشید، توانایی برقراری ارتباط موثر با دیگران می تواند اتفاقات خوب زیرا را برایتان رقم بزند:

- برایتان کلی مشتری ثابت و دائمی جمع کند.
- روابطتان با همسر و فرزندان را محکم کند و بهبود ببخشد.
- شما را برای دیگران به یک الگو تبدیل کند.
- شما را به بهترین مدیر از دیدگاه کارمندان تبدیل کند.
- و کلی اتفاقات درجه یک و عالی دیگر...

آموزش فن بیان و گویندگی ویدار

اگر تا امروز به این نکته ضروری و کارساز توجهی نکرده بودید، اصلاً نگران نباشید. همین حالا با ما همراه باشید تا ۷ تکنیک کلیدی را درباره ارتباط موثر یاد بگیرید. البته قبل از آن به شما خواهیم گفت ارتباط موثر چه اجزای مهمی دارد تا با توجه به آنها بتوانیم گام بلندی را در راستای برقراری ارتباط های موثر برداریم...



عناصر ارتباط موثر

ارتباط موثر موفق، ارتباط به مفهوم به اشتراک گذاری هر آن چیزی است که در ذهن شما وجود دارد. در واقع زمانی که شما سعی می کنید با کسی ارتباط برقرار کنید، هدف شما این است که بتوانید مفاهیم ذهنی خود را با او به اشتراک بگذارید. بهترین حالت این ارتباط زمانی شکل می گیرد که آن را به ارتباط موثر تبدیل کنیم.

یعنی فرد مقابل بتواند آن چیزی که در ذهن شما وجود دارد را به کامل ترین و دقیق ترین شکل ممکن دریافت کند. در این هنگام است که شما می توانید مدعی باشید که موفق به برقراری ارتباط موثر با شخص مقابل شده اید. برای اینکه بتوانید ارتباط خود را به شکل بهتری انجام دهید شاید خوب باشد که اجزای ارتباط را بشناسید.

آموزش فن بیان و گویندگی ویدار

۱- فرستنده پیام

همان طور که گفتیم مفهوم ارتباط یعنی به اشتراک گذاشتن هر آن چیزی که در ذهن شماست. خب فرستنده دقیقاً نقطه آغاز ارتباط است یعنی همان فردی که سعی می‌کند مفهوم ذهنی خود را با مخاطب به اشتراک و تعامل بگذارد. بنابراین فرستنده شما اولین جزء ارتباط به حساب می‌آید و تا زمانی که فرستنده وجود نداشته باشد اصلاً ارتباطی شکل نمی‌گیرد.

۲- کدگذاری

این که شما از چه چیزی برای انتقال این پیام استفاده می‌کنید کدگذاری نام دارد. ممکن است برای انتقال مفهوم ذهنی خود از تصاویر استفاده کنید، از اعداد، کلمات و یا حتی از اشیا. هر یک از این ها نوعی کد گذاری محسوب می‌شود. یعنی اینکه شما با استفاده از چه چیزی قصد دارید پیام خود را به شنونده یا مخاطبتان منتقل کنید.



۳- پیام

هدف از استفاده از اجزای کدگذاری چه بود؟ اینکه شما بتوانید منظور خود را به مخاطب منتقل کنید. بنابراین شما از عوامل کدگذاری استفاده می‌کنید تا بتوانید پیام را ایجاد کنید. یعنی سعی می‌کنید با یک تصویر منظور خود را به مخاطب بفهمانید و او را متوجه سازید که دقیقاً چه چیزی در ذهن شماست. بنابراین در این مرحله پیام ایجاد می‌شود.

خب، حالا به مرحله ای می‌رسیم که قرار است گیرنده مفهوم شما را از پیام درک کند. به این مرحله کدبرداری گفته می‌شود. شاید به زبان ساده تر بتوان گفت که هر فردی برداشت خود را داشته باشد و منظور شما را متناسب با سطح درک خود ترجمه کند. به این عمل کدبرداری گفته می‌شود.

۵- بازخورد

خوب حالا از کجا متوجه شویم که گیرنده پیام واقعاً همان مفهومی که مدنظر ما بوده دریافت کرده است؟ بسیار ساده است. از طریق بازخوردی که به شما می‌دهد می‌توانید متوجه شوید که آیا منظور شما را همان طور که بود درک کرده یا خیر. این بازخورد می‌تواند از طریق جملات و کلمات باشد و یا حتی از طریق زبان بدن. بعد از دریافت این بازخورد شما متوجه خواهید شد تا چه اندازه در برقراری ارتباط موثر و رساندن منظور صحیح خود موفق بوده اید. بازخورد مخاطب موفقیت ما را در ارتباط موثر نشان میدهد

راهکارهای ارتباط موثر

در این بخش سعی داریم به آموزش اصول ارتباط موثر و موفق بپردازیم و نکاتی مهمی را بیان کنیم تا در کنار هم بتوانیم توانایی رابطی با دیگران را تقویت کنیم. توانایی برقراری ارتباط موثر با دیگران از ویژگی های افراد موفق است و با تمرین و توجه به نکات مهمی که در ادامه بیان می‌کنم می‌توانید مهارت برقراری ارتباط موثر را در وجودتان نهادینه کنید.

برخی از افراد با توجه به شناختی که نسب به خودشان دارند به خوبی آگاه هستند که باید آموزش مهارت ارتباط موثر را ببینند و ضعف در ارتباط موثر را جبران کنند بنابراین این ۷ تکنیک مهم هنر ارتباط موثر را در این مقاله می‌آوریم تا با دیگران تعامل خوبی داشته باشیم.

۱. خودشناسی
۲. شنوده خوبی باشیم
۳. واضح صحبت کردن
۴. صداقت در ارتباط
۵. خودشیفتگی ممنوع
۶. به جای دیگر فکر نکنید
۷. به زبان بدن خود توجه کنید

۷ نکته برای جذب و برقراری ارتباط مؤثر با دیگران

- 01 **فهمشناختن** 
- 02 **شنونده فوری باشید** 
- 03 **واضع صحبت کنید** 
- 04 **صداقت داشته باشید** 
- 05 **فردشپننگی ممنوع** 
- 06 **بسی دیگران فکر نکنید** 
- 07 **مراقب حرکات خود باشید** 

۱- خودتان را خوب بشناسید

چقدر از ویژگی های شخصیتی و اخلاقیات، علایقتان، ضعف هایتان، ترسهایتان و در کل هر چیزی که مربوط به شخص شما می شود، آگاهی دارید؟ وقتی خودتان را نمی شناسید و نمی دانید چه ویژگی هایی دارید، چطور می توانید توقع داشته باشید دیگران شما را بفهمند و بتوانند با شما ارتباط برقرار کنند؟ خودشناسی بهتان کمک می کند که بتوانید دیگران را با همه تفاوت هایشان بپذیرید و با آنها ارتباط خوبی برقرار کنید.

باید در مورد خودتان شناخت کاملی داشته باشید تا بتوانید در هر زمانی با کنترل کردن رفتارها و واکنش هایتان به بهترین شکل ممکن ظاهر شوید. بدانید از چه چیزهایی لذت می برید، چه چیزی شما را عصبی می کند، از چه طریقی می توانید خشمتان را مهار کنید، از همراهی با چه افرادی حس و حال خوبی می گیرید. پس سعی کنید قبل از تلاش برای برقراری ارتباط با دیگران، به خودشناسی برسید.



خودشناسی به شما کمک می‌کند که دیگران را با همه تفاوت‌هایشان بپذیرید

۲- شنونده خوبی باشید

تا به حال برایتان پیش آمده که وقتی با کسی صحبت می‌کنید، حس کنید اصلاً به حرف‌هایتان توجهی ندارد و شاید حتی آنها را نمی‌شنود؟ حس خیلی بدی بهتان دست می‌دهد درست است؟ برای برقراری یک ارتباط خوب و مؤثر در اولین قدم باید شنونده خوبی باشید. چون مخاطب شما تمام خواسته‌هایی که دارد، از طریق حرف‌هایی که می‌زند به شما انتقال می‌دهد. حتی گاهی با گفتن کلماتی مثل “بله، درسته، حق با شماست” می‌توانید به مخاطب نشان دهید که کاملاً دارید به حرف‌هایش گوش می‌کنید.

هرجایی که منظورش را متوجه نشدید حتماً سوال بپرسید و هرجایی که حس کردید به بحث علاقه دارید، با او وارد صحبت شوید. با این روش مخاطب شما متوجه می‌شود که تمام توجه شما روی صحبت‌های او منعطف شده است.

۳- واضح صحبت کنید

اکثر مردم فکر می‌کنند اگر مدام از کلمات سخت و کتابی استفاده کنند، خیلی جذاب تر به نظر می‌رسند در حالی که اصلاً این طور نیست! حرف‌های شما زمانی برای مخاطبتان جذاب خواهد بود که بتوانند به سادگی آنها را درک کنند و با شما وارد بحث شوند.

استفاده بیش از حد از کلمات تخصصی و پیچیده گاهی مخاطب را دل زده و از ادامه صحبت با شما منصرف می‌کند. چون به نظرش شما فقط آدمی هستید که دوست دارید سطح بالای اطلاعاتتان را به نمایش بگذارید و حضور در کنارتان به شدت خسته کننده خواهد بود. پس دقت کنید در هر موقعیت مکانی و در مواجهه با هر شخصی، چه نوع کلماتی را باید مورد استفاده قرار دهید.

آموزش فن بیان و گویندگی ویدار

۴- صادق باشید

صداقت یکی از کلیدی ترین نکات در برقراری ارتباط مؤثر خواهد بود. روابطی که در آنها صداقت وجود ندارد، بعد از مدتی یا به طور کامل قطع می‌شوند و یا به شدت متزلزل خواهند شد.

به این نکته توجه داشته باشید که شخص مقابل می‌تواند به خوبی عدم صداقت شما را احساس کند و به آن پی ببرد. پس بهتر است از همان مرحله اول کاملاً صادقانه پیش روید و به طور کامل اعتماد دیگران را به خودتان جلب کنید. همه دوست دارند که با یک فرد صادق و مورد اعتماد در ارتباط باشند. روابط بدون صداقت در ارتباط مؤثر رو به زوال است

۵- خودشیفته نباشید!

ما اغلب در اولین ارتباط، شروع به تعریف و تمجید از توانایی های خودمان می‌کنیم و تا جایی که بتوانیم قصد داریم به دیگران نشان دهیم که “من چقدر آدم درجه یکی هستم”!

متأسفانه باید بگوییم که برای شروع یک ارتباط مؤثر، این می‌تواند بدترین انتخاب باشد. بهترین روش این است که روی نقاط قوت طرف مقابل تمرکز کنید. اگر نکته مثبتی در مخاطب مشاهده کردید، سریع روی آن نکته متمرکز شوید و شخص را مورد تشویق قرار دهید. فراموش نکنید انسان ها در هر سنی که باشند، از مورد تأیید و تشویق قرار گرفتن لذت می‌برند و این می‌تواند برای شما یک فرصت عالی ایجاد کند تا در همان برخورد اول، مخاطب را تمام و کمال به خودتان جذب کنید.

۶- لطفاً به جای دیگران فکر نکنید

تا زمانی که دوست دارید همه مثل شما فکر کنند و عمل کنند، هرگز فرد محبوبی نخواهید بود. توجه داشته باشید هر شخصی حق دارد برای خودش افکار و عقاید خاصی را داشته باشد و طبق آنها پیش برود. شما در جایگاهی قرار ندارید که مدام از افکار دیگران ایراد بگیرید و افکار خودتان را به آنها تحمیل کنید. هروقت در یک رابطه سعی کردید به جای طرف مقابل فکر کنید و عمل کنید، یقین داشته باشید که بازنده خواهید بود.

۷- مراقب حرکات زبان بدن باشید

- هنگام برقراری ارتباط با دیگران، خصوصاً در برخورد اول، به رفتار و حرکات خود به شدت دقت کنید.
- عبوس و اخمو نباشید.
 - بی حال و خسته رفتار نکنید.
 - صاف و سرحال بنشینید.
 - با شخص مقابل **ارتباط چشمی** برقرار کنید.
 - پرانرژی و با درجه مناسبی از صدا (نه خیلی بلند و نه خیلی آرام) صحبت کنید.
 - مرتب و آراسته باشید. بوی خوش و ظاهر مرتب ذهنیت بسیار خوبی از شما خواهد ساخت.
- فراموش نکنید زبان بدن توانایی بسیار زیادی در انتقال پیام شما به مخاطب خواهد داشت. زمانی که مخاطب از حرکات شما انرژی مثبت دریافت می‌کند به این باور می‌رسد که حضور در کنار شما، می‌تواند برای او خیلی خوشایند باشد و از ارتباط با شما لذت ببرد.



ارتباط موثر در فروش

یکی از دغدغه های ذهنی کسانی که در حوزه کسب و کار فعالیت می کنند، این است که چگونه می توانند ارتباط موثر با مشتری برقرار کنند و او را به گونه ای تحت تاثیر قرار دهند تا همیشه به یکی از مشتری های ثابت آنها تبدیل شود و در اصل بتواند از او یک مشتری وفادار بسازند. محقق شدن این هدف کار چندان سختی نیست و با رعایت چند نکته ساده می توان به آن دست یافت و تنها چیزی که باید به آن توجه کنید این است که این نکات را با دقت فرا بگیرید و آنها را در ارتباطات خود عملی کنید.

با ارتباط موثر می توانید مشتری وفادار بسازید

۱- صدای مشتری را بشنوید

متأسفانه بسیاری از فروشندگان از این نکته مهم غافل می شوند و مرتب سعی می کنند عقاید خود را به مشتری تحمیل کنند. به همین علت است که خریدار احساس می کند که شما سعی دارید جنسی نامرغوب را به او ارائه کنید و از ادامه همکاری با شما صرف نظر می کند. صحبت های مشتری را با دقت گوش دهید تا بتوانید به خوبی متوجه شوید که چه نیازهایی دارد. تا زمانی که حرف های او را نشنیده باشید نمی توانید متوجه نیازهای او بشوید. بنابراین برای تبدیل شدن به یک فروشنده موفق ابتدا باید شنونده خوبی باشید.

۲- حق انتخاب را از یاد نبرید

قرار نیست مشتری شما حتماً از شما خرید کند و یا اینکه صد در صد نظرات شما را قبول کند تا از دیدگاه شما یک مشتری خوب باشد. او به عنوان یک انسان حق دارد که بدون هیچ گونه تحمیلی، همان چیزی را که مورد نیازش است انتخاب کند. این که مشتری حق انتخاب بدهید موجب می شود که تبدیل به یک مشتری دائمی شده و می تواند نقطه آغاز یک همکاری بسیار خوب باشد.

زمانی که فردی احساس کند شما سعی دارید حق انتخاب را از او بگیرید، بدون شک نسبت به شما واکنش نشان خواهد داد و در برابر شما مقاومت خواهد کرد. بنابراین به هیچ عنوان نظرات خود را به او تحمیل نکنید و اجازه دهید با دید باز محصول را متناسب با نیاز خود انتخاب کند. در ارتباط موثر با مشتری نظرات خود را تحمیل نکنید

۳- توقعات او را بشناسید

زمانی که فردی برای خرید محصول شما اقدام می کند، بدون شک توقعاتی دارد که باید با خرید آن محصول برآورده شود. شاید در ذهن شما این توقعات چیز دیگری باشند بنابراین در این مرحله مجدداً می توانیم به اهمیت گوش دادن پی ببریم. شما باید به خوبی گوش دهید تا بتوانید توقعات صحیح مشتری را از خرید محصول بشناسید و آنها را برطرف کنید در غیر این صورت اگر مشتری محصول شما را خریداری کند و نکاتی که مد نظر دارد برآورده نشود، بدون شک دیگر به سراغ شما نخواهد آمد.

۴- همراه باشید

در بسیاری از فروشگاه ها این موضوع به چشم می خورد که فروشنده تا زمانی که مشتری جدیدی وارد فروشگاه نشده، به سوالات مشتریان قبلی پاسخ می دهد اما به محض ورود فرد دیگری، مشتری قبلی را فراموش می کند و او را رها می کند. این یک کار بسیار غیر حرفه ای است تا زمانی که مشتری شما پاسخ تمام سوالات خود را دریافت نکرده است شما موظف هستید در کنار او و همراه او باشید تا کمک کنید بهترین انتخاب را داشته باشد.



آموزش فن بیان و گویندگی ویدار

این ۴ مورد، تنها عوامل کوچکی از مهارت های ارتباط موثر هنگام فروش هستند. اگر فروشنده باشید یا در حوزه فروش و بازاریابی فعالیت کنید، می دانید که این حوزه مهارت های بسیار بالا و زیادی می خواهد که باید برای موفقیت هر چه بیشتر در کار خود، آن ها را به خوبی یاد بگیرید.

مهارت های برقراری ارتباط موثر در محیط کار

در ادامه به ۴ روش بیان کرده ایم که رمز ارتباط موثر شغلی شما خواهد بود؛ که این ۴ روش عبارتند از:

۱. سپاس گزار باشید
۲. قابل اعتماد باشید
۳. روشن فکر باشید
۴. از تکرار غیر ضروری پرهیزید

محیط کاری، محیطی پر تنش است؛ به طوری که یک حرکت اشتباه خون همه کارکنان را به جوش می آورد. اگر می خواهید که یک فرد دوست داشته باشید، باید بتوانید در چنین محیط هایی خشم خود را کنترل کنید و از کوره در نروید. کسانی که رفتار شما را با توجه شرایط می بینند علاقمند می شوند که به شما نزدیک تر شوند تا از آسایش بیشتری در این محیط برخوردار باشند و با همین یک کار ساده تعداد خیلی زیادی از همکاران خود را به دوست تبدیل کردید. کسانی که شاید قبلاً نمی شناختید حالا علاقمند هستند که دوست شما باشند. راز این کار چیزی نبود جز کنترل خشم.

۱- سپاس گزار باشید

یکی از نکاتی که می تواند تاثیر بسیار خوبی بر روی ذهن افراد به جا بگذارد و آنها را با شما هم دل کند، این است که از آنها سپاس گزار باشید. در برابر هر کار کوچکی که برای شما انجام می دهند می توانید از آنها تشکر کنید. حتی اگر در ازای این کار حقوقی را دریافت می کنید بدون شک تشکر شما موجب دلگرمی آنها می شود و ترغیب شان می کند تا تمام تلاش خود را بکنند و بتوانند بهترین همکاری را با شما داشته باشند. گفتن یک کلمه کوچک و ساده مانند متشکرم، ممنون و کلماتی از این قبیل هزینه برای شما ندارد و زمانی را از شما نمی گیرد. تنها موجب می شود که ارزش شما در نزد دیگران بسیار افزایش پیدا کند و از شما به عنوان فردی قدرشناس یاد کنند.

۲- قابل اعتماد باشید

افراد زمانی دوست دارند با شما در ارتباط باشند که حضور در کنار شما به آنها احساس امنیت و اعتماد بدهد. به این ترتیب می توانند راحت تر با شما صحبت کنند و مشکلات خود را با آرامش خاطر با شما در میان بگذارند. برای آنها فردی قابل اعتماد باشید نیازی نیست صحبت هایی را که به صورت فردی با شما در میان می گذارند را در مقابل دیگران بیان کنید و یا حتی لازم نیست اتفاقات کوچکی که رخ می دهد به دیگران گزارش دهید. تمامی این عوامل موجب می شود که شما فردی قابل اعتماد و رازدار به نظر برسید. همین امر باعث می شود که همکارانتان بتوانند ارتباط خوبی را با شما برقرار کنند.



آموزش فن بیان و گویندگی ویدار

۳- روشن فکر باشید

در برابر بیان ایده ها و نظرات دیگران از خود تعصبات بی جا و جبهه گیری نشان ندهید. این موضوع باعث می شود مخاطب شما تمایلی برای ارتباط با شما نشان ندهد زیرا بر این باور است که شما فردی متعصب و خودخواه هستید که تنها افکار و عقاید خود را می پذیرید و قصد دارید همه افراد مانند شما فکر کنند این یکی از بدترین راه ها در برقراری ارتباط است.

اجازه دهید دیگران بدون هیچ ترس و واژه ای ایده ها و نظرات خود را به صورت واضح و شفاف با شما در میان بگذارند و بدانید که موظف هستید به آنها احترام بگذارید. زیرا هر فردی حق دارد به عنوان یک انسان آن گونه که مایل است فکر کند و نظرات مخصوص به خود را داشته باشد.

۴- از تکرار غیرضروری بپرهیزید

حرف های خود را به صورت واضح و روشن بیان کنید و از تکرار مجدد آنها بپرهیزید. این که مدام یک سری حرف های تکراری را برای دیگران بیان می کنید موجب می شود تا آن ها از شما خسته و دل زده شوند و دیگر حرف های شما برای آنها ارزشی نداشته باشد. بنابراین از این که مدام یک سری نکات را برای افراد تکرار کنید به شدت دوری کنید زیرا نتیجه این کار چیزی نخواهد بود جز اینکه آنها نسبت به شما حس کلافگی داشته باشند.

بهترین کتاب های ارتباط موثر

در حوزه ارتباط موثر کتاب های بسیاری وجود دارند که می توانند به شما کمک کنند تا از این موانع عبور کنید و بتوانید با دیگران به خوبی ارتباط برقرار کنید. کتاب هایی که محتوای هر یک از آنها در نوع خود بسیار جذاب و مفید است و می توان از آن به خوبی استفاده کرد. چند نمونه مفید و کاربردی از کتاب مهارت های ارتباطی را در ادامه معرفی میکنیم.

۱- هفت چالش ارتباط

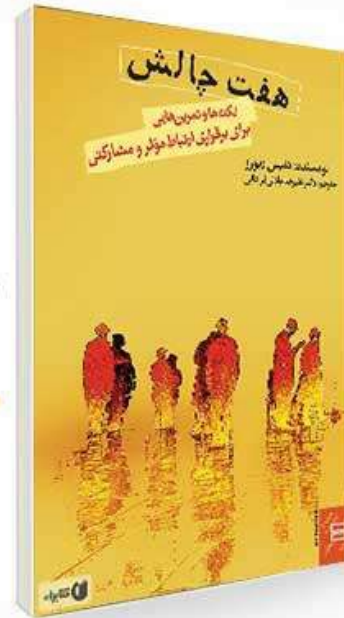
دنيس ريورز، یکی از نویسندگان قدرتمندی است که مقالات علمی و کتاب های بسیار مناسبی را به نگارش در می آورد. این نویسنده یکی از قویترین نویسندگانی است که علاوه بر این که تلاش می کند مطالب به صورت کاملاً علمی بیان شوند، سعی می کند آن ها را به صورت کاملاً روان برای مخاطب توضیح دهد.

در این کتاب تلاش شده تا مهارت های برقراری یک ارتباط خوب به صورت بسیار ساده و کاربردی در اختیار مخاطب قرار بگیرد. توصیه می کنم که اگر تمایل دارید که مهارت خودتان را در زمینه برقراری ارتباط افزایش دهید و یا حتی اگر فکر می کنید که در این زمینه بسیار قوی هستید، حتماً برای یک بار هم که شده این کتاب را مطالعه کنید.



هفت چالش ارتباط

دنيس ريوز

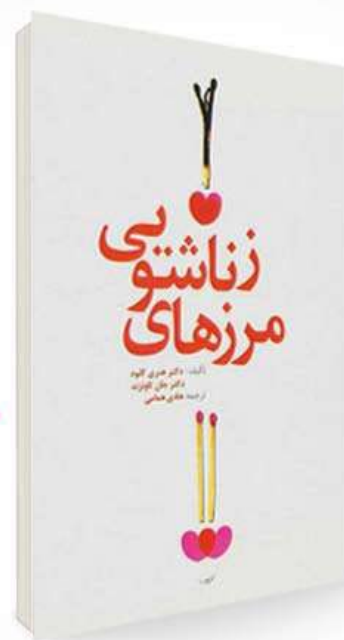


۲- مرزهای زناشویی

کتاب مرزها از جمله کتاب‌های روانشناسی و موفقیت در روابط است. از اصلی‌ترین مسائلی که در ارتباطات باعث ایجاد مشکلات زیادی می‌شود، این است که افراد نمی‌دانند در روابط خود باید چه حد و مرزهایی را رعایت بکنند. این که بیش از حد برخی از افراد را به زندگی شخصی مان راه می‌دهیم و یا این که جای دیگری به اشتباه، افرادی را که باید در موقعیت‌های مختلف در کنار ما حضور داشته باشند از زندگی خودمان بی‌اطلاع می‌گذاریم. به نظر من توانایی تشخیص این مرزها یکی از مهم‌ترین نکاتی است که باید در زمینه برقراری ارتباط به آن توجه شود. تا زمانی که این خط و مرزها به خوبی شفاف‌سازی نشوند و مشخص نباشند، بدون شک نمی‌شود یک ارتباط سالم را تجربه کرد.

مرزهای زناشویی

هنری کلود



۳- حقایق انکار ناپذیر

بدون شک بین اطرافیانمان سراغ دارید آدم هایی را که از لحاظ علمی در سطح خیلی بالایی قرار دارند اما متأسفانه از مهارت های اجتماعی ضعیفی برخوردار هستند. شاید حتی خود شما هم جز این دسته از افراد باشید. اگر دچار چنین مشکلاتی هستید یا اشخاصی را می شناسید که با این مسائل دست و پنجه نرم می کنند، لطفاً این کتاب را مطالعه کنید و یا به آن ها نیز معرفی کنید.

پگی کلاوس یکی از افرادی هست که در زمینه روابط موثر مشاوره های بسیار قوی و با کیفیتی را به اشخاصی که با این مسائل درگیر هستند ارائه می کند. اهمیت مهارت های اجتماعی و برقراری ارتباط به قدری زیاد است که بدون شک اگر به درستی به آنها تسلط نداشته باشید نمی توانید مهارت های دیگر خودتان را به خوبی برای دیگران به نمایش بگذارید. بنابراین توصیه می کنیم حتماً این کتاب مفید و کاربردی را مطالعه کنید و با استفاده از مطالب مفید آن، یک بار برای همیشه به این مشکل خاتمه دهید.

۴- چگونه با دیگران صحبت کنیم؟

اگر از آن دسته افرادی هستید که دلتان می خواهد در اولین ارتباط با افراد، بیشترین اثر را روی آن ها بگذارید و در واقع افراد را به طور کامل تحت تأثیر خودتان قرار دهید، حتماً باید این کتاب مفید و کاربردی را مطالعه کنید. این کتاب به شما یاد می دهد که در جنبه های مختلف ارتباطات اجتماعی تان چگونه عمل کنید تا بتوانید در همان اولین برخورد بیشترین اثر را روی مخاطب بگذارید و تا حد زیادی در ذهن او نفوذ کنید.

در اصل با مطالعه این کتاب شما می توانید مثل یک سیاستمدار ارتباطات اجتماعی قوی و خیلی خوبی را برقرار کنید. پس توصیه می کنم که حتماً این کتاب جذاب و هیجان انگیز را مطالعه کنید .

آموزش فن بیان و گویندگی ویدار

۵- به فردی تاثیرگذار تبدیل شو

نویسنده در این کتاب سعی کرده که راه های بهتر ارتباط برقرار کردن و هنر متقاعد کردن دیگران را به شما بیاموزد. این کتاب با شیوه ای بسیار خاص و جذاب به شما کمک می کند تا بتوانید به خوبی با دیگران ارتباط موثر برقرار کنید و عضلات شما را به این باور می رساند که می توانید بر روی زندگی هر فردی تأثیرات مثبتی داشته باشید و عوامل ایجاد تغییرات خوب در زندگی دیگران باشید. مطالعه این کتاب بدون شک می تواند برای شما بسیار مفید باشد و به شما کمک کند تا در حوزه ارتباطات خود موفق تر و بهتر عمل کنید.

۶- راه نفوذ بر دل ها

برایان تریسی چهره ای شناخته شده برای همه افراد است. یکی از برترین مربی های موفقیت در جهان که می توانید تا حد بسیار زیادی از مطالب و آموزه های او استفاده کنید. در این کتاب برایان تریسی با شیوه های اثربخشی به شما کمک می کند تا بتوانید میزان اثرگذاری تبادل ها و تعامل های خود را بالا ببرید.

در اصل در تلاش است تا با بالا بردن هوش اجتماعی شما و یا همان توانایی ارتباط گیری با دیگران، بتواند موفقیت شما را تا حد زیادی بالا ببرد. نکته ای که برایان تریسی در این کتاب بر آن تأکید دارد، جذابیت و گیرایی می باشد. برایان تریسی با این نکته که ۸۵ درصد موفقیت هر فردی بستگی به روابط او دارد تلاش می کند تا اصول برقراری یک ارتباط خوب را به شما بیاموزد.

کتاب راه نفوذ بر دل ها برای برقراری ارتباط موثر

۷- چگونه مردم را به خود جذب کنیم؟

کتابی سرشار از راه کارهای ساده و مفید برای اینکه بتوانید دیگران را به سمت خود بکشانید و یا در اصل آن ها را به سمت خود جذب کنید. افراد با میزان جذابیت های متفاوتی پا به دنیا می گذارند اما آنچه که مورد توجه است این است که هر فردی می تواند با تمرین و تکرار میزان این جذابیت را بالا ببرد و خود را به یکی از چهره های محبوب تبدیل کند. این همان نکته ای است که نویسنده سعی دارد در طول کتاب به شما آموزش دهد...