

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

کتاب مرجع

کاریزما

مهارت‌های تأثیرگذاری و جذب

۴۰ قانون کاریزما + ۱۰ قانون فن بیان و سخنوری



مؤلف:

دکتر ابودر شهپری



سرشناسه	:	
عنوان و نام پدیدآور	:	
مشخصات نشر	:	
مشخصات ظاهری	:	
شابک	:	
وضعیت فهرست‌نویسی	:	فیپا
یادداشت	:	
موضوع	:	
موضوع	:	
موضوع	:	
موضوع	:	
موضوع	:	
موضوع	:	
رده‌بندی کنگره	:	
رده‌بندی دیویی	:	
شماره کتابشناسی ملی	:	

عنوان کتاب	کتاب مرجع کاریزما
* ناشر	تأثیر
* مؤلف	دکتر ابوذر شهپری
* مدیر تولید	فاطمه نادی پور
* ویراستار	دینا شهپری
* شمارگان	۱۰۰۰ جلد
* نوبت چاپ	اول، ۱۴۰۲
* چاپ و صحافی	آماتیس
* ناظر چاپ	حمیدرضا خاشعی ورنامخواستی
* شابک	
* قیمت	۲۰۳۰۰۰ تومان

شماره‌ی تماس: ۰۲۱۹۱۰۱۵۹۲۲
همه حقوق برای ناشر محفوظ است

سخن نویسنده

شما در زندگی خود تلاش زیادی می‌کنید تا بهتر دیده شوید و در بین اطرافیان محبوب‌تر شوید، کارهایی را انجام می‌دهید که باعث رشد و تحول در زندگیتان شود تا بتوانید روی دیگران و اطرافیان تأثیر گذارید، اما گاهی با تمام این تلاش‌ها برخی اوقات نادیده گرفته می‌شوید.

دلیل اینکه دیگران نمی‌خواهند تحت تأثیر شما باشند، چیست؟ تا به حال به این نکته فکر کرده‌اید که افراد چگونه می‌توانند دیگران را تحت تأثیر خود قرار دهند و آن‌ها را مجبور به پیروی از خود کنند، آن هم بدون آنکه تلاشی انجام دهند؟ این اتفاق به خاطر وجود قدرت کاریزما است.

کاریزما دو بخش دارد:

بخشی از کاریزما ذاتی در وجود انسان است و بخش دیگر کاریزما یک مهارت انگیزی و آموزشی است که برای زندگی ضروری است و اگر بخواهید می‌توانید با استفاده و تقویت آن، دیگران را تحت تأثیر خود قرار دهید.

هدف ما معرفی راه‌هایی برای رسیدن به قدرت رهبری و نفوذ شما در دیگران است. من ابوذر شهپری که یکی از مهم‌ترین عوامل موفقیت یک مدیر را کاریزما بودن او می‌دانم، در مورد ایجاد انگیزه و تأثیرگذاری بر دیگران، وقت زیادی را برای مطالعه و تحقیقات علمی و عملی صرف کرده‌ام و نتایج تحقیقات علمی و مطالعات و گردآوری‌های علمی و تراوش‌های ذهنی و آموخته‌های علمی خود را برای اولین بار در ایران، به صورت جامع‌ترین و کامل‌ترین کتاب قدرت رهبری، مهارت‌های نفوذ، تأثیرگذاری و جذب، تحت عنوان «کتاب مرجع کاریزماتیک» در اختیار شما می‌گذارم و آموزش می‌دهم تا بتوانید قدرت کاریزما را به کنترل خود درآورید.

ابوذر شهپری

دلانزد کسی بنشین که او از دل خبر دارد
گل‌های تر دارد

به زیر آن درختی رو، که او

در این بازار عطاران مرو هر سو چو بیکاران
شکر دارد

به دکان کسی بنشین که در دکان

«مولانا جلال الدین محمد بلخی»

تقدیم می‌گردد به:

حاکمان، رهبران و مدیران بزرگ دنیا - جوانان، آینده‌سازان و آینده‌داران دنیا - هم‌ی‌دوستان و عزیزانی که به دنبال
کارینمای باشند.

تقدیم می‌گردد به:

مهربان‌فرشتگانی که سخات ناب باور بودن، لذت و غرور دانستن، جرات خواستن، عظمت رسیدن، عشق و مهربانی
و تمام تجربه‌های یکتا و زیبای زندگی ام، دیون حضور سبز آن هست.

تقدیم می‌گردد به:

امیدبخش‌های جانم؛ که آسایش آن با آرامش من است.

دوست دار شما - ابوذر شهپری

فهرست

عنوان	صفحه
فصل اول	۱۳
قانون کاریزماتیک	۱۳
قانون اول: انرژی مثبت، پرهیز از منفی گرایی	۲۵
قانون دوم: خوش رو بودن، شاداب بودن	۳۲
قانون سوم: خوش لباس بودن، خوشوش بودن	۳۶
قانون چهارم: منضبط بودن - انضباط شخصی	۴۲
قانون پنجم: شوق و اشتیاق داشتن	۴۸
قانون ششم: داشتن علم و آگاهی	۵۴
قانون هفتم: سخنور بودن	۵۶
قانون هشتم: داشتن اعتماد به نفس	۵۹
قانون نهم: صبور بودن	۶۹
قانون دهم: تناسب گفتار و رفتار	۷۴
قانون یازدهم: قدرتمند بودن (داشتن جذبه)	۷۷
قانون دوازدهم: عوامل ظاهری (قد و وزن و هیكل)	۸۵
قانون سیزدهم: تعادل در گفتار و رفتار و زندگی	۹۰
قانون چهاردهم: شاد بودن	۹۵
قانون پانزدهم: متعهد بودن	۱۰۴
قانون شانزدهم: درک و بصیرت	۱۰۹
قانون هفدهم: انتخاب هدف (فرصت ها محدود هستند)	۱۱۳
قانون هجدهم: صداقت	۱۱۷
قانون نوزدهم: شهامت و شجاعت	۱۲۱
قانون بیستم: خلاقیت	۱۲۵
قانون بیست و یکم: تمرکز	۱۳۰
قانون بیست و دوم: قاطعیت در صحبت و تصمیم	۱۳۴

۱۳۸.....	قانون بیست و سوم: ارتباط کلامی
۱۴۰.....	قانون بیست و چهارم: ارتباط چشمی
۱۴۳.....	قانون بیست و پنجم: ارتباط حسی
۱۴۶.....	قانون بیست و هشتم: شنونده‌ی خوبی بودن
۱۴۹.....	قانون بیست و هفتم: احترام به دیگران
۱۵۳.....	قانون بیست و هشتم: اعتبار
۱۵۶.....	قانون بیست و نهم: وفاداری
۱۶۰.....	قانون سی‌ام: ایجاد انگیزه در دیگران
۱۶۳.....	قانون سی و یکم: نیکوکاری و شفقت و بخشنده‌گی
۱۶۶.....	قانون سی و دوم: همدلی و همدردی
۱۶۹.....	قانون سی و سوم: حفظ پرستیژ
۱۷۴.....	قانون سی و چهارم: امیدوار بودن
۱۷۷.....	قانون سی و پنجم: استفاده از فرصت‌ها
۱۸۳.....	قانون سی و هشتم: مردمی بودن - خاکی بودن
۱۸۵.....	قانون سی و هفتم: عدم موضع‌گیری بی‌دلیل
۱۸۶.....	قانون سی و هشتم: منطقی بودن
۱۸۸.....	قانون سی و نهم: واقع‌گویی و واقع‌بینی
۱۹۰.....	قانون چهلیم: قدرت رهبری و مدیریت کردن
۱۹۵.....	فصل دوم
۱۹۵.....	سخنوری و فن بیان
۱۹۷.....	قانون اول: هنر بیان و سخن گفتن
۲۰۲.....	قانون دوم: فهم و آماده‌سازی مطالب
۲۰۹.....	قانون سوم: اعتماد به نفس و تسلط ذهنی
۲۱۷.....	قانون چهارم: تمرین
۲۲۱.....	قانون پنجم: تسلط بر سخنرانی
۲۲۵.....	قانون ششم: ارتباط کلامی

۲۳۶.....	قانون هفتم: ارتباط غیرکلامی
۲۴۳.....	قانون هشتم: حالات عاطفی و احساس‌ها
۲۵۰.....	قانون نهم: ظاهر فیزیکی
۲۵۲.....	قانون دهم: کنترل شرایط
۲۵۵.....	منابع و مآخذ

فصل اول

قانون کاریزماتیک

مفهوم کاریزماتیک

از ابتدای تاریخ انسان تا اوایل قرن بیستم، «کاریزما» تقریباً معنی یکسانی داشته است؛ نوعی جذبه و شکوه معنوی. معمولاً در کتاب‌ها توضیح می‌دهند که متکلمان مسیحی در قرن اول میلاد مسیح، بحث کاریزمای معنوی را آغاز کردند؛ اما واقعیت این است که پادشاهان هم هرجا فرصتی بوده سعی می‌کرده‌اند زیر چتر مذهب و اعتقادات مذهبی قرار بگیرند و خود را نور آسمان‌ها و زمین یا نماینده‌ی خداوند بر زمین معرفی کنند. احتمالاً همین نکته باعث شده است که کلمه‌ی «فرهمندی» به عنوان معادل فارسی «کاریزما» انتخاب شود (فره ایزدی و ...).

این نوع نگاه به کاریزما تا اواخر قرن نوزدهم و اوایل قرن بیستم ادامه داشت و کمتر کسی به تعریف علمی کاریزما فکر می‌کرد.

✓ کاریزما از منظر جامعه‌شناسی و علوم سیاسی

بیش از یک قرن است که جامعه‌شناسان و نظریه‌پردازان علوم سیاسی علاقه‌ی ویژه‌ای به کاریزما و رهبران کاریزماتیک نشان داده‌اند. این علاقه کاملاً قابل درک است. با یک مرور ساده به تاریخ و بررسی رهبران بزرگ، کسانی را می‌بینیم که قدرت رسمی چندانی نداشته‌اند (مثلاً گاندی و ماندلا)؛ اما با جذبه‌ی شخصی و نفوذ در دیگران توانسته‌اند تحولات بزرگ اجتماعی و جنبش‌های اجتماعی و سیاسی تأثیرگذاری را پدید آورند. علاوه بر این، رهبران و سیاستمدارانی را می‌بینیم که به طرز شگفت‌انگیزی بخش بزرگی از مردم را با خود همراه کرده و به کارهای دیوانه‌وار و غیر قابل درک وادار می‌کنند (مثلاً هیتلر و استالین). طبیعی است که جامعه‌شناسان و نظریه‌پردازان سیاست، منشأ قدرت و مشروعیت این نوع افراد کاریزماتیک را بررسی کنند و ببینند چه رفتارها و ویژگی‌هایی باعث می‌شود چنین افرادی چنان ظرفیت عظیمی برای تغییر ساختارهای اجتماعی و سیاسی به دست آورند!

در میان این طیف (جامعه‌شناسان و نظریه‌پردازان علوم سیاسی)، اولین کسی که درباره‌ی کاریزما صحبت کرد، «ماکس وبر» بود (اوایل قرن بیستم). ماکس وبر سخنرانی‌ای درباره‌ی حرفه‌ی سیاست انجام داد که بعداً در قالب جستاری با نام Politics as a Vocation منتشر

شد. او در آن جستار توضیح می‌دهد که برای مشروعیتِ تسلط بر دیگران، سه منبع قدرت وجود دارد:

- تسلط و اقتدار مبتنی بر سنت
- تسلط و اقتدار مبتنی بر کاریزما
- تسلط و اقتدار مبتنی بر قانون

تسلط مبتنی بر سنت را می‌شناسیم: او رئیس قبیله است یا او سلطان است. قبیله همیشه رئیس داشته است. مملکت همیشه سلطان داشته است. پس الآن هم باید او بالای سر ما باشد.

تسلط مبتنی بر قانون را هم درک می‌کنیم: براساس قانون، او الآن رئیس‌جمهور یا نخست‌وزیر یا مدیرعامل منتخب هیئت‌مدیره است. من باید از او تبعیت کنم، چون قانون از او حمایت می‌کند و اگر به حرف او و ترجیحات او توجه نکنم، ناگزیر باید به قانون پاسخگو باشم (تمکین به خاطر قانون).

اما آنچه در حرف‌های وبر برای ما مهم است، تسلط مبتنی بر کاریزماست: او قهرمان است. او اعتمادبه‌نفس بسیار زیادی دارد. او توانمندتر از من، برتر از من و دارای استعدادهای خاص و فراتر از عرف انسانی است. موهبتی در او هست که در من نیست و من باید حرف او را بپذیرم یا بهتر است برای رسیدن به هدف، مسیری را که او پیشنهاد می‌کند دنبال کنم.

کاریزما

به این نکته توجه کنید که وبر کاریزما را از نگاه مردم (به عنوان ناظر) تعریف می‌کند. به عبارتی از نگاه وبر وقتی می‌گوییم آن آقا یا خانم کاریزما دارد، لازم است بگوییم برای چه کسی و از دید چه کسانی کاریزما دارد؟

وبر همچنین اشاره می‌کند که قدیمی‌ترین نمونه‌های تاریخی کاریزما را در رهبران مذهبی سراغ داریم و نیز به این نکته اشاره می‌کند که بخش مهمی از رابطه‌ی فرد کاریزماتیک با پیروان و طرفدارانش از جنس احساسی است. احساساتی که معمولاً در ترس و امید ریشه دارند. او همچنین به نقش شرایط اجتماعی هم توجه دارد. مثلاً اینکه در شرایط بحران اجتماعی بیشتر احتمال دارد که رهبران کاریزماتیک ظهور کنند.

هنوز هم تعریف کاریزما در علوم اجتماعی و میان جامعه‌شناسان کم‌وبیش به تعریف وبر نزدیک است.

✓ کاریزما در روانشناسی

بعد از جامعه‌شناسان، در نیمه‌های قرن بیستم، روانشناسان به سراغ کاریزما رفتند. بخش قابل توجهی از مطالعات و نظریه‌های کاریزما که اکنون می‌خوانیم و می‌آموزیم، از سوی روانشناسان مطرح شده است.

روانشناسان بیش از هر چیز به ویژگی‌های افراد کاریزماتیک و تأثیر شرایط محیطی بر شکل‌گیری کاریزما توجه داشته‌اند. مثلاً درباره‌ی این پرسش تحقیق کرده‌اند که آیا کاریزماتیک بودن، یک ویژگی اکتسابی (حاصل یادگیری و تلاش و تمرین) است یا اینکه ویژگی‌های دیگر (از میراث ژنتیکی یا بحران‌های محیطی) کاریزما را به وجود می‌آورند؟ از آنجا که موضوع رابطه‌ی میان انسان‌ها برای روانشناسان جذاب است، در مقالات روانشناسی این سؤال را هم زیاد می‌بینیم که رابطه‌ی مخاطبان و پیروان با فرد کاریزماتیک چگونه است؟ مثلاً براساس چه معیارهایی کاریزما را ارزیابی می‌کنند و در چه شرایطی تصمیم می‌گیرند در برابر فرد کاریزماتیک کرنش کرده یا پیروی از او را بپذیرند؟ همان‌طور که می‌دانید در روانشناسی رویکردهای مختلفی وجود دارد و طرفداران هر رویکرد، نگاه متفاوتی را برای تحلیل پدیده‌ها به کار می‌گیرند.

برخی از روانشناسان فرویدی معتقدند که نگاه مردم به افراد کاریزماتیک، مانند نگاه کودک به والدین است. انسان‌ها پس از اینکه از ضعف خود آگاه می‌شوند، به جستجوی افراد کاریزماتیک برمی‌خیزند و سعی می‌کنند در آن‌ها ویژگی‌هایی را بیابند که بتواند خلأها و ضعف‌هایشان را پوشش دهد. گاهی از این روانشناسان می‌شنویم که حتی لهجه یا پوشش متفاوت و به طور کلی هر تفاوت یا ابهامی که فرد کاریزماتیک را دورتر یا بالاتر از افراد عادی جلوه دهد، می‌تواند باور به کاریزمای فرد را افزایش دهد.

شخصیت کاریزماتیک

روانشناسان دیگری هم بوده و هستند که کاریزما را با تکیه بر رویکرد صفاتی بررسی می‌کنند. آن‌ها بر این پرسش متمرکز هستند که «آیا مجموعه‌ای از صفات شخصیتی وجود

دارد که بگوییم افراد کاریزماتیک از آن بهره‌مند هستند و هر کس از این صفات بهره‌مند باشد می‌تواند به رهبری کاریزماتیک تبدیل شود؟»

تحلیل کاریزما از منظر روانشناسی همواره جذاب بوده و هنوز هم کتاب‌ها و مقالات متنوعی در حوزه‌ی روانشناسی کاریزما منتشر می‌شود.

✓ کاریزما در مدیریت و رهبری سازمانی

بحث کاریزما در قلمرو مذهب، روانشناسی و جامعه‌شناسی محدود نماند و در دهه‌های آخر قرن بیستم به دنیای مدیریت کشیده شد.

مدیران و کارآفرینان به این نتیجه رسیدند که آن‌ها هم به چنین جاذبه و اقتداری نیاز دارند. به نظر می‌رسید قدرتی که با تکیه بر چارت سازمانی به دست می‌آید، برای برانگیختن کارکنان کافی نیست. شاید یک مدیر بتواند با تکیه بر قدرت رسمی، کارمندان را مجبور کند که در ساعت رسمی بهتر کار کنند، اما نمی‌تواند به آن‌ها آن قدر انرژی و انگیزه دهد که از چارچوب وظایف رسمی و شرح شغل خود فراتر روند.

به همین علت، این سؤال در ذهن مدیران شکل گرفت که چگونه یک مدیر کاریزماتیک باشد؟ و طبیعتاً در پاسخ به این سؤال (که مخاطبان و درواقع مشتریان جدیدی برای موضوع کاریزما ایجاد کرده بود)، بحث کاریزما و زیرشاخه‌های آن (افزایش کاریزما، رفتارهای کاریزماتیک، کاریزما برای رهبری تحول و غیره) به سرعت جای خود را در کتاب‌های مدیریت و رفتار سازمانی باز کرد.

نظریه‌پردازان مدیریت این اندیشه را جا انداختند که قرار نیست فقط در فضاهای اجتماعی و سیاسی به دنبال رهبران کاریزماتیک بگردیم. یک مدیر هم در داخل سازمان و کسب‌وکار خود می‌تواند نقش یک رهبر کاریزماتیک را بر عهده بگیرد.

✓ کاریزما در عصر رسانه و شبکه‌های اجتماعی

از چند قرن پیش تا چند دهه‌ی قبل، شهرت می‌توانست تا حدی به شکل خودکار کاریزما را با خود به همراه بیاورد. فرض کنید در قرن هجدهم هستید و در اروپا زندگی می‌کنید. ناگهان می‌بینید که «ولتر» به رستورانی آمده که شما در آن نشسته‌اید. همین که چنین فرد نامداری پشت میز مجاور شما نشسته، نوعی کرنش ایجاد می‌کند. توجه‌تان به او جلب می‌شود و رفتارهایش را دنبال می‌کنید. معمولاً شهرت، حاصل شایستگی یا قدرت بوده و

همین‌ها می‌توانسته نوعی جاذبه و جذبه ایجاد کند. در قرن بیستم، هنر و بازیگری هم به مسیرهای قبلی کسب شهرت اضافه شد.

در دوران دیجیتال و عصر شبکه‌های اجتماعی اتفاق جالبی افتاد. شهرت دموکراتیزه شد و در اختیار کسانی قرار گرفت که در گذشته معمولاً سهمی از آن نداشتند. میان‌برهایی برای تبدیل شدن به سلبریتی و اینفلوئنسر به وجود آمد (حتی راحت‌تر از مسیر ناهموار هنر و بازیگری). دسترسی راحت‌تر به شهرت باعث شد که شهرت به‌خودی‌خود جاذبه و جذبه نداشته باشد و حالا این سؤال پیش آمد که یک سلبریتی یا اینفلوئنسر برای افزایش کاریزما باید چه کاری انجام دهد و چگونه رفتار کند؟ این‌گونه بود که دانش کاریزما باز هم مشتریان تازه‌ای پیدا کرد و در کنار مباحثی مثل برندسازی شخصی قرار گرفت.

بخش زیادی از مباحث کاریزما در دیجیتال تقریباً تکرار همان مباحث کلاسیک کاریزماست؛ اما کسانی هم بوده‌اند که در زمینه‌ی کاریزما در شبکه‌های اجتماعی و فضای آنلاین حرف‌های تازه‌ای زده‌اند و چیزهایی به مباحثی که قبلاً وجود داشته افزوده‌اند.

✓ کاریزما از منظر اخلاق

کاریزما یک نوع قدرت است و مثل هر قدرت دیگر می‌تواند در مسیر اخلاقی، ضد اخلاقی یا غیر اخلاقی به کار گرفته شود. چنانکه «ریچارد پرلوف» می‌گوید: «کاریزما به همان اندازه که می‌تواند به کار «مارتین لوتر کینگ» بیاید، برای «هیتلر» هم مفید است و همان قدر که «گاندی» از کاریزما بهره می‌برد، «بن‌لادن» هم آن را به کار می‌گیرد». پس طبیعی است که متخصصان و متفکران اخلاق به موضوع کاریزما علاقه داشته باشند و جنبه‌های اخلاقی کاریزما را بررسی کنند.

در سال‌های اخیر علاقه به بحث اخلاق در بکارگیری کاریزما بیشتر شده و از زوایای مختلف به آن پرداخته می‌شود؛ از کاریزما در خدمت جنبش‌های سازنده‌ی اجتماعی تا کاریزما‌ی رهبران فاشیست تا بکارگیری کاریزما در کلاه‌برداری.

«تری پرایس»^۱ یکی از افراد مطرح در حوزه‌ی اخلاق رهبری و کاریزما محسوب می‌شود.

^۱ Terry Price

تعریف کاریزما از منظر دیگر و نتیجه‌گیری از تعاریف یادشده

همان‌گونه که در بالا دیدید برای کاریزما تعاریف زیادی می‌توانیم ارائه دهیم که در اینجا به چند تعریف دیگر از کاریزما می‌پردازیم:

زمانی که واژه‌ی «کاریزما» به گوش ما می‌خورد نمی‌دانیم که در مورد چه چیزی بیندیشیم یا صحبت کنیم؟ کاریزما یک شوق و سلیقه‌ی فردی یا جلوه‌ی شخصیتی نیست، بلکه می‌تواند به صورت یک مجموعه یا هر چیز دیگری دارای درجه‌بندی باشد. زمانی که به یک شخصیت کاریزماتیک برخورد می‌کنید می‌توانید به راحتی شخصیت او را بین دیگران تشخیص دهید. این‌گونه افراد به راحتی قابل تشخیص هستند. برخی اوقات پیدا کردن اینکه چه چیزی باعث کاریزماتیک شدن فرد می‌شود دشوار است، اما شما می‌توانید با توجه به قدرت کاریزما احساسات متفاوتی داشته باشید. در این حال می‌توانید احساس خرسندی و رضایت خاطر را کاملاً حس کنید؛ احساس آرامشی که هیچ‌کدام از مخاطبان شما را آزار نمی‌دهد و برای اطرافیان اعتبار و آرامش را به راحتی به ارمغان می‌آورد.

واژه‌ی «کاریزما» از یک الهه‌ی یونانی به نام «کاریز» گرفته شده است. شخصیت کاریز شخصیتی بسیار زیبا و خیراندیش بود.

سایر تعاریف در مورد کاریزما چیست؟

✓ کاریزما یک احساس خالص و ناب قلبی است. اگر گوینده هیچ احساسی نداشته باشد نمی‌تواند چیزی را به دیگران منتقل کند. برای اعمال کاریزما گوینده باید در خالص‌ترین حالت ممکن باشد. کاریزما انتقال انرژی کاملاً خالصانه و ارزشمند از یک فرد به فرد دیگر است.

✓ یک نوع شاخصه‌ی رفتاری که در بین افراد پیشرو و رهبرانی که دیگران ارادت زیادی نسبت به آن‌ها دارند، وجود دارد.

✓ کاریزما توانایی تأثیر مثبت بر دیگران به وسیله‌ی برقراری ارتباط فیزیکی، عاطفی و ذهنی است.

✓ کاریزما توانایی ایجاد حس حمایت و تأثیرپذیری دیگران از طرز فکر شما و نوعی الهام‌بخشی برای رسیدن به اهدافتان در مسیر زندگی است.

- ✓ کاریزما یعنی توانایی تأثیرگذاری بر دیگران برای انجام آنچه شما به دنبالش هستید و درواقع تحریک دیگران برای اجابت خواسته‌های شماست.
- ✓ اگر یک مهارت یا ابزار در هر فرد وجود داشته باشد که در سریع‌ترین زمان ممکن مسیر موفقیت و ارتقاء کنش‌های مثبت در زندگی را برای شما فراهم می‌کند، آن مهارت کاریزما است.
- ✓ کاریزما یک مهارت ضروری برای زندگی است که همه‌ی جلوه‌های زندگی شما را تحت تأثیر قرار می‌دهد. شغل، روابط و توانایی شما برای تأثیر بر دیگران و حتی درآمد شما همگی می‌تواند در توانایی کاریزماتیک شما خلاصه شود.
- ✓ بسیاری از افراد موفقیت دیگران را به شانس نسبت می‌دهند، اما زمانی که قدرت کاریزماتیک شما بالا باشد قطعاً شما می‌توانید فرد خوش‌شانسی باشید.
- ✓ وقتی شما در زندگی موفقیتی را کسب می‌کنید، این موفقیت می‌تواند به صورت ناخودآگاه افراد را تحت تأثیر قرار دهد تا آنجا که هر آنچه شما می‌خواهید یا دوست دارید را انجام می‌دهند و شما را الگوی رفتاری خود قرار می‌دهند. این موفقیت نیز قدرت کاریزماست.
- ✓ نوع عملکرد مثبت شما و به دست آوردن نتایج مثبت و موفقیت شما در مدیریت کردن؛ به طوری که رضایتمندی اطرافیان، کارکنان و یا افرادی را که شما رهبر و حاکمشان هستید دربرداشته باشد، یعنی شما فردی کاریزما هستید.
- ✓ کاریزما قدرت تأثیر بر دیگران برای باور داشتن و اعتماد به شماست تا بتوانید بر دیگران نفوذ داشته باشید، آن‌ها را مجذوب خود کنید و به آن‌ها انگیزه دهید. شما به دیگران انگیزه می‌دهید و کمک می‌کنید تا آینده‌ی خود را با توجه به نوع دیدگاه شما ارزیابی کنند. آن‌ها با اشتیاق و انگیزه و موفقیت‌های شما، انرژی پیدا کرده و جذب قدرت کاریزماتیک شما می‌شوند.
- ✓ و به نظر من کاریزما را در دو کلمه می‌توان خلاصه کرد:
کاریزما قدرت جذب است.
- کاریزما هم مانند جذابیت دارای یک مشخصه‌ی خنثی است و خوب یا بد آن بستگی به شما دارد.

کاریزما باشید ولی آن را در راه درست مورد استفاده قرار دهید. شما می‌توانید افراد زیادی را در طول تاریخ ببینید که از ویژگی کاریزماتیک در راه‌های خوب یا بد استفاده کرده‌اند. به عنوان مثال، افرادی مانند «آدولف هیتلر، چارلز منسون و بنیتو موسولینی» دارای مهارت‌های کاریزماتیک بودند ولی متأسفانه از آن برای مسائل غیراصولی استفاده کردند.

وجه تمایز استفاده‌های مختلف در مسیرهای مناسب یا نامناسب کاریزما در چیست؟

خدمت به دیگران یا سوءاستفاده از دیگران، جذب افراد با رعایت اخلاق یا جذب افراد با عدم رعایت اخلاق، منطق یا بی‌منطقی، ثروتمند کردن خود و اطرافیان یا سوءاستفاده از ثروت دیگران، کمک به رشد خود و اطرافیان یا سوءاستفاده از رشد دیگران و خیلی چیزهای دیگر. * شما می‌توانید با استفاده از نگرش و خوش‌بینی و انرژی خود، دیگران را تحت تأثیر و کنترل خود قرار دهید و این‌گونه شما منبعی از قدرت و الهام‌بخشی برای دیگران هستید.

* تقویت مهارت‌های کاریزماتیک باعث می‌شود تا شما به یک موقعیت استثنایی برای نفوذ و موفقیت برسید.

* کاریزما به شما اجازه می‌دهد تا بتوانید تأثیر مثبت بیشتری را در زندگی خود داشته باشید.

* مطمئن باشید که دلیل اصلی موفقیت و نفوذپذیری در دیگران، داشتن قدرت کاریزما است.

کاریزما با شما چه می‌کند؟

تصور کنید از لحظه‌ی ورود شما به هر جمعی بلافاصله توجه مردم به شما جلب شود و همه به شما خیره شوند. چه حسی به شما دست می‌دهد؟ قدرت؟ غرور؟ افتخار؟ اعتمادبه‌نفس؟ بله کاریزما به شما حس خوب می‌دهد و افراد کاریزماتیک دارای زندگی جذاب‌تری هستند. کاریزما کاری می‌کند که مردم شما را دوست داشته باشند و به شما اعتماد کنند و مایل باشند که از شما تبعیت کنند. همچنین شما را از دنباله‌رو بودن به رهبر بودن تغییر می‌دهد.

اساتیدی که پس از سخنرانی توسط حاضرین تحسین و احاطه می‌شوند نیز دارای شخصیت کاریزماتیک هستند. این سحر و جادو نیست، رفتارهای آموخته‌شده است. به نظر من بخش کوچک و اندکی از کاریزماتیک بودن ذاتی است و مابقی آن اکتسابی است. هر زمانی که یک فرد کاریزماتیک در جایی حاضر باشد می‌تواند به راحتی برای دیگران الهام‌بخش باشد، توجه دیگران را به خود جلب کند و افراد حاضر به دور او جمع شوند و همه‌ی صحبت‌های فرد را با اشتیاق گوش دهند و آن را به خاطر بسپارند. حضور چنین افرادی به جمع انگیزه و الهام می‌دهد (البته در این مورد داشتن مسئولیت‌های سیاسی و اجتماعی استثنا می‌باشد. اگر به خاطر شرایط شغلی و قدرت سیاسی شما در جمعی، افراد دور شما جمع شدند این صرفاً کاریزما نیست؛ مگر اینکه مدیر موفق‌ی باشید و مردم از روی دوست داشتن، اعتماد و موفقیت‌های شما جذب شده باشند). افراد از کنار آن‌ها بودن، دیدن و مصاحبت با آن‌ها احساس بسیار خوشایندی دارند. ذهن شما همیشه درگیر این چالش بزرگ است که افراد کاریزماتیک ستاره‌های سینما، افراد مشهور و بزرگ، مدیران، سیاستمداران و یا حتی رهبران دینی هستند. این افراد شاید کمی کاریزما و قدرت نفوذ داشته باشند، اما شما هم می‌توانید این مهارت را در خودتان افزایش دهید تا بتوانید قدرت بیشتری نسبت به آن‌ها داشته باشید.

برخی از افراد کاریزما را جادو می‌نامند. برخی دیگر آن را به عنوان شانس تلقی می‌کنند، اما اگر شما بتوانید این مهارت را در خود تقویت کنید به یک رهبر کاریزما تبدیل می‌شوید. قدرت کاریزما باعث می‌شود که دیگران به شما علاقه‌مند شوند. حتی اگر اطلاعات زیادی درباره‌ی شما نداشته باشند، این خصلت اعتماد آن‌ها را نسبت به شما افزایش می‌دهد. کاریزما به شما قدرت تسلط بر هر موقعیت یا جذب مخاطبان را می‌دهد و باعث می‌شود افراد به خاطر نوع نگرشان از شما حمایت کنند.

در دنیای امروز اعتماد کمتری در بین افراد وجود دارد. در چنین شرایطی در کسب‌وکارهای بزرگ، جوامع و دولت‌های مختلف، اعتماد به مرور زمان محو می‌شود. به نظر می‌رسد کاریزما در دنیای امروز یک مهارت بسیار ضروری و واجب می‌باشد؛ به‌خصوص برای رهبران و حاکمان کشورها.

به نظر من یکی از مهم‌ترین مؤلفه‌ها برای رهبران و حاکمان موفق هر کشور کاریزما بودن آن‌هاست.

چالشی که ما با آن روبرو هستیم این است که اکثر ما فکر می‌کنیم دارای کاریزما هستیم، اما این‌گونه نیست. حتی اگر افراد بنا بر خواسته‌ی ما کاری را انجام می‌دهند به معنای کاریزماتیک بودن یا تأثیرگذاری ما نمی‌باشد. به عنوان مثال زمانی که یک مدیر از افراد زیردست خود درخواست انجام کاری را داشته باشد، آن‌ها حتی اگر با تظاهر آن را انجام دهند صرفاً این کار را از سر وظیفه انجام می‌دهند و در نتیجه برآیند مناسب آن کوتاه‌مدت خواهد بود. اگر شما یک فرد کاریزماتیک باشید، افراد کاری را که شما می‌خواهید انجام می‌دهند و در هر شرایطی به کمکتان می‌آیند. فقط کافی است بتوانید در مدت‌زمان کوتاه از طریق راه‌های مناسب بر روی آن‌ها نفوذ داشته باشید.

ما در این کتاب به شما ۴۰ قانون کاریزماتیک را می‌آموزیم. شما می‌توانید با خواندن این کتاب در پایان هر قانون، شخصیت خود را با قوانین کاریزما مقایسه کنید و خود را مورد ارزیابی قرار دهید و در پایان کتاب نقاط قوت و ضعف خود را بررسی کنید و به اصلاح خویش بپردازید و علم خود را در این خصوص تقویت کنید تا بتوانید فردی اثرگذار و کاریزما شوید.

فراموش نکنید برای آموختن این علم اول باید با خود روراست بود و با خود صداقت داشت؛ دوم غرور را کنار گذاشته و معایب و نقاط ضعف خود را دید و سوم برای برطرف کردن آن و آموختن این علم تلاش کرد.

اگر آماده‌اید، با هم شروع می‌کنیم...

قانون اول: انرژی مثبت، پرهیز از منفی گرایی

خوشبین باش و با انرژی مثبت خود، مشکلات و تهدیدها را به فرصت تبدیل کن.

دکتر ابوذر شهپری

ماهیت انرژی مثبت درواقع همان چیزی است که در ذهن و افکار خود تصویری درست از آن داریم؛ مانند نور، خوبی و محبت کردن، عشق ورزیدن، صبر و شکیبایی، نیکی به هم‌نوع خود و... که درواقع ماهیت مثبت دارند.

انرژی مثبت می‌تواند از دیدن یک صحنه، شنیدن یک جمله و مرور یک خاطره به سمت شما سرازیر شود. حتی با اتفاقات کوچک هم می‌توانید وجود خود را سرشار از انرژی مثبت کنید. گاهی اوقات پس از شنیدن یک جمله‌ی محبت‌آمیز، لبخند بر روی لبان شما ظاهر می‌شود و همین لبخند کوچک باعث می‌شود تا وجود شما سرشار از انرژی مثبت شود.

تبدیل افکار و خواسته‌های ما به واقعیت و اجرایی شدن آن‌ها، سه مرحله را شامل می‌شود:

✓ **مرحله‌ی خواستن:** خواستن یعنی به رویاها و چیزهایی که می‌خواهیم فکر کنیم تا بتوانیم درواقعیت آن‌ها را جذب کنیم.

✓ **مرحله‌ی پاسخ:** این مرحله دقیقاً تأثیر کائنات در انرژی‌های ارسالی ما در مرحله‌ی خواستن می‌باشد که تا به حال هیچ الگوریتم مشخصی نتوانسته‌ایم برایشان پیدا کنیم.

✓ **مرحله‌ی دریافت:** این مرحله همان مرحله‌ی تحقق رویاها و خواسته‌های ما است که توسط کائنات بررسی شده و در یک بازه‌ی زمانی مناسب به ما جذب می‌شود.

انرژی مثبت و انرژی منفی چیست؟

در ادامه‌ی بحث بالا باید بگوییم که به همان اندازه‌ی انرژی مثبت در زندگی، انرژی منفی نیز در تصورات و ذهن ما تأثیرگذار است و درواقع همان نقطه‌ای از مغز ماست که تصویری درست و منطقی از آن نداریم؛ مانند تاریکی و ظلمات، نفرت، کینه، بدجنس بودن، بی‌صبری، رذالت، خودخواه بودن، تعصب بیجا، ناامیدی و یأس و غم و اندوه و مهم‌تر از تمام مسائل عشق نورزیدن؛ گاه به اطرافیان، گاهی به همسر و فرزندان، گاهی به خداوند، گاهی به اتفاقات و گاهی حتی به خود واقعی‌مان که تمامی این فاکتورها که ماهیتی منفی دارند، تأثیر انرژی مثبت و منفی در زندگی را به ما اثبات می‌کنند.

همین‌طور در این زمینه باید گفت به کار بردن کلمات منفی که شاید ما از روی ناآگاهی از آن‌ها استفاده می‌کنیم، بسیار مخرب و ناامیدکننده است و رخ دادن بسیاری از اتفاقات مثبت را که می‌توانستیم با فرستادن فرکانس‌های کلامی مثبت به کائنات باعثش شویم، مختل می‌کند و جالب است بدانید که تأثیر کلمات منفی در زندگی و کائنات، ۱۷ بار بزرگ‌تر و تأثیرگذارتر از کلمات و فرکانس‌های مثبت است!!!

یعنی تأثیر یک‌بار گفتن «نمی‌توانم» با گفتن ۱۷ بار «من می‌توانم، من از پشش برمی‌آیم، من به بهترین وجه انجامش می‌دهم» از بین خواهد رفت که همین امر اهمیت دقت در استفاده از کلمات و جملات در حضور کائنات را همیشه برجسته و مهم کرده است. پس یک‌بار با همدیگر مرور می‌کنیم: افکار مثبت = اتفاقات مثبت و افکار منفی = اتفاقات بد.

انرژی مثبت در زندگی چه تأثیری دارد؟

افکار و احساسات شما، شخصیت اصلی شما را تشکیل داده است. چطور در دنیا اعمالتان را بجا می‌آورید؟ چه مقدار از لحاظ فیزیکی و روانی و معنوی در سلامت هستید؟ چقدر انرژی مثبت به کائنات می‌فرستید؟ چقدر از کائنات انرژی و اتفاقات مثبت را طلب می‌کنید؟ و بسیاری از سؤالات دیگر که شما باید پاسخگوی آن باشید و در آن تأمل کنید. شما درواقع همان چیزی هستید که فکر می‌کنید هستید و تمامی اعمالی که در زندگی انجام می‌دهید از تفکراتان نشئت می‌گیرد.

افکار درونی شما اغلب و شاید بهتر است بگوییم همیشه در بیرون منعکس می‌شوند؛ زیرا تغییراتی که شما در زندگی خود ایجاد می‌کنید بر طبق همان تغییراتی که در ذهنتان روی داده است پیش می‌رود.

می‌توان این‌طور عنوان کرد که هر فکر و اندیشه‌ای دارای یک سری مواد شیمیایی در داخل مغز است که هنگام درخواست ما مغز آن ماده را آزاد می‌کند. تمرکز بر افکار و اتفاقات منفی در زندگی به طور مؤثر و قابل احساسی انرژی مثبت مغز را کم می‌کند و می‌تواند به همان اندازه‌ی انرژی‌های مثبت بر روی مغز شما تأثیر تاریکی بگذارد.

اما روی دیگر سکه همان انرژی مثبت در زندگی ماست که می‌توان مثال‌هایی از قبیل شادابی، احساس خوشی، خوش‌بین بودن به اتفاقات و رویدادها، امیدواری و غیره را برای شما آورد که همه تأثیرپذیر از میزان جذب انرژی مثبت در زندگی شماست. همین امر می‌تواند نقش انرژی مثبت در زندگی را برای شما به اثبات برساند. این انرژی مثبت در زندگی زناشویی افراد نیز تأثیرگذار است و همین نکته باعث می‌شود که احتیاج به جذب انرژی مثبت در زندگی بیشتر از هر زمانی لازم باشد و عدم استفاده از قوانین جذب می‌تواند آثار مخرب و بدی را در زندگی شما داشته باشد.

انرژی مثبت در درمان بیماری به چه معناست؟ آیا از تأثیر انرژی مثبت در بیماری مطلع هستید؟

ابتدا می‌خواهیم یک تعریف ساده و قابل فهم از انرژی مثبت‌درمانی داشته باشیم تا از این به بعد بتوانیم ماهیت این عنوان را در زندگی درک کنیم. پس اجازه دهید این‌طور بگوییم که انرژی‌درمانی درواقع روشی است که افراد براساس آن ادعا دارند به کائنات تسلط پیدا می‌کنند و عنوان می‌دارند که این انرژی‌ها را که از طریق قدرت کائنات به دست آورده‌اند در اختیار بیمار قرار داده و سعی در درمان بیمار توسط انرژی مثبت دریافتی از کائنات دارند.

در حقیقت شایان ذکر است که انرژی‌درمانی هیچ پایه و اساس علمی اثبات‌شده‌ای ندارد. در این زمینه همیشه سودجویانی هستند که ادعا دارند با کائنات در ارتباط هستند و از انرژی مثبت در درمان بیماری کمک می‌گیرند و تأثیر انرژی مثبت در بیماری را می‌دانند و می‌توانند درد شما را با توجه به دانش خود درمان کنند. از همگی این درخواست را دارم که اگر قصد چنین کاری را دارند حتماً از وجود افرادی که در این زمینه متخصص هستند و

به اصطلاح ثابت شده‌اند استفاده کنند تا نه وقت و هزینه‌ی خود را هدر بدهند و نه به اینکه دنیا مملو از انرژی هست شک ببرند.

انرژی مثبت در کائنات

روش فرستادن انرژی مثبت به کائنات را بلدی؟ قوانین انرژی مثبت و کائنات صوتی را چگونه؟ کتابی در حوزه‌ی انرژی مثبت و کائنات خوانده‌ای؟ تمامی سؤالات بالا را می‌توان این‌طور پاسخ داد که کائنات دارای سه قانون مهم و اساسی است که در صورت رعایت کردن آن‌ها می‌توانیم راه گرفتن انرژی مثبت از کائنات را یاد بگیریم و کلاً خالی از لطف نیست که این سه قانون را که بسیار و حتی در روزمره در آن با تعامل هستی‌د فرا بگیریم:

قانون جبران

می‌توان گفت در کائنات هر فعلی که برای هر شخصی صورت می‌گیرد یا نعمتی که به هر شخص عطا می‌شود، حالا با هر نوع واسطه‌ای، باید در ازای آن فعلی که دریافت کردید جبرانی انجام بدهید. اگر این جبران صورت نگیرد براساس همان قانونی که به شما نعمت داده شده است چیز دیگری را تحت عنوان جبران نعمت از تو می‌گیرد. پس می‌توان گفت هر انسانی باید در زندگی خودش بسیار هوشمند و دقیق عمل کند و با دقت تمام مراقب چگونگی جبران نعمت عطا شده به خویش باشد. قانون خاصی برای چگونگی جبران نوشته نشده است و این جبران می‌تواند از هر طریقی صورت پذیرد، از نعمت‌های خیلی بزرگ گرفته تا جواب دادن لبخند فردی با لبخند!!! بعضی از صاحب‌نظران این قانون را به قانون کارما تشبیه کرده‌اند. می‌توان با قاطعیت تمام گفت که تمام آفرینش و کائنات از جنس انرژی هستند؛ البته به غیر از خداوند متعال که از هیچ جنسی نیست. فکرها و در حقیقت ذهن ما هم از جنس انرژی است و هر کدام از ما درست شبیه یک فرستنده و در آن واحد گیرنده‌ی انرژی هستیم. همچنین این نکته‌ی جالب را نباید فراموش کنیم که انرژی‌های خاصی را با فرکانس‌های خاص مرتعش و منتشر می‌کنیم و در پیشگاه کائنات قرار می‌دهیم.

قانون جذب ناظر بر همین امر می‌باشد که هر انرژی را چه در قالب مثبت و چه منفی با هر فرکانسی که منتشر و مرتعش می‌کنیم دقیقاً، تکرار می‌کنم دقیقاً و باز هم تکرار می‌کنم دقیقاً، با همان شدت و حدت به سوی خودمان جذب می‌کنیم و تأثیرش را در زندگی خود مشاهده می‌کنیم.

مثال را می‌توان این‌طور عنوان کرد که مثلاً با ارسال فرکانسی در قالب اینکه «نکند من فلان بیماری لاعلاج را بگیرم» و شروع به ترسیدن و فرستادن فرکانس‌های بعدی با همین محوریت کنید، خودبه‌خود سیگنالی در باب همین موضوع دریافت می‌کنید و بعید نیست که بعد از گذشتن مدتی خاص خود را در بند همان بیماری گرفتار ببینید و آن موقع است که به انرژی کائنات ایمان می‌آورید که دیگر دیر شده است!

به هر روی انتخاب با شماست که مدام بترسید، نگران باشید، مشکوک شوید، آینده‌هراسی پیدا کنید، نگران از دست دادن کسی یا چیزی باشید یا برعکس با ایمان به خداوند و تکیه کردن به او بدون ترس و با انرژی‌ای همواره مثبت و سرزنده زندگی خود را به بهترین نحو اداره کنید و ذهنیت‌های منفی را برای همیشه از زندگیتان خارج کنید. تصمیم با خود شماست.

انرژی‌ها قدرت زیادی دارند. اگر انرژی مثبت داشته باشید به سمت رشد و ترقی پیش خواهید رفت و اگر انرژی منفی داشته باشید به سمت نابودی می‌روید. انرژی منفی شما را از مسیر پیشرفت دور می‌کند؛ شما را ناامید، غمگین و افسرده می‌کند. وقتی که در کنار یک فرد کاریزماتیک قرار می‌گیرید، نه‌تنها انرژی او را حس می‌کنید، بلکه این انرژی به شما منتقل می‌شود. بسیاری از افراد انرژی پایینی دارند و در تأثیرگذاری بر دیگران موفق نیستند. این قبیل افراد انرژی شما را نیز از بین می‌برند.

وقتی که وارد مکانی می‌شوید همه‌ی افراد حاضر در آن مکان سعی دارند شما را بشناسند. در این حالت اگر انرژی و کاریزما داشته باشید نه‌تنها آن را منتقل می‌کنید، بلکه انرژی موجود در آن مکان با توجه به نوع حضور شما افزایش می‌یابد. یک ذهن خسته همیشه بازتابی منفی دارد. در چنین وضعیتی شما کارایی لازم را ندارید و در نتیجه نمی‌توانید هیچ کاریزمایی را منتقل کنید.

من سعی می‌کنم جلسات مهم کاری خود را در ابتدای روز بگذارم و حتی‌الامکان جلسات خود را بعدازظهر نمی‌گذارم؛ چون انرژی جسم تحلیل رفته و فکر درگیر مسائل و مشکلات کاری بوده که این امر اثربخشی من را پایین می‌آورد. پس اگر می‌خواهید کاریزما باشید سعی کنید در همه حال پرانرژی باشید و قبل از اینکه انرژی مسیر شما را تغییر بدهد، شما انرژی‌تان را تغییر بدهید.

همچنین یکی از عوامل موفقیت هر انسانی در کار و زندگی خوش‌بینی و نگرش مثبت است. وقتی شما خوش‌بین نباشید چطور می‌توانید الهام‌بخش و الگوی دیگران باشید و کاریزما را منتقل کنید؟

اگر در کار و زندگی روزمره، نیمه‌ی خالی لیوان را ببینید، مشکلات را پررنگ کنید و همیشه ناامیدانه در حال غر زدن باشید، چگونه می‌توانید کاریزما باشید؟ قطعاً وقتی نمی‌توانید نگرش مثبت داشته باشید و به دیگران انرژی مثبت دهید، نه‌تنها مردم به شما جذب نمی‌شوند بلکه از شما دور خواهند شد. سعی کنید همه‌چیز را به زیبایی ببینید.

به عنوان مثال: با این موضوع زیاد روبرو شده‌اید. وقتی هوا بارانی است، خیلی‌ها می‌گویند هوا خراب است. از مردمانی که به هوای زیبای بارانی می‌گویند خراب، انتظار کاریزما نداشته باشید، چون این افراد زیبایی را نمی‌بینند و نمی‌توانند آن را انتقال دهند. اگر بارش باران را لذت‌بخش توصیف کنید می‌توانید از قدم زدن زیر باران لذت ببرید و اگر آن را هوای خراب توصیف کنید قدم زدن زیر باران برایتان عذاب‌آور خواهد بود. آری خوش‌بینی شما می‌تواند تهدیدها را به فرصت تبدیل کند.

خوش‌بینی به شما می‌گوید که مشکلات موقتی است و بدبینی به شما می‌گوید که دائمی است. شما به عنوان یک فرد خوش‌بین افراد را جذب خودتان کنید. خوش‌بینی شما می‌تواند در دیگران احساس مثبت و امیدواری واقعی ایجاد کند و شما را فردی جذاب و مثبت‌اندیش نشان دهد و این یعنی کاریزما. شما می‌توانید با مثبت‌اندیشی کاریزمای منحصر به فردی داشته باشید و به راحتی در قلب افراد نفوذ کنید.

شما به عنوان یک فرد کاریزماتیک می‌توانید منفی‌گرایی دیگران را کنترل کرده و آن‌ها را به خوش‌بینی و تفکر در مورد نکات مثبت تشویق کنید. برای این مهم راه‌های بسیاری در

دنیا وجود دارد. همواره در چالش‌هایی که با آن روبرو هستید به دنبال راه‌حل باشید. سعی کنید از افراد بدبین در زندگی دوری کنید و انسان‌های بدبین و انرژی منفی را از زندگیتان دور کنید و با نگرش مثبت سعی کنید در زندگی ریسک‌پذیر باشید. این رویه بسیار کارساز است. در این حالت وقتی با چالش‌ها مواجه می‌شوید خاصیت انعطاف‌پذیری شما افزایش می‌یابد و به طور خودکار خلاقانه‌تر، بانگیزه‌تر و سازگارتر می‌شوید. با خوش‌بینی و پرهیز از بدبینی قدرت کاریزما را در خود افزایش دهید.

قانون دوم: خوش رو بودن، شاداب بودن

خوشگلی زیبایی جسم است، خوش رویی زیبایی روح است.

دکتر ابوذر شهپری

راهکارهایی برای خوش اخلاقی با دیگران

خوش اخلاقی صفت نیکویی است که زندگی را به کام خودمان و دیگران شیرین می کند. ساده ترین راهکارها برای خوش اخلاقی، لبخند زدن به دیگران است؛ زیرا با لبخند زدن حس خوبی را به دیگران منتقل می کنیم و احساس خوبی در درونمان شکوفا می شود که به اخلاق خوش می انجامد.

خوش اخلاقی با دیگران نه تنها باعث می شود که آن ها به شما بیشتر احترام بگذارند، بلکه روزتان زیباتر می شود؛ اما همیشه خوش اخلاق بودن کار ساده ای نیست، به خصوص زمانی که روحیه ی خوبی نداریم یا هنگام مواجهه با فردی که باعث آزارمان می شود. برای اینکه اکثر مواقع خوش اخلاق باشیم لازم است راهکارهای این بخش را انجام دهیم.

راهکارهایی برای خوش اخلاقی با اطرافیان

ادب را رعایت کنید

با غریبه ها نیز به اندازه ی خانواده تان مؤدبانه برخورد کنید؛ مثلاً در اتوبوس به تنهایی دو صندلی را اشغال نکنید، با صدای بلند با موبایلتان حرف نزنید، به دیگران یک صندلی خالی تعارف کنید.

با دیگران گفت‌وگوی کوتاه و مثبت داشته باشید

درباره‌ی موضوعات موردعلاقه‌ی فرد مقابلتان حرف بزنید و اگر با او تازه آشنا شده‌اید و به خوبی او را نمی‌شناسید و از علایقش بی‌خبرید، درباره‌ی مسائل پیرامونتان صحبت کنید. همه‌ی افراد از کسانی که شوخ‌طبع هستند و شوخی می‌کنند، خوششان می‌آید. برخی افراد به اشتباه می‌پندارند گفت‌وگوهای کوتاه، بیهوده و فقط وقت تلف کردن هستند؛ اما این مکالمات کوتاه می‌تواند پایه‌ی ارتباطات عمیق آینده باشد.

لبخند بزنید و خنده‌رو باشید

لبخند زدن ساده‌ترین کار برای خوش‌اخلاق به نظر رسیدن است. لبخند زدن سبب می‌شود فرد متقابل شما نیز به شما لبخند بزند. لبخند زدن در بدترین شرایط روحی، سبب می‌شود احساس خوشحالی بیشتری کنید.

گاهی اوقات به دلیل خجالت هنگامی که از کنار آشنایی عبور می‌کنید، به راحتی لبخند نمی‌زنید و این سبب می‌شود که آن‌ها تصور کنند که شما فردی سرد یا بداخلاق هستید. لبخند زدن هم برای خودتان و هم برای دیگران مفید است.

بی‌ریا تعریف و تمجید کنید؛ نه چاپلوسی

همه‌ی افراد از تعریف و تمجید خوششان می‌آید. پس ویژگی‌های مثبت دیگران را به آن‌ها بگویید و از آن‌ها تمجید کنید تا فرد خوش‌اخلاقی به نظر برسید.

اما از تعریف بیش از حد اجتناب کنید؛ زیرا تعریف زیاد چاپلوسی به نظر می‌رسد. پس محتاط باشید که چاپلوسی نکنید، مخصوصاً اگر فرد مقابل دوست جدیدتان یا مدیر شماست. برای شروع یک مکالمه از تمجید استفاده کنید و بگویید: «من از پیراهنت خوشم آمده. آن را از کجا خریده‌ای؟»

دشنام ندهید

دشنام دادن سبب می‌شود که شما فردی بی‌نزاکت، خشن و بسیار بداخلاق شناخته شوید و افراد با دیدن عصبانیت و دشنام دادن شما انرژی منفی‌تان را دریافت کرده و از شما دور خواهند شد. پس قبل از دشنام دادن تلاش کنید با لبخند زدن با آن دشنام‌ها بجنگید.

مهربانی کنید حتی با حرکات کوچک

فقط لازم نیست که با نزدیک‌ترین و عزیزترین افراد اطرافتان، مهربان باشید؛ بلکه با افراد غریبه نیز مهربانانه برخورد کنید. مثلاً هنگام پارو کردن برف، برف را از مسیر خودروی همسایه‌ی پیرتان نیز پارو کنید، اجازه دهید یک نفر در صف از شما جلو بزند. با انجام این کارها و صرف زمان برای انجامشان برای افراد غریبه، فرد احساس قدردانی خواهد کرد و کار نیک گسترش می‌یابد.

به دیگران کمک کنید

کمک کردن موجب ایجاد حس خوب در خودتان و خوش‌اخلاقی می‌شود. یکی از راه‌های خوش‌اخلاقی با دیگران، ارائه‌ی کمک‌هایی به افراد مسن، کودکان و بزرگسالان است؛ زیرا ممکن است شما نیز روزی به کمک دیگران نیاز داشته باشید.

رفتار و کارهای دیگران را قضاوت نکنید

افراد را قبل از اینکه با آن‌ها آشنا شوید قضاوت نکنید و قبل از برخورد فرض را بر این بگذارید که آن‌ها خوب هستند و تا وقتی دلیلی برای خوب نبودن آن‌ها ندارید از قضاوت دست بردارید.

افراد را براساس ظاهرشان قضاوت نکنید و برای آنچه که هستند ببینید. یکی از راه‌های خوش‌اخلاقی این است که بدون قضاوت به فردی که نمی‌شناسید نگاه کنید.

مثبت‌اندیشی

به بخش‌های خوب زندگی خود فکر کنید که به خوبی پیش می‌روند، نه به آن قسمت‌هایی که فقط شما را آزار می‌دهند.

مرور موفقیت‌های گذشته

موفقیت‌های گذشته را برای پیشبرد بیشتر امور در آینده و ایجاد انگیزه در خودتان مرور کنید.

انجام امور دینی و عبادت

برای رهایی از اضطراب و افسردگی امور دینی و مذهبی را انجام دهید.

گوش دادن به موزیک

برای تقویت خلق و خو و خلاص شدن از حالات بد موزیک گوش دهید. این کار حداقل و به طور موقتی، شما را خوشحال می کند.

خودتان را درمان کنید

اغماض ها و گذشت ها هنگام احساس پایین افتادن، سبب می شود شما را بالا بکشند و در شما احساس خاص و ویژه ایجاد گردد.

داوطلب در انجام کارهای خیر

انجام کارهای داوطلبانه و فعالیت در خیریه ها موجب می شود احساس بهتر بودن به ما دست دهد.

انجام ورزش

ورزش کردن سبب تغییر حالت بد انسان، افزایش انرژی و کاهش فشار و استرس می شود.

قانون سوم: خوش لباس بودن، خوشوش بودن

پوشش و لباس شما، نقابی است که به صورت می‌زنید.

دکتر ابودر شهپری

رفتار و پوشش شما در زندگی روزمره در هر جا و هر مکانی و در هر جمعی متفاوت است. مثلاً شما وقتی در جمع همکاران خود قرار می‌گیرید یک نوع لباس می‌پوشید و یک نوع رفتار دارید، وقتی در جمع خانواده هستید یک نوع لباس می‌پوشید و یک نوع رفتار می‌کنید، وقتی باشگاه می‌روید، کوه می‌روید، استخر می‌روید، نوع پوشش و نوع رفتارتان به نسبت آنجایی که درونش قرار می‌گیرید متفاوت است و این همان نقابی است که به صورت می‌زنید. انسان‌ها به نسبت قرارگیری در هر جا و مکانی و در هر جمعی نقاب مخصوص آن را به چهره می‌زنند.

نحوه پوشش شما در هر کجا و هر شرایطی می‌تواند آن قدر زیبا و جذاب باشد که شما را متفاوت کند و این متفاوت بودن کاریزمای شما را بالا می‌برد.

این نکته را به یاد داشته باشید که فرد کاریزما در هر شرایطی بهترین پوشش را خواهد داشت. لباس‌های گران‌قیمت و زرق‌وبرق‌دار یا مدل‌های متفاوت بهترین پوشش نیست. فرد کاریزما در عین سادگی دارای آراستگی خاصی است که او را متفاوت می‌کند.

همیشه طوری لباس بپوشید که اگر دیگران شما را الگوی خود قرار دادند هیچ فردی ناراحت نشود، یعنی فرد کاریزما همیشه در نوع پوشش اعتدال را رعایت می‌کند، نه لباس باز و لختی می‌پوشد و نه لباس خیلی پوشیده و مذهبی. نه آرایش خیلی غلیظ نشان جذابیت

است و نه شلختگی و بی‌نظمی. یک فرد کاریزما از یک سبک و مدل و پوشش خاص تقلید نمی‌کند، بلکه پوشش مناسب، سادگی و تمیزی و انتخاب نوع رنگ‌بندی مناسب با جمعی که در آن قرار دارد، خود جذابیت می‌آورد و این جذابیت همان کاریزماست. شما می‌توانید با استفاده از آنچه می‌پوشید پیامی را به اطرافیان‌تان منتقل کنید. این کار مانند پوشیدن یک کت‌وشلوار اداری برای جلسات یا لباس فرم در مناطق نظامی و یا لباس ورزشی در باشگاه و یا هر نوع لباس دیگری عمل می‌کند. نوع پوشش، اختیارات و کلاس کاری شما را نشان می‌دهد. زمانی که شما با توجه به موقعیتی که در آن قرار دارید لباس فرم مناسب به تن دارید بدانید که پیش از هر صحبتی از طریق کاریزما دیگران را تحت تأثیر خودتان قرار می‌دهید.

اگر می‌خواهید کاریزما داشته باشید در عین سادگی، خوش‌پوش باشید، مرتب باشید، معطر باشید.

ویژگی‌های مشترک در طراحی سبک لباس پوشیدن

بعد از بررسی ویژگی‌ها، به بررسی استایل افراد کاریزماتیک می‌رسیم. نحوه‌ی پوشش مردان و زنان کاریزماتیک منحصربه‌فرد است. آن‌ها هنگام انتخاب لباس و سبک لباس پوشیدن، به نکات خاصی توجه می‌کنند. آن‌ها خوب می‌دانند باید لباس‌هایشان را متناسب با محیطی که در آن حضور می‌یابند انتخاب کنند. شاید تصور کنید افراد کاریزماتیک فقط لباس رسمی می‌پوشند؛ اما این‌طور نیست. یک فرد کاریزماتیک می‌تواند لباس غیررسمی و کژوال یا حتی اسمارت کژوال بپوشد ولی باز هم کاریزماتیک به نظر برسد.

به طور کلی افراد کاریزماتیک اصول زیر را در استایل رعایت می‌کنند:

مرتب بودن لباس

لباس‌های این افراد مرتب و شیک است. مد روز بودن لباس برایشان مهم نیست، فقط کافی است شیک باشد.

رعایت تقارن و درست بودن زوایای لباس، الگوی دوخت اصولی و هم‌خوانی تمام اجزای لباس با یکدیگر، ویژگی اصلی استایل افراد کاریزماتیک است. تمیز و مرتب بودن لباس این افراد همان چیزی است که در وهله‌ی اول توجه مخاطب را جلب می‌کند.

ساده پوشی

افراد کاریزماتیک معمولاً ساده لباس می‌پوشند. آن‌ها در انتخاب لباس، مدل‌های ساده و شیک را ترجیح می‌دهند. دلیلش این است که از نظر بصری، پارچه‌های بدون طرح یا ساده، در ذهن مخاطب نظم را تداعی می‌کنند.

تناسب لباس با سن و سال

افراد کاریزماتیک چه می‌پوشند؟

«مارگارت تاجر»، نخست‌وزیر فقید بریتانیا، از کاریزماتیک‌ترین سیاستمداران جهان معتقد است لباس‌های افراد کاریزماتیک متناسب با سن آن‌هاست. این موضوع بیشتر در ارتباط با زنان و مردان میان‌سال است. آن‌ها همیشه متناسب با سن و موقعیت خود لباس می‌پوشند و برایشان مهم نیست که با انتخاب لباس خاص جوان‌تر به نظر برسند یا نه.

توجه ویژه به جنس پارچه‌ی لباس

افراد کاریزماتیک به جنس پارچه‌ی لباس حساسند. معمولاً از پارچه‌های محکم و ضدچروک استفاده می‌کنند. پارچه‌ی لباس آن‌ها باکیفیت و حتی گران‌قیمت است.

علاقه به استایل مونوکروم

کاریزماتیک‌ها به استایل مونوکروم مخصوصاً مشکی علاقه‌ی زیادی دارند. کاریزماتیک‌ها به استایل مونوکروم بیشتر علاقه دارند. آن‌ها اغلب ترجیح می‌دهند لباسشان را از یک یا دو رنگ از طیف روشن یا تیره‌ی آن انتخاب کنند.

استفاده از رنگ‌های خنثی در موقعیت‌های رسمی

این افراد رنگ‌های نود یا خنثی مانند مشکی، خاکستری، سفید و سرمه‌ای را برای موقعیت‌های رسمی ترجیح می‌دهند؛ زیرا به آن‌ها جدیت لازم برای چنین موقعیت‌هایی را می‌دهد؛ هرچند رفتار و نحوه‌ی صحبت کردن حائز اهمیت است. اگر برای مثال رئیس‌تان را با کت‌وشلوار و پیراهن صورتی جیغ و زرد ببینید، شخصیت او را چندان جدی نخواهید گرفت.

ست کردن رنگ‌ها به شیوه‌ای اصولی

این افراد برای ایجاد استایل مونوکروم کالر بلاکینگ، خوب می‌دانند چطور رنگ‌ها را با هم ترکیب کنند که همچنان کاریزماتیک به نظر برسند. این ترکیب اگر در اجزاء لباس نباشد، در اکسسوری، میکاپ، رنگ کیف و کفش نمود خواهد داشت.

خوش عطر بودن

اگر تاکنون اصطلاح حافظه‌ی بویایی را شنیده باشید، احتمالاً می‌دانید که بو، مکان و شخصی که آن بو از او به مشامان رسیده است، به عنوان یک شناسه در حافظه‌ی بویایی ما ذخیره می‌شود. حس کردن رایحه‌ای مطبوع، حتی تأثیر کلام طرف مقابل را در ما افزایش می‌دهد. افراد کاریزماتیک از این نکته هم غافل نیستند، علی‌الخصوص اگر سخنران یا رهبر یک مجموعه باشند.

آرایش موهای افراد کاریزماتیک اغلب ساده است. مدل‌های آنچنانی برای مو معمولاً ترجیح افراد کاریزماتیک نیست. این افراد دوست ندارند شخصیت قدرتمندشان زیر مدل موی چشمگیر که توجه مخاطب را جلب کرده است پنهان شود.

استفاده از عینک آفتابی

این افراد اغلب از عینک آفتابی استفاده می‌کنند. از آن جهت که مراقب سلامتی چشم هستند و چون حالت چشم‌ها و شادابی آن برای حفظ کاریزما در جهت برقراری روابط اجتماعی اهمیت دارد این موضوع مهم است و البته دلیل دوم آن این است که به استایل افراد جذابیت بیشتری می‌بخشد.

مراقبت از تناسب اندام

داشتن تناسب اندام همراه ورزش، علاوه بر جذابیت بصری موجب بالا رفتن انرژی و انتقال آن به مخاطب است. افراد کاریزماتیک روزانه مدت‌زمان مشخصی را به ورزش اختصاص می‌دهند.

زنان کاریزماتیک چه می‌پوشند؟

در این بخش درباره‌ی استایل ویژه‌ی زنان کاریزماتیک صحبت می‌کنیم:

زنان کاریزماتیک به دامن مدادی، کت‌های قالب تن، پیراهن‌های راسته و متناسب و نظایر آن بیشتر علاقه نشان می‌دهند. بعید است در هیچ مجلسی آن‌ها را با لباس‌های پرنسسی یا مدل لباس‌هایی ببینید که ساختار مشخصی ندارند. خانم‌های کاریزماتیک به کت‌ودامن یا کت‌وشلوار بیشتر علاقه نشان می‌دهند. این استایل آن‌ها را جدی‌تر و جذاب‌تر نشان می‌دهد.

کفش پاشنه‌بلند قرمز با لباس‌های رنگ خنثی، مخصوص افراد کاریزماتیک است. معمولاً زنان کاریزماتیک کفش پاشنه‌بلند را جز در شرایطی که در حال پیاده‌روی یا ورزش هستند به کفش‌های دیگر ترجیح می‌دهند. دلیلش این است که کفش پاشنه‌بلند به آن‌ها امکان می‌دهد صاف و مقتدرانه راه بروند. البته در کفش هم آن‌ها سعی می‌کنند متفاوت عمل کنند؛ برای مثال ممکن است کفشی بپوشند که رنگ پاشنه یا پنجه‌ی آن با سایر قسمت‌های کفش متفاوت باشد. یک کفش مشکی بنددار با پاشنه‌ی قرمز که با رنگ فریم عینک و دوخت روی کیف ست شده باشد به اندازه‌ی کافی کاریزماتیک هست، این‌طور نیست؟

آرایش موها و میکاپ زنان کاریزماتیک اغلب ساده و ملایم است. موهای ژولیده یا آرایش غلیظ معمولاً انتخاب این افراد نیست.

زنان کاریزماتیک ترجیح می‌دهند از زیورآلات کمتر و ظریف‌تری استفاده کنند. معمولاً کمتر پیش می‌آید این افراد هم‌زمان گوشواره، گردنبند، دستبند و انگشتر داشته باشند. معمولاً یک یا دو قطعه برایشان کافی به نظر می‌رسد.

مردان کاریزماتیک چه می‌پوشند؟

وقتی حرف از مردان کاریزماتیک به میان می‌آید، اولین تصور بیشتر افراد این است که آن‌ها فقط یک‌دست کت‌وشلوار خوش‌دوخت می‌پوشند و کراوات یا پاپیون می‌بندند یا در جیبشان پوشت قرار می‌دهند. این تصور نادرست است. درست است که بیشتر مردان کاریزماتیک حتماً یک‌دست کت‌وشلوار شیک دارند، اما کاریزماتیک بودن با رسمی بودن متفاوت است. یک مرد می‌تواند یقه‌ی پیراهن و سرآستین‌هایش را زیر کت باز بگذارد و به شدت کاریزماتیک به نظر برسد؛ در حالی که این با تعریف رسمی بودن که باید یقه‌ی پیراهن بسته باشد و مچ پیراهن با دکمه‌ی سردست محکم شود، متفاوت است.

مردان کاریزماتیک حتی در موقعیت‌های کژوال هم سعی می‌کنند استایل مقتدرانه‌ی خود را حفظ کنند. حتی تی‌شرت و شلوار جین آن‌ها طوری است که شیک به نظر برسند و از لباس‌های کژوال وارفته یا شل که اندام آن‌ها را متناسب نشان ندهد، دوری می‌کنند. کت‌وشلوار پای ثابت استایل آن‌هاست. مردان کاریزماتیک به شدت به کت‌وشلوار علاقه دارند. کت‌وشلوارهای ساختارمند با پارچه‌های محکم که شیوه‌ی راه رفتن و حرکات دست و پا را کنترل‌شده نشان دهد، برای این افراد کاملاً مناسب است. معمولاً استایل ترجیحی آن‌ها برای کت‌وشلوار مونوکروم است؛ اما گاهی ممکن است رنگ‌های متفاوت را با هم ترکیب کنند.

ساعت مچی شیک با صفحه‌ی به نسبت بزرگ با رنگ‌های خنثی ترجیحاً مشکی، جزء جدانشدنی استایل آن‌هاست. هرچند این افراد بسته به شرایط کفش اسپرت هم می‌پوشند، اما کفش‌های شیک و براق مانند ورنی را برای کت‌وشلوار رسمی بیشتر ترجیح می‌دهند.

قانون چهارم: منضبط بودن – انضباط شخصی

انضباط شخصی باعث ایجاد انگیزه، انرژی و کسب موفقیت می‌شود.

دکتر ابوذر شهپری

انضباط شخصی یکی از مهارت‌های ضروری برای پیشرفت و توسعه‌ی شخصیت کاریزماتیک است. عدم داشتن انضباط شخصی یک ضعف بزرگ می‌باشد و باعث کاهش توانایی‌های نفوذ بر دیگران می‌شود، به‌خصوص زمانی که آن‌ها متوجه نقطه‌ضعف شما می‌شوند. بی‌انضباطی در زندگی علاوه بر افسردگی، بی‌حوصلگی، ناامیدی، خستگی مفرط و استرس را به همراه دارد و این احساسات انسان را از کاریزما بودن دور می‌کند.

انضباط شخصی باعث ایجاد انگیزه و کسب موفقیت می‌شود و ما را در مسیر درست قرار می‌دهد. مردم زمانی که بدانند شما فردی منضبط هستید به سوی شما جذب می‌شوند. برای رسیدن به اوج نفوذ در قلب دیگران باید انضباط شخصی را در هر زمانی تمرین و تقویت کنیم.

انضباط شخصی باعث افزایش انرژی در فرد می‌شود و نداشتن انضباط هم در شما و هم در اطرافیان‌تان انرژی را می‌گیرد.

افراد کاریزماتیک انگیزه و انضباط شخصی بیشتری دارند.

زمانی که خودمان انضباط شخصی را رعایت نکنیم نمی‌توانیم از دیگران توقع چنین چیزی را داشته باشیم.

وقتی شما بر خود تسلط داشته باشید، می‌توانید در هر کاری موفق باشید. کلید مدیریت افکار و اعمال، داشتن انضباط فردی است که خود یکی از ارکان اصلی توسعه‌ی فردی محسوب می‌شود.

موفق‌ترین افراد دنیا برای رسیدن به نقطه‌ای که امروز در آن قرار دارند، یاد گرفته‌اند که انضباط فردی را در خود تقویت کنند.

رشد و توسعه‌ی ما از جایی شروع می‌شود که نظم را به زندگی خود اضافه کنیم. با درک مفهوم انضباط فردی، آگاهی از مهارت‌هایی که برای تقویت آن نیاز داریم و مثال‌هایی که در این مسیر الهام‌بخش ما هستند می‌توانیم پا در راه موفقیت‌هایمان بگذاریم.

تعریف انضباط فردی

کلمه‌ی انضباط فردی از دو بخش تشکیل شده است. کلمه‌ی «انضباط» به معنای «آموزشی است که توانایی‌های ذهنی یا شخصیت اخلاقی را اصلاح، شکل‌دهی یا کامل می‌کند» (فرهنگ لغت مریام وبستر). «فردی» در «انضباط فردی» به این معنی است که شما اراده دارید که این کارها را به تنهایی انجام دهید، بدون اینکه کسی به شما بگوید آن‌ها را انجام دهید. البته که این‌ها کارهایی است که شما برای خودتان انجام می‌دهید.

انضباط شخصی به این معنی است که احساسات خود را کنترل کنید و حتی کارهای سخت را انجام دهید تا رشد کنید و رفاه بیشتری داشته باشید.

تعاریف بیشتری از انضباط فردی^۱ می‌تواند در درک مفهوم آن به خوبی کمک کند. این تعاریف روشنگرانه‌ی فرهنگ لغت از انضباط فردی را در نظر بگیرید:

انضباط شخصی «توانایی کنترل احساسات و غلبه بر نقاط ضعف است؛ توانایی دنبال کردن آنچه فرد فکر می‌کند درست است، علی‌رغم وسوسه‌ی ترک آن» (فرهنگ لغت زبان‌های آکسفورد^۲).

انضباط شخصی «توانایی کنترل خود و وادار کردن خود به کار سخت یا رفتاری خاص بدون نیاز به کسی است که به شما بگوید چه کاری انجام دهید» (دیکشنری کالینز^۳).

^۱ self-discipline

^۲ Oxford Languages Dictionary

^۳ Collins Dictionary

انضباط فردی عبارت است از «اصلاح یا تنظیم خود به منظور بهبود» (دیکشنری مریام-وبستر^۱).

همچنین می‌توانید از کلمات مختلف به جای انضباط فردی برای درک معنای آن استفاده کنید. برخی از مترادف‌های انضباط فردی عبارتند از:

- خودکنترلی
- خودتنظیمی
- تسلط بر خود
- قدرت اراده
- ثابت قدمی در هدف
- خویشتن‌داری
- انضباط فردی

شاید تعریف موردعلاقه‌ی ما از خودانضباطی این باشد: «خودانضباطی توانایی این است که خود را مجبور کنید کاری را که باید، در زمانی که باید انجام دهید، خواه دوست داشته باشید یا نه».

وقتی کاری را دوست دارید انجام دادن آن آسان است؛ اما در مورد کارهایی که به آن‌ها علاقه نداریم اوضاع متفاوت است. آدم به هزارویک ترفند سعی دارد تا از انجام دادن آن طفره رود. زمانی که شما کاری را دوست ندارید و خودتان را مجبور می‌کنید که این کار را به هر طریقی انجام دهید، می‌توانید زندگی و حرفه‌ی خود را به مسیر سریع‌تری سوق دهید. این همان معنای حقیقی انضباط فردی است. در این سطح ما از علاقه عبور می‌کنیم و کاری را که لازم است انجام می‌دهیم؛ درست به همان شیوه‌ای که انسان‌های بزرگ عمل می‌کنند. کنترل احساسات لحظه‌ای کار دشواری است که چنانچه بتوانیم بر آن فائق آییم، رشد بزرگی در درونمان رخ خواهد داد. کنترل احساسات لحظه‌ای شامل این است که بتوانیم ارضای نیازی را به تعویق اندازیم و در زمان مناسب‌تری به آن رسیدگی کنیم. بدین ترتیب کمتر دچار دردسر خواهیم شد و می‌توانیم براساس نظم کارهایمان را انجام دهیم، چرا که

¹ Merriam-Webster Dictionary

در میانه‌ی راه سرگرم رفع نیازهای آنی و همچنین تعلل در مورد کارهای ضروریمان نخواهیم شد.

همان‌طور که «آردن مالبرگ» روانشناس در یکی از نقل‌قول‌های خود انضباطی خود توضیح می‌دهد: «انضباط واقعاً به معنای توانایی ما برای وادار کردن خود به انجام کارها در زمانی است که نمی‌خواهیم».

انضباط در رفتار فردی منجر به موفقیت در هر کاری می‌شود که می‌خواهید انجام دهید. اصول انضباط فردی را هم در زندگی شخصی و هم در زندگی حرفه‌ای خود به کار ببرید.

چگونه نظم و انضباط خود را افزایش دهیم؟

هنگامی که عزم خود را برای ارتقاء نظم و انضباط شخصی جزم می‌کنید، فرصت‌های زیادی از موفقیت‌های جدید به شما روی می‌آورند؛ اما برای افزایش توانایی خود در یافتن انضباط شخصی، ما به چیزی بیش از اراده نیاز داریم. شما باید مهارت‌هایی را از طریق یادگیری و آموزش خود برای تمرین خودکنترلی توسعه دهید، تا زمانی که منضبط بودن به یک عادت در زندگی شما تبدیل شود.

این مراحل را برای موفقیت دنبال کنید:

تصمیم بگیرید که چه می‌خواهید

همواره ایده‌های زیادی در ذهن شما شناور است. اولین قدم برای بهبود انضباط فردی این است که افکار خود را سازمان‌دهی کنید و بفهمید که چه می‌خواهید.

وسوسه‌های خود را حذف کنید

حواس‌پرتی دشمن موفقیت و انضباط است. توانایی شما برای مقاومت در برابر وسوسه، عادت‌های بد را به عادت‌های خوب تبدیل می‌کند.

یکی از عاقلانه‌ترین کارهایی که می‌توانید برای مقاومت در برابر وسوسه‌ها انجام دهید این است که وسوسه‌ها را تا حد امکان حذف کنید.

اگر چک کردن رسانه‌های اجتماعی برای شما به اتلاف وقت تبدیل شده است، با تعیین محدودیت‌ها در گوشی هوشمند، خاموش کردن اعلان‌ها، برنامه‌ریزی زمان‌های خاصی که می‌توانید حساب‌های خود را بررسی کنید یا حذف برنامه‌هایی که به اهداف شما کمک

نمی‌کنند، زمانی را که صرف شبکه‌های اجتماعی می‌کنید کاهش دهید. بدین ترتیب برای مسیر موفقیت خود بیشتر وقت صرف کنید.

اگر وجود پلتفرم‌های سرگرم‌کننده و اجتماعی در حین کار حواستان را پرت می‌کند آن‌ها را از فضای خود حذف کنید. همین کار را با غذاهای وسوسه‌انگیز، افرادی که تأثیر منفی دارند یا هر چیز دیگری که مانع پیشرفت شما می‌شود، انجام دهید.

یک همراه مسئولیت‌پذیر بیابید

گاهی اوقات سخت است که وقتی در سکوت کار می‌کنید منضبط بمانید. داشتن کسی که اهداف شما را به اشتراک بگذارد و شما را مسئول نگه دارد، می‌تواند به شما کمک کند تا در مسیر درست و با انگیزه باقی بمانید. یک شریک مسئولیت‌پذیر می‌تواند به شما کمک کند تا بر چالش‌های مربوط به ایجاد تغییرات لازم برای مهار انگیزه‌های خود و تصمیم‌گیری بهتر غلبه کنید.

اهداف خود را بنویسید

همیشه افکار خود را بر روی کاغذ یا نوت گوشی موبایل خود ثبت کنید. هدفی که مکتوب نباشد اصلاً هدف نیست. این فقط یک آرزو است و هیچ انرژی‌ای پشت آن نیست. اهداف خود را واضح و با جزئیات بنویسید. موفق‌ترین اهداف، اهداف هوشمند¹ هستند: خاص، قابل اندازه‌گیری، قابل دستیابی، مرتبط و محدود به زمان. اهداف بلندمدت خود را مشخص کنید، اما با اهداف کوچک شروع کنید و به سمت اهداف بزرگ‌تر بروید. تجسم و رسیدن به مراحل کوچک‌تر، آسان‌تر است. آن‌ها به شما کمک می‌کنند تا بر چالش‌های خود به طور مؤثرتر غلبه کنید، درست برعکس تمرکز بر اهداف گسترده‌ای که رسیدن به آن‌ها زمان زیادی لازم دارد.

ضرب‌الاجل تعیین کنید

همیشه برای هدف خود یک ضرب‌الاجل تعیین کنید. این بخش حیاتی از اهداف SMART شما است.

ضرب‌الاجل به عنوان یک «سیستم اجباری» در ضمیر ناخودآگاه شما عمل می‌کند و به شما کمک می‌کند تا برای انجام کارهای لازم برای تحقق هدف خود انگیزه داشته باشید.

¹ SMART goals

حتماً برای همه‌ی اهداف فرعی خود نیز ضرب‌الاجل تعیین کنید. بخش عمده‌ای از منضبط شدن این است که مسیر پیشرفت خود را به شانس واگذار نکنید. تعیین ضرب‌الاجل برای خود نشان می‌دهد که شما قصد دارید اعمال خود را کنترل کنید. این به شما کمک می‌کند تا نسبت به خودتان و همچنین دیگران پاسخگو باشید.

لیست تهیه کنید

با تهیه‌ی فهرستی از هر کاری که برای رسیدن به هدف خود باید انجام دهید، برنامه‌ی روزانه‌ی خود را در مسیر مشخص خودتان نگه‌دارید. فهرست‌ها به طور بصری به شما یادآوری می‌کنند که شما در مسیری به سوی تعالی قرار دارید. همچنین بررسی هر کار در حین انجام آن، انگیزه‌ای فوری برای ادامه‌ی حرکت به جلو ایجاد می‌کند. هنگامی که به کارها و فعالیتهای جدید فکر می‌کنید، آن‌ها را در لیست خود بنویسید تا لیست شما کامل شود.

اهداف خود را مرتباً مرور کنید تا مطمئن شوید که در مسیر درست قرار دارید. اگر لازم است کلمه یا جمله‌ای را در هدف خود تغییر دهید تا آن را دقیق‌تر، مرتبط‌تر یا دست‌یافتنی‌تر کنید. این کار را بدون انحراف از مسیر اصلی خود انجام دهید. این کار کلید ایجاد و دنبال کردن اهدافی است که شما را به آنچه می‌خواهید نزدیک‌تر کند، نه دورتر. در پایان هر روز، لیست خود را برای روز بعد آماده کنید. عادات کوچکی مانند این، ذهن شما را بر روی انجام اقدامات صحیح در جهت اعمال کنترل خود متمرکز می‌کند.

قانون پنجم: شوق و اشتیاق داشتن

شوق و اشتیاق گام اول شروع هر کاری است.

دکتر ابوذر شهپری

ما برای انجام هر کاری نیاز به یک نیروی محرک داریم. گاهی نیازها و کمبودها باعث انگیزش ما می‌شوند. گرسنگی باعث می‌شود به دنبال غذا برویم و تشنگی ما را به سوی یک نوشیدنی می‌کشاند. میزان انگیزه و اشتیاق ما برای دستیابی به یک هدف، نقش مهمی در موفقیت ما برای رسیدن به آن هدف دارد. حرکت هر جسم ساکن نیاز به نیروی محرکه‌ای دارد. شور و اشتیاق نیروی محرکه‌ای ما برای حرکت است. اشتیاق نیروی است که دستیابی به آرزوها و رویاهای بزرگ را ممکن می‌سازد. اشتیاق باعث می‌شود که با شور و شوق روزمان را آغاز کنیم. اشتیاق سوخت احساسی ما را برای دستیابی به رویاهای بزرگ تأمین می‌کند؛ اما این نیرو چیست و از کجا می‌آید؟ چطور می‌توانیم آن را در درون خود ایجاد کنیم و چگونه می‌توانیم برای دستیابی به موفقیت، آن را به کار بگیریم؟

اشتیاق چیست و از کجا می‌آید؟

اشتیاق^۱ از ریشه‌ی واژه‌ی یونانی ذوق یعنی entheos به معنی پُر شده از خدا می‌آید. شور و اشتیاق نوعی عشق و جاذبه‌ی معنوی است که وجود ما را سرشار از هیجان، انرژی و الهام می‌سازد. «نانسی اندرسون» در کتاب «کار با اشتیاق»، اشتیاق را چنین توصیف می‌کند: «اشتیاق تحریک احساسی قدرتمندی است. این احساس نصیب کسانی می‌شود که درباره‌ی

¹ enthusiasm

کار، شخص یا یک باور، احساسی شدید دارند». نمونه‌های فراوانی در دنیا داریم که نشان می‌دهد آدم‌های مشتاق توانایی انجام چه اقدامات فوق‌العاده‌ای را دارند. هر داستان عاشقانه، هر تغییر عمده در تاریخ (اجتماعی، اقتصادی، فلسفی و هنری) به این دلیل نمود واقعی پیدا کرد که پای شخص مشتاقی در میان بود. همه‌ی ما توانایی آن را داریم که هیجانات احساسی شدید را تجربه کنیم، ولی تنها تعداد کمی از ما براساس اشتیاق و شور و شوق خود عمل می‌کنیم. یکی از دلایلی که ما اشتیاق خود را دفن می‌کنیم آن است که اشتیاق ما با تبحر و تخصص کافی همراه نبوده است. به محض اینکه به خود اجازه‌ی احساس کردن می‌دهید، این قدرت در شما به ظهور می‌رسد. هیچ نیازی نیست کاری را که از آن متنفرید، انجام بدهید. می‌توانید کاری را که به‌واقع دوست دارید، انجام بدهید. این کاربرد اشتیاق است و اشتیاق «قدرت» است.

اشتیاق از درون ما سرچشمه می‌گیرد. هر یک از ما به طور ذاتی نسبت به برخی فعالیت‌ها و کارها اشتیاق و علاقه‌ی بیشتری داریم. یکی شیفته‌ی فوتبال است، یکی به نقاشی علاقه دارد و دیگری مشتاق سینماست. اشتیاق نیرویی قدرتمندتر از انگیزه‌های عادی است. همان‌طور که گفتیم وجهی معنوی و روحانی دارد و نیرویی بسیار شدید و الهام‌بخش است. «اگر می‌خواهید یک کشتی بسازید، به جای تشویق انسان‌ها به تقسیم وظایف، آوردن ابزار و جست‌وجوی چوب، اشتیاق پهنه‌ی نامحدود اقیانوس را در دل آن‌ها زنده کنید».

آنتوان دوست اگزوپری

اشتیاق و اقدام

اگر برای انجام کاری تنبلی می‌کنید یا دائماً آن را به تعویق می‌اندازید، به احتمال زیاد اشتیاق و علاقه‌ی کافی برای انجام آن را ندارید. اگر به کارمان علاقه و اشتیاق نداشته باشیم، در انجام آن تنبلی خواهیم کرد و تمام اراده و نیرویمان را برای انجامش به کار نخواهیم گرفت. همان‌طور که «ناپلئون هیل» گفته است:

«انسان تنبل و بی‌انگیزه، یا بیمار است یا کار موردعلاقه‌اش را پیدا نکرده است».

میزان اشتیاق ما مشخص می‌کند که با چه سرعت و قدرتی اقدام می‌کنیم و چه دشواری‌هایی را می‌توانیم در راه دستیابی به اهداف خود تحمل کنیم. اگر نمره‌ی اشتیاق را از صفر تا ۲۰ در نظر بگیریم، در صورتی که نمره‌ی اشتیاق شما برای انجام کاری صفر باشد،

هرگز آن را شروع نمی‌کنید. اگر نمره‌ی اشتیاق شما ۱۰ باشد کار را نصفه و نیمه انجام می‌دهید، اگر نمره‌ی اشتیاقتان ۱۷ باشد قسمت عمده‌ی آن را انجام می‌دهید، اما وقتی به مانعی رسیدید که نیازمند نمره‌ی اشتیاق ۱۸ است آن کار را رها می‌کنید. فقط و فقط نمره‌ی اشتیاق ۲۰ است که شما را قادر می‌سازد که بر تمام مشکلات و موانع غلبه کنید، به هدف دست یابید و موفق شوید. اشتیاق شدید حتی کمبود استعداد را نیز جبران می‌کند، چنانکه یک فیلسوف بزرگ به نام «اریک هافر» گفته است:

«به نظر می‌آید که اشتیاق شدید، نه‌تنها فرصت‌های موردنیاز خود، بلکه استعدادهای موردنیازش را هم ایجاد می‌کند».

عشق و اشتیاق

عشق همان میل، علاقه و گرایش است. عشق همان دوست داشتن است. عشق همان اشتیاق است، اما با تمام این‌ها فراتر از آن‌هاست. همه‌ی ما در درون خود احساس عشق، محبت و دوست داشتن را تجربه و درک می‌کنیم. عشق در تمام فعالیت‌های روزانه‌ی ما نیز نقشی اساسی دارد. تمام رفتارهای ما تحت تأثیر خواسته‌ها و گرایش‌های ماست. همه‌ی این تمایلات مراتبی از عشق است. عشق و اشتیاق شدید، برای دستیابی به هر خواسته‌ای دارای قدرتی جادویی است. راز کسب دستاوردهای بزرگ، انجام کاری است که نسبت به آن شور و اشتیاق داریم. همان‌طور که «استیو جابز» در سخنرانی مشهورش برای دانشجویان دانشگاه استنفورد گفت:

«اگر می‌خواهید کار بزرگی در زندگی انجام بدهید، باید کاری را که انجام می‌دهید دوست داشته باشید. تصور اینکه به زودی خواهم مرد، نه‌تنها من را متوقف نکرد؛ بلکه باعث شد هر روز به سراغ کارهایی بروم که می‌دانم واقعاً دوست دارم، زیرا فرصت من برای انجام آن کارها کمتر از شماست».

کار عاشقانه و اشتیاق درونی

«و کار آمیخته به عشق چیست؟ بافتن پارچه‌ای است تنیده از تارهای دلتان که گویی محبوبتان آن جامه را به تن خواهد کرد».

جبران خلیل جبران

وقتی کاری را انجام می‌دهید که به آن عشق می‌ورزید و متعهد به کسب درآمد از آن طریق می‌شوید، دیگر فقط کار نمی‌کنید. دیگر صبح‌ها به زور از خواب بیدار نخواهید شد، بلکه به سبکی یک پر بیدار خواهید شد. از کشف آنچه یک روز دیگر برایتان خواهد داشت، به هیجان خواهید آمد. جریان انرژی خلاق و سرور درونی در تمام طول روز با شما خواهد بود. هدف غایی ما از انجام هر کار یا به دست آوردن هر چیزی، دستیابی به همین احساس رضایت، شادی و لذت است. وقتی ما کاری را که دوست داریم انجام می‌دهیم، درواقع به هدف نهایی که همان لذت و رضایت است دست می‌یابیم. وقتی عاشق کارتان هستید و آن را با علاقه، شور و پشتکار انجام می‌دهید، هم از مسیر لذت می‌برید و هم بالاخره موفق می‌شوید و نتایج بزرگی به دست می‌آورید. لذتی که از کار عاشقانه می‌برید و شور و اشتیاقی که برای انجام آن دارید، پاداش بزرگی است که زندگی شما را شادتر و غنی‌تر می‌سازد.

«اگر شغلی را که دوست داری پیدا کنی، حتی یک روز هم در زندگی‌ات کار نخواهی کرد».

کنفوسیوس، فیلسوف چینی

تبدیل اشتیاق به ثروت

انجام کار عاشقانه، راز دستیابی آسان به ثروت سرشار است. کار عاشقانه همان کاری است که انجامش برای شما راحت، آسان و لذت‌بخش است. در این صورت شما درواقع نه مشغول کار، بلکه مشغول بازی و تفریح هستید. این رویای آدم‌های بسیاری است که از راه کار موردعلاقه‌شان بتوانند کسب درآمد کنند، اما نداشتن دانش کافی، موانع ذهنی و ترس‌ها باعث می‌شود که نتوانند این هدف را عملی کنند. اکثر آدم‌ها فکر می‌کنند فعالیت‌های موردعلاقه‌شان فقط مخصوص تفریح و سرگرمی است. واقعاً چرا نباید از همان فعالیت‌های موردعلاقه‌مان کسب درآمد کنیم؟ اشتباه است اگر فکر کنیم که چون از چیزی لذت می‌بریم، نباید از آن طریق امرارمعاش کنیم. درواقع موقعی که شما عاشق کاری باشید که انجام می‌دهید، ثروت نامحدودی به سوی شما شروع به جاری شدن می‌کند. اگر شما کاری را تنها برای دریافت حقوق و پول انجام بدهید، خیلی زود دچار فرسودگی می‌شوید. هر روز صبح با اکراه سر کارتان می‌روید و آنجا نیز برای اتمام ساعت کاری لحظه‌شماری می‌کنید. شما فقط یک روز در ماه شاد خواهید بود که آن هم روز دریافت حقوقتان است. این یک

دور باطل و اتلاف گران‌بهاترین دارایی‌مان (یعنی همان عمر) به خاطر حقوقی ناچیز است. اگر شما عاشق کارت‌ان باشید، همیشه سرشار از شور، نشاط و سرزندگی خواهید بود و این نیروی جادویی شور و اشتیاق، دستیابی به موفقیت‌های بزرگ را برای شما ممکن خواهد ساخت.

«اگر فقط برای پول کار می‌کنید، هیچ‌وقت نمی‌توانید به دستش بیاورید، اما اگر عاشق کارت‌ان باشید و همیشه اولویت اول مشتری‌تان باشد، موفقیت از آن شماست».

ری کراک

ایجاد اشتیاق سوزان برای دستیابی به موفقیت

«طبیعت با ایجاد اشتیاق سوزان، ذهن انسان را چنان دگرگون می‌سازد تا مفهوم غیرممکن را به رسمیت نشناسد و چیزی را به عنوان شکست نپذیرد».

ناپلئون هیل

وضوح اهداف معمولاً اشتیاق درونی ما را برمی‌انگیزاند. در حالت عادی شاید شما هیچ اشتیاقی برای رفتن به نقطه‌ی نامعلومی در وسط بیابان برای یافتن گنج نداشته باشید، اما اگر به شما نقشه‌ی دقیق گنج داده شود، حتماً اشتیاق بیشتری خواهید داشت. مسئله‌ی دیگر، باور به توانایی‌های خودتان است. اگر مطمئن باشید که شکست غیرممکن و موفقیت قطعی است، اشتیاق بیشتری برای اقدام و دستیابی به هدف خواهید داشت. اشتیاق سوزان، شدیدترین میزان اشتیاق و فوران شور و هیجان در درون شماست. اشتیاق سوزان دارای نیرویی جادویی برای رسیدن به اهداف است. همان‌طور که «چارلز شواب» گفته است: «انسان می‌تواند تقریباً در هر کاری که نسبت به آن اشتیاقی سوزان دارد، به موفقیت برسد». برانگیختن اشتیاق سوزان در درون خود، نیازمند داشتن رویاها و آرزوهای بزرگ است. اهداف کوچک و معمولی قادر به شعله‌ور ساختن اشتیاق سوزان نیستند. فقط افکار بزرگ و اهداف متعالی می‌توانند اشتیاق سوزان را در درون ما برافروزند و نیروهای خفته‌ی ما را برای دستیابی به آن بیدار کنند.

«یکی از قوی‌ترین موتورهای موفقیت، اشتیاق است. وقتی کاری را انجام می‌دهید، آن را با تمام قدرت انجام بدهید. همه‌ی وجود خود را روی آن بگذارید. آن را با شخصیت خود

آمیخته کنید. فعال، پرانرژی، بااشتیاق، مطمئن و باایمان باشید تا به هدف خود برسید. هیچ هدف بزرگی بدون اشتیاق و علاقه به دست نمی‌آید».

رالف والدو امرسون

حال به نقل از «ابوعلی سینا» فرق شوق و اشتیاق را توضیح می‌دهیم: «شوق به دیدار فرو نشیند ولی اشتیاق زیاده شود و فزونی گیرد».

شوق و اشتیاق بخشی از احساسات شما برای انجام هر کاری است و تا زمانی که شوق و اشتیاق نداشته باشید هیچ کاری شروع نمی‌شود و تا کاری شروع نشود دیده نمی‌شود و تا دیده نشود پسندیده نمی‌شود.

داشتن شور و شوق و اشتیاق شما برای انجام هر کاری به دیگران انرژی می‌دهد و این انرژی حس خوب ایجاد می‌کند. این حس خوب شما را کاریزما می‌کند.

شور و شوق و اشتیاق، انگیزه ایجاد می‌کند و می‌تواند نقاط درخشان زیادی را خلق کند. شوق و اشتیاق نه تنها دلهره و نگرانی را کاهش می‌دهد، بلکه باعث ایجاد اعتمادبه‌نفس، حس همکاری و هماهنگی بین شما و مخاطبان‌تان می‌شود.

همیشه با اشتیاق به حرف مخاطبان‌تان گوش دهید تا قدرت کاریزمای شما در مخاطبان‌تان نفوذ کند.

با اشتیاق گوش دهید، با اشتیاق صحبت کنید و با اشتیاق کار کنید. داشتن اشتیاق و شور و شوق واقعی در حرف و عمل‌تان شما را جذاب‌تر می‌کند.

کاریزما و اشتیاق واقعی به وسیله‌ی آگاهی و دانش درونی شما به وجود می‌آید. دقت کنید که همه‌ی شور و شوق شما واقعی باشد. اگر مخاطب شما حس کند شور و شوق شما کاذب است، کاریزما تخریب می‌شود.

قانون ششم: داشتن علم و آگاهی

با علم سخن بگویید، اگر نمی‌دانید سکوت کنید.

دکتر ابوذر شهپری

علم و دانش دو بالی هستند که انسان می‌تواند با آنها تا بیکران پرواز کند. ارزش هر انسان با چگونگی بکارگیری آنها معین می‌شود. علم و دانش، آگاهی و معرفت او را به جایی می‌رسانند که حتی فرشتگان هم بدان دست نمی‌یابند. هرچه دانایی انسان بیشتر شود، نقش رهبری او در زندگی پررنگ‌تر می‌شود. بسیار اتفاق افتاده که با دیدن شخصی و یا صحبت کردن کسی، به دانش وی پی برده‌اید. این مسئله بیانگر این نکته است که هر دانشی که انسان فرا می‌گیرد در رفتار او نمود پیدا می‌کند و از کردار بسیاری از افراد می‌توان به میزان علم آنها پی برد. در ارزش علم همین بس که خداوند متعال در سوره‌ی زمر آیه‌ی ۱۱ می‌فرماید: «قُلْ هَلْ يَسْتَوِي الَّذِينَ يَعْلَمُونَ وَالَّذِينَ لَا يَعْلَمُونَ...؛ بگو آیا کسانی که می‌دانند با کسانی که نمی‌دانند برابر هستند؟»

از همان ابتدا که بشر آفریده شد، شروع به یادگیری کرد. خداوند می‌فرماید: «وَعَلَّمَ آدَمَ الْأَسْمَاءَ كُلَّهَا...؛ و آموخت (یاد داد) به آدم همه‌ی نام‌ها را....»

فرشتگان دانستند که مقام انسان با دانشی که خداوند به او عطا کرده است از ملائکه بالاتر است؛ لذا انسان باید قدر خود را بداند و از دانشی که در اختیار دارد، استفاده‌ی درست ببرد. خانواده‌هایی هستند که از نظر اقتصادی در سطح پایینی قرار دارند، اما وجود فرزندان باهوش در میان آنها، حسرت خانواده‌های مرفهی را برمی‌انگیزاند که هرچه خرج فرزندان

خود می‌کنند به نتیجه‌ای نمی‌رسند. بنابراین، هرچند امکانات کمی در اختیار دارید؛ ولی به اهداف عالی و بلندمدت فکر کنید و تا رسیدن به آن‌ها، احساس شکست و دلسردی نکنید. دانش، انسان را به سوی کمال هدایت می‌کند. افرادی که در زندگی درست فکر می‌کنند، گفتار عاقلانه دارند و خوب قضاوت می‌کنند، در برخوردهای اجتماعی دیگران را به خود جذب می‌کنند. آن‌ها شمع‌ی هستند که می‌سوزند تا دنیای تاریک جهل و نادانی را با دانش خود روشن کنند و خفتگان را بیدار کنند؛ زیرا که می‌دانند سودجویان همواره سعی دارند افرادی را در جهل و بی‌خبری نگاه دارند تا بدین‌وسیله راه نفوذ و تسلط زورگویانه‌ی خود را بر آن‌ها باز کنند. در دنیایی که عصر «دانش و اطلاعات» نامیده شده است، نه به راه رفتن؛ که به دویدن نیاز داریم تا با کسب آگاهی‌های بیشتر، همسو با جوامع پیشرفته‌ی بشری به علوم و فنون روز مسلح شویم و تیر دانایی‌مان را به سوی کسانی که قصد تجاوز به میهن ما را دارند و به فکر مطامع و منافع خود می‌باشند، پرتاب کنیم. قلم بهترین و محکم‌ترین سلاح ماست، بکوشیم تا همواره آن را در دست داشته باشیم و از آن بهره بگیریم.

قانون هفتم: سخنور بودن

سخنوری زیبایی و شیوایی کلام است.

دکتر ابودر شهپری

سخنوری چیست؟

سخنوری به مهارت سخن گفتن به شیوه‌ای تأثیرگذار گفته می‌شود. یک سخنور حرفه‌ای کسی است که بتواند با مهارت گویندگی خود، بر روی مخاطبان تأثیرگذاری کافی را داشته و در متقاعدسازی آن‌ها موفق عمل کند.

نام دیگر مهارت سخنرانی را می‌توان فن بیان دانست. همه‌ی ما می‌توانیم صحبت کنیم و جملات را بیان کنیم؛ اما سخنرانان با بهره‌گیری از مهارت فن بیان، به شیوه‌ای از کلمات استفاده می‌کنند که سخنانشان مخاطب را میخکوب کند و این است تفاوت سخنرانی حرفه‌ای با صحبت کردن افراد عادی که مهارت چندانی در فن بیان ندارند.

در اینجا است که «دیل کارنگی» از معروف‌ترین و موفق‌ترین اساتید سخنوری در دنیا، دیدگاه خود را این‌گونه بیان می‌نماید: «فن بیان و سخنور بودن، چیزی بسیار فراتر از به زبان آوردن یک سری کلمات است».

بیایید برای درک هرچه بهتر این مهارت، به ذکر یک مثال ساده بپردازیم. فرض کنید در جمع دوستان خود هستید و یکی از حضار به تعریف یک جوک و طنز بامزه می‌پردازد. ناگهان صدای خنده و قهقهه‌ی افراد حاضر در جمع بلند می‌شود. حال در جمعی دیگر، شخصی دیگر همان جوک را تعریف می‌کند؛ اما این بار واکنش مخاطبان بسیار

متفاوت است. آن‌ها اصلاً نمی‌خندند و حتی معتقدند که جوک تعریف‌شده اصلاً بامزه و خنده‌آور نیست! در حالی که هر دو فرد از یک جوک برای خنداندن حضار استفاده کرده‌اند، اما هر کدام بازخورد متفاوتی دریافت می‌کنند. در اینجا است که می‌توان گفت شخص اول از مهارت سخنوری بالایی برخوردار بوده و همین، کلید موفقیت او در تأثیرگذاری بر جمع می‌باشد.

چه چیزهایی فن بیان و سخنوری نیست؟

بسیاری از افراد مهارت فن بیان را با موارد دیگر اشتباه گرفته و درک چندان صحیحی از مفهوم آن ندارند. به همین دلیل لازم دانستیم که بگوییم فن بیان شامل چه چیزهایی نمی‌شود.

فن بیان و مهارت سخنرانی، شامل موارد زیر نمی‌شود:

فن بیان و حاضرجوابی

صریح و بی‌مقدمه می‌گوییم؛ فن بیان به هیچ عنوان به معنای حاضرجوابی نیست. اینکه فردی به صورت پینگ‌پنگی به سخنان دیگران پاسخ می‌دهد، نشانه‌ی فن بیان و قدرت سخنوری او نیست؛ بلکه این کار حتی در خوش‌بینانه‌ترین حالت نیز ممکن است ارتباطات افراد را با مشکل مواجه کند. پس هیچ‌گاه فن بیان و حاضرجواب بودن را یکی تلقی نکنید.

فن بیان و خوش‌صدا بودن

صدای زیبا قطعاً هدیه‌ای جذاب و دوست‌داشتنی از طرف خداوند است؛ اما تنها خوش‌صدا بودن کافی نیست. درواقع مهارت سخنوری بیشتر به کلمات مورداستفاده، لحن، زمان و مکان و مواردی از این قبیل بستگی دارد و تنها متکی به خوش‌صدا بودن نیست. پس هیچ‌گاه صدای زیبا و جذاب را با فن بیان اشتباه نگیرید.

۱۰ نکته و ترند طلایی برای یادگیری مهارت سخنوری

فن بیان و تبدیل شدن به یک سخنور حرفه‌ای، هیچ ارتباطی به ژن و سابقه‌ی شما ندارد. درواقع این خود شما هستید که در تبدیل شدن به یک سخنران متخصص نقش دارید. درواقع برای تبدیل شدن به فردی که مهارت بالایی در گفتگو و سخنرانی دارد، باید نکات زیادی را مدنظر قرار دهید.

در ادامه به ذکر ۱۰ نکته و ترفند طلایی مؤثر در یادگیری سخنوری پرداخته‌ایم:

- استرس خود را مدیریت کنید
- آموزش‌پذیر باشید
- ادبیات خود را تقویت کنید
- غیرمنتظره باشید
- تمرین و تکرار را فراموش نکنید
- اشتیاق و علاقه ایجاد کنید
- وضوح، کلید موفقیتتان است!
- با اعتمادبه‌نفس صحبت کنید
- بداهه‌گویی را بیاموزید
- خودپرستی را کنار بگذارید

مهم‌ترین اصول سخنرانی و سخنوری حرفه‌ای

برای اینکه بتوانید یک سخنرانی جذاب، تأثیرگذار و حرفه‌ای داشته باشید، علاوه بر نکات بالا می‌بایست برخی اصول مهم را نیز مدنظرتان قرار دهید. این اصول به شما کمک می‌کنند که مهارت سخنوری خود را به شکل چشمگیری ارتقا ببخشید.

اصول سخنرانی و فن بیان حرفه‌ای را در زیر نام برده‌ایم:

- تعیین هدف
- استفاده از زبان بدن
- ایجاد احساسات مثبت
- شناخت مخاطب

قانون هشتم: داشتن اعتمادبه‌نفس

اعتمادبه‌نفس کلید جادویی و رمز موفقیت بشری است.

دکتر ابودر شهپری

اعتمادبه‌نفس اصطلاحی است که در شرایط مختلفی به کار می‌رود؛ از بهبود سلامت روان گرفته تا کمک به افراد در رسیدن به هدف تجاری و موارد دیگر. اعتمادبه‌نفس چیزی بیش از اصطلاحی تازه مُد شده است. مفهوم اصیلی است که با سلامت روان، رفاه و مسیر مثبتی برای حضور در این جهان مرتبط است. اعتمادبه‌نفس هم شامل احساس کردن و هم شامل عمل است.

اگر بخواهیم به سؤال اعتمادبه‌نفس چیست پاسخ دهیم، باید بگوییم که اعتمادبه‌نفس نه تنها عقیده‌ی واحدی است، بلکه فرآیندی است که شامل چگونگی تفکر شخص در مورد خود و دیگران و همچنین نحوه‌ی عملکرد او با وجود چالش‌ها و بلا تکلیفی‌هاست. اعتمادبه‌نفس در دنیای درونی و شخصی و نیز در دنیای بیرونی پیرامون افراد مؤثر است. در این مطلب به تعریف اعتمادبه‌نفس و راه‌های افزایش اعتمادبه‌نفس می‌پردازیم.

اعتمادبه‌نفس چیست؟

«سوزانا مک ماهون»^۱ در کتاب «روانشناسی لذت عرفانی»^۲، برای پاسخ به سؤال اعتمادبه‌نفس چیست توضیح می‌دهد که «اعتمادبه‌نفس راهی برای حضور در جهان است که

^۱ Susanna McMahon

^۲ The Portable Therapist

به شما اجازه می‌دهد که خود را بشناسید و از خود مراقبت کنید.^۱ «مری ولفورد»^۱ معتقد است که اعتمادبه‌نفس، آگاهی از زمانی است که در حال تقلا هستیم و نیز داشتن توانایی کافی برای تعهد به انجام کاری برای فائق آمدن بر آن. «آنلی روفوس»^۲، ادعا می‌کند که اعتمادبه‌نفس شامل احترام به خود و داشتن شجاعت است برای گفتن حقیقت در مورد اینکه چه کسی هستید، چه چیزی را دوست دارید و چه چیزی را باور دارید.

بنابراین اعتمادبه‌نفس شجاعت شناختن خود، باور داشتن به خود و عمل به اعتقاداتتان است. تعریف اعتمادبه‌نفس داشتن احساس مثبت در مورد خود و جهان است که به طرز رفتار شجاعانه‌ای منجر می‌شود که ناشی از احترام به خود است.

تعریف بالا توضیح داد که اعتمادبه‌نفس چیست. این مثال‌ها نشان می‌دهد که اعتمادبه‌نفس می‌تواند چگونه باشد:

اینکه برای خود ارزش قائل باشید، جدا از اشتباهاتی که مرتکب می‌شوید؛
احساس خوبی در مورد خود داشته باشید؛ حتی با وجود نقص‌هایتان احساس باارزش و لایق بودن کنید؛

شجاع باشید و از حقوق خود قاطعانه دفاع کنید؛

بدانید که شما لایق احترام و دوستی دیگران هستید؛

خود را به صورت کامل بشناسید (از جمله نقاط قوت و ضعف‌هایتان را) و قبول کنید.

اعتمادبه‌نفس را با چه چیزهایی نباید اشتباه گرفت؟

برای درک بهتر اینکه اعتمادبه‌نفس چیست، بهتر است بدانید که اعتمادبه‌نفس چه چیزی نیست؟ اعتمادبه‌نفس شامل این موارد نیست:

باور به اینکه بی‌نقص هستید یا عقیده بر اینکه باید بی‌نقص باشید؛

داشتن استانداردها و انتظارات غیرواقع‌بینانه از خود؛

داشتن زندگی بدون مشکلات، درد و دشواری‌ها (البته اعتمادبه‌نفس در کنار آمدن با مشکلات و دشواری‌های زندگی به شما کمک می‌کند)؛

¹ Mary Welford

² Anneli Rufus

خودپسند بودن (اتفاقاً برعکس؛ زیرا وقتی در مورد خود و کارهایی که قادر به انجامشان هستید مطمئن باشید، احتمال بیشتری دارد که تلاش کنید تا با دیگران ارتباط بگیرید و به آن‌ها کمک کنید).

آیا اعتماد به نفس همان عزت نفس است؟

اعتماد به نفس و عزت نفس بسیار شبیه به هم هستند، اما به طور کامل یکسان نیستند. برای اینکه متوجه این موضوع شوید ابتدا باید بدانید که اعتماد به نفس چیست؟ اعتماد به نفس را می‌توان به عنوان احساسات مثبتی در مورد خود و جهان تعریف کرد که بر اعمال شخص تأثیر می‌گذارد. عزت نفس برخی اوقات به عنوان ارزشی تعریف می‌شود که شخص برای خود قائل می‌شود. مفهومی نیز وجود دارد که به عنوان خودکارآمدی شناخته می‌شود. خودکارآمدی، اعتقاد کسی به توانایی او در انجام کاری است. این سه مفهوم با یکدیگر یکسان نیستند. با این حال بسیار نزدیک و مرتبطند. عزت نفس بر احساسات کسی در مورد خودش تأکید دارد. خودکارآمدی بر اعتقاد فرد بر اینکه می‌تواند کاری را انجام دهد تأکید دارد. اعتماد به نفس، با تأکید بر پذیرفتن کلیت فرد و همچنین نحوه‌ی عملکرد وی در جهان، شاید ادغام کاملی از عزت نفس و خودکارآمدی باشد.

تفاوت اعتماد به نفس و عزت نفس

اعتماد به نفس^۱ از کلمه‌ی لاتین *Fidere* که به معنای «اعتماد کردن» است، گرفته شده است. اعتماد به نفس داشتن توانایی یا استعداد برای داشتن تعامل موفق یا کافی با جهان است. فرد با اعتماد به نفس آمادگی دارد تا با چالش‌های جدیدی روبه‌رو شود، فرصت‌ها را غنیمت بشمارد، با شرایط دشوار مقابله کند و در شرایط نابسامان و به‌هم‌ریخته نیز مسئولیت‌های خود را انجام دهد.

همان‌طور که اعتماد به نفس منجر به کسب تجارب موفق می‌شود، کسب تجارب موفق نیز منجر به داشتن اعتماد به نفس می‌شود. هر تجربه‌ی موفق به بالا بردن اعتماد به نفس کلی ما کمک می‌کند، اگرچه ممکن است در یک زمینه مانند آشپزی یا رقص اعتماد به نفس بسیار و در زمینه‌های دیگر مانند ریاضی یا سخنرانی اعتماد به نفس پایینی داشته باشیم.

¹ Confidence

اگر اعتمادبه‌نفس نداشته باشیم، شجاعت قدرت را به دست می‌گیرد. اعتمادبه‌نفس در حوزه‌ی شناخته‌شده عمل می‌کند، اما شجاعت در امور ناشناخته و ترسناک. تا زمانی که شجاعت کافی برای شیرجه زدن از ارتفاع ۱۰ متری را به دست نیاورید، اعتمادبه‌نفس کافی برای شیرجه زدن از ارتفاع ۱۰ متری را نخواهید داشت. شجاعت صفت بسیار نجیب‌تری است، زیرا به قدرت بیش‌تری احتیاج دارد و انسان شجاع توانایی‌ها و امکانات بی‌حدوحصری دارد.

به طور معمول، ایجاد اعتمادبه‌نفس در افراد بسیار آسان‌تر از ایجاد عزت‌نفس در آن‌هاست. در نتیجه آن را جایگزین دیگری می‌کنند و در نهایت، لیستی بلندبالا از توانایی‌ها و موفقیت‌ها به دست می‌آید. آن‌ها به جای اینکه با نواقص و شکست‌های خود روبه‌رو شوند، آن‌ها را در پشت گواهی‌نامه‌ها و جوایز خود پنهان می‌کنند.

عوامل مؤثر بر افزایش اعتمادبه‌نفس کدامند؟

پس از اینکه متوجه شدیم اعتمادبه‌نفس چیست به بررسی راه‌های افزایش اعتمادبه‌نفس خواهیم پرداخت.

اعتمادبه‌نفس را نمی‌توان مانند برخی قوانین یاد گرفت، اما مثبت‌اندیشی، تمرین، آموزش، کسب دانش و صحبت با سایر افراد روش‌های مفیدی برای بالا بردن اعتمادبه‌نفس هستند. اعتمادبه‌نفس از سلامتی، پذیرش ذهن و بدن (عزت‌نفس) و ایمان به توانایی‌ها، مهارت‌ها و تجربیاتان نشئت می‌گیرد.

این سؤال برای بسیاری از افراد پیش می‌آید که عامل اعتمادبه‌نفس پایین چیست؟ اعتمادبه‌نفس پایین نتیجه‌ی عواملی نظیر ترس از ناشناخته‌ها و انتقاد، ناراضی بودن از ظاهر و بدن خود، مدیریت زمان ضعیف و آماده نبودن، کمبود دانش و شکست‌های گذشته است. اعتمادبه‌نفس و عزت‌نفس معنای یکسانی ندارند. اعتمادبه‌نفس احساس ما درباره‌ی توانایی‌هایمان برای اجرای قوانین و انجام وظایفمان را نشان می‌دهد و عزت‌نفس احساسمان درباره‌ی خودمان (آیا خود را فرد باارزشی می‌دانیم یا نه)، طرز فکر و نگاهمان به اطراف را نشان می‌دهد. در ادامه راه‌های افزایش اعتمادبه‌نفس را نام برده و توضیح می‌دهیم.

۱. برنامه‌ریزی و آمادگی داشته باشید

می‌دانید مهم‌ترین عامل بالا بردن اعتمادبه‌نفس چیست؟ مردم در شرایط سخت یا جدید اعتمادبه‌نفس کمی دارند. پس مهم‌ترین عامل برای بالا بردن اعتمادبه‌نفس آمادگی برای ناشناخته‌ها است. برای مثال اگر برای کار جدیدی درخواست می‌کنید؛ برای مصاحبه آماده شوید، به سؤالات و حرف‌هایی که می‌خواهید در مصاحبه بگویید فکر کنید، با دوستانتان پاسخ‌ها را تمرین کنید و نظر آن‌ها را بپرسید.

۲. یادگیری، آموزش و کسب دانش را متوقف نکنید

یادگیری و تحقیق به ما کمک می‌کند برای مدیریت شرایط و انجام کارها به توانایی‌های خود اعتماد کنیم. اگر بدانیم چگونه و چرا کارها را انجام دهیم اطلاعاتمان بیش‌تر شده، احساس آمادگی می‌کنیم و باعث بالا رفتن اعتمادبه‌نفس ما می‌شود. گاهی یادگیری عمیق و کسب دانش اعتمادبه‌نفسمان را درباره‌ی توانایی‌هایمان کم می‌کند. در این صورت باید دانش را با تجربه ترکیب کنیم. هنگامی که از آموخته‌هایمان استفاده می‌کنیم تئوری را به عمل تبدیل می‌کنیم و این کار باعث بالا رفتن اعتمادبه‌نفس ما می‌شود.

برای مثال هنگامی که زوجین برای اولین بار بچه‌دار می‌شوند عصبی شده و اعتمادبه‌نفسشان کم می‌شود. آن‌ها می‌توانند با خواندن وب‌سایت‌های مرتبط، خرید کتاب یا صحبت با والدین در این مورد اطلاعات کسب کنند.

۳. برای افزایش اعتمادبه‌نفس مثبت‌اندیش باشید

در این قسمت به این می‌پردازیم که مؤثرترین راه برای بالا بردن اعتمادبه‌نفس چیست؟ افکار مثبت یکی از مؤثرترین راه‌های تقویت اعتمادبه‌نفس است.

خوش‌بینی باوری است که منجر به موفقیت می‌شود. هیچ کاری بدون امید و اعتمادبه‌نفس انجام نمی‌شود.

بهترین روش برای مثبت‌نگری برجسته کردن نقاط قوت و موفقیت‌ها و درس گرفتن از ضعف‌ها و اشتباهات است. لیستی از نقاط ضعف و قوت خود بنویسید و برای توانایی‌هایتان خوشحال باشید و راه‌هایی را برای برطرف کردن ضعف‌هایتان پیدا کنید.

همه‌ی ما اشتباه می‌کنیم؛ پس به آن‌ها نگرش منفی نداشته باشید، بلکه از آن‌ها درس بگیرید.

تعریف و تمجیدها را بپذیرید و از خودتان تعریف کنید. هنگامی که شما را تحسین می‌کنند تشکر کنید و از آن‌ها جزئیات را بپرسید که چه چیزی را در شما دوست دارند؟ موفقیت‌هایتان را بشناسید و به خودتان جایزه دهید و به خانواده و دوستانتان درباره‌ی آن‌ها بگویید.

از انتقادها تجربه کسب کنید. به انتقادات گوش کنید و از آن‌ها به عنوان راهی برای پیشرفت استفاده کنید.

همیشه شاد باشید و دید مثبتی به زندگی داشته باشید. هنگامی شکایت و انتقاد کنید که لازم است و به شکلی درست این کار را انجام دهید.

۴. اطراف خود را با افراد مثبت‌اندیش محصور کنید

لحظه‌ای به احساسی که دوستانتان در شما ایجاد می‌کنند، فکر کنید. آیا شما را به سمت بالا سوق می‌دهند یا شما را به سمت پایین می‌کشند؟ آیا همیشه شما را قضاوت می‌کنند یا شما را به خاطر آنچه هستید، می‌پذیرند و دوست دارند؟

افرادی که با آن‌ها وقت می‌گذرانید، می‌توانند بیشتر از آنچه تصور کنید بر افکار و نگرستان نسبت به خودتان تأثیر بگذارند. پس دقت کنید که دیگران چه احساسی در شما ایجاد می‌کنند. اگر بعد از معاشرت با شخصی خاص، احساس ناخوشایندی نسبت به خود دارید، ممکن است زمان قطع ارتباط با او فرا رسیده باشد.

به جای آن، اطراف خود را با افرادی پر کنید که شما را دوست دارند و بهترین‌ها را برای شما می‌خواهند. در جستجوی افراد مثبت‌اندیشی باشید که به افزایش اعتمادبه‌نفس شما کمک می‌کنند. اعتمادبه‌نفس و نگرش خوش‌بینانه به دنبال یکدیگر می‌آیند.

۵. با دیگران صحبت کنید و از راهنمایی‌هایشان استفاده کنید

معمولاً به افراد با اعتمادبه‌نفس جذب می‌شوید و اعتمادبه‌نفس یکی از ویژگی‌های کاریزما است. صحبت کردن و بودن با افراد با اعتمادبه‌نفس به شما کمک می‌کند احساس اعتمادبه‌نفس کنید. از کسانی که در انجام کارها و رسیدن به هدف‌هایشان موفق هستند رسیدن به موفقیت را یاد می‌گیرید. هنگامی که اعتمادبه‌نفستان افزایش یافت به دیگران برای کسب اعتمادبه‌نفس کمک کنید.

۶. برای تقویت اعتماد به نفس تجربه کسب کنید

باید بدانید که اهمیت موفقیت در اعتماد به نفس چیست؛ هنگامی که کاری را با موفقیت انجام می‌دهیم اعتماد به نفسمان برای انجام مجدد کارهای مشابه افزایش می‌یابد، اما کسب تجربه و قدم اول را برداشتن، سخت است. گاهی تصور شروع کاری جدید، بدتر از انجام دادن آن است. در این مرحله آمادگی، یادگیری و مثبت‌نگری مؤثر هستند. کارها را به بخش‌های کوچک‌تر و قابل‌دستیابی تقسیم کنید؛ یعنی اهداف خاص، قابل دسترس، واقع‌بینانه و با زمان مشخص تعیین کنید.

۷. قاطعیت داشته باشید

قاطع بودن یعنی به باورها و اصولتان پایبند باشید. همچنین به این معنا است که اگر باور دارید کاری درست است (و نه دلیل تحت فشار بودن) می‌توانید ذهن و باورتان را تغییر دهید. قاطعیت، اعتماد به نفس و عزت نفس ارتباط نزدیکی با هم دارند. معمولاً تقویت اعتماد به نفس، باعث تقویت قاطعیت می‌شود.

۸. از خودبینی اجتناب کنید

خودبینی و غرور برای روابط بین افراد مضر است. هنگامی که روی بالا بردن اعتماد به نفس خود کار کردید و موفق شدید، از غرور بپرهیزید و مانند مافوق با دیگران برخورد نکنید. فراموش نکنید هیچ‌کس کامل نیست و همیشه چیزهای بیش‌تری برای یادگیری وجود دارد. کارهای دیگران را تحسین کنید، فروتن و مؤدب باشید. به کاری که دیگران انجام می‌دهند علاقه نشان دهید و درباره‌ی آن سؤال بپرسید.

۹. با خود مهربان باشید

خودشفقتی یعنی هنگام اشتباه، شکست یا عقب‌نشینی بتوانید با خودتان مهربان باشید. خودشفقتی یکی دیگر از راهکارهای افزایش اعتماد به نفس است. این کار به شما کمک می‌کند که از نظر عاطفی انعطاف‌پذیرتر باشید، احساسات سخت را بهتر هدایت کنید و بتوانید ارتباطاتتان را با خود و دیگران افزایش دهید و همچنین به بالا بردن اعتماد به نفس شما کمک می‌کند. مطالعه‌ای در سال ۲۰۱۵ رابطه‌ی بین خودشفقتی و اعتماد به نفس را بررسی کرد. دفعه‌ی دیگری که در یک موقعیت چالش‌برانگیز قرار گرفتید، بپذیرید که

ناکامل بودن و تحقق نیافتن ایده‌آل‌ها در برخی مواقع، بخشی از انسان بودن است. بنابراین تمام تلاش خود را بکنید که این تجربیات را با خودشفقتی از سر بگذرانید.

۱۰. برای افزایش اعتمادبه‌نفس از بدن خود مراقبت کنید

هنگامی که با بدن خود بدرفتاری کنید، به سختی می‌توانید نسبت به خودتان حس خوشایندی داشته باشید. تمرین خودمراقبتی، عملی سازنده برای ذهن، جسم و روح است، انجام آن احساس خوبی به شما می‌دهد. در نتیجه به افزایش اعتمادبه‌نفس شما کمک می‌کند. در اینجا به معرفی چند روش خودمراقبتی می‌پردازیم که در ارتباط با افزایش اعتمادبه‌نفس هستند:

رژیم غذایی: تغذیه‌ی سالم مزیت‌های فراوانی دارد که شامل افزایش اعتمادبه‌نفس و عزت‌نفس بیش‌تر می‌شود. هنگامی که مواد مغذی غنی را به بدن خود می‌رسانید، احساس سالم‌تر بودن و قوی‌تر بودن می‌کنید و پرانرژی‌تر هستید. این موارد باعث می‌شوند که حس بهتری نسبت به خودتان داشته باشید؛

ورزش: مطالعات همیشه نشان داده‌اند که فعالیت‌های فیزیکی باعث افزایش اعتمادبه‌نفس می‌شود. به عنوان مثال، مطالعه‌ای در سال ۲۰۱۶ نشان داد که فعالیت فیزیکی منظم باعث می‌شود شرکت‌کنندگان تصویر بدنی بهتری از خود داشته باشند. بهبود تصویر بدنی موجب افزایش اعتمادبه‌نفس می‌شود؛

مدیتیشن: مدیتیشن علاوه بر اینکه راهی برای افزایش آرامش است، می‌تواند با چند روش به کمک افزایش اعتمادبه‌نفس نیز بیاید. در درجه‌ی اول، مدیتیشن به شما کمک می‌کند خود را بشناسید و بپذیرید. مدیتیشن همچنین به شما می‌آموزد که چگونه خودگویی‌های منفی را متوقف کنید و از صداها‌ی ذهنی که اعتمادبه‌نفس شما را دچار مشکل می‌کند، جدا شوید؛

خواب: کم‌خوابی اثرات بدی بر احساسات شما دارد. برعکس، یک خواب باکیفیت، با ویژگی‌های شخصیتی مثبت از جمله خوش‌بینی و عزت‌نفس مرتبط است.

خودمراقبتی بخش مهمی از حس اعتمادبه‌نفس است. آنچه را برای داشتن حس خوشایند نسبت به خودتان و توانایی‌هایتان موردنیاز است، بشناسید و از دریافت آن اطمینان حاصل کنید.

همچنین اعتماد یکی از مؤلفه‌های کاریزما بودن است. تا دیگران به شما اعتماد نکنند نمی‌توانید کاریزما شوید و قدرت جادویی کاریزما را درک نخواهید کرد. اعتماد یک ویژگی است که کاریزما را در شما افزایش داده و مردم را به سمت شما جذب می‌کند. افرادی هستند که دوست دارند شما را دنبال کنند و تحت تأثیر شما قرار گرفته و از خصلت‌های شما بهره‌مند و به ویژگی‌های شما اعتماد کنند. اعتمادبه‌نفس فرد کاریزما بالاتر از اعتمادبه‌نفس عمومی مردم است. بیشتر افرادی که در اطراف شما هستند از یک اعتمادبه‌نفس عمومی برخوردارند که اعتمادبه‌نفس بالاتر شما باعث فروپاشی آن می‌شود. اگر شما اعتمادبه‌نفس بالایی داشته باشید می‌توانید اعتماد دیگران را جلب کنید و آن‌ها شما را تحسین می‌کنند و تلاش می‌کنند شما را الگوی خود قرار دهند و رضایت شما را جلب کنند.

شما باید با رعایت حدود مرزها و با نهایت اعتماد راه‌های برقراری ارتباط را یاد بگیرید. برای رسیدن و حفظ کاریزما، اعتماد یک امر بسیار ضروری است. هرچقدر اعتمادبه‌نفس شما بیشتر باشد کاریزمای شما بالاتر خواهد بود. افراد می‌توانند این اعتمادبه‌نفس را در صدا، حرکات بدن و یا ضمیر ناخودآگاه شما احساس کنند.

افراد کاریزماتیک توانایی نگهداری از کاریزمای خود را در هر موقعیتی و در برخورد با هر مانع یا واقعه‌ی غیرقابل پیش‌بینی دارند. ترس و شکست اعتمادبه‌نفس را از بین می‌برد، ولی یک فرد کاریزماتیک در هر شرایطی اعتمادبه‌نفس خود را از دست نمی‌دهد.

ترس باعث ایجاد شک و تردید و نهایتاً تخریب اعتمادبه‌نفس می‌شود. تقویت کاریزما و غلبه بر ترس تسلط بر اعتمادبه‌نفس است.

افکار منفی، بلا تکلیفی در مورد هدف و دلبهره مواردی هستند که باعث تخریب اعتمادبه‌نفس می‌شوند.

افرادی که اعتمادبه‌نفس کمتری دارند در مقایسه با افرادی که دارای اعتمادبه‌نفس بالایی هستند، همیشه برای تأثیرگذاری بر دیگران مغلوب هستند؛ اما باز هم احساس ترس، تنش یا عدم آرامش در این‌گونه افراد تجربه می‌شود.

اعتمادبه‌نفس یعنی توانایی کنترل احساسات. اعتمادبه‌نفس از طریق تجربه، تمرین و صبوری به دست می‌آید. به خود ایمان داشته باشید.

اعتمادبه‌نفس یعنی ایجاد انگیزه به وسیله‌ی یک باور قلبی و ایجاد یک وجه تمایز. زمانی به اعتمادبه‌نفس واقعی می‌رسید که بتوانید از ابزارهای درست، منابع و توانایی‌ها در زمان درست استفاده کنید.

نقطه‌ی تضاد و مخالف اعتمادبه‌نفس غرور است که قدرت تشخیص مسیر درست را از شما می‌گیرد و باعث می‌شود در مسیرهای نادرست گام بردارید. غرور باعث خودبینی می‌شود، در حالی که اعتمادبه‌نفس باعث مردمی شدن می‌شود.

غرور به خود فرد متمرکز می‌شود ولی اعتمادبه‌نفس بر دیگران تمرکز می‌کند. اگر اعتمادبه‌نفس نداشته باشید یک بازنده‌ی بزرگ خواهید بود، حتی اگر مردم شما را دوست داشته باشند. این خصلت باعث تخریب توانایی‌های شما برای نفوذ و داشتن کاریزما می‌شود. اگر می‌خواهید اعتمادبه‌نفس‌تان بر غرورتان غلبه کند، انتقادپذیر باشید، بیشتر گوش کنید تا حرف بزنید، اشتباه خود را بپذیرید، منطقی باشید و هیچ‌وقت تلاش نکنید که ثابت کنید حق با شماست، برای رفع ابهامات از سؤال کردن نهراسید.

من تجربه‌ی خودم را به شما می‌گویم. آنچه را که فکر می‌کنید درست است انجام دهید. قطعاً یکی از مؤلفه‌های کاریزما همین اعتمادبه‌نفس است.

اگر دستپاچگی‌ها و دلهره‌های خود را شناسایی و کشف کنید، خیلی بهتر و زودتر می‌توانید بر آن‌ها غلبه کنید. شما یک انسان هستید. دلهره و دستپاچگی در انسان یک احساس اجتناب‌ناپذیر است. آن را بپذیرید و برای شکست آن تلاش کنید. هیچ‌کس همیشه کار درستی را انجام نمی‌دهد و مخاطبان شما را درک می‌کنند. این تنها یک اشتباه بوده که می‌تواند جبران شود. حتی اگر زمانی به فردی کمک کنید تا دلهره و نگرانی‌های خود را کاهش دهد شما یک فرد قابل اطمینان و شایسته‌ی محبت و دوست داشتن هستید. زمانی که اعتمادبه‌نفس خود را ارتقا می‌دهید شانس از بین بردن این همه دلهره و دستپاچگی را در خود افزایش می‌دهید. در دنیای امروز اگر بتوانید احساسات منفی خود را کنترل کنید به دیگران هم کمک می‌کنید تا احساسات منفی‌شان را کنترل کرده و به طور چشمگیری آن را کاهش دهند.

قانون نهم: صبور بودن

با صبور بودن بر قلب دیگران نفوذ کن.

دکتر ابوذر شهپری

افرادی که صبور هستند، همیشه برنده‌اند. صبر مؤلفه‌ای است برای قدرت، برای شهرت، برای جلب توجه در بلندمدت و یکی از ابزارهای مهم کاریزما صبر است. مفهوم صبر، روبه‌رو شدن با سختی‌ها و ناامیدی‌ها با کمک آرامش است. بنابراین هرجا سختی و ناامیدی وجود داشته باشد، یعنی تقریباً همه‌جا می‌توان صبوری را تمرین کرد. صبور بودن و شکیبایی در زندگی روزمره ضروری است؛ در خانه با بچه‌ها، در محل کار با همکارها، در فروشگاه‌ها با نیمی از مردم شهر و غیره. همچنین صبوری کردن می‌تواند بین اضطراب و آرامش تعادل ایجاد کند.

چرا باید صبور بودن را تمرین کنیم؟

افراد بی‌صبر و حوصله از دیدگاه دیگران معمولاً اشخاص مغرور، خشک و شتابزده به حساب می‌آیند. صبوری نداشتن آن‌ها باعث می‌شود که تصمیم‌گیری‌های ضعیفی نیز داشته باشند، زیرا قضاوت‌ها و تفسیرهای فوری نسبت به مسائل دارند. برخی دیگر نیز از این افراد دوری و اجتناب می‌کنند، چون می‌دانند که این افراد مهارت‌های فردی ضعیف و خلق‌وخوی تندی دارند. افرادی که چنین ویژگی‌هایی داشته باشند، به احتمال زیاد در لیست ارتقا و پست‌های بالاتر در سازمان نیز جایگاهی ندارند. صبوری نداشتن حتی روابط خانوادگی را نیز

تحت تأثیر قرار می‌دهد. هر قدر که شما صبر بیشتری به خرج دهید، نه تنها از نگاه خانواده و دوستان بلکه از نگاه همکاران و مدیران نیز مثبت دیده می‌شوید.

نشانه‌های صبوری نکردن چیست؟

اما چطور می‌توان صبوری نکردن را تشخیص داد؟ ممکن است هنگام بی‌ صبوری یکی از نشانه‌هایی زیر به شما دست دهد:

- تنفس‌های بریده
- انقباض ماهیچه‌ها
- فشردن دست‌ها
- تکان دادن پاها
- بی‌قراری و عصبانیت
- تشویش و اضطراب
- حمله و هجوم بردن
- تصمیم‌های فوری

اگر شما نیز یکی از نشانه‌های عدم صبوری را دارید، قدم بعدی این است که علت آن را مشخص کنید. بسیاری از ما مستعد بی‌ صبوری هستیم. لیستی از دلایلی که باعث بی‌قراری شما می‌شوند تهیه کنید. اگر در تشخیص علت‌های عدم صبوری مشکل دارید، به نکات زیر توجه کنید:

در مورد آخرین باری که بی‌ حوصله شده‌اید، فکر کنید. علت آن چه بود؟ از خانواده، دوستان و یا همکاران در مورد صبوری نکردن خودتان بپرسید. ممکن است آن‌ها علت این موضوع را بدانند.

بسیاری از افراد به دلیل عوامل فیزیولوژیک مانند گرسنگی، کم شدن آب بدن و یا خستگی، صبوری خود را از دست می‌دهند. زمانی که این احساس به شما دست می‌دهد، وضعیت بدنی خودتان را بررسی کنید. راه‌حل ساده‌ی آن می‌تواند نوشیدن یک لیوان آب و یا تغذیه‌ی کوچکی باشد.

برگه‌ای را برای ثبت عدم صبوری و بی‌قراری‌های خود داشته باشید. نوع وضعیت و علت آن‌ها را یادداشت کنید.

شناسایی دلیل بی‌صبر شدن به شما کمک می‌کند تا اقدامات خودتان را بررسی کنید و دلیل انجام کارتان را بفهمید. این کار باعث می‌شود شما با راهکارهایی بتوانید از بی‌صبری خودتان جلوگیری کنید. البته اگر بتوانید از عواملی که باعث بی‌قراری شما می‌شود، جلوگیری کنید بسیار عالی خواهد بود؛ اما برای بسیاری از افراد، این موضوع ممکن نیست. بنابراین باید مدیریت بی‌قراری و بی‌حوصلگی را یاد بگیرید که در ادامه به آن پرداخته می‌شود.

چگونه می‌توانیم عدم صبوری را مدیریت کنیم؟

وقتی احساس بی‌قراری و عدم صبوری به شما دست داد تا جایی که امکان دارد باید از این وضعیت خارج شوید. می‌توانید از این راهکارها استفاده کنید:

راهکار اول: مدیریت بدن و اقدامات جسمی

نفس عمیق بکشید و تا شماره‌ی ده بشمارید. تنفس عمیق باعث آرام شدن ضربان قلب و بدن می‌شود و شما را به صورت احساسی از وضعیت دور می‌کند. اگر عدم صبوری باز هم به شما دست داد، این کار را چند بار تکرار کنید.

بی‌قراری باعث منقبض شدن ماهیچه‌های شما نیز می‌شود. در این صورت باید به آرام کردن بدن اقدام کنید. دوباره نفس عمیقی بکشید و ماهیچه‌های بدن را شل کنید.

راهکار دوم: مدیریت احساسات

مدیریت احساسات خود را نیز یاد بگیرید. به یاد داشته باشید که در هر موقعیتی باید عکس‌العمل خاصی از خود نشان دهید. می‌توانید صبوری کنید و یا بی‌قرار شوید. این موضوع کاملاً به خودتان بستگی دارد.

سعی کنید که خودتان را آرام کنید. با خودتان صحبت کرده و آرام قدم بزنید. اگر آرام به نظر برسید و صبر داشته باشید، احساس آرامش بیشتری به شما دست می‌دهد.

راهکار سوم: گوش دادن فعال

گوش دادن فعال و گوش دادن همدلانه را تمرین کنید. اطمینان حاصل کنید که کاملاً به دیگران توجه دارید و با حوصله به آنچه می‌پرسند، پاسخ می‌دهید.

به خاطر داشته باشید که عدم صبوری شما باعث انجام سریع کارها نمی‌شود. درواقع با این کار باعث می‌شوید که دیگران نتوانند با مهارت بیشتری کارهایشان را انجام دهند. هرچه استرس بیشتری ایجاد کنید نتیجه‌ی کارها نیز بی‌ثمر می‌شود. با متقاعد کردن خودتان سعی کنید از این وضعیت دور شوید. در نظر بگیرید که واکنش شما به این روش صحیح نیست. اگر عدم صبوری شما باعث واکنش‌هایی مانند عصبانیت نسبت به دیگران می‌شود، می‌توانید برای مهار آن از روش‌های مدیریت خشم استفاده کنید. توجه داشته باشید که تنها برخی از افراد ذاتاً صبور هستند و ما برای رسیدن به این نقطه باید با تمرین، «صبر کردن» را به عادت تبدیل کنیم. رسیدن به صبر یک‌شبه به دست نمی‌آید، بلکه ادامه‌ی تمرین آن اهمیت زیادی دارد.

چگونه صبور باشیم؟

نکات بالا برای کسانی که به طور طبیعی از نعمت صبوری برخوردارند، اخبار خوبی بود؛ اما بقیه‌ی افراد باید چه کنند؟ مهارت صبر کردن، به‌دست‌آوردنی نیز هست و می‌توان آن را با تمرین افزایش داد. تحقیقات موفقیت‌آمیز فراوانی در این راستا صورت گرفته است و روش‌هایی برای تمرین صبوری وجود دارد. سه استراتژی پیشنهادی براساس تحقیقات تازه در ادامه معرفی می‌شود:

۱. وضعیت را تغییر دهید

ناشکیبایی فقط یک واکنش احساسی خودکار نیست، بلکه شامل افکار و عقاید آگاهانه نیز می‌شود. صبوری با کنترل کردن خود، رابطه‌ی مستقیمی دارد و تلاش آگاهانه در جهت تنظیم احساسات می‌تواند در تربیت «نیروی خودداری» کمک کند.

۲. تمرین مراقبه انجام دهید

همواره مراقبه و مدیتیشن برای آرامش توصیه می‌شود. برای غلبه بر ناشکیبایی و عدم صبوری در موقعیت‌های لازم، نفس عمیقی بکشید و توجه خود را بر احساس خشم معطوف کنید؛ سپس بکوشید تا خود را در آرامش غوطه‌ور کنید؛ این کار در برقراری صبر درونی به شما کمک می‌کند.

۳. قدردانی را تمرین کنید

کسانی که احساس قدردانی را درک می‌کنند، در برابر به تأخیر افتادن حس رضایتمندی نیز صبورترند. اگر نسبت به آنچه امروز دارید قدردان باشید تا زمانی که به خواسته‌های بیشتری برسید، ناامید نخواهید شد و سریع‌تر می‌توانید موقعیت مطلوب را پیدا کنید.

داشتن صبر به این معنا نیست که هر شخصی که صبوری شما را دید بی‌درنگ به شما علاقه‌مند شود، بلکه باعث می‌شود دیگران به شما احترام بگذارند و این خصلت شما را تحسین کنند.

صبوری یکی از نکات مهم برای تأثیرگذاری و انتقال کاریزما است. همه‌ی مردم افرادی را که در اوج هیجان یا در اوج عصبانیت صبوری می‌کنند دوست دارند. زمانی که برای موضوعی صبور باشید می‌توانید این مسئله را به همه نشان دهید. حتی اگر فردی با شما مخالف باشد، شما این توانایی را دارید که به راحتی به عقاید، بازخوردها و نقطه‌نظرات او گوش کنید. این در حالی است که همچنان بر اصول خود پایبندید.

صبر یا صبور بودن قابل انتقال است. اگر شما بتوانید صبوری خود را به دیگران منتقل کنید افراد پیرامونتان از شما انرژی مثبت جذب می‌کند و بعد تلاش می‌کنند مثل شما شوند و درواقع شما را الگوی خود قرار می‌دهند. صبوری به شما اراده می‌دهد و این اراده پشتکار شما را تقویت می‌کند.

یک نکته را فراموش نکنید. صبوری و صبور بودن با بی‌خیالی و بی‌خیال بودن متفاوت است. صبوری یک جزئی از کل منسجم پازل رسیدن به کاریزما است.

برای تصمیم‌گیری باید اطلاعات شما در خصوص آن موضوع کامل باشد و برای کامل شدن اطلاعاتتان باید صبور باشید تا بتوانید با علم و آگاهی بیشتر و با دقت تصمیم بگیرید. پس قبل از هر تصمیم صبر کنید و در هیجان و عصبانیت تصمیم نگیرید. تصمیم درست و منطقی و قاطع به کاریزما بودن شما کمک می‌کند.

همیشه به خاطر داشته باشید یکی از ارکان مهم موفقیت صبوری است.

قانون دهم: تناسب گفتار و رفتار

(زبان بدن شما چه می‌گوید؟)

آن‌گونه عمل کنید که می‌گویید.

دکتر ابودر شهری

اگر رفتار و گفتارتان یکی باشد و درواقع همان‌گونه رفتار کنید که می‌گویید قطعاً منجر به داشتن کاریزما می‌شود. هرچقدر گفتار و عمل شما تناسب بیشتری داشته باشد، پیام شما جلوه‌های بهتری دارد و می‌تواند صداقت و ثبات بیشتری را نشان دهد. اگر شما به حرفتان و گفته‌هایتان ایمان نداشته باشید دیگران هم همین بازخورد را نشان می‌دهند. زمانی که شما برای آنچه به دنبالش هستید تلاش می‌کنید آن‌ها هم این کار را انجام می‌دهند. همخوانی بیشتر ایده و عمل برابر است با شوق و اشتیاق بیشتر و این به شما کمک می‌کند که بتوانید کاریزمای بیشتری را جذب کرده و افراد بیشتری را به سمت خود بکشانید. همخوانی ایده و عمل، کلید موفقیت و رسیدن به کاریزماست و باعث افزایش اعتمادبه‌نفس و علاقه‌مندی‌های شما می‌شود.

زمانی که حرف شما با عقاید و ارزش‌های شما همگام شود در زبان، صدا، رفتار، کلام و همه‌ی جلوه‌های شاخصه‌ی شما دیده می‌شود.

البته فریب دادن راه درستی نیست. عصبی بودن و داشتن اضطراب از علائم این مشکل است. حتی اگر حقیقت را بگویید احساس می‌کنید که خوب پیش رفته‌اید اما باز هم علائمی

از عدم تجانس و تناسب و فریب در شما دیده می‌شود. همچنین مخاطبان شما نمی‌توانند حقیقت را تشخیص دهند و دچار بی‌اعتمادی می‌شوند. اگر آن‌ها چنین احساسی داشته باشند شرایط شما به هم می‌ریزد و این نکته‌ی مهمی است. ما همه‌ی نکات لازم برای ارتقاء آمادگی ذهنی را بررسی کرده‌ایم.

تمام حرکات بدن و رفتار شما می‌تواند باعث جذب کردن یا از دست دادن مخاطبان شما شود. سعی کنید رفتار شما با پیام درونتان یکسان باشد.

آنچه را احساس می‌کنید بگویید و آنچه را که قلباً قبول دارید به زبان بیاورید.

مراقب حرکات بدن، رفتار و زیروبم صدای خود باشید که با یکدیگر تناسب داشته باشند.

بهترین راه برای همراه شدن حرکات بدنتان با گفتارتان این است که سخنرانی تنظیم کنید و صدای خودتان را ضبط کنید. زمانی که خودتان را واکاوی می‌کنید و ببینید هر یک از حرکات بدن در کلمات و جملات شما یا اوج صدا می‌تواند در صحبت شما تأثیرگذار باشد، به این شکل نقاط قوت و ضعف خود را متوجه می‌شوید.

میان‌روی در هر امری، پسندیده و مهم است، به‌خصوص رفتار و گفتار متعادل و سنجیده، گره‌گشا و کارساز است؛ زیرا کودکان، نوجوانان، جوانان و اطرافیان هر آنچه را در گفتار و رفتار بزرگ‌ترها و اطرافیان مشاهده می‌کنند، از آن تصویربرداری نموده و الگوی خویش قرار می‌دهند. چنانچه در رفتار و گفتار ما نشانه‌ای از ناهماهنگی و عدم تعادل و تناسب را احساس کنند، خواسته و ناخواسته، این ناهماهنگی در رفتار و گفتار آنان نیز تجلی می‌یابد. لذا یکی از اموری که باعث باروری عواطف انسان‌ها می‌گردد، هماهنگ‌سازی بین رفتار و گفتار است.

البته این هماهنگی و اعتدال میان قول و فعل باید به گونه‌ای باشد که هرکدام دیگری را در خارج تصدیق نماید؛ نه اینکه در عمل خلاف آنچه را می‌گوید انجام دهد. عنایت به این شیوه در امر تربیت، از اهمیت بالایی برخوردار است که در زندگی باید موردتوجه قرار گیرد.

در مجموع، همسانی، ملازمت و پیوستگی بین علم و عمل در باروری و تقویت عواطف بسیار مهم است. در متون دینی نیز به این پیوستگی و تلازم توجه شده است و خداوند خطاب به جامعه‌ی ایمانی می‌فرماید: «يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ كَبُرَ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ أَنْ

تَقُولُوا مَا لَا تَفْعَلُونَ؛ ای کسانی که ایمان آورده‌اید! چرا سخنی می‌گویید که به آن عمل نمی‌کنید؟ نزد خدا بسیار موجب خشم است که سخنی بگویید، ولی عمل نکنید».

لذا شایسته است که مربیان، معلمان، اولیای امور و برنامه‌ریزان تعلیم و تربیت اسلامی برای نیل به اهداف، خواسته‌ها، مسائل تربیتی و اخلاقی به‌خصوص شکوفا نمودن بعد عاطفی بیش از گذشته نسبت به ارائه‌ی راهکارهای مناسب و کاربردی اهتمام ورزند و به وسیله‌ی عمل شایسته، زمینه‌ی تحقق این مهم را برای بهره‌وری عموم آماده سازند. گرچه عوامل زیادی در پویایی، پایداری و کیفیت‌بخشی این مهم دخالت دارند، ولی دستیابی و تحقق آن، وقتی ممکن است که میان علم و عمل همسانی و هماهنگی حاکم گردد.

قانون یازدهم: قدرتمند بودن (داشتن جذبه)

افراد قدرتمند برای راضی نگه داشتن دیگران از زور استفاده نمی کنند.

دکتر ابوذر شهپری

اول از همه بدانیم که جذبه اکتسابی است و فرق است بین جذبه و زورگویی. منظور ما از جذبه، همان جاذبه‌ی مثبت رفتاری است که باعث می شود فردی در بین افراد دیگر محبوب شود. در این کتاب جذبه ترکیبی از خوش صحبت بودن و خوش مشرب بودن و نیک سرشت بودن و غیره است و نه حسی که از به خاطر آوردن فردی مثل صدام حسین به انسان دست می دهد. اگر دنبال این جور جذبه‌ی منفی هستید که می توانید به جای این مطلب ویدئوی هارت وپورت های افرادی قدرت طلب مثل هیتلر را ببینید.

اما اگر تا به حال کسی را دیده اید که بدون دلیل خاصی از او خوششان آمده، در اصل شما اسیر و ابیر جذبه‌ی او شده اید. با جذبه بودن مثل دوچرخه سواری چیزی یادگرفتنی است و شما هم می توانید با جذبه شوید. برای این کار باید اصلاحاتی در رفتار خود به کار ببرید. ضمیر ناخودآگاه، سرنخ های اجتماعی، حالات فیزیکی و نوع برخورد شما با افراد دیگر نقش تعیین کننده ای در شکل گیری و توسعه ی جذبه ی شما دارد.

برای شروع بگذارید یک مثال بزنیم. «مریلین مونرو» را که احتمالاً همگیتان می شناسید. در یک روز بسیار شلوغ خانم مونرو دست یک عکاس را گرفت و وی را با خود به ایستگاه متروی گراند سنترال در نیویورک برد. در آن روز مترو چنان شلوغ بود که جای سوزن

انداختن هم وجود نداشت. مریلین مونرو سوار قطار شد و بدون اینکه جلب توجه کند یک ایستگاه بعد پیاده شد. هدف از این کار چه بود؟

متخصص روانشناسی رفتاری «اولیویا فاکس کابان» در این باره می گوید چیزی که مریلین می خواست به ما نشان دهد این بود که دست خودش بود که خانم مریلین مونروی دل فریب باشد یا اینکه یک آدم معمولی به نام «نورما جین بیکر» (اسم واقعی اش) باشد. در داخل مترو او نورما جین بود اما وقتی دوباره از زیر زمین به سطح زمین بازگشت و پا در پیاده روهای نیویورک گذاشت تصمیم گرفت که مریلین مونرو شود.

نگاهی به اطراف انداخت و با همان لوندی خاص خودش از عکاس پرسید می خواهی ببینی اش؟ مریلین را می گویم؟ و بعد عکاس گفت که هیچ ژست خاصی در او نمی بیند. تنها کاری که مریلین کرد این بود که دست در موهایش انداخت و موهایش را افشون کرد و سریع یک ژست عکاسی گرفت. با همین حرکت ساده در چشم برهم زدن دوباره به همان مریلین مونروی لوند و دل فریب تبدیل شد.

انگار که یک چوب جادویی را برداشته باشد و به خودش بزند. ناگهان برای یک لحظه همه چیز از حرکت ایستاد و در تصویری سیاه و سفید چیزی شروع به درخشندگی کرد. مردمی که از کنارش عبور می کردند تازه شصتشان خبردار شد که ستاره ای در بینشان حضور داشته و آن ها تاکنون حواسشان به او نبوده است. به یک باره نگاه جمعیت به سوی او منعطف شد. مریلین مونرو زن زیبایی بود؛ اما ثابت کرد چیزی که باعث شهرتش شده نه زیبایی فیزیکی اش، بلکه چیزی درونی بوده است. در اصل شخصیت مریلین مونرو درون نورما جین بیکر وجود داشت و او آن را بیدار کرد. منظور از پرورش جذبه این نیست که کلاغ را تشویق کنیم تا به سبک کبک راه برود. در اصل کسی که می خواهد نیروی جذبه را در خود بپروراند، لایه ی سطحی ارتباطی خودش را برای برقراری ارتباط مطلوب تر با سایرین به صورت خود آگاهانه اصلاح می کند.

برای جذبه ی بیشتر سکوت کنید

سکوت با فاصله ی کمی نسبت به اعتماد به نفس مهم ترین وجه جذبه است. معنی سکوت این است که در جمع گوش نیوش بسپارید به صحبت های دیگران و کلامشان را قطع نکنید. لازمه ی کاریزماتیک بودن این است که به سایر افراد نشان بدهیم تمام حواسمان به آن ها

هست. اگر اعتماد به نفس نداشته باشید شاید سایرین فکر کنند که شما آدم خجالتی یا توداری هستید و خیلی برایتان بد نمی‌شود.

اما اگر موقعی که دیگران صحبت می‌کنند بپريد وسط حرفشان، معنی‌اش این است که قصد خودنمایی دارید. مثل همیشه بهترین حالت، برقراری تعادل است. درواقع خصلتی که هنر سکوت آن را بزرگ‌نمایی می‌کند این است که به یاد داشته باشید اگر می‌خواهید بدانید چگونه باجذب و کاریزماتیک باشید اول باید این را یاد بگیرید که شما همیشه مرکز توجهات نیستید.

معنی جذب یا کاریزما این نیست که خودتان را باحال‌تر از بقیه جلوه دهید. راز تناقض‌گونه‌ی جذب این است که افراد نباید به اثبات بهتر بودن خودشان از بقیه بپردازند، در عوض باید کاری کنند که سایرین در مورد خودشان احساس بهتری داشته باشند. جذبه‌ی واقعی آن است که وقتی اشخاص از پیش شما می‌روند احساس کنند فرد مهم‌تری هستند. یک آدم معمولی اول از همه، خودش را دوست دارد و علاقه دارد که درباره‌ی خودش صحبت کند؛ اما یک آدم دوست‌داشتنی و کاریزماتیک به افراد اجازه می‌دهد که درباره‌ی خودشان صحبت کنند. شق‌القمری که افراد دوست‌داشتنی انجام می‌دهند این است که روحیه‌ی مثبت‌گرایانه‌ای دارند، منیت را کنار می‌گذارند و با سکوتشان به طرف مقابل توجه می‌کنند!

چگونه باجذب و کاریزماتیک باشیم؟

به تک‌تک لغاتی که از دهان طرف مقابل بیرون می‌آید توجه کنید. تصور کنید که دارید یک فیلم تماشا می‌کنید یا یک کتاب می‌خوانید و آهسته‌آهسته با شخصیت اصلی داستان آشنا می‌شوید. تمام هوش و حواستان را به نقش اصلی بدهید. در عین حال، موقعی که دیالوگ‌های وی را می‌شنوید پارازیت نیندازید. ممکن است این کار به نظر منفعلانه بیاید که فقط یک نفر حرف بزند و شما صرفاً گوش کنید؛ اما اگر بین هر نفس کشیدن طرف، شما بخواهید جوابیه‌ای برای او صادر کنید و یا هنوز خاطره‌ی طرف تمام نشده شروع کنید ماجرای خودتان را تعریف کنید به طرف مقابل این حس دست می‌دهد که گوش‌های شما دکوری است و فقط منتظرید تا صدای او قطع شود تا خودتان حرف بزنید. طرف در جمع نشسته و با کلی آب‌وتاب از اینکه وادار بوده در دوران سربازی‌اش آب شور قُم را بخورد

تعریف می‌کند. انتظار دارد که بقیه به حرف‌هایش گوش بدهند اما هنوز نفسش فرو نرفته که یک نفر در جمع می‌گوید: «پس دوغ شتر نخورده‌ای!». البته منظور این نیست که در هر جمعی یک متکلم‌وحده آن‌قدر حرف بزند که دور دهانش کف کند و بقیه هم وی را مثل جغد نگاه کنند. هر چیزی حد وسطش خوب است. صبر کنید تا حرف نفر مقابل تمام شود و نتیجه‌ی موردنظرش را از باز کردن دهانش بگیرد، سپس با طمأنینه حرف خودتان را شروع کنید.

اعتمادبه‌نفس‌تان را بی‌پروا کنید

اعتمادبه‌نفس داشتن یک پای کاریزماتیک بودن است، اما پروا دادن آن مثل آب خوردن نیست. افراد نه می‌خواهند آدم پرافاده و متکبری به نظر برسند و نه فرد خجالتی و ترسویی. این حس است که از درون به آدم منتقل می‌شود. آدم می‌تواند با ورزش کردن مداوم یا تیپ زدن و صحبت کردن در مورد اطلاعاتی که از این‌ور و آن‌ور دارد احساس خوبی را به خودش منتقل کند.

بعدازظهر یک ساعت به باشگاه می‌روید و یک حال اساسی به سیکس‌پک و جلو بازو و کول و ساق پا می‌دهید. بعد می‌روید خانه و یک دوش حسابی می‌گیرید و تیپ اسپرت می‌زنید و یک ادکلن معطر روی خود خالی می‌کنید و می‌روید پاتوق دوستانان و آخرین فیلم جیمز باند را برایشان کارشناسی می‌کنید. از ته دل احساس می‌کنید که هیچ‌کسی جلودارتان نیست؛ اما این درست نیست که خوره‌بازی دریاورید. برای جذب داشتن بد نیست به بقیه هم اجازه‌ی صحبت کردن بدهید تا نشان دهید که برای دانستن چیزهای جدید آدم کنجکاوی هستید. افراد معمولی در هنگامی که چیزی از بحث سر دریاورند به جای اینکه کنجکاوی به خرج دهند، سریع به وضعیت دفاعی درمی‌آیند و سعی می‌کنند جریان بحث کردن را به سمت چیزهایی که خودشان از آن سر درمی‌آورند عوض کنند.

افراد باجذب و با اعتمادبه‌نفس با هدف خود زندگی می‌کنند

از طرف دیگر، افراد باجذب و با اعتمادبه‌نفس با هدف خود زندگی می‌کنند. تشخیص اینکه بعضی افراد در کار خود سرگردان و بی‌هدف هستند کار چندان سختی نیست. حلقه‌ی گم‌شده در اینجا فقدان یک عامل رو به جلوی راننده است. شور و اشتیاق یک چیز است و

اعتماد به نفس یک چیز دیگر. اگر انسان یک خودرو باشد، شور و اشتیاق ضبط آن است و اعتماد به نفس موتور آن.

«جردن لیجوان» پایه‌گذار وبسایت معتبر «High Existence» اعتقاد دارد بدون انگیزه کاری از پیش نمی‌رود. او در این باره می‌گوید دلیلی، هدفی، تفکری را بردارید و با آن زندگی کنید. آدمیزاد به هدف‌گذاری زنده است. اگر به چیزی شدیداً باور داشته باشید دیگر نیازی نیست کسی شما را به سمت آن هل بدهد. خودتان به صورت طبیعی به سمت آن می‌روید. همیشه از خودتان مطمئن باشید.

حتی اگر به چیزی شک دارید آن را مثل طاعون بین همه پخش نکنید. طوری رفتار کنید که انگار ۱۰۰ درصد از کارتان مطمئن هستید. هیچ‌کسی نیست که همیشه بداند کارش به کجا ختم می‌شود، اما آدمی کارش درست است که پایش را محکم بردارد. فکر کنید یک بازیگر تئاتر هستید که حتی اگر روی سن یک لحظه نمایشنامه از یادتان رفت باید طوری بازی کنید که هیچ‌کسی این را متوجه نشود.

همه‌ی ما در زندگی لحظاتی را داریم که پیش خودمان می‌گوییم فلان جا عجب گندی زدم. این‌ها را فراموش کنید! حتی یک اپسیلون ثانیه فکر کردن به این لحظات باعث می‌شود که شما تمرکز خود را از دست بدهید که این از دید دوروبری‌های شما پنهان نمی‌ماند. اعتماد به نفس یعنی اینکه آدم شخصیت خود و کاری را که می‌کند قبول داشته باشد و به بقیه‌ی مسائل توجه نکند.

سعی کنید خوش صحبت باشید

افراد باجذبۀ بلدند که چگونه با مردم صحبت کنند. آن‌ها می‌دانند که چطور یک بحث را شروع کنند، به آن مسیر بدهند و طوری صحبت کنند که به سایرین احساس آرامش بدهند. اگر این چیزها را بلد نیستید، باید تمرین کنید. کسی هم نمی‌گوید کسب مهارت در این زمینه کار سبکی است، اما اگر شجاعتش را داشته باشید که از دیوار ذهنی خود عبور کنید و خود را در این زمینه ارتقا دهید، بعداً پاداشش را خواهید گرفت.

اوایلش کمی به شما سخت خواهد گذشت، اما بهتر شدن همیشه از طریق سخت‌گذراندن حاصل می‌شود. اگر نمی‌دانید که چطور یک گفت‌وگو را آغاز کنید، خلاقیت به خرج دهید. اول به این بیندیشید که دوست دارید درباره‌ی چه چیزهایی صحبت کنید و از صحبت

کردن درباره‌ی چه مسائلی بدتان می‌آید. اگر چیزی باشد که شما از صحبت کردن درباره‌ی آن معذب شوید، احتمالاً این مطلب دیگران را هم معذب می‌کند.

نکته‌ی دیگری که باعث می‌شود شما آدم خوش‌صحبتی به نظر برسید این است که به جای اینکه زور بزنید خود را فرد باهوشی نشان دهید، سعی کنید آدم مهربانی باشید. البته اگر جایزه‌ی نقدی می‌دهند حتماً تلاش خودتان را بکنید که با کل‌کل کردن طرفتان را از رو ببرید، اما اگر در گفتگوهای روزمره‌تان با مردم مهربان باشید به فرد باجذبه‌ای تبدیل می‌شوید. «سیمون رینولدز» از مجله‌ی مشهور فوربس می‌گوید:

سؤال پرسیدن بهترین فرصت را برای محبوب شدن در اختیار می‌گذارد. آدمی که سؤال می‌پرسد جلسه‌ی گفت‌وگو را بازرسی می‌کند و کسی که سؤال‌های معقولانه و هوشمندانه‌ای بپرسد خودش را به عنوان یک آدم خوش‌فکر و باهوش جا می‌اندازد؛ صفتی که باعث می‌شود فردی جذبه پیدا کند. آقایان ارجمند و خانم‌های عزیز لباس تنها یک کالای بی‌استفاده و تزئینی نیست. اگر لباس درستی انتخاب کنید، هویت اجتماعی شما تحت تأثیر قرار می‌گیرد.

وقتی به فرض همکاران را در آسانسور می‌بینید و هیچ حرفی برای گفتن ندارید ناگهان سکوت اذیت‌کننده‌ای بین شما ایجاد می‌شود. اگر برای شروع گفت‌وگو چیزی به ذهنتان نمی‌رسد نگران نباشید. از قانون تاری، فلسفه، استعاره استفاده کنید و هیچ‌وقت درنمانید. هر کاری از دستتان برمی‌آید بکنید تا از سکوت اذیت‌کننده جلوگیری کنید. افراد خوش‌صحبت بلدند که چطور خود و هم‌صحبت‌هایشان را داخل یک قایق بنشانند.

قدرت مجموعه‌ای از عوامل مادی و معنوی است که موجبات به اطاعت درآوردن فرد یا گروه توسط فرد یا گروه دیگر می‌گردد. قدرت مفهومی است که به رابطه‌ی میان افراد معنا می‌دهد. قدرت دارای اشکال مختلفی است. سعی کنیم با داشتن قدرت حامی باشیم نه زورگو. ما باید بتوانیم با استفاده‌ی صحیح از قدرت به کاریزما برسیم و توانایی تأثیر بر دیگران را در خود ببینیم. اگر از قدرت خود در مسیر صحیح استفاده کنیم می‌توانیم به کاریزما برسیم و چنانچه از قدرت خود در مسیر نادرست استفاده کنیم، قدرت ما در طولانی‌مدت برعلیه ما خواهد شد.

در هر سازمانی یک رئیس یا مدیر وجود دارد که ساختار به خصوصی از قوانین را ایجاد کرده است. این قوانین در اختیار کارکنان زیرمجموعه قرار می گیرد و کارکنان موظف به رعایت آن قوانین می شوند. بدین ترتیب کارکنان می دانند که اجازه ای انجام چه اموری را دارند و از انجام چه کارهایی منع شده اند و اینکه کارکنان باید تابع قوانین وضع شده ی مدیر یا رئیس مجموعه باشند که باعث می شود مدیران فکر کنند بیشترین قدرت در اختیار آنهاست. به همین دلیل با رعایت یا عدم رعایت قوانین کارکنان را تشویق یا تنبیه می کنند ولی نمی دانند توانایی پاداش یا تنبیه قدرت محسوب نمی شود، بلکه قدرت بیشتر، توانایی جذب کاریزماست. قدرت داخلی شما جذابیت شماست که همیشه بیشتر از قدرت خارجی شما اثرگذار می باشد.

به یاد داشته باشیم که قدرت با زورگویی بسیار متفاوت است و قدرت نسبت به زورگویی وجه تمایز دارد. قدرت باعث ایجاد اعتماد، امنیت و توانایی می شود؛ اما زورگویی همیشه اجبار در پی دارد. قدرت واقعی باعث تحریک و تشویق و خلق اتحاد و همدلی می شود ولی زورگویی ازهم گسستگی می آورد. اگر شما دارای قدرت واقعی باشید تمایل زیادی به شنیدن و اطاعت کردن خواهید داشت، در صورتی که زورگویی این توانایی را به شما نمی دهد. افراد کاریزماتیک قدرت، نیاز به زورگویی به دیگران ندارند. آنها می دانند که چگونه از قدرت خود برای رسیدن به اهدافشان استفاده کنند. دانش، تخصص، اعتبار و توانایی می توانند شکل های مثبتی از قدرت باشند.

اقتدار به کسانی که در یک موقعیت شغلی خاصی از قدرت قرار دارند اجازه می دهد تا بر دیگران تأثیر بگذارند. مدیران عامل شرکت های بزرگ، افسران پلیس و قضات از این شکل قدرت استفاده می کنند. در چنین شرایطی و در مواجهه با چنین افرادی شما احساس می کنید که مجبور هستید با حرف رئیس یا پلیس یا قاضی براساس قدرت آنها موافقت کنید. این قدرت جایگاه شغلی آن فرد است نه کاریزما.

داشتن عناوینی مثل پلیس و قاضی و رئیس جمهور و پادشاه و وزیر و مدیرکل و... قدرت می آورد. این قدرت می تواند کاریزمای شما را بالا ببرد ولی قطعاً یک پلیس و قاضی و رئیس جمهور و پادشاه و وزیر و مدیرکل و... به تنهایی و به صرف داشتن مسئولیت خود نمی تواند کاریزما باشد.

زمانی که بتوانید ثابت کنید که برای تغییر تفکرات و تغییر مسیر زندگی دیگران متخصص ماهر و یا توانا هستید، به طوری که آنها قلباً از شما پیروی کنند و شما را الگوی خود قرار دهند، آن زمان قدرت دارید و این نوع از قدرت یکی از قوانین کاریزماست.

قانون دوازدهم: عوامل ظاهری (قد و وزن و هیکل)

همه‌ی مردم ظاهر شما را می‌بینند ولی تا با شما هم صحبت نشوند متوجه باطن شما نمی‌شوند.

دکتر ابودر شهپری

به این موضوع توجه کنید که علاوه بر پوشش و نگرش، عوامل ظاهری مثل تناسب بین قد و وزن، چاقی و لاغری نیز بر انرژی‌ای که دیگران از شما می‌گیرند و بر کاریزما تأثیرگذار است. پس سعی کنید تغذیه‌ی مناسب، خواب لازم و ورزش را فراموش نکنید. همه‌ی ما گرفتاری‌های خاص خود را داریم و می‌دانیم که زمان گذاشتن برای آن‌ها کمی دشوار است، اما برای رسیدن به موفقیت و داشتن توانایی تأثیرگذاری و کاریزما این یک امر بسیار ضروری می‌باشد.

داشتن اندام و هیکل خوب از همان ابتدا تاکنون، آرزوی بسیاری از انسان‌ها بوده است و از این رو افراد با استفاده از رژیم‌های غذایی مختلف و ورزش‌های متنوع در تلاشند که بتوانند هیکل خوبی برای خود رقم بزنند. در صورتی که اندام شما ایده‌آل باشد به راحتی می‌توانید لباس موردنظر خودتان را انتخاب کنید و از پوشیدن آن لذت ببرید. کسانی که دچار اضافه‌وزن یا چاقی هستند یا بیش از اندازه لاغرند، پیدا کردن لباس مناسب هیکلشان برایشان سخت می‌باشد.

در صورتی که می‌خواهید از داشتن هیکل خوب و اندام زیبا لذت ببرید، باید روش‌های مختلف و صحیح را امتحان کنید؛ زیرا نشستن و دست روی دست گذاشتن هیچ کمکی

نمی‌تواند به شما کند و باید شما برای رسیدن به خواسته‌های خود تلاش کنید. از این رو به نکات و توصیه‌هایی که در ادامه‌ی متن برایتان ذکر می‌کنیم توجه کنید و به آن‌ها عمل کنید.

چگونه می‌توانیم هیکل خوبی داشته باشیم؟

برای اینکه هیکل بسیار خوب و زیبایی داشته باشید می‌توانید به نکات زیر توجه کنید و این توصیه‌های مهم را جدی بگیرید که به شرح زیر می‌باشند:

۱. فعالیت و جنب‌وجوش داشته باشید

در صورتی که در محیط کارتان مجبور به نشستن هستید، سعی کنید که پاهایتان را تکان دهید اما نباید انجام آن به صورت مداوم باشد. در برخی مواقع از جای خود بلند شوید و کارهای بسیار کوتاه‌مدت نیز انجام دهید. به طور مثال آب بنوشید یا وسیله‌ای برای خود بیاورید. در صورتی که فکر داشتن هیکل خوب هستید اما نمی‌توانید باشگاه بروید، باید به این تحرک‌ها روی بیاورید. نمونه‌هایی از این فعالیت‌ها شامل موارد زیر می‌باشند:

به جای آنکه با آسانسور طبقه‌ها را بالا و پایین بروید، از پله استفاده نمایید. اگر تعداد طبقات بسیار زیاد است، حداقل نصف مسیر را به وسیله‌ی آسانسور و نصف دیگر را با پله طی کنید.

از میز تحریرهای بلند (تعبیه‌شده برای ایستادن پشت میز) و میز تحریرهای تردمیلی استفاده کنید؛ یا به جای صندلی، از توپ‌های بزرگ ورزشی برای نشستن استفاده کنید. در خانه به موسیقی موردعلاقه‌تان گوش دهید، اما بی‌حرکت نمانید و هم‌زمان با آن کاری انجام دهید؛ مثلاً غذا بپزید، لباس‌های شسته‌شده را تا کنید یا با دوچرخه‌ی ثابت رکاب بزنید. تمرین قدم بالا/ قدم پایین (پا گذاشتن روی یک سطح کمی مرتفع و پایین آمدن از آن) را به صورت پشت سر هم و برای مدت قابل‌توجهی ادامه دهید.

تا هنگامی که غذایتان حاضر می‌شود شروع به تمرین اسکات کنید یا روی پنجه‌ی پاهایتان قدم بزنید.

۲. تمرین‌های هوازی انجام دهید

انجام هرگونه تمرین هوازی در مقایسه با دیگر ورزش‌ها موجب بالا رفتن ضربان قلب انسان می‌شود و این‌گونه تمرین‌ها موجب بهبود یافتن توانایی بدن برای کنترل فشارهای فیزیکی

می‌شود و در نهایت سلامتی را به ارمغان می‌آورد. در صورتی که می‌خواهید کاهش وزن داشته باشید، این تمرین‌های هوازی می‌توانند کمک بزرگی به شما برای رسیدن به این هدف کنند، اما هنگامی که هدف‌تان تناسب‌اندام است، این‌گونه ورزش کردن قطعاً برای شما ضروری می‌باشد. این تمرین‌ها شامل موارد زیر می‌باشد:

دوچرخه‌سواری روشی بسیار عالی برای ورزش کردن و انگیزه‌ی بسیار خوبی برای رفتن به بیرون است.

آهسته بدوید یا سریع راه بروید. هرکدام از این موارد تمرین‌های ساده و ارزانی می‌باشند.

شنا کردن روش بسیار مناسبی می‌باشد که بتوان کل اعضای بدن را حرکت داد.

۳. برنامه‌ی مشخص داشته باشید

در صورتی که می‌خواهید تناسب‌اندام داشته باشید باید هرروز، ساعت‌هایی را به فعالیت‌های ورزشی اختصاص دهید؛ نمی‌توانید جسته‌گریخته و کم ورزش کنید و توقع نتیجه هم داشته باشید. برای ورزش‌هایی که انجام می‌دهید برنامه‌ی مشخص داشته باشید و آن را دنبال کنید. طبق تحقیقات صورت‌گرفته نشان داده شده است که داشتن دوست و همراهی که بتواند پایه‌پای شما برای ورزش کردن بیاید و به شما انگیزه دهد، کمک بزرگی به کم کردن وزن‌تان می‌کند.

۴. محتاطانه غذا بخورید

باید هنگام غذا خوردن به تمام نکات توجه کنید و غذاهای سالم مصرف کنید. این نکات به شرح زیر می‌باشند:

غذاهایی که کالری کمی دارند مصرف نمایید: در صورتی که رسیدن به وزن ایده‌آلتان در گرو کم کردن وزن‌تان است باید از غذاهای کم‌کالری استفاده کنید؛ زیرا در صورت خوردن غذاهای کم‌کالری ممکن است وزن‌تان به راحتی کم شود و به اندام ایده‌آلتان برسید.

شکر، نمک و چربی‌های ناسالم مصرف نکنید: در صورتی که از شکر، نمک و چربی‌های ناسالم استفاده می‌کنید، تناسب‌اندامتان به هم می‌ریزد. مقدار مصرف این‌گونه مواد مضر را در رژیم غذایی روزانه‌تان به حداقل برسانید. نوشیدنی‌هایی که قند دارند مانند سودا و هر ماده‌ی دیگری که مملو از چربی‌های ترانس یا اشباع‌شده است (چربی‌های نسبتاً جامد یا

جامد مثل مارگارین)، مصرف نکنید. به جای این مواد از میوه‌ها و غذاهایی با چربی‌های سالم نظیر امگا ۳ (ماهی، روغن زیتون و آجیل) استفاده نمایید.

در رژیمتان تعادل را حفظ کنید: بدن‌تان به دریافت نسبت درستی از پروتئین، کربوهیدرات (حبوبات)، میوه‌ها، سبزیجات و لبنیات نیازمند است. از این رو غلات سبوس‌دار به طور تقریبی ۳۳٪ (اگر غلات برای شما التهاب‌آور نیست)، میوه‌ها و سبزیجات ۳۳٪ (میزان سبزیجات بیشتر از میوه‌ها باشد)، لبنیات ۱۵٪ و مواد گوشتی پروتئینی ۱۵٪ (یا تا ۵۰٪، در صورتی که مصرف کربوهیدرات‌ها را کاهش دهید) و نهایتاً چربی‌های ناسالم، کربوهیدرات‌های فرآوری‌شده و شکر هم نباید بیش از ۴٪ از رژیم غذایی شما را تشکیل دهند.

۵. به اندازه غذا بخورید

در صورتی که می‌خواهید به اندازه‌ی کافی غذا بخورید، باید به کالری غذایتان توجه کنید. در پر کردن بشقاب‌تان احتیاط کنید. در صورتی که نسبت به خودتان اطمینان کافی ندارید، از بشقاب‌های کوچک استفاده نمایید. غذای خود را به صورت آهسته بجوید تا بدن شما احساس سیری کند.

۶. آب فراوان بنوشید

در صورتی که قصد دارید چربی‌های اضافی بدن‌تان از بین بروند و لاغر شوید، حتماً آب به میزان زیاد بنوشید؛ زیرا آب باعث چربی‌سوزی می‌شود و حجم زیادی از معده‌ی شما را پر می‌کند.

۷. پروتئین کم‌چرب مصرف کنید

در صورتی که از پروتئین‌های کم‌چرب استفاده کنید، احساس سیری بیشتری خواهید داشت اما غذاهایی که پروتئین فرآوری در آن‌ها بیشتر باشد موجب ازدیاد چربی ناسالم در بدن می‌شوند. در صورتی که می‌خواهید چربی‌های ناسالم را در رژیم غذایی‌تان کاهش دهید، پروتئین کم‌چرب مصرف نمایید. نمونه‌هایی از پروتئین کم‌چرب شامل مرغ، بوقلمون، ماهی، تخم‌مرغ، عدس و لوبیا می‌باشد.

۸. غذایتان را به خوبی بجوید

برای اینکه غذایتان به خوبی هضم شود باید آن را به خوبی بجوید، اما بسیاری از افراد به این موضوع اهمیت نمی‌دهند. زمانی که شما غذایتان را به خوبی بجوید این اجازه را به اسید معده و آنزیم‌های آن می‌دهید که غذاها را به خوبی هضم کنند. در صورتی که غذا را با تکه‌های جویده‌نشده و بزرگ در معده‌تان داشته باشید، هضم غذا در معده و روده با مشکل مواجه شود. در صورتی که غذا را به خوبی بجوید، خوش‌هیکل و خوش‌اندام می‌شوید.

۹. به اندازه بخوابید

باید به خوابتان در طول روز توجه کنید و آن را تنظیم کنید؛ زیرا در صورتی که خوابتان تنظیم نباشد و کمتر از حد مجاز بخوابید، به مرور چاق می‌شوید و دچار افزایش وزن می‌شوید. کم‌خوابی موجب برهم خوردن تمام هورمون‌های بدن انسان می‌شود و درنهایت موجب چاقی می‌شود.

قانون سیزدهم: تعادل در گفتار و رفتار و زندگی

برنامه‌ریزی در زندگی شما را به تعادل می‌رساند.

دکتر ابودر شهپری

بدون تعادل کاریزمایی وجود ندارد. در وهله‌ی اول مطمئن شوید که در زندگی دارای تعادل هستید. عدم تعادل برابر است با بی‌انگیزگی و بی‌اعتمادی. بندبازان سیرک نمونه‌هایی از تعادل در ارتباط هستند. بندباز در ارتفاع ۵ متری زمین بر روی طناب ایستاده است و برای حفظ تعادل خود، چوبی به وزن ۲ کیلوگرم را برمی‌دارد. بر روی شانه‌های بندباز یک صندلی ۳ کیلویی است و بر روی صندلی نیز کودکی به وزن ۱۰ کیلوگرم نشسته است. در دهان بندباز میله‌ای قرار دارد که بر روی نوک آن یک بشقاب در حال چرخیدن است. بندباز اولین قدم را برمی‌دارد. نمایش عالی است و زمانی موفقیت‌آمیز خواهد بود که فرد خود را به خط پایان برساند. همه‌چیز در گرو تعادل بین تمام عناصر است. چنانچه یکی از عناصر نمایش تعادل و وحدت خود را از دست بدهد، بندباز مدتی صبر می‌کند تا مجدد توازن و هماهنگی برقرار شود. برای او همه‌چیز در تعادل و هماهنگی خلاصه می‌شود.

ارتباط مؤثر در سطوح مختلفی ایجاد می‌شود که عبارتند از:

- ✓ ارتباط کلامی شامل استفاده از کلمات و لحن صدا
- ✓ ارتباط غیرکلامی که به آن زبان بدن یا گفتار بی‌صدا گفته می‌شود.

در یک ارتباط انسانی، پیام‌ها و اطلاعات نه از طریق آنچه می‌گویید؛ بلکه بیشتر از طریق نحوه‌ی بیان یا چگونگی گفتن شما منتقل می‌شود. تنها ۷ درصد اطلاعات از طریق کلمات منتقل شده، ۳۸ درصد اطلاعات از طریق لحن صدا و ۵۵ درصد آن نیز توسط زبان بدن مبادله می‌شود.

ارتباط غیر کلامی

ارتباطی است که مفاهیم و معانی از طریق غیرزبانی و گفتاری منتقل می‌شود. تمام چیزهایی که در این خصوص مورد مشاهده قرار گرفته‌اند براساس یک تئوری قدیمی می‌باشند که براساس آن حالات رفتار و چهره به عنوان زبان اولیه شناخته می‌شوند. این حالات، مقدمه و آغازی بر زبان امروزی می‌باشد. اهمیت تسلط در زبان بدن کمتر از فصاحت و بلاغت نیست. کسب مهارت در استفاده از زبان بدن یکی از مؤثرترین شیوه‌ها جهت بهبود روابط انسانی می‌باشد.

با ایما و اشاره بهتر از زبان می‌توان افکار خود را تشریح کرد. اگر قصد ما بیان این مطلب باشد که «از اتاق خارج شو»، این عبارت کم‌اثرتر از نشان دادن در اتاق به وسیله‌ی انگشت اشاره است، یا قرار دادن انگشت بر روی لب خیلی مؤثرتر از این است که بخواهیم کسی را دعوت به سکوت کنیم. هیچ عبارتی به اندازه‌ی بالا رفتن ابروها و باز شدن چشم‌ها قادر به نشان دادن حالت تعجب نیست.

زبان تن شامل اشارات، حرکات، حالات صورت، وضعیت و واکنش‌ها است و به صورت ارتباط چشمی، طرز ایستادن، نشستن، رعایت فاصله، حفظ ظاهر، وضعیت بدنی باز و بسته مشاهده می‌شود. گفتار بی‌صدا می‌تواند کلام را تقویت یا آن را خاموش سازد. پیام‌های غیرکلامی به نسبت پیام‌های کلامی از قدرت بیشتری برخوردارند.

این زبان همانند دو عضو دیگر خانواده (لحن و کلام) یک زبان روانی بوده و دارای الفبا، کلمات، ریتم و آیین مخصوص به خود می‌باشد. چنانچه الفبای گفتار بی‌صدا به شکل صحیح مورد استفاده قرار گیرد، زبان بدن یا یک ژست بدنی - غیرلفظی - به صورت کامل شکل می‌گیرد.

ژست‌ها یا اشارات به دو گروه ۱- ژست‌های مستقل از گفتار یا علائم و تمثیل‌ها و ۲- ژست‌های وابسته به گفتار نظیر حرکات بدن همراه با سخن گفتن و حرکات هیجانی از قبیل چشمک زدن، حرکات ابرو و اخم کردن تقسیم می‌شوند.

تنظیم‌کننده‌ها

علائمی هستند که ماهیت گفتن و شنیدن را کنترل نموده و گاهی برای نوبت گرفتن نیز به کار می‌روند. حرکات سر و چشم جزء مهم‌ترین تنظیم‌کننده‌ها می‌باشند.

تعدیل‌کننده‌ها

حرکاتی که نشانه‌ی خستگی، بی‌حوصلگی یا عدم علاقه‌ی فرد به موضوع صحبت هستند را تعدیل‌کننده می‌نامیم.

نوع ایستادن

نوع ایستادن یا راه رفتن افراد اطلاعاتی از قبیل نژاد، وابستگی‌های فرهنگی، مذهب، موقعیت اجتماعی، توان مالی، روحیه، نوع تفکر و باورهای شخص را به ما مخابره می‌کند. کارآگاهان و پلیس‌های دوره‌دیده یا باتجربه معمولاً از روی راه رفتن، افراد مشکوک را تشخیص می‌دهند.

لباس

یکی از مهم‌ترین جلوه‌های زبان بدن، نوع پوشش یا شکل ظاهری شماست. لباس شکلی از اطلاعات اجتماعی را انتقال می‌دهد. لباس نمایانگر شخصیت افراد است. با موقعیت‌سنجی در انتخاب لباس وقارتان را افزایش دهید.

در سال ۱۹۸۹ دو دانشمند برای تبیین نوع پوشش و قضاوت‌های اجتماعی یک سلسله آزمایش مشابه ترتیب دادند. آن‌ها از یک زن با دو نوع پوشش، نخست لباسی کوتاه و دومی پیراهن و دامن بلند عکس‌برداری کردند. این دو عکس را در اختیار تعدادی دانشجو (دختر و پسر) قرار دادند. داوطلبان اولین عکس را زنی دارای جاذبه‌ی جنسی و فردی که از طریق به نمایش گذاشتن خود به مقاصدش می‌رسد معرفی کرده و دومین عکس را به زنی پایبند به خانواده، محافظه‌کار و دارای سجایای اخلاقی نسبت دادند. البته نوع پوشش و برداشت افراد جامعه با توجه به زمان و آداب و رسوم اجتماعی در هر منطقه متفاوت است.

در تمام طول تاریخ مردمان خوش تیپ اذهان بیشتری را به سمت خود جلب کرده‌اند. در محیط‌های آموزشی، اساتید به افراد تمیز و مرتب بیشتر توجه می‌کنند. در محیط کار افراد خوش‌لباس و باسلیقه بیشتر مورد محبت واقع می‌شوند. افرادی که آرایشی متناسب با سروصورت خود دارند در عمل پول بیشتری به جیب می‌زنند و به این خاطر است که شما نیز بایستی خوش تیپ و باوقار ظاهر شوید.

جمعی از محققان در ایستگاه متروی شهر نیویورک دست به آزمون شگفت‌انگیزی زدند. از یک هنرپیشه خواسته شد تا سه روز متوالی و با سه نوع لباس متفاوت به بهانه‌ی گم کردن کیف پول از مردم تقاضای کمک کند. روزی که لباسی فاخر شبیه تجار به تن داشت ۵۱۳ دلار به او کمک کردند. برخی نیز کمی با او به مکالمه نشست و دوبرابر پول درخواستی به وی پرداخت کردند و عده‌ای به او نوشابه تعارف کردند. روزی که لباس معمولی به تن داشت از نوشابه و پول اضافه خبری نبود و تنها ۱۵۰ دلار به دست آورد. جالب اینکه همین فرد وقتی لباس کثیف و مندرسی به تن کرد بدون دریافت محبت و ابراز همدردی فقط توانست ۱۰ دلار به دست آورد.

در طول تاریخ این عقیده همیشه وجود داشته است که مجموعه‌ای از ترکیب فیزیکی یا داده‌های غیرکلامی، منعکس‌کننده‌ی منش درونی افراد است. نوع پوشش فرد و زیورآلاتی که به همراه دارد بازتاب شخصیت درونی وی می‌باشد. هنگامی که ژنرال لی به همراه لشکرش به قصد تسلیم شدن وارد شد، تمیزترین لباس نظامی خود را پوشیده، مدال‌ها را آویزان کرده و شمشیر گران‌بهای خود را نیز به یک طرف بدن متصل کرده بود؛ اما گرانت با آن همه اقتدار بدون کت و تنها با یک لباس و شلوار معمولی در انتظار حاضر شد. گرانت در یادداشت‌های خود می‌نویسد: «در آن روز باید با مردی خوش‌لباس و بلندقامت نبرد می‌کردم و تأسف می‌خورم که چرا برای چنین مرحله‌ی مهمی از تاریخ با این وضع ظاهر شده بودم». تعادل را در زندگی خود پیدا کنید تا بتوانید موفق باشید؛ تعادل در رفتار، تعادل در گفتار، تعادل در شوخی کردن، تعادل در جدیت، تعادل در پوشش، تعادل در هزینه، تعادل در خواب، تعادل در خوراک، تعادل در کار، تعادل در تفریح، تعادل در رفیق‌بازی، تعادل در عشق، تعادل در امور عاطفی، تعادل در ورزش، تعادل در معنویات، تعادل در امور سیاسی، تعادل در امور اجتماعی و غیره. هرچقدر بتوانید تعادل را در زمینه‌های مختلف بیشتر ایجاد

کنید باعث می‌شود حس خوب داشته باشید، آرامش داشته باشید و این حس خوب را به دیگران انتقال دهید.

به عنوان مثال در خصوص مسائل مالی اگر نتوانید امور مالی خود را کنترل کنید نمی‌توانید از پس نیازهای اولیه‌ی خود بر بیایید. همه‌ی ما می‌دانیم زمانی که توانایی پرداخت مخارج را نداشته باشیم زندگی ما تحت تأثیر منفی قرار می‌گیرد.

همیشه می‌خواهیم از فردا ورزش را شروع کنیم و از فردا به سلامت جسم خود اهمیت دهیم. اگر شما به دنبال کاریزما هستید و می‌خواهید انرژی زیادی داشته باشید باید از سلامتی کامل برخوردار باشید. این نقطه‌ی کور باعث شکست ما در امور تغذیه، تمرین و ورزش و به خصوص تعادل در زندگی می‌شود. ما با تمرین و خواب کافی می‌توانیم افکار خود را تقویت کنیم تا زندگی بهتر و باکیفیت‌تری داشته باشیم. وقتی زندگی خودمان باکیفیت باشد آن زمان می‌توانیم بر دیگران تأثیرگذارتر باشیم.

قانون چهاردهم: شاد بودن

لبخند نشانی از شادی است، پس با لبخند وارد شوید.

دکتر ابوذر شهپری

ممکن است زندگی ما بالاترین کیفیت را داشته باشد، اما خوشحالی چندانی وجود ندارد. دلیل آن چیست؟

شاید اولین دلیلش این باشد که ما همیشه در زندگیمان احساس خوشحالی را نادیده می‌گیریم، چون نسبت به اهداف زندگیمان بی‌توجه هستیم؛ مثل انتخاب یک شغل مناسب یا داشتن امنیت شغلی. به این ترتیب اضطراب و تنش در زندگی ما خودنمایی می‌کند. همیشه سعی کنید برای رسیدن به اهداف خود بجنگید و برای مشکلاتتان راه‌حل پیدا کنید تا بتوانید خوشحالی خود را افزایش دهید.

دوم آنکه ما اهدافی داریم که در زندگی ما تأثیری ندارد. به دنبال پیدا کردن بهانه‌ای برای خوشحالی، هیجان و هدف واقعی باشید تا این رویه یک قدم شما را به خوشحالی نزدیک کند.

آخرین باری که از ته دل شاد بودید کی بود؟

آخرین باری که از ته دل خندیدید کی بود؟

آخرین باری که به روزهای خوب و بهبود شرایط خوب امیدوار بودید کی بود؟

زمانی که کاریزما واقعی باشد شما می‌توانید احساس خوشحالی واقعی داشته باشید. بسیاری از افراد به دنبال خوشحالی هستند و این همان چیزی است که شما آن را در درون خود

دارید. بدین ترتیب آن‌ها به سمت شما گرایش پیدا می‌کنند. این یعنی شما عاشق هستید و از زندگی لذت می‌برید و دیگران از کنار شما بودن خوشحالند. در این حالت شما افراد را جذب خود می‌کنید. دیگران می‌توانند خوشحالی را در قاب شهرت، شانس موفقیت یا ثروت ببینند، اما به خاطر داشته باشید که هرکدام از این‌ها تنها یک رکن خارجی است. چیزی که درون یک فرد اتفاق می‌افتد بزرگ‌ترین عامل برای خوشحالی است. برای خودتان فرصت‌های زیادی را خلق کنید. تحصیلات دانشگاهی داشته باشید. مشغول کاری شوید که به آن علاقه دارید و یا ارتقاء شغلی بگیرید. همه‌ی این‌ها خوشحالی محسوب می‌شود، اما درنهایت خوشحالی ریشه در امروز شما دارد و به آینده ارتباطی نخواهد داشت ولی خوشحال بودن امید در شما را بالا می‌برد.

زمانی که در مسیر موفقیت قرار دارید احساس خوشحالی می‌کنید. شما می‌توانید این احساس را به اطرافیانتان انتقال داده و باعث خوشحالی آن‌ها شوید.

زمانی که با خود احساس خرسندی و خوشحالی کنید توانایی‌های شما قابلیت کاریزما را به شما هدیه می‌دهد. احساس خوشحالی، مردم را شاد و ذهن آن‌ها را شکوفا می‌کند و باعث می‌شود که آن‌ها در ارتباط با شما کاریزمای بیشتری را احساس کنند. به مردم لبخند هدیه دهید. مخاطبان شما آن را حس خواهند کرد. همچنین یک تصویر مثبت از خود در ذهن آن‌ها خواهید ساخت و این تصویر بعد از اولین برخورد برای همیشه در ذهن آن‌ها خواهد ماند. خوشحالی برای شما پیام‌آور شادی و سلامتی خواهد بود و به شما کمک می‌کند تا به کاریزما برسید.

خوشحالی و خوش‌رویی مزایای بسیاری دارد که برای داشتن کاریزما جزء موارد ضروری به حساب می‌آیند. حتماً نیازی نیست که یک فرد طنزپرداز و کمدی باشید، اما می‌توانید همیشه بخندید و لبخند بر لب داشته باشید. این خوش‌رویی ذهن و روح مردم را نسبت به شما برای همیشه مثبت تداعی می‌کند و به آن‌ها انرژی می‌بخشد.

البته این را به یاد داشته باشید که لبخند حرمت دارد، از آن به‌جا و به موقع استفاده کنید. لبخند بیجا نه تنها کاریزما ندارد، بلکه ممکن است شخصیت شما را زیر سؤال ببرد. پس مراقب باشید با هم بخندید ولی به هم نخندید.

چقدر می‌توانیم نسبت به یک سری مسائل بی‌اهمیت باشیم و آن‌ها را نادیده بگیریم؟ در زندگی ما فراز و نشیب‌های بسیاری وجود دارد. ما برای ادامه‌ی زندگی نیاز به هیجان و شادابی داریم. هر چیزی می‌تواند خوشحالی ما را خراب کند و مانع لذت بردن از زندگی شود. این عامل چه چیزی می‌تواند باشد؟ تا آن اتفاق نیفتاده خوشحال باشید و از زندگی لذت ببرید و به فکر افزایش کاریزمای خود باشید. انتظار برای رخ دادن وقایع خارج از حیطه‌ی زندگی، خوشحالی ما را کاهش می‌دهد؛ اما همین امر در طولانی‌مدت به یکی از اهداف شما تبدیل خواهد شد. ممکن است مسائل زیادی را نادیده بگیریم. دلیل آن این است که اکثر آن‌ها در طولانی‌مدت منجر به خوشحالی واقعی نمی‌شوند.

داشتن یک زندگی شاد و پر نشاط به خودمان بستگی دارد. پس هر فردی باید برای شاد بودن در زندگی خود فرمول شادی را در نظر بگیرد تا از روزهای عمرش لذت ببرد. خوشبختی یک انتخاب است. در هر لحظه از روز شما هستید که تصمیم می‌گیرید. چه این را بدانید و چه ندانید، این نتیجه‌ی نگرش شما نسبت به زندگی است و هرچه باشد، مثبت یا منفی، همه‌ی رویدادها، افراد، روابط و اساساً هر چیزی را که در زندگی خود با آن روبه‌رو می‌شوید تحت تأثیر قرار می‌دهد. بنابراین اگر شما زندگی‌ای با بسیاری از مسائل پیچیده دارید و برای خودتان وقت نمی‌گذارید، تقصیر شما است.

اگر دقیقاً همان چیزی را که می‌خواهید دارید و هر روز به خاطرش ممنون هستید، باید خودتان را تحسین کنید. اگر توسط افراد منفی محاصره شده‌اید، شغلی دارید که از آن نفرت دارید و حتی ممکن است شب‌ها به خاطر افکار بسیاری که به طور مداوم در ذهنتان ظاهر می‌شوند سخت بخوابید، هیچ‌کس دیگری مسئول نیست.

اگر آنچه را که دوست دارید انجام می‌دهید و سخت کار می‌کنید، اما هنوز وقتی را برای خود و آن‌هایی که دوست دارید پیدا نکرده‌اید، این به خاطر یک انتخاب است که در برخی نقاط زندگیتان ساخته شده است.

اما خبرهای خوبی وجود دارد. موقعیت شما هرچه هست، می‌توانید آن را تغییر دهید. خوشبختی در هر زمانی کاملاً امکان‌پذیر است و به سن، ظاهر، شغل و درآمد بستگی ندارد و هرکسی سزاوار آن است و نیازی به کشف، ایجاد یا هر چیز دیگری که نیازمند تلاش است ندارد.

برای شاد بودن در زندگی چه باید کرد؟

فرمول شادی

این فرمول شاد بودن در زندگی است:

رها کردن + پذیرش + سپاسگزاری

این‌ها واقعاً نیازی به تعریف ندارند. اما این‌ها سه مورد از بهترین کارهایی هستند که می‌توانید برای زندگی خود انجام دهید؛ باعث می‌شود شما خوشحال و راضی باشید. آرامش را خواهید یافت، خود را از بار گذشته و اضطراب آینده آزاد خواهید کرد و در حال حاضر زندگی خود را آغاز خواهید کرد و با تمرکز بر آنچه دارید، تمام زیبایی و فراوانی را در زندگی خود خواهید دید.

حال بیایید در مورد هر عنصر فرمول شادی به صورت جداگانه بحث کنیم:

* رها کردن

این جادوی محض است، چون ما را آزاد و راضی می‌کند و متوجه می‌شویم قبلاً زندگی نکرده بودیم.

مشکل این است که ما همه‌چیز را نگه می‌داریم؛ تمام روابط گذشته‌مان، خاطرات دردناک و اشیاء مادی که به ما یادآوری می‌کنند. همچنین وقت زیادی را صرف فکر کردن درباره‌ی آینده می‌کنیم و نگران آن هستیم که با کنترل و برنامه‌ریزی آن را تغییر دهیم و وقتی اوضاع عوض می‌شود «مأیوس و ویران» می‌شویم.

همه‌ی این‌ها ما را ضعیف، غمگین و ناامید می‌کنند. ما چیزهای اضافی زیادی در سرمان داریم که نمی‌توانیم آن‌ها را نگه‌داریم و در نتیجه می‌تواند ما را از لذت زندگی دور کند، اما اگر آن‌ها را رها کنیم و اجازه دهیم که اوضاع پیش برود، قادر خواهیم بود که زمان حال را بدون مقایسه تجربه کنیم، بدون اینکه انتظار داشته باشیم که در مورد آینده نگران باشیم.

* پذیرش

پذیرش این است که با چیزها، مردم، رویدادها و خودتان خوب باشید. این به این معنی نیست که سعی نکنید به چیزی که می‌خواهید برسید، بلکه یعنی به جریان طبیعی اعتماد کنید و مداخله نکنید. این نشان می‌دهد که شما در آرامش هستید و به کنترل و تغییر

علاقه‌ای ندارید. به شما این امکان را می‌دهد که زندگی راحتی داشته باشید تا شادی و رضایت را ببینید و حس کنید. شما باید درک کنید که هر اتفاقی که در حال حاضر رخ می‌دهد، بهترین و مناسب‌ترین لحظه برای آن است. سپس از اضطراب‌رهایی پیدا می‌کنید و نیاز به انجام کاری دارید.

* سپاسگزاری

چیز دیگری که می‌تواند شما را خوشحال کند این است که بر روی چیزهای خوب در زندگی خودتان تمرکز کنید؛ روی چیزهایی که خودتان دارید. مثبت باشید. از چیزهایی که دارید ممنون باشید (حتی چیزهای بد). هرروز از آن‌ها ممنون باشید. نشان دهید که مراقب هستید. قدردانی و عشق خود را بیان کنید.

باید تمام وفور زندگی را ببینید. همه‌چیز برای شما زیباتر خواهد شد. شما افرادی را خواهید دید که شما را به عنوان هدایای ارزشمندی دوست می‌دارند و احساس خوشبختی خواهند کرد.

آنچه ساده و آسان است، آن طرف دیگر زندگی را به شما نشان می‌دهد. به شما اجازه می‌دهد که زندگی را بدون تغییر چیزی داشته باشید.

۱۰ فرمول برای شاد بودن در زندگی

۱. به دنبال تئوری «آزادی بیان» باشید

نظریه‌ی «زندگی و رها کردن دیگران» گامی شگفت‌انگیز در جهت دستیابی به سعادت در زندگی است. این بدان معناست که باید محافظ شخصی خود باشید. زندگی خود را طوری زندگی کنید که دوست دارید و در کسب‌وکار دیگران مداخله نکنید. شما باید زندگی خود را بدون مزاحمت عامل بیرونی در آن، زندگی کنید.

۲. توقع زیادی نداشته باشید

دلیل اصلی ایجاد غم و اندوه در زندگی این است که انسان انتظار فراوانی از خود، دیگران و موقعیت‌ها دارد. باید درسی باشد که توسط افراد در سراسر جهان یاد گرفته شود تا هر اتفاقی که رخ می‌دهد را به خدای متعال واگذار کنید.

هرچه انتظار بیشتری داشته باشید، قبول واقعیت سخت‌تر می‌شود که کاملاً متفاوت از چیزی است که انتظار داشتیم. پس انتظار کمی داشته باشید و بیشتر به دست آورید.

۳. راحت باشید، اما نه بی‌احتیاط

گاهی زندگی انتخاب‌های ناشیانه‌ای را ارائه می‌دهد. ما دوست داریم که کارها را خیلی جدی یا خیلی کم انجام دهیم. سهل‌انگاری به صورت اتفاقی رخ نمی‌دهد، اما با انتخاب، اغلب توصیه می‌شود که به جای به تعویق انجام کارها، آن‌ها را آهسته انجام داد.

این بدین معنی نیست که در زندگی خود بیش از حد دوستانه شوید و اجازه دهید زندگیتان به هر سمتی که می‌خواهد برود. خودتان را کمی خشن کنید و خیلی دوستانه هم نباشید.

۴. با کسانی که سخاوتمند هستند، بیشتر معاشرت کنید

زمانی که با افرادی هستید که به شما اهمیت می‌دهند و حس تعلق دارند، می‌توانید در ازای همان عشقی که به آن‌ها می‌دهید، عشق یکسانی را نیز دریافت کنید. چنین برخوردهایی می‌تواند به شما در ایجاد دوستی کمک کند که می‌تواند منبع شادی در زندگی شما باشد. شادی از درون می‌آید و افراد را با چشمان درخشان و لبخند خوش‌آمدگویی می‌بینید.

۵. به راه فساد و غلط پیش نروید

برای داشتن یک زندگی سالم و درست، باید مسیر درستی را انتخاب کنید. صداقت بهترین سیاستی است که امروزه وجود دارد.

۶. زندگی ساده

آیا تا به حال شنیده‌اید: «زندگی ساده، تفکر بالا»؟ این گفته، این حقیقت را روشن می‌کند که شما باید بدون هیچ تعهد و پشیمانی زندگی کنید. سادگی شما باید در شخصیت شما منعکس شود. سعی نکنید زندگی خود را فصلی از ریاضیات کنید که حل آن دشوار است. فقط آن را ساده نگاه‌دارید و اجازه دهید بدون نیاز و شکایت جریان یابد.

۷. برای خانواده، دوستان و خیرخواهانان کارهای خوبی انجام دهید

سخاوت نشان‌دهنده‌ی شخصیت شما در زمانی است که بی‌وقفه برای عزیزان خود کار می‌کنید. شما باید بی‌گناه و منصف باشید. راضی باشید و بیش از اندازه سؤال نکنید. عزیزان شما به عنوان سیستم حمایتی می‌ایستند که می‌تواند باعث شود پیوند عاطفی قوی‌تر از قبل شود.

۸. حریص نباشید

این نیازهای بی‌وقفه‌ی انسان‌ها است که انسان را در زندگی حریص می‌کند. انگیزه‌ی پشت سر زندگی نباید تبدیل شدن به یک میلیارد باشد، بلکه برای جلب قلوب مردم و در آغوش گرفتن عشق باشد. عشق دارویی است که درد طمع را درمان می‌کند. خرید نکنید و یا هیچ‌یک از این جاذبه‌های مجلل، دلیل زندگی‌تان نباشد؛ بلکه برای لذت بردن زندگی کنید.

۹. در سلامت سبز باشید

راز یک زندگی شاد در حفظ سلامتی شما نهفته است، زیرا تا زمانی که لوبیای زیادی نخورید، نیروی کافی برای انجام کارها را نخواهید داشت. شما باید قوی و بانشاط باشید تا خوب فکر کنید و همچنین مسیری را دنبال کنید که سرشار از هیجان است. باید مراقب خود باشید؛ زیرا احساسات منفی شما بر حالتان تأثیر می‌گذارد و تنها اگر حالت روحی خوبی داشته باشید، می‌توانید پر از انرژی و برعکس باشید.

۱۰. قلب شاد به معنای زندگی شاد است

زمانی که قلب و عواطف شما سر جای خود هستند، می‌توانید زندگی کنید که از درام عصبی شدن دور باشید. اجازه ندهید قلب شما تکه‌تکه شود و از سرگرمی‌های کمی لذت ببرد. کارهایی که ممکن است از انجام آن لذت ببرید:

- رفتن به سینما
- غذا خوردن در رستوران موردعلاقه‌تان (یا رستوران جدیدی که همیشه می‌خواستید امتحان کنید)
- شنا کردن
- بیدار شدن از خواب و خوردن صبحانه‌ی خوش‌مزه
- تبدیل شدن به یک توریست در شهر خودتان و یا یک جای دیگر با بازدید از مکان‌های تاریخی ملی یا پارک‌ها، نشانه‌های تاریخی و چیزهای جالب
- بسکتبال بازی کردن یا هر نوع ورزش دیگر مانند کیک‌بال، هاکی خیابانی، گلف
- پیوستن به یک گروه ورزشی
- ثبت‌نام در درس‌های ورزشی مثل تنیس، گلف، کاراته

- انجام کار در فضای باز مثل پیاده‌روی، دوچرخه‌سواری، کایاک‌سواری یا دویدن.
- همچنین می‌توانید برای پیک‌نیک برنامه‌ریزی کنید.
- بازی‌های تخته‌ای
- پخش بازی‌های ویدیویی
- تماشای ورزش
- یاد گرفتن نحوه‌ی بازی کردن با یک وسیله
- تجدید حیات کردن با یک عشق گذشته با یک گیتار، پیانو، ساکسیفون، بوق، ویولن
- پیدا کردن یک سرگرمی جدید یا یک سرگرمی قدیمی که قبلاً از آن لذت می‌بردید، مثل نقاشی، نوشتن، ایجاد چیزها و هر چیزی که در بالا ذکر شد
- چیزهایی که ممکن است بخواهید در نظر بگیرید:
- کارهای غیرضروری: لباس شستن، رفتن به ساحل، مالیات، درو کردن چمن‌ها، شستن ظرف‌ها (بسیاری از این‌ها و برخی دیگر که شما می‌توانید تا بعد از آن رها کنید و یا می‌توانید به شخص دیگری محول کنید).
- جلسات غیرضروری: هر نوع ملاقاتی که شما در مورد آن هیجان‌زده نیستید و یا به آن نیاز ندارید، یا ملاقات‌هایی که ارزش این دردسر را ندارد
- شغل روزانه‌تان: همان‌طور که قبلاً گفته شد فرد ممکن است کمی وقت برای برنامه‌ریزی بگذارد، اما اگر ناراضی هستید باید به طور فعال روی یک راه کار کنید.
- زمان بیشتری را با روحیه‌ی بالا صرف کنید
- برنامه‌ای را با دوستان خود طرح‌ریزی کنید
- بازی در ظهر یا عصر، برنامه‌ریزی برای دربی اسکیت، یک مکالمه‌ی معنی‌دار یا داشتن یک دوست نزدیک برای قهوه یا چای
- از روابط سمی و به‌دردنخور دور شوید
- تعطیلات آخر هفته را با دوستان نزدیک خود پایه‌ریزی کنید
- برای سفر یا شام با برخی از اعضای موردعلاقه‌ی خانواده‌ی خود برنامه‌ریزی کنید

- یک بلیط برای یک سمینار یا کارگاه بخرید که بر روی سرگرمی لذت بخش شما متمرکز است و با دیگران مانند افراد برجسته ملاقات کنید.
- از دیگران برای کوچک ترین کارها نیز قدردانی کنید.

قانون پانزدهم: متعهد بودن

تعهد مختص انسان‌های بااصالت است.

دکتر ابوذر شهپری

تعهد یعنی پایبند بودن

تعهد یعنی خود را ملزم به انجام کاری دانستن. تعهد می‌تواند برای یک مجموعه باشد یا برای خود شخص باشد. تعهد شخصی، قولی است که فرد به خود می‌دهد برای داشتن چارچوب و قاعده‌ی زندگی.

هر فرد باید برای خود در هر زمینه‌ای من جمله اخلاقی، اجتماعی، شغلی، رفتاری و... چارچوبی را تعریف کند و به خود تعهد دهد که از آن عدول نکند. پایبند بودن به این چارچوب همان تعهدی است که فرد به خود می‌دهد.

متعهد بودن یکی از قوانین کاریزما بودن و مختص انسان‌های بااصالت است.

اگر می‌خواهید فردی کاریزما باشید، اول برای خود چارچوب و قاعده‌ای تعریف کنید و بعد به آن متعهد باشید تا بتوانید به متعهد بودن در مقابل عمل و رفتار تان عمل کنید. تمرین کنید. بارها و بارها تمرین کنید که هم به خود و هم به اطرافیانتان متعهد باشید تا بتوانید کاریزما را در خود بیافرینید.

تعهد و احساس مسئولیت به ما نیرویی می‌دهد که هر مسئله یا مشکلی که پیش می‌آید از اهدافمان دست نکشیم.

تعهد و وفای به عهد برای ما در نظر دیگران، شخصیتی قابل اعتماد ایجاد می‌کند که باعث می‌شود افراد به ما بیشتر اعتماد کنند و روی ما حساب کنند.

یکی از مسائل مهم در ارزش‌گذاری افراد، میزان تعهد و مسئولیت‌پذیری آن‌هاست. تعهد برای هر فردی لازم‌الاجراست و عمل به آن علاوه بر کاریزما بودن نشانه‌ی صداقت است.

هرکدام از ما باید روزانه کارهایی انجام دهیم که اگر نسبت به انجام آن‌ها متعهد نباشیم هیچ‌گاه نخواهیم توانست آن‌ها را در زمان معین و آن‌گونه که باید انجام دهیم و به نحوی هرروز و هر ساعت کارمان و کارهایشان را به ساعت بعد، روز بعد یا ماه بعد موکول می‌کنیم. پس برای انجام کارهای مهم و روزانه‌ی خود در وهله‌ی اول باید نسبت به انجام آن‌ها متعهد باشیم؛ اما چگونه؟ چگونه متعهد باشیم؟ چگونه متعهد بودن و چرا متعهد بودن، جزء مسائلی است که بیشتر افراد در جستجوی آن هستند.

به طور مثال ما باید امروز به باشگاه ورزشی برویم و یک ساعت معین را ورزش کنیم اما تنبلی و اهمال‌کاریمان این اجازه را به ما نمی‌دهد تا کارمان را انجام دهیم. یا به طور مثال باید یک کتاب را مطالعه کرده و به اتمام برسانیم اما موکول کردن آن به ساعت یا روزهای بعد و تنبلی‌مان اجازه‌ی مطالعه را به ما نمی‌دهد اما اگر ما فردی متعهد باشیم که در وهله‌ی اول نسبت به خود و در وهله‌ی بعد نسبت به کار موردنظرمان تعهد داشته باشیم، حتی اگر سنگ و کلوخ هم از آسمان ببارد آن کار را انجام داده و نسبت به آن متعهد هستیم. اگر شما نسبت به خود و کارهایتان تعهد کاری ندارید و نمی‌توانید آن‌ها را به موقع انجام دهید تا انتهای مطلب با ما همراه شوید.

در این قسمت قرار است به سؤالات زیر پاسخ دهیم:

عادت چیست؟

چگونه عادت شکل می‌گیرد؟

چگونه متعهد باشیم؟

عادت چیست؟

مهم نیست می‌خواهید چه کاری انجام دهید، مهم نیست چه اندازه زمان در اختیار دارید، مهم نیست چه موقعیتی دارید و اصلاً قرار است چه بکنید مهم این است که کار موردنظر شما باید انجام شود آن هم در زمان و مکان معین و مقرر.

عادت یعنی انجام یک کار در زمان معین، آن هم به صورت مستمر؛ مثلاً عادت به مسواک زدن قبل از خواب، عادت به شکرگزاری پس از بیداری، عادت به مطالعه پس از خوردن ناهار یا مواردی نظیر این. زمانی فرد به انجام یک کار عادت می‌کند که اگر آن کار را در زمان معین انجام ندهد احساس ناخوشایندی داشته باشد. همان‌طور که شنیده‌اید می‌گویند ترک عادت، موجب مرض است.

چگونه عادت شکل می‌گیرد؟

افراد زیادی به دنبال این هستند که بدانند چگونه یک عادت شکل می‌گیرد تا بتوانند در نهایت یک کار را به عنوان عادت در خود نهادینه کنند. شما کافی است بیست و یک روز به خودتان سختی بدهید؛ مثلاً بیست و یک روز در یک زمان و مکان معین به مطالعه بپردازید. مطمئن باشید در چنین شرایطی روز بیست و دوم شما ناخودآگاه به سراغ مطالعه می‌روید، چرا که این روند در ناخودآگاه شما حک شده است و شما بدان عادت کرده‌اید. پس کسب یک عادت جدید آن چنان هم که فکر می‌کرده‌اید سخت و طاقت‌فرسا نبوده است.

چگونه متعهد باشیم؟

خب مسئله‌ی دیگری که به وجود می‌آید این است که چگونه متعهد باشیم؟ چگونه می‌توان نسبت به انجام یک کار متعهد بود و آن را درست سر زمان معین و مقرر انجام داد؟ چگونه می‌توان کاری کرد که اگر کاری را به موقع انجام ندهیم یا اصلاً انجام ندهیم احساس ناخوشایندی نسبت به آن داشته باشیم؟

برای اینکه نسبت به انجام یک کار متعهد باشیم راهکارهای زیادی وجود دارد که در زیر به چند مورد از آن اشاره خواهیم کرد:

راهکار اول: انتخاب یک پارتنر یا همراه

مثلاً فرض کنید شما می‌خواهید نسبت به برنامه‌ی ورزشی، رژیم یا برنامه‌ی درسی خود متعهد باشید. خب اگر یک پارتنر یا همراه در این راه داشته باشید به شما کمک می‌کند تا تعهد. بیشتری نسبت به اجرای برنامه داشته باشید، مثلاً اگر روزی شما بر اثر اهمال‌کاری یا تنبلی نخواهید برنامه را اجرا کنید او به شما چنین اجازه‌ای نمی‌دهد.

راهکار دوم: برنامه‌ریزی

شما با داشتن یک برنامه‌ی مشخص و معین می‌توانید نسبت به انجام کارهای خود متعهد شوید. مثلاً فرض کنید شما در برنامه‌ی خود ورزش، سپاسگزاری و مطالعه را قرار داده‌اید و همه را روی یک برگه یا در گوشی خود یادداشت کردید. با انجام دادن یا ندادن یک برنامه یا تیک خوردن و نخوردن آن احساس خوب و بد در شما جریان می‌یابد و این موضوع سبب می‌شود در روزهای آتی تمام تلاش خود را در جهت پیشروی مانای برنامه‌ی خود داشته باشید.

راهکار سوم: ایجاد عادت

همان‌طور که در بالا نیز به آن اشاره کردیم تا حدودی با عادت و چگونگی ایجاد عادت آشنایی پیدا کردید. پس سعی کنید برای ایجاد تعهد نسبت به یک کار، آن را برای خود عادت سازی کنید و با ساخت عادت نسبت به انجام یا عدم انجام آن متعهد شوید. البته این موضوع را بدانید که عادات به دو دسته‌ی عادت‌های خوب و بد تقسیم می‌شود و شما باید سعی کنید عادت‌های بد را ترک کنید و عادت‌های خوب را در خود نهادینه کنید که ساخت عادت‌های بد نه تنها منفعتی ندارد بلکه برای شما ضرر هم به همراه دارد.

راهکار چهارم: جریمه و پاداش

یکی از راهکارهای بسیار مؤثر در رابطه با هر مسئله‌ای این است که برای خودتان از سیستم جریمه و پاداش استفاده کنید که طبق این سیستم شما به انجام یک کار و تعهد و پایبندی نسبت به انجام آن علاقه‌مند و از انجام ندادن آن حس بی‌زاری پیدا می‌کنید؛ زیرا با تعهد نسبت بدان پاداش دریافت کرده‌اید و با عدم تعهد نسبت بدان جریمه شده‌اید و این موضوع حس خوب و بد را به شما القا می‌کند.

عادت چیست؟ چگونه عادت شکل می‌گیرد؟ چگونه متعهد باشیم؟ تعهد داشتن نسبت به انجام امور روزانه و نسبت به برنامه و کارهای شخصی یکی از لازمه‌های زندگی است که اگر در زندگی یک فرد وجود نداشته باشد سنگ روی سنگ بند نمی‌شود و فرد هیچ‌گاه به آنچه در زندگی می‌خواهد نمی‌رسد. عمل به راهکارهایی که برای فرد تعهد را به ارمغان می‌آورد بسیار حیاتی و واجب است. امید است که شما نسبت به راهکارها متعهد و عمل‌گرا باشید.

قانون شانزدهم: درک و بصیرت

اگر آنچه را دیگران می بینند فهمیدی، به بصیرت رسیده‌ای.

دکتر ابودر شهپری

همیشه گفته‌اند که قدرت بزرگ، مسئولیت بزرگ به همراه می‌آورد، ولی مسئولیت تنها چیزی نیست که قدرت به همراه می‌آورد. دیکتاتورها معمولاً رفتارهای افراطی از خود نشان می‌دهند، رفتارهایی که معمولاً برای ملتشان ضرر دارد. به مدیران معمولاً گفته می‌شود که آن‌ها حرف‌های زیردستانشان را متوجه نمی‌شوند و فردی که در یک رابطه نقش فرد غالب را دارد، معمولاً به درک نکردن احساس دیگران متهم می‌شود. افرادی که در موضع قدرت قرار دارند، معمولاً تمایل به آزاد کردن خود دارند یا حداقل اینکه نظرات افرادی که فاقد اقتدار هستند را اشتباه متوجه می‌شوند. چند محقق دانشگاه نورت‌وسترن تأثیر قدرت روی انتخاب نظر افراد را بررسی کرده‌اند و ادعا می‌کنند که قدرت، توانایی فهمیدن چیزهایی را که دیگران می‌بینند، فکر می‌کنند و احساس می‌کنند کاهش می‌دهد. به گفته‌ی این محققان، این یافته‌ها می‌توانند در عین حال رویکردهایی در مورد اینکه چگونه می‌توان از مدیریت بهترین استفاده را کرد و مدیرانی جهانی ساخت که مسئولیت اجتماعی بیشتری داشته باشند به دست می‌دهد.

خودمحوری

این محققان در چند تحقیق مختلف بررسی‌هایی انجام دادند تا ببینند که آیا افرادی که قدرت زیادی دارند، نسبت به آن‌هایی که قدرت کمتری دارند، پیش‌فرض‌های بسیار

قوی‌تری نسبت به رویکردهای خودشان و توانایی محدودی در ارتباط با درک درست رویکردهای دیگران دارند یا خیر؟

محققان در ابتدا تأثیر قدرت را روی توانایی افراد در درک رویکرد بینایی دیگران بررسی کردند. از افرادی با قدرت‌های مختلف خواسته شد که حرف انگلیسی E را روی پیشانی‌شان بنویسند. برای اینکه بتوانند به آزمایش شرایطی واقعی بدهند، از نصف افراد خواستند شرایطی را به یاد بیاورند که در آن قدرت زیادی در اختیار داشتند و از نصف دیگر خواستند شرایطی را مدنظر قرار دهند که در آن از قدرت کمتری برخوردار بودند. پیش‌بینی می‌شد که افرادی که قدرت بیشتری داشتند، این حرف را در جهتی که قابل خواندن برای خودشان باشد روی پیشانی‌شان می‌نویسند که در چشم افرادی که از روبه‌رو به پیشانی فرد نگاه می‌کنند، این حرف برعکس دیده می‌شود. در مقابل، افرادی که از قدرت کمتری برخوردار بودند، انتظار می‌رفت که با دیدگاه فرد بیننده تطبیق بیابند و حرف E را به گونه‌ای بنویسند که برای بینندگانی که به پیشانی‌اش نگاه می‌کنند قابل خواندن باشد.

آزمایش بعدی بررسی ارتباط میان قدرت افراد و میزان یکسان دیدن رویکرد دیگران از دنیا با رویکرد خودشان بود، به این ترتیب که احساس کنند که دیگران به گونه‌ای به دانش نهانی خودشان دسترسی دارند.

دوباره همان فرض‌های اولیه برای باقدردن کردن و کم‌قدردن کردن نیمی از افراد برقرار شد. سپس از آن‌ها خواسته شد که تصور کنند که آن‌ها به همراه همکاری در یک رستوران که یکی از دوستان آن همکار پیشنهاد کرده است، تجربه‌ی ناخوشایندی داشته‌اند. روز بعد از آن تجربه، این همکار به دوستش نامه‌ای در این راستا می‌نویسد که «غذای رستوران عالی بود». خود نامه به خودی خود، پیام خوبی را منتقل می‌کند. تنها حالتی که دوست موردنظر می‌تواند متوجه طعنه‌ی پنهان در نامه شود، از طریق دسترسی داشتن به اطلاعات او در دنیای مجازی مبنی بر بد بودن غذای رستوران است. از شرکت‌کنندگانی که به این اطلاعات دسترسی داشتند، پرسیده شد که به نظرشان دوست همکارشان این پیام را چگونه تعبیر می‌کند؟ شرکت‌کنندگان با قدرت بیشتر، بیشتر احتمال می‌دادند که فرد موردنظر متوجه طعنه‌ی پنهان در نامه بشود. این موضوع این فرضیه را که با افزایش یافتن میزان قدرت،

دارندگان قدرت با احتمال بیشتری فرض می‌کنند که دیگران هم هر آنچه آن‌ها می‌بینند را می‌بینند، تأیید می‌کند.

همدلی رو به کاهش

محققین در عین حال متوجه شدند که قدرت می‌تواند جلوی همدلی با دیگران را بگیرد و باعث شود که فرد نتواند وضعیت احساسی دیگران را درک کند. بعد از اینکه دوباره افراد به دو گروه تقسیم شدند، به آن‌ها ۲۴ عکس از چهره‌هایی نشان داده شد که حالات احساسی گوناگونی را از خود به نمایش گذاشته بودند. برخی می‌خندیدند، برخی غمگین بودند، برخی ترسیده بودند و برخی هم عصبانی بودند. برای هر کدام از این عکس‌ها از شرکت‌کنندگان پرسیده شد که عکس موردنظر کدام یک از حالات احساسی بالا را از خود نشان می‌دهد. افرادی با درجه‌ی قدرت بالا، در حدس زدن حالات چهره‌ی عکس‌ها اشتباهات بیشتری را مرتکب شدند تا آن‌هایی که در موضع قدرت پایین‌تری قرار داشتند.

شاید کم شدن قدرت درک رویکرد دیگران زمانی که موضع قدرت فردی بالاتر می‌رود، یک انتخاب آگاهانه نباشد، بلکه شاید بیشتر یک حالت روانشناسی باشد که یکی از ویژگی‌هایی است که قدرت بالا به همراه می‌آورد. علاوه بر این، کاهش قدرت درک رویکردها و دیدگاه‌های دیگران، شاید روشی برای اولویت‌بندی توجه افراد نسبت به مسئولیت‌هایی باشد که موضع قدرت بالا به همراه می‌آورد. اگر کاهش یافتن توجه افراد درواقع یک تأثیر ناخودآگاه باشد، در این صورت تمایل افراد برای جبران آن بیشتر می‌شود. یکی از روش‌هایی که در این موارد به کار می‌رود این است که مدیران مسئولیت بیشتری نسبت به زیردستانشان احساس کنند. باید به مدیران مسئولیت بیشتری در این راستا داده شود تا بتوان قدرت‌های مخرب روانشناسی آن‌ها را تحت کنترل درآورد.

این محققان برای اینکه نشان دهند که قدرت چگونه می‌تواند مدیریت مؤثرتری را به همراه بیاورد، از استعاره‌ی رانندگی اتومبیل استفاده می‌کنند. عامل قدرت معادل فشار دادن پدال گاز است. بدون گاز دادن، خودرو از جایش حرکت نمی‌کند و همان‌جا که هست باقی می‌ماند، ولی افراد در عین حال به ترمز هم نیاز دارند تا بتوانند جلوی برخورد با اشیاء مختلف را بگیرند. داشتن رویکرد بدون داشتن عاملیت تأثیرگذار نیست و عاملیت بدون داشتن رویکرد مناسب خطرناک و نامسئولانه است؛ درست همان‌طور که در یک اتومبیل

داشتن گاز بدون ترمز و داشتن ترمز بدون گاز به هیچ دردی نمی‌خورند. مدیران مؤثر نیاز به داشتن قدرت به همراه توانایی درک دیگران دارند؛ چرا که تنها با ترکیب این دو می‌توان مدیرانی جهانی ساخت که میزان بالایی از مسئولیت اجتماعی داشته باشند.

قانون هفدهم: انتخاب هدف (فرصت‌ها محدود هستند)

انتخاب هدف، گام اول بر اولین پله‌ی نردبام پیشرفت است.

دکتر ابودر شهپری

انتخاب هدف یکی از مهم‌ترین موضوعات زندگی ما است. برای اینکه به زندگی ایده‌آل خود دست یابیم لازم است از منطقه‌ی روزمرگی عبور کرده و به منطقه‌ی پیشرفت وارد شویم و این کار با انتخاب هدف مناسب و تلاش برای رسیدن به آن امکان‌پذیر است؛ اما چطور می‌توان اهداف مناسب را انتخاب و برای آن برنامه‌ریزی کرد و به آن دست یافت؟ اهداف هر شخص نمایانگر شخصیت درونی او هستند، شخصیتی که حالات بیرونی او را شکل می‌دهند. دستیابی به اهداف هرچند کوچک، باعث ایجاد تفکری مثبت نسبت به خود و در نتیجه بالا بردن ضریب اعتماد به نفس و در نهایت آسان جلوه نمودن همه‌ی امور می‌شود؛ اما بی‌مقدمه، چگونه هدفی دست‌یافتنی است؟ یا به زبانی دیگر اهداف چگونه باید انتخاب شوند تا سریع‌تر به آن‌ها نائل شده و نتیجه‌ی بهتری بگیریم؟

این بحث که چگونه هدف خود را برگزینیم رابطه‌ی مستقیم با دستیابی به آن دارد. هدفی که از اعتبار کمی برخوردار باشد به زودی کمرنگ شده و در میان راه رسیدن به آن متوقف می‌شویم. بعضی اوقات ما هدف‌هایمان را با ارزش‌هایمان اشتباه گرفته و به دنبال ارزش‌هایمان روز و شب می‌دویم ولی ابتدا باید بدانیم که تعاریف هدف و ارزش هر کدام به طور جداگانه چیست؟

ارزش

ارزش همان چیزی است که ما برای رسیدن نهایی به آن تلاش کرده و هدف‌هایمان را در مسیر کامل شدن ارزش‌هایمان انتخاب می‌کنیم. ما هم‌اکنون بسیاری از ارزش‌هایمان را می‌دانیم، مثلاً کمال، رشد، خوشبختی، سعادت و....

هدف

هدف خواسته‌ای دقیق، ملموس، دست‌یافتنی، دارای اندازه و مختصات دقیق، کاملاً روشن و مشخص است، مثلاً:

هدف در زمینه‌ی مالی: می‌خواهید ۲۰ میلیون تومان پول به صورت نقد داشته باشید.
هدف در زمینه‌ی شغلی: می‌خواهید یک فروشگاه لوازم الکترونیکی در خیابان ... شهر با وسایل ... داشته باشید.

انتخاب هدف مناسب

بسیاری از اساتید، موفقیت تجربیاتی را از سمینارها، کارگاه‌ها، مشاوره‌ها و کلاس‌های خود عنوان کرده‌اند. به این صورت که آن‌ها از شاگردان خود می‌خواستند اهداف و خواسته‌های ایده‌آل خود را روی کاغذ بنویسند. سپس دلایلی که باعث شده است تا به آن خواسته نرسند را هم بنویسند. در حقیقت آن دلایل، بهانه‌ها و موانعی بود که اجازه‌ی حرکت به سمت اهداف و زندگی ایده‌آل را به آن شاگردان نمی‌داد. دلایل یا بهتر است بگوییم باورهای محدودکننده‌ی زیادی وجود داشت که شاگردان نوشته بودند، اما از میان همه‌ی آن‌ها یک دلیل از همه پررنگ‌تر بود و تقریباً همه‌ی شاگردان آن را به روش‌های مختلف نوشته بودند. آن باور محدودکننده این بود:

«من به اندازه‌ی کافی خوب نیستم و یا به عبارت دیگر، من لیاقت داشتن آن هدف و زندگی ایده‌آلم را ندارم».

به جرئت می‌توان گفت بیشتر افراد، فقط فقط به خاطر داشتن همین یک باور محدودکننده برای خود ارزش و احترام قائل نمی‌شوند و اهداف مناسبی را برای خود انتخاب نمی‌کنند و به همین دلیل به زندگی ایده‌آل خود نمی‌رسند و به اهداف خیلی پایین‌تر از سطح توانایی‌های خود رضایت می‌دهند یا حتی بدتر از آن، اصلاً هدفی انتخاب نمی‌کنند.

انتخاب هدف مناسب رابطه‌ی مستقیمی با میزان ارزش و احترامی که برای خودتان قائل هستید دارد. پس قبل از اینکه هدف انتخاب کنید، با خودتان خلوت کنید، فکر کنید، صحبت کنید و یا هر کاری که دوست دارید انجام دهید، ولی باید به این نتیجه برسید که شما انسان بسیار ارزشمندی هستید. مهم نیست دیگران در مورد شما چگونه فکر می‌کنند و چه می‌گویند. فقط فقط مهم این است که شما در مورد خودتان چگونه فکر می‌کنید. هزاران دلیل بیاورید که شما ارزشمند هستید. به همین دلیل خالقمان ما را انسان آفرید نه چیز دیگر.

معیار تعیین اهداف چیست؟

ابتدا باید هدفی را که می‌خواهیم انتخاب کنیم ببینیم آیا ارزش رسیدن دارد یا نه؟ منظور اینکه ببینیم آیا این هدفی که من انتخاب می‌کنم مرا به ارزش‌هایم خواهد رساند یا خیر؟ گزینش این هدف ضرورت دارد؟ آیا من به رسیدن به این هدف نیاز دارم؟ آیا این هدف واقعاً ارزشمند است؟ روشن‌تر عرض کنم؛ محاسبه کنیم که انتخاب این هدف آب در هاون کوبیدن است یا کار نیکو کردن است که پرش کنیم (کار نیکو کردن از پر کردن است)؛ به این معنا که شدیداً در راه رسیدن به هدفمان تلاش کنیم.

در روانشناسی هدف، کلمه‌ی انگلیسی SMART (به معنی باهوش) پایه‌ی انتخاب اهداف است. به این صورت که هر حرف این کلمه، ابتدای کلیدواژه‌های انتخاب هدف است:

Specific: هدف باید مشخص و معین باشد (یک عدد اتومبیل دنا).

Measurable: قابل اندازه‌گیری باشد؛ یعنی حتی مختصات آن را هم بتوان از همین حالا تعیین کرد (اتومبیل دنا پلاس سفید مدل ۹۶)، در خیال و توهم نگنجد و مربوط به زمان آینده و قدیم نیز نباشد.

Attainable: هدف قابل دسترسی و در دسترس باشد (یک عدد اتومبیل لامبورگینی مدل ۲۰۰۹ تقریباً در ایران در دسترس نیست پس دنا پلاس سفید انتخابی بهتر است). هدف خیلی بزرگ و عجیب نباشد. رسیدن به اهداف بسیار بزرگ نیازمند کسب موفقیت‌های پی‌درپی کوچک و درنهایت آمادگی برای رسیدن به اهداف بزرگ و در نتیجه کسب موفقیت‌های بزرگ است.

Relevant: هدف مطابق با علاقه و خواست ما باشد (من به اتومبیل سفید بیشتر علاقه دارم، از نوع دنا پلاس). البته علاقه به موارد بیهوده زیاد است، مثلاً تزئین بیخودی اتومبیل و یا علاقه به داشتن یک عتیقه‌ی گران‌قیمت و بی‌مصرف. در نقطه‌ی مقابل، در مواردی که علاقه نداریم اما می‌دانیم هدفی مؤثر و مفید است، باید با کسب اطلاعات ایجاد علاقه کنیم.

Time-Bounded: در بازه‌ی زمانی مشخصی تعیین شود و دستیابی به آن محدود به زمان باشد (می‌خواهم یک اتومبیل دنا پلاس مدل ۹۶ تا ۳ ماه دیگر داشته باشم). در بازه‌ی زمانی یک ماه تا حداکثر یک یا دو سال باشد و همچنین کمتر یا بیشتر نباشد؛ مثلاً ترک سیگار که شاید به یک روز بتوان این کار را انجام داد اما سه روز دیگر دوباره تکرار می‌شود ولی اگر در بازه‌ی زمانی یک‌ماهه باشد با کم کردن روزی یک نخ می‌توان تا حدودی این هدف را عملی کرد.

چگونه بهتر و راحت‌تر به هدف خود برسیم؟

بدانیم چه کسی هستیم و چه خصوصیتی داریم؟ مثلاً نقاط قوتی داریم که در رسیدن به این هدف به ما کمک می‌کند. پس با قوای بیشتری هدف را دنبال می‌کنیم و یا اینکه نقاط ضعفی داریم که شاید در رسیدن به این هدف ما را خسته کند، پس باید در رفع آن‌ها کوشید؛ مثلاً تنبلی یکی از نقاط ضعف بسیاری از انسان‌هاست و همچنین ناامیدی. افرادی را برای خود نمونه و الگو قرار دهیم. نه اینکه مثلاً آقای ... که صاحب کارخانه ... است و یا استاد ... که صاحب سبک است. همین عباس آقای سر کوجه هم که به هدفی مانند هدف ما رسیده می‌تواند نمونه باشد.

با اعتمادبه‌نفس و اطمینان به رسیدن به هدف شروع کنیم و بدانیم که وقتی شروع کردیم، هیچ‌چیز جلودار ما نیست و هیچ مانعی وجود ندارد که بتواند جلوی ما را بگیرد. قبل از انتخاب هدف در مورد آن تحقیق کرده و سختی‌ها و چالش‌های آن را بدانیم تا عزم خود را بیشتر جزم کرده و با امید بیشتری شروع به کار کنیم. وسایل لازم برای مسیر را وصله‌ی خود کنیم مانند امیدواری، پشتکار، کوشش، تفکر مثبت، جذب.

هدف را دست‌یافتنی ببینیم و حال بررسی کنیم که این راه به رفتنش می‌ارزد یا خیر؟ یکی از علت‌های دست نیافتن به اهداف، از این شاخه به آن شاخه و از این هدف به آن هدف پریدن است.

قانون هجدهم: صداقت

صداقت پیش زمینه‌ی اعتماد است.

دکتر ابودر شهپری

حرف‌هایی صادقانه درباره‌ی صداقت

با نگاهی سطحی به آن، مفهوم صداقت بسیار ساده به نظر می‌آید. تمام آنچه باید انجام دهیم گفتن حقیقت در هر موقعیتی است، این‌طور نیست؟ پس چرا افراد صادق نیز در برخی مواقع واقعیت را به شکل دیگری نشان می‌دهند؟ اگر صادق بودن زندگی را ساده‌تر می‌کند، پس چرا کسی باید بخواهد که زندگی‌اش را حتی با اندکی بی‌صداقتی پیچیده‌تر و بغرنج‌تر کند؟

موقعیت‌های بسیاری وجود دارند که به سرعت عزم و اراده‌ی ما را برای صادق بودن می‌آزمایند. تمایل به بی‌صداقتی گویا از دوران کودکی ما آغاز می‌شود، هنگامی که دوست نداریم تنبیه شویم. ترس بر ما غلبه می‌کند و ما در تلاش برای اجتناب از پیامدهای آنچه انجام داده‌ایم، چیزی می‌گوییم که حقیقت ندارد. اگر این رویه جواب داد، آنگاه به این نتیجه می‌رسیم که دروغ گفتن نسبت به صداقت، ناراحتی کم‌تری دارد و شجاعت کم‌تری هم می‌خواهد.

«سِر والتر اسکات» می‌گوید: «تلاش برای فریب دیگران مانند تار تنیدن به دور خودمان است.»

از آنجا که فرار از رنج و ناراحتی قوی‌ترین انگیزه و محرک انسان است، ما این موضوع را به سرعت یاد می‌گیریم که هر زمان فکر می‌کنیم باید از شر پیامدهای رنج‌آور کارهایمان رها شویم، دست به دامن بی‌صدافتی و دروغ بشویم. برای برخی افراد، این روش تنها مختص دشوارترین موقعیت‌هاست. برای برخی دیگر، دروغ گفتن تبدیل به استراتژی انتخاب می‌شود و تا زمانی که گیر نیفتند احساس گناه یا پشیمانی نمی‌کنند.

توجیه‌های متداول برای صادق نبودن

برای نشان دادن صداقت باید توجیه کردن دروغ‌گویی را کنار بگذارید. در کنار فرار از پیامدهای کارهایمان، مجموعه‌ای گسترده از دلایل به ظاهر شرافتمندانه‌تر برای اجتناب از صداقت تمام و کامل نیز وجود دارد، مانند:

- تلاش برای احترام به احساسات یا غرور طرف مقابل
 - تلاش برای اینکه دیگران درباره‌ی ما بد فکر نکنند
 - ترس از اینکه کسی بخواهد ایده‌ی ما را بدزدد
 - فکر محافظت کردن از کسی
 - حفظ غرور و عزت‌نفسمان با اجتناب از شرمندگی
 - تلاش برای کمک به حفظ شأن دیگران
 - در خطر بودن تصویر ذهنی دیگران از ما یا آبرویمان
 - دوست نداشتن کسی و در عین حال تلاش برای پنهان کردن این موضوع از او
- در نگاه اول، شاید فکر کنیم که همه‌ی این دلایل برای پنهان کردن حقیقت کاملاً درست هستند. درنهایت، آیا همه‌ی این کارها به خیر بزرگ‌تری منجر نمی‌شود؟ خب درواقع قبول کردن این نوع استدلال‌های پیچیده مانند این است که بگوییم هدف همیشه وسیله را توجیه می‌کند. به عبارت دیگر، انجام کار اشتباه تا وقتی که ما را به نتیجه‌ی دلخواه‌مان برساند، اشکالی ندارد.

۵ راه برای اینکه صادق‌تر و باادرايت‌تر باشید

۱. حقیقت را افشا کنید

آیا در گذشته پیش آمده است که کاملاً صادق نبوده باشید؟ شجاعت داشتن برای مرور لغزش‌های گذشته ممکن است کمی ناراحت‌کننده باشد، اما تشخیص اینکه در گذشته کجا و کی حقیقت را پیچانده‌اید یا پنهان کرده‌اید، می‌تواند به شما کمک کند تا الگوهای آن را شناسایی و از ادامه‌ی آن جلوگیری کنید.

۲. صداقت را در مسائل کوچک تمرین کنید

صداقت را در مسائل کوچک‌تر امتحان کنید تا تبدیل به عادت شود.

این تمایل وجود دارد که فکر کنیم که کمی خالی‌بندی یا اغراق در مسائلی که به نفع یا ضرر کسی نیست، اشکالی ندارد؛ اما مسئله اینجا است که اگر در موضوعات کوچک و بی‌اهمیت صادق نباشیم، پای این بی‌صداقتی به حوزه‌های مهم و بامعنی زندگی نیز باز خواهد شد. بهتر است ابتدا عادات صادقانه را در زمینه‌هایی که به شجاعت کمتری نیاز دارند، تمرین کنیم تا بتوانیم برای مواجهه با چالش‌های دشوارتر، راستی و کمال را در خودمان پرورش بدهیم.

۳. صداقت روی نقاط مثبت تأکید می‌کند

تنها به این دلیل که می‌خواهیم صادق باشیم به این معنا نیست که وظیفه داریم اشتباهات و نقص‌های دیگران را آشکار کنیم. اگر روی نقاط مثبت تمرکز کنیم، آنگاه ارزیابی صادقانه‌ی ما از افراد و موقعیت‌های مختلف هم نشاط‌آور و هم دلگرم‌کننده خواهد بود.

۴. اولویت‌ها و ترجیحاتمان را با واقعیت اشتباه نگیریم

مخدوش شدن دید ما از واقعیت به وسیله‌ی آنچه دوست داریم و آنچه دوست نداریم، بسیار ساده رخ می‌دهد. برای صادق بودن با دیگران، باید متوجه باشیم که اولویت‌ها و ترجیحات شخصی‌مان واقعیت را تغییر نمی‌دهند، بلکه تنها احساس ما را نسبت به مسائل تغییر می‌دهند. صادق بودن به این معنا نیست که مجبوریم همه‌ی احساساتمان را درباره‌ی همه‌ی موضوعات بیان کنیم.

۵. چیزی نگفتن اشکالی ندارد

برای نشان دادن صداقت خود، سکوت را به دروغ‌گویی ترجیح بدهید.

اگر کسی شما را در موقعیتی قرار دهد که رُک بودن به نفع همه نیست، چه می‌کنید؟ شجاعت این را داشته باشید که بگویید ترجیح می‌دهید اصلاً چیزی نگویید. البته وقتی تحت فشار قرار دارید تا نظرتان را بگویید، این کار ممکن است دشوار باشد؛ اما با همه‌ی این‌ها همچنان حق شماست که انتخاب کنید حرف بزنید یا سکوت کنید. این موضوع به‌ویژه اگر کسی سعی در درگیر کردن شما در یک بحث بی‌نتیجه را داشته باشد یا هنگامی که احساسات کسی در خطر است، به کارتان می‌آید.

همیشه بهترین راه را انتخاب کنید.

برای صداقت داشتن باید شجاعت داشت.

صادق بودن شاید همیشه راحت‌ترین یا در دسترس‌ترین راه نباشد. به همین دلیل است که برای صادق بودن، به شجاعت نیاز دارید؛ اما به یاد داشته باشید که صداقت راه راستی و کمال است. بدون توجه به رواج بی‌صداقتی، همه‌ی ما آزادیم که زندگی‌ای با معیارهای بالاتری را انتخاب کنیم. آدم‌های روراست و کامل همیشه متوجه صداقت و شجاعت شما خواهند شد و آن را تحسین خواهند کرد.

«ادوارد آر. مارو» می‌گوید: «برای متقاعدکننده بودن باید باورپذیر باشیم، برای باورپذیر بودن باید قابل اعتماد باشیم، برای قابل اعتماد بودن باید راست‌گو باشیم».

روندی مستحکم و سالم در جهت شفافیت و صداقت وجود دارد. مردم از نقاب فریب‌کاری که در خدمت خواسته‌های خودخواهانه‌ی عده‌ی کمی است و دیگران را آزار می‌دهد، خسته‌اند. همه‌ی ما با تبدیل شدن به یک الگوی خوب و داشتن شجاعتِ اینکه واقعاً با خودمان و دیگران صادق باشیم، می‌توانیم در این زمینه نقش ایفا کنیم.

قانون نوزدهم: شهامت و شجاعت

با شهامت تصمیم بگیر، شجاعانه انجام بده.

دکتر ابودر شهپری

شهامت یا شجاعت چیست؟

شهامت، شجاعت یا جرئت داشتن شاید یک معنی داشته باشند؛ اما درواقع چنین نیست و هرکدام معنای خاص خودشان را دارند و برای رساندن منظوری به کار گرفته می‌شوند و این سه با هم و در کنار هم قرار نمی‌گیرند. اگر یک انسان شجاع و یک انسان باشهامت و یک انسان باجرئت را در کنار هم بگذاریم شاید همه یک ویژگی داشته باشند؛ اما در نوع عملکرد آن‌ها تفاوت زیادی وجود دارد که در ادامه به هرکدام از آن‌ها خواهیم پرداخت و هرکدام را جداگانه تعریف خواهیم کرد.

شهامت

شهامت در تعریف تفاوت زیادی با شجاعت ندارد و هر دو یک معنا را می‌دهند؛ اما در عمل با هم تفاوت دارند و از هم جدا می‌شوند و کنار هم قرار نمی‌گیرند و نمی‌توان آن‌ها را مانند هم تعریف کرد. شهامت یعنی نترسیدن از اشتباه کردن. کسی که جرئت ریسک کردن را دارد و از حرکت کردن و شکست نمی‌ترسد باشهامت است. انسانی که از روبه‌رو شدن با ناشناخته‌ها وحشت ندارد باشهامت است و این شهامت با شجاعت تفاوت زیادی دارد. شهامت درک این موضوع است که من توانایی این را دارم که اگر اوضاع خراب شد آن را باز روبه‌راه و درست کنم و باز همه‌چیز را به حالت عادی بازگردانم.

می‌توان گفت در شهامت یک‌جور اعتماد به نفس وجود دارد. شهامتی که قدرت حرکت کردن به سمت جلو را به ما می‌دهد. انسانی که باشهامت است به خود و توانایی‌های خود ایمان دارد و می‌داند که این قدرت را دارد که شرایط را درست کند. این قدرت یا این شهامت اکتسابی است و هرکسی می‌تواند آن را در خود پرورش دهد و خود را انسانی باشهامت کند، به شرط اینکه خود و شخصیت و عادت‌ها و احساسات خود را به خوبی بشناسد و درک درستی از خود داشته باشد. شناخت خود نیاز به تمرکز و توجه زیادی دارد که ما بدانیم چه کسی هستیم و نقاط ضعف خود را شناسایی کنیم. تعداد این انسان‌ها شاید زیاد نباشد که این‌گونه خود را بشناسند و خود را تربیت کرده باشند.

شجاعت چیست و چه کسی شجاع است؟

شجاع کسی است که از حرکت کردن به سمت جلو ترسی ندارد. درواقع می‌توان گفت کسی که منابع موردنیاز برای حرکت کردن به سمت جلو را دارد و از کمبود منابع نمی‌ترسد شجاع است؛ مانند فرمانده‌ای که از نفرات و ابزار جنگی خود خیالش راحت است و می‌داند که تحت هیچ شرایطی کمبودی وجود ندارد و برای هر نبردی آمادگی کامل دارد. شجاعت در اینجا تعریفی کاملاً متفاوت با شهامت پیدا می‌کند و از هم جدا می‌شوند. هرکسی زمانی که همه چیز در دسترس باشد شجاع است و ترسوترین انسان‌ها در این چنین شرایطی شجاعت به دست می‌آورند، اما اگر آن منابع را از دسترس آن‌ها دور کنیم قدرت خود را هم از دست می‌دهند و دیگر توان حرکت کردن به سمت جلو را ندارند.

این تعریف که از شجاعت کرده‌اند که انسان شجاع قدرتی شگفت‌انگیز دارد شاید مبالغه‌آمیز به نظر می‌رسد و به نظر خیلی‌ها از جمله من درست نیست و باید تعریفی درست‌تر از آن داشت. باید تفاوت میان این سه؛ شهامت، شجاعت و جرئت را پیدا کرد. با جدا کردن این سه بهتر می‌توان خود را با هر کدام از آن‌ها هماهنگ کرد. شجاعتی که به واسطه‌ی ابزار و منابع در دسترس باشد نمی‌تواند دوام زیادی داشته باشد، چون همیشه این شرایط پایدار نخواهد بود. همان‌طور که هرگز یک شرایط تا همیشه یک‌جور پایدار نمانده است و خیلی‌ها زمانی که منابع و ابزار حرکت و موفقیت را از آن‌ها گرفتند و از دست آن‌ها خارج شد شکست خوردند و نابود شدند. از حاکمان شجاع گرفته تا صاحبان کسب‌وکارهای بزرگ که شجاع

شناخته و تعریف شده بودند؛ اما در یک زمان که همه چیز را از دست دادند شجاعت آن‌ها هم از دست رفت و از جمع شجاعان به جمع ناتوان‌ها پیوستند.

جرئت چیست و چه کسی با جرئت است؟

جرئت یعنی از حرکت کردن به سمت جلو ترس داریم و با وجود اینکه خیلی ترس داریم باز به حرکت خود ادامه می‌دهیم ولی اجازه نمی‌دهیم کسی ترس را در چهره و عملکرد ما ببیند. جرئت از ایمان می‌آید؛ ایمان به نیروی بالاتر و برتر از خود که ما را حمایت می‌کند. کسی که جرئت حرکت کردن را دارد ترس و استرس را در وجود خود دارد. شاید برای حرکت کردن هیچ منابع و شرایط خاصی را در دست نداشته باشد ولی جوری رفتار می‌کند که کسی استرس را در چهره و نوع عملکرد او نمی‌بیند. شاید کسی که او را می‌بیند فکر کند که او خیالش راحت است و هیچ فکر یا نگرانی از حرکت کردن ندارد.

جرئت داشتن زیاد تعریف نشده است یا شاید شجاعت به جای جرئت تعریف شده است. جرئت قدرتی در خود دارد که شجاعت ندارد و بسیاری از انسان‌های شجاع بوده‌اند که موفقیت خود را مدیون انسان‌های با جرئتی بوده‌اند که در کنار خود داشته‌اند و اگر آن انسان‌های با جرئت را در کنار خود نداشته‌اند هرگز موفق نمی‌شده‌اند.

چگونه با جرئت باشیم؟

با جرئت بودن یک امر تجربی است. با جرئت بودن یعنی قدرت مواجهه با ترس‌ها را داشتن و علاوه بر وجود ترس‌ها به حرکت خود ادامه دادن. اگر هدفی را برای خود مشخص کرده‌اید باید در راستای آن هدف کاری را انجام دهید. این کارها ممکن است برای شما خطراتی را هم به دنبال داشته باشند، اما با وجود آگاهی از این خطرات اگر جرئت حرکت را داشته باشید شما یک انسان با جرئت هستید و جهان در برابر انسان با جرئت زانو می‌زند. هیچ شرایط سختی در مقابل یک انسان با جرئت دوام زیادی نمی‌آورد. چون این چنین انسانی هم ترس را در وجود خود دیده است هم قدرت روبه‌رو شدن با این ترس را در خود دیده است و این یک قدرت ماورائی و شگفت‌انگیز به انسان می‌دهد که هرگز تسلیم هیچ شرایط و شخصی نمی‌شود و هرگز از پا نمی‌افتد.

چگونه شجاع باشیم؟

بسیاری از مردم در همان جایگاه گذشته‌ی خود مانده‌اند، چون جرئت حرکت کردن را ندارند. کسانی که شهامت تصمیم‌گیری لحظه‌ای را دارند و در لحظه می‌توانند تصمیمات خود را تغییر دهند و کارها و اعمال متفاوتی را انجام دهند جرئت خود را افزایش می‌دهند. تمام کارهای بزرگ که سرنوشت جهان را تغییر داد را انسان‌های باجرئت انجام دادند. آن‌ها جرئت روبه‌رو شدن با شرایط ناشناخته را داشتند. جهان هم از انسان‌های باجرئت حمایت می‌کند.

چگونه نترسیم؟

نترس بودن به این بستگی دارد که این سه ویژگی در ما رشد کرده باشند. همین که تصمیم بگیرید باجرئت و باشهامت باشید ترس‌های شما شروع می‌کنند به صحبت کردن. درواقع شما تا زمانی که تصمیم نداشتید شهامت داشته باشید از ترس‌های خود بی‌خبر بودید؛ اما به محض گرفتن این تصمیم ترس‌ها هم به میدان آمدند. شما باید بدانید که ترس یک شخصیت ضعیف درونی است. اگر به توانایی‌های خود و به خود ایمان داشته باشید و به جای آنکه شکست‌های خود را مرور کنید موفقیت‌های خود را مرور کنید نترس می‌شوید. جرئت داشتن و شهامت در دیدن نقاط قوت شکل می‌گیرد. پس باید به خود ایمان داشت و برای به دست آوردن شهامت و جرئت خود را شناخت و درک درستی از خود به دست آورد.

قانون بیستم: خلاقیت

انسان‌های خلاق و نوآور رقیب ندارند.

دکتر ابودر شهپری

خلاق بودن در زندگی عاملی است که می‌تواند به شکل‌های مختلفی باعث بهبود زندگی شخصی ما شود. از درس خواندن گرفته تا کار کردن و حتی روابط دوستانه و عاطفی هم می‌توانند تحت تأثیر خلاقیت ما قرار بگیرند؛ اما دانستن اینکه چگونه ذهنی خلاق داشته باشیم اولین قدمی است که ما باید در راستای افزایش خلاقیت خود برداریم. امروز قصد داریم که شما را با تکنیک‌هایی آشنا کنیم که به شما در این راه کمک کنند.

چگونه ذهنی خلاق داشته باشیم؟

بسیاری از محققان دریافته‌اند انسان‌هایی که از خلاقیت ذهنی بالایی برخوردار هستند، بسیار شاد و سرزنده می‌باشند. آن‌ها هرروز در حال تلاش و تکاپو برای یادگیری یک موضوع هستند و تا به طور کامل آن را یاد نگیرند، دست از تلاش نمی‌کشند. همین هم باعث تقویت اراده‌ی آن‌ها در کارهایی مثل درس خواندن و یادگیری می‌شود. انسان‌هایی که دارای ذهن خلاق هستند، هرروز و هر ساعت ایده‌های جذاب و بسیار ارزشمند به ذهنشان می‌رسد. ایده‌هایی که می‌تواند زندگی آن‌ها را متحول کند! یک ویژگی جالب نیز در آن‌ها وجود دارد. آن‌ها هرگز از ریسک کردن، ترسی ندارند. چون به دانش و اطلاعات خود ایمان کامل دارند! به بیان دیگر، خلاقیت داشتن به شما اعتمادبه‌نفس می‌دهد تا بتوانید حرف خود را در هر زمینه‌ای که فعالیت می‌کنید، به کمک ذهن خلاق خود به گوش دیگران برسانید.

ما چگونه می‌توانیم ذهنی خلاق داشته باشیم؟

با ذهن خود می‌توانید به هر چه که می‌خواهید برسید، فقط کافی است راه آن را بدانید! ذهن بشر قدرتی ماورائی دارد. کارهایی می‌توانید با آن انجام دهید که تا به حال فکرش را هم نکرده‌اید!

می‌دانید چرا فکر می‌کنید که خلاق نیستید؟ کمی فکر کنید. دوران مدرسه و به‌خصوص مقطع دبیرستان را یادتان می‌آید؟

در آن دوره به بسیاری از افراد که در درس هنر ضعیف بودند، می‌گفتند تو انسان خلاق نیستی و آن قدر این موضوع تکرار می‌شد که فرد واقعاً باورش می‌شد که خلاق نیست! همه چیز به باورهای شما برمی‌گردد.

مثلاً شما حتی ممکن است که به درس خواندن علاقه‌ای نداشته باشید؛ در حالی که تنها با کمی خلاقیت به خرج دادن می‌توانید کاری کنید که حس درس خواندن پیدا کنید. یاد بگیرید که تمرکز خود را حفظ کنید.

هیچ‌کس نمی‌تواند با جادو، تمرکز خود را افزایش بدهد. افزایش تمرکز به تمرین زیادی نیاز دارد و نیازمند یکی از سخت‌ترین انواع تلاش‌ها یعنی ذهن آگاهی^۱ است. البته نکته‌ها و روش‌هایی نیز وجود دارد که می‌توانید برای افزایش تمرکز خود، آن‌ها را به کار بگیرید. در ادامه تکنیک‌هایی را بیان می‌کنیم که شما را به آن حالت لذت‌بخش بهره‌وری آسان و بدون زحمت نزدیک می‌کند.

۱. از انجام چند کار به صورت هم‌زمان پرهیز کنید

انجام چند کار به طور هم‌زمان، مغز ما را به تمرکز نداشتن عادت داده است. در مطالعه‌ای که در دانشگاه استنفورد انجام شد، گروهی از افراد تعداد زیادی از کارها و گروه دیگر، تعداد کمی از کارها را هم‌زمان انجام دادند و مشخص شد که حفظ تمرکز برای گروه اول دشوارتر است.

در فرهنگ کاری‌ای که هنوز هم در آن «پُرکاری» ویژگی خوبی به شمار می‌رود، انجام هم‌زمان چند کار موجب می‌شود حس کنیم به چیزی بیش از آنچه واقعاً هستیم، دست یافته‌ایم. به‌علاوه در یک بررسی نشان داده شده است که انجام هم‌زمان چند کار موجب

¹ mindfulness

می‌شود حس خوبی داشته باشیم. به گفته‌ی «دیوید راک» از موسسه‌ی NeuroLeadership انجام هم‌زمان چند کار، منجر به پایین آمدن بهره‌ی هوشی (IQ) ما می‌شود و موجب می‌شود مرتکب اشتباه شویم و جزئیات را نادیده بگیریم.

«استیو جابز» می‌گوید:

«مردم فکر می‌کنند تمرکز یعنی بله گفتن به چیزی که باید بر آن تمرکز کنید، ولی تمرکز اصلاً به این معنا نیست! تمرکز یعنی نه گفتن به صد ایده‌ی خوب دیگری که وجود دارد. شما باید بادقت انتخاب کنید».

جابز به این حقیقت اشاره دارد که شرکت اپل با متمرکز ماندن روی چند محصول خاص و نیز تمرکز کردن بر وظایف خود، به شرکتی موفق تبدیل شد. برای رسیدن به تمرکز، باید به انجام هم‌زمان چند کار و نیز تمام محرک‌های دیگری که برای به دست آوردن تمرکز شما با هم رقابت می‌کنند، نه بگویید؛ چه این محرک‌ها صندوق ورودی ایمیل یا فید توییتر باشد و چه گفت‌وگو با همکارانتان.

۲. محرک‌های بیرونی را متوقف کنید

زمانی که «جاشوا فوئر»^۱ در مسابقه‌ی حافظه‌ی برتر آمریکا برنده شد، از لوازم خاصی استفاده کرده بود. این نوع لوازم برای جلوگیری از تأثیرگذاری محرک‌های خارجی طراحی شده‌اند و به مغز شما امکان می‌دهند که تمرکز کند. شما نیز می‌توانید در محل کار خود از این نوع لوازم استفاده کنید (البته اگر به نگاه‌های متعجب همکارانتان اهمیت نمی‌دهید) یا محیطی ایجاد کنید که در آن محرک‌های بیرونی برای شما مزاحمتی ایجاد نکنند. برای این منظور می‌توانید از گوشی صداگیر استفاده کنید، اعلان‌های دسکتاپ را خاموش کنید، ساعاتی را برای آرامش و تمرکز بر کار تعیین کنید (مثلاً سه‌شنبه‌ها از ساعت ۱۰ تا ۱۴) یا یک روز از هفته در منزل کار کنید.

۳. تکنیک پومودورو را امتحان کنید

تکنیک پومودورو^۲ می‌تواند راهی برای تمرین دادن مغز شما برای رسیدن به تمرکز باشد، درست همان‌طور که عضلات خود را تمرین می‌دهید.

^۱ Joshua Foer

^۲ Pomodoro technique

برای اجرای تکنیک پومودورو باید به مدت ۲۵ دقیقه به طور کامل بر یک کار تمرکز کنید و سپس ۵ دقیقه استراحت کنید. برای هر ۴ دوره‌ی ۲۵ دقیقه‌ای، زمان استراحت طولانی‌تر ۲۰ تا ۳۰ دقیقه‌ای در نظر بگیرید. اگر در ابتدا ۲۵ دقیقه تمرکز کامل بر یک کار برای شما سخت است، می‌توانید با ۱۵ دقیقه شروع کنید و سپس به تدریج این زمان را افزایش دهید. در نهایت به جایی می‌رسید که حتی متوجه گذشت این ۲۵ دقیقه نمی‌شوید!

۴. مراقبه کنید

مراقبه مانند تمرین دادن عضلات ذهن برای حفظ تمرکز است و به شما کمک می‌کند که اراده‌ی قوی داشته باشید. برای مراقبه لازم نیست که ساعت‌ها در جایی آرام بنشینید، به‌ویژه اگر انجام این کار را تازه شروع کرده‌اید. کافی است که چشم‌هایتان را ببندید و مثلاً خود را در حال خوردن سیب مجسم کنید و بر حس‌هایی تمرکز کنید که هنگام گاز زدن سیب، به شما دست می‌دهد. با این کار موفق می‌شوید تمرکز خود را به مدت ۱۰ دقیقه روی یک چیز معطوف کنید.

۵. تکنولوژی را کنار بگذارید

یکی از دلایل مهم کاهش تمرکز ما تکنولوژی است. وقتی مغز با کارهایی مواجه می‌شود که ظاهراً به یک اندازه اهمیت دارند، کار ساده‌تر را انتخاب می‌کند و تقریباً همیشه تکنولوژی کار ساده‌تر است. حتی اگر به خاطر شغلی که دارید، کنار گذاشتن تکنولوژی برای شما غیرممکن است، سعی کنید محدودیت‌هایی برای خود بگذارید. از برنامه‌هایی استفاده کنید که تأثیر زندگی آنلاین را کاهش می‌دهند. برای مثال [Unroll.me](https://unroll.me) تمام ایمیل‌های دریافتی روزانه‌تان را خلاصه می‌کند و در قالب یک گزارش به شما نشان می‌دهد.

۶. کارهای مهم را انجام بدهید

«دوایت دی آیزنهاور»^۱ می‌گوید:

«آنچه مهم است، به ندرت فوری است و آنچه فوری است، به ندرت مهم است». ما تمایل داریم بر کارهای فوری تمرکز کنیم و برای تمرکز بر وظایفی که واقعاً مهم هستند، به اندازه‌ی کافی وقت نمی‌گذاریم. انجام این قبیل کارهای بیهوده و وقت‌گیر به این معناست که خود را در شرایط سختی قرار داده‌ایم. صرفاً براساس فهرست کارهایی که برای خود

¹ Dwight D. Eisenhower

تعیین کرده‌ایم، عمل می‌کنیم و توجهی به میزان اهمیت کارها نداریم. چیزهای معناداری که منتهی به دستاوردهای ما می‌شوند، کارهای مهم ما هستند. با توجه به ماتریس آیزنهاور، سعی کنید تا جای ممکن به انجام کارهای مهم ولی غیرفوری بپردازید.

۷. انگیزه‌ی خود یا همان «چرای» مهم را پیدا کنید

یکی از دلایلی که موجب می‌شود نتوانیم بر کاری تمرکز کنیم، مبهم بودن انگیزه است؛ ما نمی‌دانیم «چرا» کاری را انجام می‌دهیم. گاهی این بی‌انگیزه بودن به این صورت است که نمی‌دانید چرا انجام یک کار خاص، به دستیابی به هدفی کمک می‌کند و گاهی نیز اصلاً نمی‌دانید چرا برای دستیابی به هدفی تلاش می‌کنید. وقتی انگیزه مشخص باشد، نگرش نیز تغییر خواهد کرد و روش انجام کار دگرگون خواهد شد. وقتی واقعاً نسبت به کاری که انجام می‌دهید علاقه‌مند و مشتاق باشید، تمرکز کردن بر آن کار بسیار آسان خواهد شد.

قانون بیست و یکم: تمرکز

یکی از اصلی ترین فاکتورهای موفقیت تمرکز است.

دکتر ابودر شهپری

عملکرد مغز انسان شامل مجموعه‌ای از توانایی‌های شناختی مانند حافظه، استدلال، تمرکز، تصور، خلاقیت و شهود است. وقتی یکی از این توانایی‌ها را بهبود می‌بخشید، بقیه نیز تحت تأثیر قرار می‌گیرند. از میان تمام این توانایی‌ها، قوه‌ی تمرکز احتمالاً تأثیرگذارترین آن‌هاست. واقعاً قوه‌ی تمرکز چیست که تا این حد در زندگی انسان مؤثر است؟ تمرکز یکی از مهم‌ترین فاکتورها برای موفقیت افراد است. یک لامپ ال‌ای‌دی بدون هیچ آسیبی به افراد، خانه را روشن می‌کند؛ اما زمانی که با تمرکز به یک فلز می‌تابد می‌تواند آن را برش دهد. این کار نشان می‌دهد وجود تمرکز می‌تواند باعث بهبود عملکرد شود. هرچقدر قدرت تمرکز فرد بیشتر باشد، بیشتر و بهتر می‌تواند شرایط زندگی را کنترل کند.

تمرکز عضله‌ی اصلی مغز انسان

تمرکز، عملکرد اجرایی مغز و ذهن و توانایی اصلی است که کلیه‌ی توانایی‌های ذهنی دیگر را کنترل می‌کند. بهبود تمرکز بیشترین تأثیر را بر عملکرد ذهنی و قدرت مغز بشر دارد. مغزی با عملکرد اجرایی ضعیف به‌مثابه شرکتی با مدیرعامل ناکارآمد است. هرچقدر قدرت تمرکز فرد بیشتر باشد، بیشتر و بهتر می‌تواند شرایط زندگی را کنترل کند. داشتن قوه‌ی تمرکز قوی و ضعیف مانند کنترل داشتن بر زندگی و مسلط بودن بر آن در مقایسه با کنترل

شدن توسط زندگی و در قعر زندگی بودن است؛ یعنی صاحب ذهن و آینده‌ی خود باشید یا برده‌ی گذشته خود.

همان‌طور که گفته شد تمرکز مهارتی است که باعث کنترل مغز می‌شود. میزان توجه افراد در تمرکز آن‌ها نقش مهمی دارد. فردی که از تمام توجه خود برای انجام دادن کاری استفاده می‌کند، می‌تواند تا حد زیادی از بروز مشکلات و خطاها جلوگیری کند، اما این کار به تمرین زیادی نیاز دارد.

با یک مثال ساده می‌توان توضیح داد که تمرکز چیست و فرق میان نوع قوی و ضعیف تمرکز چیست؟ تمرکز ضعیف و پراکنده ممکن است گرم و باحرارت به نظر برسد، در صورتی که در حالت قوی، تیز و پرزور است؛ مانند وقتی که از ذره‌بین برای متمرکز کردن نور خورشید استفاده می‌کنید. نور خورشید پراکنده، گرم و آرامش‌بخش است؛ در حالی که نور متمرکز بسیار قدرتمند می‌شود. درنهایت، مسئله فقط این نیست که از ذهن خود چگونه بیشترین بهره را ببرید؛ بلکه باید به بهترین چیزهایی که زندگی می‌تواند به شما عرضه کند، دست یابید.

تمرکز عمدی و آگاهانه برای سازمان‌دهی و اتمام کارها یا یادگیری چیزهای جدید برای افراد با تمرکز پایین دشوار است.

قدرت تمرکز

اکنون که دریافتیم تمرکز چیست، باید بدانیم که میزان تمرکز ما چه قدر است و برای افزایش آن باید چه راهکاری در پیش گیریم. اغلب مردم نمی‌دانند که تا چه حد در کنترل کردن تمرکز خود ضعیف هستند؛ زیرا قبلاً هرگز تجربه‌ی تسلط بر قدرت ذهن خود را نداشته‌اند و درواقع مرجعی برای مقایسه ندارند. ذهن بیشتر مردم تحت تأثیر عوامل خارجی و داخلی قرار دارد که کنترلی بر آن ندارند و درنتیجه زندگی آنان نیز تحت تأثیر این عوامل قرار می‌گیرد.

افرادی که قدرت تمرکز پایینی دارند، بی‌دقت هستند و به سختی می‌توانند فکر خود را روی یک موضوع واحد نگاه‌دارند. این افراد به سادگی پس از چند دقیقه از انجام کاری که برایشان جذاب نیست خسته می‌شوند؛ اما می‌توانند روی کارهای موردعلاقه‌ی خود به

صورت اتوماتیک و بدون تلاش تمرکز کنند. تمرکز عمدی و آگاهانه برای سازمان‌دهی و اتمام کارها یا یادگیری چیزهای جدید برای این افراد دشوار است.

این افراد به سختی می‌توانند پروژه‌ها را در زمان مقرر به اتمام برسانند و معمولاً در دقیقه‌ی نود موفق به انجام این کار می‌شوند. آن‌ها بین کارها و چیزهای مختلف سرگردان هستند، انجام کارها را به تعویق می‌اندازند و آن را فراموش می‌کنند. همیشه تصمیم‌های اشتباه می‌گیرند، بدون تفکر و دوراندیشی دست به اقدام می‌زنند، از وقت سایر مردم استفاده‌ی نادرست می‌کنند و خود نیز همواره دچار نگرانی و استرس می‌شوند.

«گلوریا مارک» استاد دانشگاه ارواین در کالیفرنیا معتقد است زمانی که افراد تمرکز خود را از دست می‌دهند، پس از آن ۲۵ دقیقه زمان لازم دارند تا دوباره بر کار خود تمرکز کنند. برخی بررسی‌ها درباره‌ی این موضوع نشان می‌دهند بازیابی تمرکز در برخی افراد ۵ دقیقه و در برخی دیگر ۱۵ دقیقه است. بنابراین از دست دادن تمرکز هزینه‌های زیادی برای افراد دارد.

برخی پژوهش‌ها نشان می‌دهند که کارمندان یک اداره به طور میانگین بعد از هر ۳ تا ۱۰ دقیقه کار کردن تمرکز خود را از دست می‌دهند؛ اما پژوهشی مبنی بر این موضوع انجام نشده است که آیا این وقفه‌ی زمانی میان کار بر کیفیت کار نیز تأثیر دارد یا خیر؟ ممکن است تصور کنید بیشترین دلیل عدم تمرکز در افراد عوامل بیرونی مانند همکاران، تماس‌های تلفنی یا ایمیل‌ها هستند؛ اما طبق پژوهش‌های گلوریا مارک تقریباً در ۴۴ درصد موارد، افراد خود باعث از دست دادن تمرکز خود می‌شوند.

در ادامه لیستی از نشانه‌های متعددی را برای شما فراهم کرده‌ایم که با قدرت تمرکز ضعیف مرتبط هستند. اگر هر کدام از این نشانه‌ها را در خود مشاهده می‌کنید، باید به فکر راه‌هایی برای افزایش تمرکز خود باشید:

- به سختی فکر خود را روی کارهایی متمرکز می‌کنید که باید به اتمام برسند
- کنترل کمی روی اقدامات ضربتی و ناگهانی دارید
- به سادگی توسط صحنه‌ها و صداها و غیرمرتبط دچار حواس‌پرتی می‌شوید
- بی‌قراری و بی‌حوصلگی مکرر دارید
- خستگی مکرر دارید

- تحمل و ظرفیت کمی در مواجهه با ناامیدی دارید
 - بی‌قراری فیزیکی و تمایل به رفتارهای اعتیادآور دارید
 - نمی‌توانید به جزئیات پردازید و اشتباهات متعددی را بر اثر بی‌دقتی انجام می‌دهید
 - به ندرت می‌توانید دستورالعمل‌ها را با دقت و کامل انجام دهید
 - چیزهایی مانند مداد، کتاب و ابزار موردنیاز برای انجام کارها را گم می‌کنید یا مکان آن‌ها را فراموش می‌کنید
 - برنامه‌ریزی برای آینده و پیگیری برنامه‌ها برایتان مشکل است
 - برنامه‌ریزی درباره‌ی ترتیب انجام کارهای مختلف برای شما دشوار است
 - اختلال کمبود توجه (ADD) و اختلال بیش‌فعالی کمبود توجه (ADHD) دارید
- توانایی حفظ تمرکز یکی از کلیدهای موفقیت در دنیای کسب‌وکار است.

مبنای عملکرد ذهنی و تمرکز

آموزش‌های ذهنی در اشکال مختلف وجود دارند. رایج‌ترین نوع آموزش در مدرسه ارائه می‌شود؛ جایی که تأکید ویژه‌ای بر کسب معلومات و توانایی استدلال کودکان می‌شود. دوره‌های آموزشی ویژه‌ای نیز وجود دارند که به تدریس تکنیک‌های حافظه، تندخوانی، خلاقیت، شهود و تمرکز می‌پردازند. به نظر می‌رسد اساس عملکرد موفق ذهنی، توانایی توجه و تمرکز باشد. برای انجام هر کاری با ذهن‌تان، به این مهارت احتیاج دارید. هرچقدر بتوانید بیشتر تمرکز کنید، آسان‌تر می‌توانید کارتان را به اتمام برسانید. بیشتر افراد از اهمیت این مهارت آگاه هستند، به طوری که یوگی‌های مشرق زمین تأکید زیادی بر آموزش این مهارت به شاگردان خود دارند؛ بازرگانان و افرادی که در حیطه‌ی کسب‌وکار مشغول به فعالیت هستند، اغلب می‌گویند که توانایی حفظ تمرکز یکی از کلیدهای موفقیت در دنیای کسب‌وکار است و مربیان ورزشی نیز همواره راجع به اهمیت این موضوع صحبت می‌کنند.

قانون بیست و دوم: قاطعیت در صحبت و تصمیم

اگر قاطع نباشید مورد ظلم قرار می گیرید.

دکتر ابوذر شهپری

قاطعیت یا رفتار قاطعانه چیست؟

در منابع مختلف، تعریف‌های زیادی در مورد قاطعیت وجود دارد، مثلاً اصرار بر به رسمیت شناختن حقوق خود به شکل صادقانه و مثبت (آکسفورد).

قاطعیت یعنی پیگیری نیازها و خواسته‌ها بدون لطمه به حقوق، ارزش و افکار دیگران! حالا ویژگی‌های رفتار قاطعانه چیست؟ در ادامه متوجه خواهید شد!

سه ویژگی رفتار قاطعانه

رفتار قاطعانه سه ویژگی بسیار مهم دارد که اگر در حین برخورد با دیگران در رفتارتان هرکدام از این ویژگی‌ها وجود نداشت، باید بدانید که رفتار غیر قاطعانه دارید:

۱. محترمانه بودن

نکته‌ی اول اینجاست که هیچ انسانی حق ندارد به هیچ انسان دیگری بی‌احترامی کند! اجازه بدهید یک مثال بزنم تا بهتر متوجه شوید: حتی اگر همین حالا یک قاتل زنجیره‌ای را دستگیر کنند، کسی حق ندارد به او توهین کرده، او را کتک بزند و.... قطعاً این فرد با محاکمه و درنهایت حکم قاضی که مطابق با قانون است، قرار است به سزای عملش برسد، اما من و شمای شهروند و هیچ‌کس دیگر، هیچ حقی در توهین به او نداریم.

۲. قاطعانه بودن

منظور از قاطعانه بودن، عدم بروز خجالت و همین‌طور پرخاشگری است. این یعنی وقتی می‌توانیم بگوییم رفتارمان قاطعانه بوده که هم مطمئن باشیم از سر خجالت بی‌خیال موضوع نشده و هم از سر پرخاشگری اقدام به توهین و رفتار نادرست نکرده‌ایم.

۳. منصفانه بودن

درنهایت اگر با لحنی محکم و استوار خواسته‌تان را بیان کنید، اما خواسته‌ای که دارید منصفانه نبوده و طرف مقابل هم به هر دلیلی مثل ترس و خجالت، خواسته‌ی شما را انجام داده، یعنی پرخاشگری کرده‌اید! بنابراین آخرین ویژگی رفتار قاطعانه منصفانه بودن آن است.

چرا باید قاطع باشیم؟ اهمیت داشتن قاطعیت در رفتار!

حتی اگر اصلاً کاری به این نداشته باشیم که قاطعیت چقدر روی زندگی ما تأثیر مثبت دارد، باید بدانیم در دنیای روانشناسی چیزی به اسم تفکر سیستمی وجود دارد که واقعاً مفهوم گسترده‌ای است، اما به طور خلاصه می‌گوید که ما آدم‌ها مثل سیستم در کنار هم هستیم و هر رفتارمان روی این سیستم تأثیر مثبت و منفی دارد. حالا وقتی شما ترجیح بدهید انسان قاطعی نباشید، مطمئناً بارها طی روز ظلم دیگران را می‌پذیرید. نکته اینجاست که براساس تفکر سیستمی، وقتی شما این ظلم را می‌پذیرید و قاطعیت نشان نمی‌دهید، درواقع به ظالم برای رشد و گسترش این رفتارش کمک کرده‌اید!

بنابراین ما با این رفتارمان نه‌فقط به خودمان بلکه به دیگران هم صدمه می‌زنیم. در ادامه، با رابطه‌ی عزت‌نفس و قاطعیت هم آشنا می‌شوید. قبل از آن بیایید مزایا و معایب قاطعیت داشتن را با هم بخوانیم:

مزایا و فواید داشتن رفتار قاطعانه

- قاطعیت به شما کمک می‌کند تا به خواسته‌های منطقی‌تان برسید
- رفتار قاطعانه کمکتان می‌کند از حقتان دفاع کنید و اجازه ندهید دیگران آن را پایمال کنند
- قاطعیت، عزت‌نفس و اعتمادبه‌نفس شما را بالا می‌برد

- رفتار قاطعانه باعث می‌شود مردم شما را به عنوان یک انسان محترم بشناسند
- قاطعیت یک رابطه‌ی سالم و شفاف برای شما می‌سازد
- قاطعیت باعث می‌شود اطرافیان به خودشان اجازه ندهند با شما رفتار ناراحت‌کننده‌ای داشته باشند
- رفتار قاطعانه بار مسئولیت‌های اضافه را از روی دوش شما برمی‌دارد

معایب قاطعیت و ریسک رفتار قاطعانه

البته شاید نسبت دادن کلمه‌ی عیب کار اشتباهی باشد، اما در هر حال رفتار قاطعانه ممکن است ریسک‌هایی را هم برایتان به همراه بیاورد؛ مثلاً احتمال دارد بعضی از روابطتان را در اثر قاطعیت از دست بدهید! درواقع در اغلب اوقات افراد ناسالمی که نمی‌توانند رفتار قاطعانه‌ی دیگران با خودشان را تحمل کنند، از آن‌ها دور می‌شوند. همین‌طور ممکن است قاطعیت باعث شود در بعضی مواقع در شرایط نسبتاً سختی قرار بگیرید؛ مثلاً شرایط بحث با رئیس‌تان که تا امروز در حال بیگاری کشیدن از شما بوده یا بحث با یک فرد غریبه که می‌خواسته حقتان را بخورد. البته درنهایت می‌توان گفت معایب قاطعیت هم خودشان به نوعی مزیت محسوب می‌شوند.

ارتباط رفتار قاطعانه و عزت‌نفس چیست؟!

نتیجه‌ی این بخش از تحقیقات خیلی اهمیت دارد! ابتدا بگویم انسانی که عزت‌نفس دارد، هم خودش و هم دیگران را محترم شمرده و همه‌ی انسان‌ها را به یک اندازه لایق رفتار خوب می‌داند. حالا با این تعریف به موارد زیر توجه کنید:

- اگر من طرف مقابل را محترم بدانم و خودم را غیرمحترم، از خود خجولی نشان می‌دهم؛ مثلاً اگر فروشنده مابقی پولم را پس ندهد، با بهانه‌هایی مثل ارزشش را ندارد، بی‌خیال گرفتن حقم می‌شوم چون درواقع طرف مقابل را ارزشمندتر از خودم می‌دانم.
- اگر طرف مقابل و خودم را غیرمحترم بدانم، اقدام به نشان دادن رفتارهای غیرقابل تحمل مثل غر زدن و نق زدن می‌کنم. ممکن است این رفتار را در جمع نشان دهم و یا فقط در تنهایی خودم.

- اگر خودم را محترم شمرده و طرف مقابل را نامحترم بدانم، یعنی همان غرور و خودشیفتگی، در این شرایط شروع به پرخاشگری می‌کنم.
- اما درنهایت وقتی هم خودم را محترم بدانم و هم طرف مقابل را، رفتارم قاطعانه خواهد بود.

قانون بیست و سوم: ارتباط کلامی

ارتباط کلامی هنر روابط عمومی یک فرد است.

دکتر ابودر شهپری

«ارتباطی کلامی»¹ یعنی از زبان برای انتقال اطلاعات، افکار و احساسات خود به دیگران استفاده کنید. توانایی صحبت کردن بخشی از مهارت ارتباط کلامی است، اما همه‌ی مباحث این مهارت را پوشش نمی‌دهد. اینکه شما پیام‌ها را چگونه به مخاطب انتقال می‌دهید و چه درکی از پیام آن‌ها دارید بخش مهمی از این مهارت است که بسیاری از افراد نیاز به پرورش آن دارند. درواقع نحوه‌ی برقراری ارتباط شما از گفته‌هایتان اهمیت بیشتری دارد. به همین علت می‌توانید برای تقویت ارتباطات خود علاوه بر کلام از ارتباطات غیرکلامی نظیر زبان بدن استفاده کنید.

در ادامه برخی از رفتارهای مرتبط با مهارت‌های ارتباط کلامی اثربخش را نام می‌بریم:

- گوش دادن فعال
- درخواست توضیحات بیشتر
- پرسیدن سؤالاتی که پاسخ قطعی ندارند برای پرورش تفکر انتقادی
- درک کردن و پاسخ دادن ارتباط غیرکلامی دیگران
- واضح و مختصر صحبت کردن
- استفاده از لحن طنزآلود برای ارتباط گرفتن با مخاطبان

¹ Verbal Communication

برقراری ارتباط

ارتباط کلامی به طور کلی در دو حالت رخ می‌دهد. حالت اول «شفاهی» است که در ارتباطات حضوری، تماس‌های تلفنی، سمینارها و... صورت می‌گیرد. حالت دوم از نوع «نوشتنی» است که در نامه‌ها، ایمیل‌ها، پیام‌های کوتاه و... از آن برای برقراری ارتباط کلامی استفاده می‌کنیم. در هر دوی این حالت‌ها دو نوع فرم برقراری ارتباط وجود دارد که در ادامه به آن‌ها اشاره می‌کنیم.

ارتباط رسمی: در این حالت گوینده پیام خود را به شیوه‌ای رسمی و در قالبی رسمی به دیگران انتقال می‌دهد. به طور مثال صحبت با استاد دانشگاه درباره‌ی موضوعی علمی یا نوشتن ایمیلی برای مدیر، هر دو در این دسته از انواع ارتباط کلامی قرار دارند.

ارتباط غیررسمی: در این حالت برای انتقال پیام خود هیچ تشریفات را رعایت نمی‌کنید و به صورت کاملاً ساده با طرف مقابل حرف می‌زنید. این نوع از ارتباط کلامی در ارتباط با دوستان و اعضای خانواده متداول است. وقتی در فضای مجازی برای دوست خود پیامی می‌فرستید یا پشت تلفن با خواهرتان صحبت می‌کنید معمولاً از همین قالب استفاده می‌کنید.

قانون بیست و چهارم: ارتباط چشمی

با زبان چشم‌ها سخن گفتن، قدرت کلام را بالا می‌برد.

دکتر ابوذر شهپری

وقتی از زبان بدن و ارتباط غیرکلامی حرف می‌زنیم، به سرعت بحث ارتباط چشمی و تماس چشمی^۱ در ذهنمان تداعی می‌شود.

اهمیت ارتباط چشمی

اهمیت ارتباط چشمی در حدی است که می‌توان ادعا کرد با حذف ارتباط چشمی، بخشی از محتوای گفتگو به سادگی منتقل نمی‌شود. چه بسا در یک تماس تلفنی یا مکاتبه، برای انتقال پیامی که در عرض یک ثانیه با چشم منتقل می‌شود، مجبور باشیم از چند کلمه و جمله استفاده کنیم.

زبان چشم‌ها در موارد بسیاری، جایگزین کلمات می‌شود و ما صرفاً با نگاه خود، پیام‌هایمان را به طرف مقابل منتقل می‌کنیم. به عنوان مثال:

وقتی در رستوران، با نگاه به پیش خدمت می‌گوییم که به سراغ میز ما بیاید.
وقتی در یک جلسه می‌کوشیم با فرد مشخصی، چشم در چشم نشویم و از این طریق، به او نشان می‌دهیم که احساس مثبتی نسبت به وی نداریم.
وقتی با خیره شدن به نقطه‌ای دور، به طرف مقابل می‌گوییم که در حال فکر کردن هستیم و به شکل غیرکلامی از او می‌خواهیم که فعلاً مکالمه را متوقف کند تا ما کمی فکر کنیم.

¹ eye contact

اگر کمی به رفتارهای روزمره‌ی خود فکر کنید، مصداق‌های بیشتری برای اهمیت رابطه‌ی چشمی پیدا خواهید کرد. مثلاً شاید شما هم از جمله کسانی باشید که وقتی در یک جمع دوستانه، شوخی جذابی می‌شنوند و می‌خواهند بخندند، بلافاصله با کسی که بیشترین احساس محبت و نزدیکی را دارند، ارتباط چشمی برقرار می‌کنند. اگر بخواهیم با ادبیات تحلیل رفتار متقابل صحبت کنیم، می‌توان گفت تماس چشمی چیزی از جنس نوازش است و همان کارکردها را با خود به همراه دارد.

انواع رفتارهای چشمی

برای اینکه در ارتباطات و مذاکره از چشمان خود به شکل بهتری استفاده کنیم، مهم است که انواع رفتارهای چشمی را بشناسیم. بعضی از رایج‌ترین و پرکاربردترین رفتارهای چشمی به شرح زیرند:

تماس چشمی

تماس چشمی به این معناست که ما گاه‌وبیگاه، به چشمان طرف مقابل نگاه می‌کنیم و دوباره نگاه از چهره‌ی او برمی‌داریم.

معمولاً این نوع نگاه کردن، مستقیماً به مردمک چشم طرف مقابل نیست؛ بلکه ما با چشمانمان فضای میان پیشانی و چشمان را جستجو می‌کنیم.

این‌که چقدر تماس چشمی برقرار کنیم و چقدر ارتباط چشمی را قطع کنیم، فرمول و قاعده‌ی مشخصی ندارد؛ اما مهم است به خاطر داشته باشیم که خیره شدن پیوسته و قطع کامل ارتباط چشمی مطلوب نیست. چون خیره شدن، طرف مقابل را معذب می‌کند و قطع کامل ارتباط چشمی هم پیام‌های دیگری را برای او ارسال می‌کند.

بنابراین می‌توان گفت قطع و وصل کردن دائمی ارتباط چشمی، بهترین شکل تماس چشمی محسوب می‌شود.

خیره شدن به چشمان طرف مقابل

خیره شدن، نوع دیگری از رفتار چشمی است که همه‌ی ما تجربه‌اش را داریم. در خیره شدن، چشم برای مدت طولانی روی صورت طرف مقابل (و معمولاً روی چشمان او) متمرکز می‌ماند.

در روابط عاطفی بسیار نزدیک، چنین رفتاری می‌تواند به عنوان عشق و دوست داشتن تفسیر شود؛ اما در روابط متعارف با افراد دورتر یا در مذاکره و محیط کار، خیره شدن می‌تواند به عنوان نوعی رفتار تهاجمی تفسیر شود. به همین خاطر، ما معمولاً از خیره شدن برای اظهار خشم، یا اعتراض به رفتار و گفتار طرف مقابل استفاده می‌کنیم.

همچنین احتمالاً به همین علت، خیره شدن بیش از حد به چشمان طرف مقابل، قدرت ما را در متقاعدسازی کاهش می‌دهد، چون ما با ارسال پیام تهاجمی، او را در جایگاه دفاعی قرار می‌دهیم.

قانون بیست و پنجم: ارتباط حسی

ارتباط حسی بر قلب نفوذ می کند.

دکتر ابودر شهپری

ارتباط حسی و شهودی وجه دیگری از شخصیت انسان را آشکار می کند. اینکه هر فرد به چه نحو اطلاعات را جمع آوری و پردازش می کند؟ ما چگونه معنا را از اطلاعات استخراج می کنیم: از داده ها یا اینکه از عمق داده ها؟

حسی بودن و شهودی بودن

در بحث تیپ شخصیتی حسی و تیپ شخصیتی شهودی، به نحوه ی مواجهه ی آدم ها با اطلاعات و نحوه ی دریافت و تفسیر اطلاعات توجه داریم. این بخش نحوه ی تمایل شما را به نوع اطلاعاتی که اغلب از همه بیشتر به آن اعتماد می کنید مشخص می کند. شما ترجیح می دهید چه نوع ادراکی را استفاده کنید؟ آیا بیشتر به اطلاعاتی اهمیت می دهید که از طریق حواس پنج گانه می آید (حسی) یا بیشتر به اطلاعاتی بها می دهید که به واسطه ی بینش و تخیل وارد هوشیاری تان می شود (شهودی)؟

اگر حسی هستید، ویژگی اصلی شما:

اطلاعات واقعی / جزئیات / تجربه / زمان حال

افرادی که حسی هستند، در غنای مستمر تجربه ی حسی غوطه ور می شوند و بنابراین به نظر می رسد بیشتر بر پایه ی واقعیت فیزیکی زندگی روزمره عمل می کنند. آن ها تمایل دارند با چیزهایی ذهنشان درگیر شود که عملی، در زمان حال، جاری و واقعی است. افراد حسی که

با حواس پنج‌گانه‌شان در ارتباط هستند، با نظر به اطلاعات واقعی با موقعیت‌ها برخورد می‌کنند. بنابراین، آن‌ها اغلب حافظه‌ی خوبی برای جزئیات دارند، در کار کردن با اطلاعات دقیق هستند و واقعیت و جنبه‌هایی از رویدادها را به خاطر می‌آورند که در زمان رخ دادن رویدادها حتی به نظر نمی‌رسید مرتبط باشد. افراد دارای تیپ شخصیتی حسی اغلب در دیدن کاربردهای عملی ایده‌ها خوب هستند و احتمالاً زمانی بهتر یاد می‌گیرند که ابتدا جنبه‌ی عملی چیزی را که تدریس می‌شود ببینند. برای تیپ شخصی حسی، تجربه بسیار مهم‌تر از حرف یا مسائل تئوری است.

اگر حسی هستید، احتمالاً:

رویدادها را به صورت تصویر یا عکس فوری از آنچه عملاً اتفاق می‌افتد، به خاطر می‌آورید. مسائل را از طریق بررسی دقیق وضعیت برای درک دقیق آن حل می‌کنید. عمل‌گرا و کاربردی هستید و به «نتیجه» توجه می‌کنید. از اطلاعات واقعی به تصویر کلی می‌رسید. تجربه را مقدم می‌دانید و اعتماد کمتری به حرف‌ها و نمادها دارید. گاهی اوقات آن‌قدر روی اطلاعات واقعی مربوط به زمان حال یا گذشته متمرکز می‌شوید که به احتمالات جدید (در آینده) بی‌توجه می‌شوید.

اگر شهودی هستید، ویژگی اصلی شما:

نمادها/الگوهای (ذهنی)/تئوری (یا مسائل نظری)/آینده افرادی که ویژگی شهودی دارند، در تصوراتی که از معانی یا الگوهای (ذهنی) دارند، غوطه‌ور می‌شوند. آن‌ها اغلب از طریق بینش چیزها را درک می‌کنند و نه از طریق تجربیات عملی. افراد دارای تیپ شخصیتی شهودی اغلب با چیزهایی از لحاظ ذهنی درگیر هستند که محتمل/ممکن و جدید است. سوگیری آن‌ها بیشتر به سمت آینده است. آن‌ها اغلب به مسائل انتزاعی و به مسائل نظری علاقه‌مند هستند و احتمالاً از فعالیت‌هایی بیشتر لذت می‌برند که در آن می‌توانند از نمادها استفاده کنند. حافظه‌ی آن‌ها اغلب متشکل از تصویر کلی از اصل و اساس یک رویداد است و نه حافظه‌ی متشکل از واژگان دقیق و تجربیات مرتبط با آن رویداد. آن‌ها اغلب خودِ مفاهیم را دوست دارند، حتی مفاهیمی که بلافاصله

هیچ کاربردی ندارند. آن‌ها موقعی بهتر یاد می‌گیرند که از همان ابتدا تصویری کلی از ایده‌ی مورد تدریس داشته باشند.

اگر شهودی هستید، احتمالاً:

رویدادها را از طریق آنچه در زمان رُخ دادن آن‌ها تفسیر می‌کنید، به خاطر می‌آورید. مسائل را از طریق بینش فوری حل می‌کنید. به انجام کارهایی علاقه‌مند هستید که جدید و متفاوت باشند. از تصویر بزرگ‌تر شروع می‌کنید و سپس به اطلاعات واقعی جزئی‌تر توجه می‌کنید. اعتماد زیادی به بینش‌ها، نمادها، استعاره‌ها دارید و کمتر به آنچه عملاً تجربه می‌شود، اطمینان می‌کنید. گاهی اوقات آن‌قدر روی احتمالات جدید تمرکز می‌کنید که به واقعیات عملی که شما را به واقعیت برمی‌گرداند، بی‌توجه می‌شوید.

کدام خصیصه‌ی بهتری است؟

هیچ‌کدام بر دیگری برتری ندارد. درواقعیت، کارکردهای موجود در دنیا به صورت یک کل یکپارچه است. یک کلیت که از سبک‌ها و رفتارهای متفاوت تشکیل می‌شود. همه‌ی ما در لحظاتی در وضعیت حسی و در لحظاتی، در وضعیت تحلیل شهودی قرار می‌گیریم. به عبارتی از ترکیب ابزارهای حسی و شهودی، برای درک و تفسیر بهتر اطلاعات محیطی استفاده می‌کنیم.

آنچه در MBTI موردتوجه قرار می‌گیرد، این سؤال است که کدام وضعیت، در ما غالب است و بیشتر مشاهده می‌شود؟

این‌طور بگوییم که در دنیا مسابقه‌ای بین شهودی‌ها و حسی‌ها وجود ندارد، مثل یک بازی تیمی است که برنده‌ها افرادی هستند که می‌توانند علی‌رغم تفاوت‌ها با یکدیگر به خوبی کار کنند.

قانون بیست و ششم: شنونده‌ی خوبی بودن

شنونده‌ی خوب صبور است.

دکتر ابوذر شهپری

یکی از مهم‌ترین مهارت‌های برقراری ارتباط مفید، مؤثر و مثبت با دیگران این است که شنونده‌ی خوبی باشیم. شاید این مقوله به نظر آسان و بدیهی بیاید! اما در اصل شنونده بودن کار آسانی نیست. منظور از شنونده بودن این نیست که فقط گوشمان صدای دیگران را بشنود، چون در این صورت اکثر افراد به صورت ذاتی توانایی شنیدن را دارند؛ در حالی که شنونده بودن چیزی فراتر از قدرت شنوایی است. شنونده بودن نوعی توجه و احترام به گوینده را همراه دارد. از این رو افرادی که شنونده‌ی خوبی هستند، بین دیگران محبوبند و در جمع دوستان و آشنایان در هر فضایی که باشند، عزیز هستند. در این قسمت سعی داریم با ارائه‌ی پنج راهکار ساده و کاربردی نشان دهیم که چگونه می‌توانیم شنونده‌ی خوبی باشیم؟ چطور از مهارت داستان‌گویی برای متقاعد کردن دیگران استفاده کنیم؟

چطور مهارت گوش دادن فعالانه را در خودمان تقویت کنیم؟

راهکار اول: هوش و حواستان همین‌جا باشد

وقتی مخاطب فردی و طرف گفت‌وگوی او هستید، به ذهنتان اجازه‌ی چرخیدن در فضایی غیر از موقعیت کنونی‌تان را ندهید. حکایت این بیت مشهور از سعدی که می‌گوید: «هرگز وجود حاضر غایب شنیده‌ای، من در میان جمع و دلم جای دیگر است» نباشید که برای دیگران اصلاً خوشایند نیست. برای این کار لازم است همه‌ی مشکلات شخصی‌تان را در

مدت زمان مکالمه فراموش کنید. پیام‌های تلفن همراهتان را چک نکنید. به شبکه‌های مجازی سرک نکشید. به کارهای ناتمامی که دارید فکر نکنید. به فیلمی که شب گذشته تماشا کرده‌اید یا محتوای آخرین کتابی که خوانده‌اید هم فکر نکنید.

راهکار دوم: پیشاپیش به جوابی که باید به گوینده بدهید، فکر نکنید

یکی از بدیهی‌ترین واکنش‌های ما هنگام گفت‌وگو این است که به جای شنیدن حرف‌های او و به جای درک جملاتی که استفاده می‌کند، به این فکر می‌کنیم که وقتی حرفش را زد، چه جوابی بدهیم. در این صورت بخش زیادی از صحبت‌های گوینده را از دست می‌دهیم. بهتر است قبل از انجام هر کاری و قبل از آماده کردن جواب دندان‌شکن، حواسمان را به افکار و عقاید گوینده بدهیم. از آهنگ صدا و تکیه کلام‌هایی که استفاده می‌کند لذت ببریم. حتی اگر با موضوعی که درباره‌ی آن صحبت می‌کند مخالف هستیم، جایز نیست که پیش از پایان حرف‌هایش به فکر حاضر جوابی باشیم.

راهکار سوم: مثل مجسمه‌ی بی حرکت نمایم

درست است که می‌گوییم شنونده باید شش‌دنگ حواسش را به گوینده بدهد؛ اما این هرگز به معنای خنثی و بی حرکت ماندن نیست. شنونده‌ی خوب باید با استفاده از اشاره‌های غیرکلامی مثل تکان دادن سر به نشانه‌ی تأیید یا رد کلام گوینده، لبخند زدن یا بالا انداختن ابروها و تغییر حالت چشم‌ها به گوینده نشان دهد که حرف‌هایش را می‌شنود. اشاره‌های غیرکلامی درواقع توجه و هوشیاری شنونده را نشان می‌دهند.

راهکار چهارم: تا صحبت‌های گوینده تمام نشده، حرف نزنیم

هیچ گوینده‌ای از اینکه کسی وسط حرف‌هایش بپرد، خوشش نمی‌آید. از ادب هم به دور است که وقتی کسی صحبت می‌کند، گفته‌هایش را ناتمام بگذاریم و حرف خودمان را بزنیم. بنابراین بهتر است وقتی احساس کردید حرف‌های گوینده فعلاً تمام شده و مکث طولانی کرده است، بعد از چند ثانیه سرتان را تکان بدهید که یعنی حرف‌های گوینده را شنیده‌اید و سپس صحبت کنید. چنین مکالمه‌ای، حتی اگر گوینده و شنونده درباره‌ی موضوع موردنظر اتفاق نظر هم نداشته باشند، لذت‌بخش و مثبت خواهد بود.

راهکار پنجم: اگر بخشی از حرف‌های گوینده را متوجه نشدید، برداشت شخصی نکنید!

وقتی گوینده درباره‌ی موضوعی مبهم و در پس پرده صحبت می‌کند، آنچه به ذهنتان می‌رسد بی‌چون‌وچرا قبول نکنید. بهتر است از او سؤال کنید یا بخواهید بیشتر توضیح بدهد. صراحتاً بگویید که متوجه نشدید. در این صورت هم از احتمال برداشت نادرست و پیامدهای بعد از آن در امان خواهید بود و هم اینکه به گوینده نشان می‌دهید همه‌ی هوش و حواستان جمع صحبت‌های اوست.

البته دقت داشته باشید که سؤالتان جنبه‌ی سرزنش کردن و یا نفی کلام گوینده را نداشته باشد. بسیار نرم و با استفاده از واژگان منعطف و به دور از انعکاس برداشت شخصی خودتان سؤال کنید.

قانون بیست و هفتم: احترام به دیگران

با احترام گذاشتن به دیگران، خود را بزرگ و محبوب می‌کنی.

دکتر ابودر شهپری

احترام گذاشتن به دیگران

احترام گذاشتن به دیگران یعنی با پذیرش تفاوت‌های دیگران بتوانیم بدون درگیری با آن‌ها هم‌زیستی مسالمت‌آمیز داشته باشیم.

احترام یعنی اجازه دهیم هر فردی همان‌طور که دوست دارد زندگی کند نه اینکه بخواهیم عقاید و رفتارهای او را به خواست خودمان تغییر دهیم. درواقع با احترام می‌توانیم به دیگران نشان دهیم که آن‌ها را همان‌گونه که هستند می‌پذیریم. وقتی به یک نفر احترام می‌گذاریم یعنی او را ارزشمند می‌دانیم و اهمیت می‌دهیم که چطور با این شخص رفتار کنیم.

احترام گذاشتن به کسی به معنای نشان دادن مهربانی، همدلی و دلسوزی و رحم در مقابل اشتباهات اوست. ویژگی مهربانی یعنی ایرادات شخص را می‌بینی اما از آن می‌گذری. همدلی یعنی خودت را جای آن شخص قرار می‌دهی و از منظر او مسئله را نگاه می‌کنی. دلسوزی و رحم هم یعنی همه‌ی ما انسان و شایسته‌ی تأیید هستیم و هیچ‌کسی بهتر از دیگری نیست.

چرا باید به دیگران احترام بگذاریم؟

شاید جالب باشد بدانید که اصلاً چرا باید به دیگران احترام بگذاریم؟

مسئله برای اینکه به شما احترام بگذارند بایستی به دیگران احترام بگذارید. احترام باعث ایجاد احساس اعتماد می‌گردد. افراد متمدن همیشه به دیگران احترام می‌گذارند. با احترام گذاشتن احساس خوبی در ما ایجاد می‌شود. با احترام رفتارهای خوب ترویج می‌گردد. با احترام حقوق دیگران را می‌پذیریم و کاری می‌کنیم که آن‌ها خود واقعی‌شان باشند. احترام یک محیط مثبت ایجاد می‌کند که در آن روابط بهتر می‌شود.

چطور به دیگران احترام بگذاریم؟

احترام گذاشتن فقط به حرف نیست. شما باید در عمل هم نشان دهید که برای انسان‌ها ارزش و احترام قائل هستید. در ادامه چند راه برای نشان دادن احترام بیان می‌کنیم.

۱- گوش دادن فعال: وقتی یک نفر با شما صحبت می‌کند احترام و ادب حکم می‌کند که به حرف‌های او به دقت گوش دهید نه اینکه حواستان جای دیگر باشد. بعضی وقت‌ها افراد موقع صحبت دیگران گوشی تلفن را چک می‌کنند. وسط حرف دیگران با یک نفر دیگر حرف می‌زنند و.... این‌ها نشانه‌ی بی‌احترامی است. گوش دادن فعال یعنی هم متوجه بشوید که فرد مقابل چه می‌گوید هم اینکه پاسخ مناسبی برایش داشته باشید. تماس چشمی یا سؤال پرسیدن از طرف می‌تواند نشان‌دهنده‌ی گوش دادن فعال باشد.

۲- دیگران را درک کنید: مسلماً هرکسی دوست دارد از عقاید خودش دفاع کند اما اینکه وقتی یک نفر نظر خودش را بیان می‌کند سریع با او مخالفت کنید خوب نیست و نشانه‌ی بی‌احترامی است. به جای این کار سعی کنید بفهمید که فرد مقابل چرا این دیدگاه را مطرح کرده است. حتی اگر موافق نباشید باز هم می‌توانید چیز جدیدی از او یاد بگیرید.

۳- همدلی نشان دهید: شاید اصلاً حرف طرف مقابل را قبول نداشته باشید اما باید به عقیده‌ی آن فرد احترام بگذارید چون هرکسی حق دارد طوری باشد که می‌خواهد. حتی دو نفر هم که در یک خانواده بزرگ می‌شوند دیدگاه‌های متفاوتی دارند.

وقتی اشتباه کردید عذرخواهی کنید. وقتی متوجه شده‌اید که اشتباه کردید سعی نکنید آن را بپوشانید یا انکار کنید. به راحتی بگویید متأسفم. با عذرخواهی ارزش خودتان را بالا می‌برید و به فرد مقابل هم احترام می‌گذارید.

۴- مؤدب باشید: ادب داشتن به نوعی احترام گذاشتن به دیگران است. همین که سعی کنید در مقابل دیگران حرف‌های نامربوط ننیزید، کسی را تحقیر نکنید، الفاظ نامناسب به کار نبرید و در کل حرمت‌ها را حفظ کنید نشانه‌ی باادب بودن و احترام قائل شدن برای دیگران است.

احترام به خود

احترام به خود یعنی چه؟ هر فردی قبل از اینکه بتواند به دیگران احترام بگذارد، باید برای خودش احترام قائل باشد. شما اگر در مورد خودتان مثبت فکر نکنید نمی‌توانید در مورد دیگران خوب فکر کنید. اصولاً فردی که به خودش احترام می‌گذارد با دیگران همان‌گونه رفتار می‌کند که می‌خواهد با او رفتار شود.

احترام به خود از عزت‌نفس می‌آید. کسی که عزت‌نفس بالایی داشته باشد به خودش احترام می‌گذارد، چون باور دارد یک انسان دوست‌داشتنی و باارزش است.

اگر شما عزت‌نفس نداشته باشید دیگران برای شما ارزش و احترام قائل نمی‌شوند و حتی اگر بشوند شما نمی‌توانید آن را بپذیرید چون خودتان را لایق نمی‌دانید. بنابراین احترام به دیگران، با شفقت به خود و احترام به خود آغاز می‌شود.

احترام گذاشتن به بزرگ‌ترها

همیشه احترام گذاشتن به بزرگ‌ترها به ما توصیه شده است اما در جامعه‌ی امروزی که افراد به اطلاعات روز دنیا آگاه‌تر هستند هم باید به تمام حرف‌های بزرگ‌ترها گوش کنیم یا نه؟ احترام گذاشتن همیشه خوب است و همه‌ی افراد چه از نسل قدیم چه از نسل جدید باید آن را اولویت زندگی خودشان قرار دهند اما اینکه بعضی وقت‌ها نظرات ما با نظرات بزرگ‌ترها متفاوت است دلیل نمی‌شود که به بزرگ‌ترها بی‌احترامی کنیم یا با تندی با آنها صحبت نماییم.

ما می‌توانیم عقاید خودمان را مطرح کنیم اما در عین حال هم به بزرگ‌ترها احترام بگذاریم. در شرایطی که مطمئن هستید کاری که می‌خواهید بکنید درست است با رعایت ادب و احترام آن کار را انجام دهید. اینکه یک نفر سن بیشتر دارد یا بزرگ‌تر است دلیل نمی‌شود که تمامی عقاید و استدلال‌هایش درست باشد. در نتیجه شما از نظرات آن‌ها استفاده می‌کنید، اما با رعایت احترام بر طبق چیزی که خودتان باور دارید صحیح است عمل می‌نمایید.

قانون بیست و هشتم: اعتبار

اعتبار ثروتی است که تمام نمی‌شود.

دکتر ابودر شهپری

اعتبار چه اهمیتی دارد؟

فرض کنید که تحت نظارت مدیری کار می‌کنید که اعتبار زیادی دارد. به احتمال زیاد او انرژی و هیجان زیادی به تیم تزریق می‌کند. شما اطمینان دارید که او کار درست را به دلایل درستی انجام می‌دهد و به قضاوت او نیز اعتماد دارید. مدیر با اعتبار، تلاش، جدیت و تعهد، افرادی را که برای او کار می‌کنند به خودش جلب می‌کند؛ اما اعتبار نه تنها در نقش رهبری و مدیریت بلکه در ابعاد مختلفی حائز اهمیت است. به عنوان مثال فروشندگان حرفه‌ای برای موفقیت در کارشان به اعتبار نیاز دارند، چرا که مردم علاقه‌ای ندارند از کسی که به او اعتماد ندارند و یا کسی که در مورد محصولش اطلاعات کافی ندارد، خرید کنند. همچنین هنگام ارائه‌ی مطالب و آموزش دیگران به اعتبار نیاز دارید.

چطور اعتبار به دست آوریم؟

فارغ از اینکه چه نقش و جایگاهی دارید، لازم است که اعتبار داشته باشید. به دست آوردن اعتبار، نیاز به زمان، صبر و تداوم دارد. برای به دست آوردن اعتبار به نکاتی که در ادامه به آن‌ها می‌پردازیم، توجه کنید:

شکل دادن به شخصیت

اگر اعتبار را به شکل یک هرم در نظر بگیریم، شخصیت شما و داشتن اصول اخلاقی ثابت، پایه‌های آن را تشکیل می‌دهند.

برای شکل دادن به شخصیت، ابتدا باید ارزش‌های اصلی خود را که حاضر به زیر پا گذاشتن آن‌ها نیستید، شناسایی کنید. کسانی دارای شخصیت محکمی هستند که بر روی آنچه به آن اعتقاد دارند می‌ایستند، حتی اگر برخلاف نظر دیگران باشد. برای شناخت خود و آنچه برای آن واقعاً اهمیت قائلید، وقت بگذارید و آن‌ها را شناسایی کنید تا بتوانید در مواقع نیاز از ارزش‌ها و انتخاب‌های خود دفاع کنید.

راستی و درستی نیز برای به دست آوردن اعتبار امری ضروری ست. مردم باید شما را به عنوان فردی بشناسند که کار درست را با دلایل درست انجام می‌دهد. برای حفظ راستی و درستی خود، در مورد انتخاب‌های خود و قول‌هایی که می‌دهید به خوبی فکر کنید و هرگز قولی ندهید و تعهدی را نپذیرید که نتوانید به درستی از پس آن بر بیایید. وقتی اشتباهی انجام می‌دهید، مسئولیت آن را بپذیرید و برای جبران اشتباه پیش‌آمده هر کاری لازم است، انجام دهید.

همچنین لازم است که قابل اعتماد باشید. افراد قابل اعتماد به آنچه می‌گویند عمل می‌کنند. قصد و نیت واقعی خود و اینکه چگونه برای رسیدن به این قصد و نیت عمل می‌کنند را از کسی پنهان نمی‌کنند. به همین دلیل مهم است که درون و بیرون خود را به خوبی بشناسید و در همه‌ی کارهایی که انجام می‌دهید نشان دهید که می‌شود به شما اعتماد کرد.

تخصص خود را گسترش دهید

هرچه تخصص بیشتری داشته باشید و بتوانید بیشتر این تخصص را به دیگران نشان دهید، اعتبار شما افزایش می‌یابد.

برای به دست آوردن تخصص، یک حوزه‌ی مشخص را انتخاب کنید، حوزه‌ای که تسلط بر آن به طور اساسی برای نقش شما در سازمان و یا صنعتی که در آن کار می‌کنید مهم‌تر، مفیدتر و تأثیرگذارتر است. این کار به شما کمک می‌کند تا تلاش‌های خود را بر روی یک تخصص متمرکز کنید و مطمئن شوید که کار اضافه و بیهوده‌ای نمی‌کنید. به عنوان مثال،

اگر مهندس هستید می‌توانید دانش تخصصی خود را پیرامون موادی که در محصول تولیدی شرکتتان استفاده می‌شود بالا ببرید. همچنین سعی کنید همواره در مورد صنعت خود به‌روز باشید. وقتی در مورد روندها و تغییرات و پیشرفت‌های صنعت خود اطلاعات کافی داشته باشید، مردم می‌توانند به نظرات شما اعتماد کنند.

همان‌طور که شهرت و اعتبار ناشی از تخصص مهم است، حفظ و نگهداری از آن و اذعان به آنچه نمی‌دانید نیز موضوع بسیار مهمی است. وقتی با استفاده از حدس و گمان و خارج از حوزه‌ی تخصص عمل کنید، این خطر وجود دارد که اطلاعات اشتباه بدهید، تصمیمات اشتباه بگیرید و تصویر بدی از خودتان در ذهن مردم به جای بگذارید. این اتفاق اعتبار و شهرت تخصص شما را زیر سؤال خواهد برد و به اعتبارتان آسیب خواهد زد.

شفاف عمل کنید

مردم به آنچه با چشم خود می‌بینند اعتماد خواهند کرد. وقتی که شفاف و صادق عمل کنید، افراد دیگر نیت و قصد شما را حدس نمی‌زنند و نیت شما را در اعمالتان می‌بینند. وقتی که با مشتریان، اعضای تیمتان و یا شرکای تجاری خود برخورد می‌کنید این موضوع را به یاد داشته باشید. وقتی با شفافیت در مورد نیت، ارزش‌ها و اهداف خود صحبت کنید، اعتماد دیگران را به دست خواهید آورد. همچنین راه‌های ارتباط را برای طرف مقابلتان باز بگذارید، مخصوصاً وقتی که خبر بدی برای او دارید.

یکی از مهم‌ترین قسمت‌های شفافیت این است که اطلاعاتی در مورد خود به دیگران بدهید. به عنوان مثال، یافته‌های یک پژوهش نشان می‌دهند که از میان اساتید دانشگاه، آن‌هایی که اطلاعات شخصی خود را با دیگران به اشتراک می‌گذارند نسبت به سایر اساتید از اعتبار بیشتری برخوردارند.

قانون بیست و نهم: وفاداری

وفاداری خصوصیت انسان‌های متعهد است.

دکتر ابودر شهپری

وفاداری چیست؟ رایج‌ترین تعریف وفاداری در روابط

در تعریف وفاداری می‌توان گفت ثابت‌قدم بودن نسبت به تعهداتی که میان دو نفر بسته شده از مصادیق بارز این واژه است. وفاداری به معنای پیوستن بدون قید و شرط به شخص و یا چیزی است که در قبال آن سوگند و یا قولی را قبول کرده‌ایم.

ترک وسوسه‌ها و پرهیز از فراموشی نسبت به قول و قرارهای منعقدشده در رابطه، از پارامترهای اصلی وفاداری است. همراهی مادام‌العمر با شریک زندگی و تبعیت از برنامه‌ها و اموری که نسبت به آن‌ها هر دو توافق رضایتمندانه کرده‌اید نیز از دیگر جنبه‌های وفاداری است.

وفاداری سبب ایجاد اعتماد متقابل میان همسران می‌شود و همین امر رضایت و شادی را در رابطه‌ی زناشویی به همراه دارد.

چگونه وفادار باشیم؟

برای وفادار بودن نسبت به هر چیز و یا هرکسی که در قبال آن تعهداتی را قبول کرده‌ایم می‌بایست پارامترهای زیر را به صورت مادام‌العمر رعایت کنیم:

- ✓ پایبندی به قول و قرارهایی که در ابتدای رابطه نسبت به آن‌ها توافق کرده‌ایم
- ✓ دنباله‌روی از برنامه‌های مشترک با همسر در جهت سازندگی روابط

- ✓ ایجاد حس اعتماد در رابطه
 - ✓ در اولویت قرار دادن همسر و شریک عاطفی نسبت به دیگران
 - ✓ ایجاد مرزهای سالم و اصولی در ارتباط با دیگران
 - ✓ عدم برقراری رابطه‌ی عاطفی با افراد غیرمجاز
 - ✓ حفظ اسرار زناشویی و عدم اطلاع‌رسانی پیرامون آن‌ها به دیگران
 - ✓ بخشش و درگذشتن از خطاهای احتمالی همسر
 - ✓ پذیرفتن تغییرات رفتاری و شخصیتی در جریان زندگی مشترک
 - ✓ عدم قضاوت یک‌سوگرانه نسبت به همسر
 - ✓ عدم پنهان‌سازی امور و وقایع از همسر
 - ✓ توضیح وفاداری در عشق
- وفاداری واژه‌ای قدرتمند و قابل تحسین است که همیشه رعایت آن در زندگی مشترک می‌تواند نویدبخش یک ارتباط موفق عاطفی در مسیر زندگی باشد.
- ایجاد احساسات مثبت پیرامون ازخودگذشتگی و اعتماد متقابل از اصلی‌ترین ملاک‌های وفاداری در عشق است. سازگاری با خصوصیات رفتاری همسر و تلاش برای تغییر و یا اصلاح آن‌ها عمده‌تأ از مصادیق توضیح وفاداری در عشق است.
- ازجمله نشانه‌های وفاداری از سوی افراد در زندگی مشترک دسته‌بندی‌ها و موارد زیر است:

نشانه‌های زن وفادار

- ازجمله نشانه‌های زنان وفادار که عمده‌تأ می‌توان زنان ایرانی را نمونه‌ی بی‌بدیل آن مثال زد موارد زیر است:
- * زنان وفادار عمده‌تأ تمایل به گفتگو پیرامون وقایع روزانه‌ی خود با همسرشان دارند.
 - * اولویت دادن همسر به اعضای خانواده از نشانه‌های زنان وفادار است.
 - * هدفمندی یک زن وفادار برای جلب نظر همسرش همواره ادامه‌دار است.
 - * صداقت نسبت به امور زندگی مشترک و برقراری ارتباطات سالم با دیگران، از اولویت‌های زنان وفادار است.
 - * در جریان گذاشتن همسر پیرامون اسرار و رموز مهم و کمک گرفتن از او نیز از دیگر ابعاد رفتاری زنان وفادار محسوب می‌شود.

نشانه‌های مرد وفادار

مردان وفادار عمدتاً با رفتارها و عملکردهای زیر شناسایی می‌شوند:

- * مرد وفادار تمام وقایع روزانه‌ی خود را به صورت صادقانه با همسر خود در میان می‌گذارد.
- * یک مرد وفادار با همسر خود سازگار است و از ایجاد خشونت در رابطه‌ی زناشویی پرهیز می‌کند.
- * سرمایه‌گذاری اصلی مردان وفادار نسبت به همسر و خانواده‌ی درجه یک‌شان است.
- * یک مرد وفادار نسبت به همسر خود رابطه‌ی عاطفی و روابط صمیمانه دارد.
- * عدم شکاکیت و پرهیز از سوءنگری به رفتارهای همسر نیز از دیگر خصوصیات مرد وفادار محسوب می‌شود.

پیامدها و تأثیرات وفاداری در زندگی مشترک

وفادار بودن رفتاری است که افراد در قبال آن امتیازاتی را دریافت خواهند کرد. این امتیازات وجه تمایز افراد وفادار و بی‌وفا است و سبب ایجاد حس آرامش و شادی و برآورده شدن انتظارات از روابط شخصی و عاطفی می‌شود.

صرف زمان و انرژی به صورت هدفمند و از روی میل و علاقه برای کسی که نسبت به او وفادار هستیم از جمله مهم‌ترین ابعاد وفاداری است.

پیامدها و تأثیرات وفاداری در زندگی مشترک شامل موارد زیر است:

- ❖ رسیدن به اهداف مشترک در سریع‌ترین زمان ممکن با همسر و یا شریک عاطفی
- ❖ غنی‌سازی روابط و عمیق شدن ارتباطات با شخصی که نسبت به او وفادار هستیم
- ❖ کاهش استرس‌ها و بیماری‌های ناشی از تنهایی مانند افسردگی
- ❖ دریافت پشتیبانی از همسر و خنثی‌سازی مشکلات
- ❖ ارتقاء سطح زندگی از لحاظ مالی و اجتماعی

علل بی‌وفایی در افراد

علی‌رغم تمامی محسنات و اثرات سازنده و مثبتی که وفاداری در زندگی افراد دارد، اما گاهی شاهد بی‌وفایی در میان برخی از زوجین هستیم. علل بی‌وفایی در افراد شامل موارد متعددی است که در زیر به اصلی‌ترین آن‌ها اشاره می‌کنیم:

- ❖ خشم و انتقام از همسر به سبب برآورده نشدن انتظارات عاطفی
- ❖ فاصله‌های عاطفی و فیزیکی زیاد از همسر
- ❖ قرار گرفتن در موقعیت‌های خطرآمیز و مستعد برای برقراری رابطه با افراد غیرمجاز به دفعات زیاد
- ❖ بیماری‌های روانی و اختلالات رفتاری
- ❖ عدم تجربه‌ی اعتماد به نفس
- ❖ تنوع‌طلبی جنسی
- ❖ تفاوت‌های زیاد رفتاری با همسر
- ❖ طرد شدن همیشگی از سوی همسر

پیامدهای بی‌وفایی میان همسران

هنگامی که افراد در جریان زندگی مشترک خود تعهدات و قول و قرارهای اولیه‌شان با همسرشان را از یاد می‌برند و به بی‌وفایی و خیانت به همسرشان روی می‌آورند، همواره شاهد احساسات و پیامدهای منفی خواهند بود که از جمله مهم‌ترین آن‌ها موارد زیر است:

- ❖ عدم تجربه‌ی رضایت نسبت به ارتباط عاطفی جدید
- ❖ حس شکست و ضرر در ارتباطات غیراخلاقی
- ❖ از دست دادن شأن و منزلت خود نزد فرزندان
- ❖ شک به خیانت همسر به صورت متقابل
- ❖ طرد شدن دائمی از سوی اطرافیان
- ❖ تجربه‌ی حس گناه نسبت به خیانت همسر

قانون سی ام: ایجاد انگیزه در دیگران

انگیزه، عامل محرک انسان برای رشد است.

دکتر ابوذر شهپری

آیا می دانید انگیزه دادن به دیگران موجب افزایش انگیزه برای خودمان هم می شود؟ وقتی انرژی مثبت فردی را می بینید که با حرف ها و کارهای شما اشتیاق پیدا کرده شما هم خوشحال شده و انرژی کسب می کنید. همه ی ما برای پیشرفت در زندگی و رسیدن به موفقیت به عوامل محرک نیاز داریم. افزایش انگیزه یکی از این عوامل محسوب می شود و ما را از جایی که در آن ساکن مانده ایم بلند می کند. کسی که انگیزه ای برای شروع کارهای جدید ندارد، هیچ کار مهمی را آغاز نکرده و به پایان نمی رساند، در نتیجه پیشرفتی هم برای او حاصل نخواهد شد.

روش های انگیزه دادن به دیگران

برای رسیدن به موفقیت در زندگی به فراهم کردن عوامل مختلفی نیاز داریم. یکی از مهم ترین عوامل هم افزایش انگیزه محسوب می شود. به نظر شما تا زمانی که برای انجام کارهای مهم انگیزه نداشته باشید می توانید از تکنیک های مدیریت زمان استفاده کنید؟ از به تعویق انداختن کارها خودداری کرده و هر موضوعی را در موعد مقرر به نتیجه برسانید؟ بدون شک پاسخ این سؤالات منفی است. حتی اگر کاری را بدون افزایش انگیزه آغاز کنید بعد از گذشت مدت زمانی کوتاه از طی کردن آن مسیر منصرف شده و متوقف خواهید شد. انگیزه باعث ایجاد تمایل به صرف وقت، مدیریت زمان، برنامه ریزی و فراهم کردن سایر

عوامل رسیدن به موفقیت می‌شود. حال نکته‌ی مهمی که در این مورد وجود دارد نحوه‌ی افزایش انگیزه است.

انگیزه و اشتیاق هر فردی علاوه بر اینکه می‌تواند توسط خودش تقویت شود به واسطه‌ی اقدامات مؤثر دیگران نیز افزایش می‌یابد. حتماً تا به حال در موقعیتی قرار گرفته‌اید که یکی از اطرافیان موجب افزایش انگیزه‌ی شما شده است. انگیزه دادن به دیگران می‌تواند توسط هر فردی صورت بگیرد. همان‌طور که یک نفر به شما انگیزه می‌دهد، شما هم باید راه‌های انگیزه دادن به دیگران را یاد بگیرید و این زنجیره را قطع نکنید. فراموش نکنید این دنیا آن‌قدر بزرگ و گسترده است که موفقیت هیچ‌کسی مانع از دستیابی به خواسته‌های شما نخواهد شد. به همین علت در ادامه‌ی مطلب به چند مورد از مهم‌ترین راه‌های انگیزه دادن اشاره می‌کنیم:

به کارهای دیگران توجه کنید

اگر قرار است به دوست، همکار یا یکی از اعضای خانواده‌ی خود انگیزه بدهید بهتر است در اولین اقدام به کارهایش توجه کنید. همه‌ی ما زمانی که می‌بینیم یک نفر به کارهایمان توجه می‌کند، به نتیجه رسیدن اقدامات ما برای او مهم است و در عین حال نه دخالت بیجا می‌کند و نه ما را مورد سرزنش قرار می‌دهد، خوشحال می‌شویم. اشتیاق ما برای انجام دادن کارهایمان بیشتر شده و از فرد مقابل انرژی مثبت جذب می‌کنیم. به همین علت برای انگیزه دادن به دیگران بی‌توجه از کنار اقداماتشان رد نشوید.

همراهی و کمک کنید

یکی دیگر از مواردی که موجب دلگرمی، خوشحال شدن، افزایش اشتیاق و انگیزه می‌شود، همراهی و کمک کردن است.

کسی که در موقعیت‌های حساس زندگی قرار گرفته و به کمک دیگران نیاز دارد با حضور یافتن شما در کنار خودش احساس آرامش کرده و با اراده‌ی قوی به سمت دستیابی به خواسته‌هایش پیش می‌رود. بنابراین به عنوان یکی از راه‌های انگیزه دادن به دیگران می‌توانید در کنارشان حضور داشته باشید، در موقعیت‌های حساس و مهم زندگی آن‌ها را همراهی کرده و به موقع کمک‌رسانی کنید.

بر هیجانات و حرف‌هایتان کنترل داشته باشید

حرف‌های ما علاوه بر اینکه می‌توانند موجب افزایش اشتیاق و انگیزه شوند، توانایی منصرف کردن دیگران از انجام کارهایشان را نیز دارند. با این اوصاف باید برای انگیزه دادن به دیگران بر حرف‌های خود کنترل داشته باشید. از بیان کلمات و جملات ناامیدکننده خودداری کرده و همچنین احساسات خود را نیز مدیریت کنید. هیجانی که بی‌موقع ابراز می‌شود می‌تواند تمام امید و انگیزه‌ی یک نفر را از بین ببرد. برای مثال عصبانیت، پرخاشگری و حتی ناراحت شدن از انجام کارهای سازنده‌ی دیگران موجب کاهش انگیزه‌ی آن‌ها می‌شود.

قانون سی‌ویکم: نیکوکاری و شفقت و بخشندگی

بخشنده بودن دل بزرگ می‌خواهد و نیاز به اراده‌ای قوی دارد.

دکتر ابوذر شهپری

من دوستم را هرگز نخواهم بخشید!

من نمی‌توانم خودم را ببخشم!

این جملات یا شبیه به آن‌ها را احتمالاً بارها و بارها در ذهنتان مرور کرده‌اید. وقتی این جمله‌ها را می‌گوییم، درواقع تأکید می‌کنیم که من نمی‌توانم از گذشته‌ها رها شوم و بنابراین به زندگی، نه می‌گوییم!

وقتی دیگران را نمی‌بخشید، این شما هستید که به خودتان رنج می‌دهید. این شما هستید که خود را نمی‌بخشید، چرا که فرد مقابل شاید اصلاً اطلاعی از احساس شما نداشته باشد! نه گفتن به زندگی، یعنی انجماد در زمان گذشته و از دست دادن زمان حال.

در این شرایط همواره فرد یا شاهد رنجی عظیم است و یا شاهد ملالی که از کسالت ناشی از برآورده شدن خواست خود سر برآورده است.

پرسش اصلی این است که چرا زندگی می‌کنید؟!

آیا شما برای ماندن در یک رنج دائمی روحی در زندگی وارد شده‌اید؟! احتمالاً پاسخ شما به این سؤال، خیر است؛ اما اگر نظر شما این باشد، پس چرا در رنج روحی هستید؟ و احتمالاً پاسخ شما این خواهد بود:

نمی‌گذارند که از زندگی لذت ببرم! چه کسی؟! جامعه، دوستان، خانواده و...

این مطلب به دنبال تحلیل این سؤال و پاسخ‌های آن است.

اگر بخشش داشته باشید، شما اراده کرده‌اید که به خودتان هدیه دهید!

شاید این جمله برای شما کمی نامفهوم و گنگ باشد. بیایید کمی این جمله را تحلیل کنیم. ذهن و روح انسان، در طول زمان، مملو از حوادث و تجربه‌های تلخ و شکست‌ها می‌شود. بنابراین، هیچ فضایی در اندیشه و احساس او برای ورود پدیده‌های تازه وجود ندارد. همه چیز پُر و مسدود شده است. وقتی چیزی را می‌بخشید، قسمتی از این فضا خالی می‌شود و آن زمان است که می‌تواند پذیرش‌گر چیزی تازه باشد و همین به وجود آوردن این فضای خالی، برای پذیرش چیزی تازه، هدیه‌ای است که انسان می‌تواند به خودش بدهد.

پس هر نوع بخششی، باعث به وجود آوردن فضایی خالی در اندیشه، احساس و روح انسان می‌شود. حتی بخشندگی، باعث ورود ایده‌ها و فکرهای تازه و خلاق برای ادامه‌ی مسیر پیشرفت در زندگی می‌شود.

وقتی از بخشش صحبت می‌کنیم، منظور گستره‌ای وسیع‌تر است از صرفاً بخشش انسان‌ها به خاطر اشتباهی که در مورد شما انجام داده‌اند. در این گستره‌ی وسیع موردنظر می‌تواند به عنوان مثال، مهربانی و علم هم قرار بگیرد. وقتی شما مهربانیتان را می‌بخشید، دایره‌ی دوستی‌تان بیشتر می‌شود و جایی برای ورود افراد شگفت‌انگیز را باز خواهید کرد.

بخشنده‌ی، نوعی فراموشی است. بهتر است بگوییم که نوعی اراده‌ی معطوف به فراموشی است. بخشش واقعی، فراموشی و بیرون ریختن چیزهای تیره‌وتر در ذهن و روحمان است. نکته‌ی بسیار مهم این است که وقتی نمی‌توانید دیگران را ببخشید، هرگز قادر به بخشیدن خود نیز نخواهید بود، چرا که آن‌قدر ذهن شما مسدود شده است که حتی برای یک لحظه قادر به دیدن خود نخواهید بود.

بخشنده‌ی، راه تغییر را باز می‌کند. اگر بخشش نداشته باشید، اجازه‌ای به تغییر کردن هیچ چیزی نمی‌دهید.

اما من زمانی که از بخشندگی صحبت می‌کنم، همواره آن را نوعی اراده می‌دانم. اراده‌ای معطوف به فراموشی، اراده‌ای معطوف به تغییر و همه‌ی این‌ها یعنی، اراده‌ای معطوف به قدرت!

اما منظور از اراده چیست؟

از نظر من انسان همچون یک اراده در شدنِ دائم به سر می‌برد و زندگی فرد نیز در درون این اراده قرار دارد. به نظر من همه‌ی دستاوردها و موفقیت‌ها تجلی اراده هستند. ویژگی اصلی این اراده، نوعی خواستن و اشتیاق سوزان دائم و بدون توقف است که نمی‌تواند سیراب شود. اشتیاق سوزان برای ماندن در مسیر کمال.

اراده، علت همه‌ی این اتفاقات در زندگی است. شما وقتی کسی را نمی‌بخشید، این موضوع از درون اراده‌ی شما برای این کار بیرون می‌آید. سؤال این است که چرا اراده می‌کنید که به سوی رنج در حرکت باشید؟!

این پرسش به نوعی همان پرسش اول نوشتار است:

شما برای ماندن در یک رنج دائمی روحی در زندگی، اراده کرده‌اید؟!

وحشتناک بودن ماجرا این است که اراده، هیچ‌گاه نمی‌خواهد که از حرکت خودش دست بردارد، چرا که اراده اشتیاق محض به سوی چیزی است. بنابراین، اگر اراده کرده‌اید که بخشش نداشته باشید، این اشتیاق را به سمت رنج و عذاب خود هدایت کرده و به راه انداخته‌اید.

آن چیزی که کنش‌های ما را به وجود می‌آورد اراده است. احساسات، عواطف و آرزوهایی که به تصمیم‌ها و انتخاب‌های ما منتهی می‌شوند، کنش‌هایی هستند که از درون اراده پدیدار می‌شوند.

بنابراین، بخشندگی و بخشش، کنشی است که از درون اراده‌ای معطوف به زندگی و قدرت بیرون آمده است و نبخشیدن، کنشی است که از درون اراده‌ی معطوف به رنج، بیرون آمده است.

حال بخشش می‌تواند مادی و مالی باشد، می‌تواند معنوی باشد. بخشنده بودن جیب بزرگ نمی‌خواهد، دل بزرگ می‌خواهد.

با بخشش به دیگران مهربانی را هدیه کنید تا بر قلب آن‌ها نفوذ کنید و کاریزما شوید.

قانون سی و دوم: همدلی و همدردی

همدلی و همدردی دو مؤلفه‌ای است که با آن آرامش را به طرف مقابل هدیه می‌دهی.

دکتر ابوذر شهپری

همدلی^۱ و همدردی^۲ از جمله مفاهیمی هستند که علی‌رغم تفاوت‌های اساسی، از شباهت‌ها و نزدیکی‌های مفهومی نیز برخوردارند که باعث می‌شود در بسیاری از موارد به جای هم به کار گرفته شوند. همدلی و همدردی مهارت‌های منحصربه‌فردی هستند که در موارد لزوم کاربرد خاص خود را دارند. مجهز بودن به دو مهارت همدلی و همدردی مستلزم مهربان بودن، شفقت و دلسوزی است که در نهایت منجر به حمایت از افراد دردمند و گرفتار می‌شود.

پیش از هر چیز، لازم است قدری با تعاریف همدلی و همدردی بیشتر آشنا شویم. براساس تعریف «کارل راجرز»:

تعریف همدلی

به معنای درک دنیای شخصی طرف مقابل است، به نحوی که انگار دنیای خود ماست. همدلی یعنی حس کردن خشم، ترس، نگرانی و سردرگمی طرف مقابل، اما بدون اینکه

^۱ Empathy

^۲ Sympathy

خودمان خشمگین شویم، بترسیم، نگران و یا سردرگم شویم. با مهارت همدلی، افراد قادر خواهند بود از دریچه‌ی چشم دیگران به دنیای اطراف خود نگاه کنند. «هانیز کوهات» در تعریف همدلی، از اصطلاح درون‌نگری نیابتی^۱ استفاده می‌کند. به بیان دیگر، همدلی یعنی به درون وجود من بیایی و به نیابت از من، من و دنیای مرا جست‌وجو کنی و آن‌گونه که من دنیا را می‌بینم، تو نیز ببینی و درک کنی.

تعریف همدردی

براساس مباحث مربوط به هوش هیجانی، همدردی از دو جنبه‌ی شناختی و احساسی برخوردار است. لذا در مواقع کاربرد احساسی عاطفی، به جای همدلی می‌توان از همدردی استفاده کرد. بدین ترتیب در همدلی جنبه‌ی شناختی و در همدردی جنبه‌ی احساسی عاطفی موردتوجه است. این تمایز در کاربرد دقیق و مناسب این مفاهیم نیز مؤثر است.

رویکردهای همدلی و همدردی

افراد همدل، به جای ترحم و دلسوزی، با خوب گوش کردن، با توجه و احترام به طرف مقابل، قضاوت نکردن، تمرکز بر پیام و تلاش برای درک آن، توجه و تمرکز بر محتوای پیام و احساس نهفته در پیام و به رسمیت شناختن پیام با دیگران ارتباط برقرار می‌کنند. همدلی افراد را قادر می‌سازد خود را به جای دیگران گذاشته و بی‌آنکه دچار همان احساسات شوند، احساسات و هیجانات طرف مقابل را درک و دریافت کنند. افرادی که از مهارت همدلی برخوردارند نحوه‌ی برخورد مناسبی با فرد آسیب‌دیده دارند و می‌توانند با پیشنهادها و توصیه‌های خویش، آنان را در مقابله با مشکلات حمایت نمایند. برای همدلی ضرورتی ندارد که فرد همان احساسات فرد آسیب‌دیده را تجربه کند تا بتواند کمک کند. برای مثال، لازمه‌ی کمک یک پزشک به بیمار و اینکه بتواند شرایط او را درک کند، این نیست که خود به همان بیماری مبتلا شود.

در همدردی، افراد بر عواطف و احساسات طرف مقابل تمرکز کرده و رفتاری حاکی از ترحم و دلسوزی ابراز می‌کنند. آن‌ها این پیام را به فرد آسیب‌دیده انتقال می‌دهند که صادقانه به

¹ Vicarious Introspection

صحبت‌های او توجه دارند. این افراد از احساسات طرف مقابل دچار تأثر شده و بر احساسات و عواطف او متمرکز می‌شوند.

این حالات و رفتارها گاه ممکن است حس تحقیر شدن را به فرد مقابل القا کند. همچنین می‌تواند حاوی این پیام باشد که شنونده فرد ضعیفی است که به جای دریافت و درک پیام، تنها تحت تأثیر احساسات قرار گرفته است.

اما ازجمله مهارت‌های مفید همدلی و همدردی عبارتند از:

- * خوب گوش کردن،
- * بدون قضاوت گوش کردن،
- * به احساسات فرد مقابل توجه کردن،
- * برخوردار بودن از نگرش مثبت در مواجهه با هیجانات منفی افراد آسیب‌دیده،
- * با صبر و بردباری اعتماد فرد مقابل را جلب کردن،
- * و با احساسات به هیجانات وی واکنش نشان دادن، به نحوی که به او نشان دهید نگرانی‌ها و دردهای او را به خوبی درک می‌کنید.

مزایای همدلی و همدردی

۱. کمک به دیگران موجب ترقی و تعالی فرد می‌شود و او را به رفتارهای مشابه ترغیب می‌کند.
۲. مهربانی مسری است. محبت از افراد جامعه به کل جامعه سرایت می‌کند. در حقیقت فردی که کمک دریافت می‌کند، خود انتقال‌دهنده‌ی مهربانی می‌شود.
۳. احتمال دوری کردن از افراد رنجور و آسیب‌دیده را کاهش می‌دهد. معمولاً افراد جامعه طوری شرطی شده‌اند که از مواجهه با افراد غمگین و رنجیده پرهیز می‌کنند، چرا که مشاهده‌ی رنج دیگران، برای آن‌ها رنج‌آور است؛ اما فردی که مجهز به مهارت‌های همدلی و همدردی است، به دلیل مهربانی و شفقتی که دارد، هنگام برخورد با این افراد دچار هیجانات منفی نمی‌شود و درنتیجه می‌تواند با برخوردی مناسب به اقدامی همدلانه دست بزند.
۴. مطالعات حاکی از آن است که مهربانی عامل جذابیت افراد، فارغ از جنسیت آن‌هاست. افراد مهربان و شفیق در نزد دیگران محبوب بوده و از جذابیت خاصی برخوردارند.

قانون سی و سوم: حفظ پرستیژ

پرستیژ جذابیت می آورد.

دکتر ابودر شهپری

یکی از مؤلفه‌های کاریزماتیک باپرستیژ بودن است.

برای نشان دادن شخصیتی باوقار و احترام‌برانگیز از خود و جلب توجه و احترام دیگران، باید حرکات و رفتارهای مناسبی داشته باشیم؛ رفتارهایی که اگرچه بیشتر آن‌ها را در آم‌دورفت‌های اجتماعی یاد گرفته‌ایم، ولی هنوز نکات ریز و ظریف زیادی وجود دارد که از آن‌ها بی‌خبریم، نکاتی که از آن‌ها به عنوان آداب معاشرت یاد می‌کنیم.

رعایت برخی آداب اجتماعی به شما کمک خواهد کرد تا شأن و منزلت اجتماعی‌تان ارتقا یابد و از یک فرد عامی به یک انسان متشخص و باکمال تبدیل شوید. با رعایت این نکات ساده، دیگران شما را در زمره‌ی افراد با اصل‌ونسب و فرهیخته قرار خواهند داد؛ شخصی که دیگران آرزوی معاشرت و شراکت با وی را دارند.

این بایدها و نبایدهای معاشرتی در همه‌ی جوامع به صورت الگوهای ثابت و مشترک وجود دارد که البته چگونگی آن‌ها در هر فرهنگی تابع نظام ارزش‌ها و باورهای آن جامعه است. از این رو، اگرچه همه‌ی جوامع برخی رفتارها را مؤدبانه و برخی دیگر را خارج از نزاکت می‌شمارند، اما اینکه چه چیزی مؤدبانه است یا نیست، فقط به وسیله‌ی فرهنگ هر جامعه تعریف می‌شود، به طوری که رفتار و رسوم پسندیده در یک دسته ممکن است در دسته‌ی دیگر اصلاً پسندیده نباشد.

مثلاً میان اسکیموها رسم بر این است که مهمان پس از غذا خوردن، لب‌های خود را طوری پاک کند که صدایی از آن‌ها برخیزد و به این ترتیب نشان دهد غذا برایش گوارا بوده است، ولی ما این کار را ناپسند می‌دانیم. در آفریقا، وحشیان در ملاقات با یکدیگر برای شادباش می‌گویند «چگونه عرق می‌کنید؟»، در حالی که چنین سؤالی برای ما زشت و زننده است. دست دادن با دوستان هنگام ملاقات در بسیاری از کشورهای جهان معمول است، ولی چینیان به جای این کار دو دست خود را برهم می‌گذارند و تکان می‌دهند.

در کشور ما وقتی در هر صفی می‌ایستیم، رعایت فاصله بین دو نفر اگرچه پسندیده است اما مرسوم نیست و تقریباً بین دو نفر در صف هیچ فاصله‌ای وجود ندارد، حال آنکه در کشورهای اروپایی عدم رعایت این فاصله، نوعی تعرض به حریم و حقوق فردی افراد محسوب می‌شود و واکنش‌های تندی به همراه خواهد داشت.

در بسیاری از کشورها برداشتن کلاه نشانه‌ی ادب است، ولی بومیان غنا در آفریقا به جای این کار، قبای خود را از یک شانه پایین می‌اندازند، ولی براساس دستور اسلام، وقتی دو مسلمان به یکدیگر می‌رسند، با سلام کردن به هم احترام می‌گذارند.

بنابراین شیوه‌ی آداب معاشرت در سراسر جهان در عین اینکه متفاوت است، ولی این آداب در همه‌جا به منظورهای معینی از قبیل سلام کردن، دست دادن و احترام گذاشتن به یکدیگر، معرفی ناشناسان به یکدیگر، آداب و رسوم پسندیده هنگام غذا خوردن، نحوه‌ی رفتار و پوشش در مهمانی‌ها و محل کار به کار می‌رود.

چگونه سلام کنیم و دست بدهیم؟

سلام کردن و دست دادن، اولین و مهم‌ترین بند از مجموعه‌ی آداب معاشرت است که تقریباً میان همه‌ی ادیان، فرهنگ‌ها و ملت‌ها وجود دارد و آداب و قوانین خاصی هم برای خودش دارد؛ مثلاً فرانسوی‌ها درست مثل ما هنگام ورود و خروج با یکدیگر دست می‌دهند. آلمانی‌ها تنها یک‌بار با هم دست می‌دهند.

برخی آفریقایی‌ها پس از هربار دست دادن، بشکن می‌زنند که حاکی از رهایی و آزادی است. مردم برخی کشورها هم دست دادن را خوب نمی‌دانند. آمریکایی‌ها هم خیلی محکم دست می‌دهند که احتمالاً از رقابت‌های سنگین جسمی مانند کشتی سرخ‌پوستان نشئت گرفته است و اما پیچیده‌ترین شکل دست دادن را سیاهان آمریکایی دارند که شامل چند عمل

پیچیده است. افغان‌ها نه تنها در حین سلام و احوالپرسی دست می‌دهند، بلکه هنگام دست دادن، ربوبی و بغل‌کشی هم می‌کنند. دست دادن با دست راست و گذاشتن دست دیگر به شانه‌ی مقابل نشان‌دهنده‌ی تلاشی است که این شخص می‌خواهد به نحوی از بوسه دادن جلوگیری کند. این وضعیت را در بازدیدهای رسمی کشورها و مقامات و دیپلمات‌های مختلف جهان می‌توان ملاحظه کرد. در کشور ما هم قوانین و آداب خاصی در این زمینه وجود دارد که البته بیشتر نشئت گرفته از فرهنگ اسلامی است.

همیشه در حین سلام کردن به جانب مقابل پیش‌قدم باشید. این عمل شما در خاطره‌ی طرف مقابل همیشه باقی می‌ماند. پیش‌قدم شدن در سلام همچنین نشان‌دهنده‌ی تواضع، فروتنی و بزرگواری انسان است.

به هر مجلس یا به هر محل تجمع که وارد می‌شوید، در صورتی که نظم جلسه و مجلس با اخلال مواجه نشود، با صدای بلند و متناسب سلام کنید، حتی اگر دارای مقام و رتبه‌ی بالا و مسن‌تر باشید. مردها در سلام نسبت به زنان باید پیش‌قدم باشند. استادان و معلمان وقتی وارد کلاس می‌شوند باید به شاگردان سلام کنند و شاگردان هم به رسم احترام در برابر استاد خویش بایستند. به هیچ وجه مقابل سلام کسی سر تکان ندهید، بلکه کوشش کنید با زبان، جواب سلام جانب مقابل را بدهید.

سلام و احوالپرسی نیازی به وقت طولانی ندارد. کوشش کنید وقت خود و دیگران را در سلام و احوالپرسی نگیرید.

هنگام دست دادن، دست طرف مقابل را محکم نگیرید. این کار اگرچه نشان‌دهنده‌ی ابراز صمیمیت با طرف مقابل است اما ناراحت‌کننده و خارج از عُرْف نیز است. این مسئله به‌ویژه در ملاقات اول باید در نظر گرفته شود. البته شل دست دادن هم درست نیست.

دست دادن شل نشان‌دهنده‌ی ضعف، نداشتن اعتمادبه‌نفس، علاقه و ثبات است. با نوک انگشتان خود دست ندهید. اگر برحسب عجله یا تصادف چنین کاری کردید، حتماً از جانب مقابل معذرت بخواهید و دوباره با دست کامل به ایشان ادای سلام و احترام کنید.

در رویارویی با بزرگ‌تر از خودتان سلام کنید، اما تا او به سمت شما دست دراز نکرده، دستتان را برای دست دادن به سوی او دراز نکنید و در صورتی که کارمند اداره یا شرکتی هستید تا ریاستان خواهان دست دادن با شما نشده برای این کار پیش‌دستی نکنید.

هنگامی که کسی چند بسته یا پاکت در دست دارد و دست‌هایش آزاد نیست، نباید دست خود را به سوی او دراز کنید تا مجبور شود برای دادن بسته‌ها را زمین بگذارد یا همه را در یک دست یا زیر بغل نگه دارد.

با دستکش دست ندهید، اما اگر زمانی برای درآوردن آن نیست، ضمن عذرخواهی مانعی ندارد، اما یادتان باشد حتماً این جمله را بگویید: «بخشید که با دستکش دست می‌دهم». نکته: سلام کردن و دست دادن اولین و مهم‌ترین بند از مجموعه آداب معاشرت است که تقریباً میان همه‌ی ادیان، فرهنگ‌ها و ملت‌ها وجود دارد و آداب و قوانین خاصی هم برای خودش دارد.

همیشه خانم‌ها مقدم نیستند

این را هم که همه می‌دانید، خانم‌ها همیشه مقدم هستند جز در موارد زیر: هنگام عبور از درهای گردون به منظور چرخاندن در، عبور از درهای فنردار به منظور نگهداری در، هنگام ورود به رستوران، عبور از میان جمعیت، هنگام حرکت در صفوف (صف اتوبوس، بانک و غیره)، هنگام بالا رفتن از پله‌ها، هنگام پایین آمدن از پله‌ها و صفوف نشسته (در سینما، تئاتر، سخنرانی‌ها و غیره) به منظور باز کردن راه عبور برای خانم‌ها (با عرض معذرت از آقایان!) همیشه مؤدب باشید. اگر هم از کسی خوشتان نمی‌آید نیازی نیست شأن و منزلت خودتان را تا سطح اجتماعی آن فرد تنزل دهید.

اگر می‌خواهید مؤدب‌تر باشید

مؤدب و بانزاکت باشید تا برتری خود را نسبت به آن شخص ثابت کنید. هیچ‌گاه دشنام ندهید. دشنام و ناسزاگویی مطلقاً ممنوع است، چون نشان می‌دهد شما قادر نیستید برای بیان عقاید خودتان از واژه‌ها و لغات مناسب‌تری بهره بگیرید. با صدای بلند صحبت نکنید. وقتی با صدای بلند صحبت می‌کنید، باعث بالا بردن سطح استرس میان اطرافیان خود می‌شوید.

بلند صحبت کردن بیانگر آن است که شما قادر به بحث منطقی با دیگران نیستید و عجز و ناتوانی شما را در استدلال معقولانه نشان می‌دهد و دیگر اینکه می‌خواهید حرف خود را با توسل به زور و خشونت به کرسی بنشانید. همچنین بلند صحبت کردن سبب جلب توجه اطرافیان می‌شود، البته توجه منفی. خونسردی خود را حفظ کنید و کنترل خود را از دست

ندهید، چون زمانی که کنترل خود را از دست می‌دهید و از کوره درمی‌روید به همه نشان می‌دهید قادر به کنترل احساسات و هیجانات خود نیستید.

به دیگران خیره نشوید. زل زدن به دیگران نوعی تعرض به آن‌ها محسوب می‌شود. صحبت کسی را قطع نکنید. پیش از آنکه اظهار عقیده‌ای بکنید، اجازه دهید صحبت دیگران به پایان برسد. اگر ناچار به انجام این کار شدید حتماً با گفتن جمله‌ی «معذرت می‌خواهم»، این کار را انجام دهید. آب دهان نیندازید. اغلب مردها این کار را به طور ناآگاهانه انجام می‌دهند.

به اشتباهات دیگران نخندید. هنگامی که شما اشتباهی مرتکب می‌شوید، تنها انتظاری که از دیگران دارید آن است که اشتباهات و خطاهای شما را به رویتان نیاورند و از آن‌ها چشم‌پوشی کنند. از آن مهم‌تر شما را به واسطه‌ی آن‌ها مورد تمسخر قرار ندهند. وقتی در یک جمع و محفلی هستید، مدام به ساعت خود نگاه نکنید، مگر آنکه بلافاصله قصد ترک آن محل را داشته باشید.

قانون سی و چهارم: امیدوار بودن

امید روزنه‌ای است برای نجات.

دکتر ابوذر شهپری

زمانی که بچه بودیم دنیا برایمان رنگ و بوی دیگری داشت. امیدها و آرزوهایمان مانند آسمان وسیع بودند و هیچ سقفی نداشتند. دستیابی به هر آرزویی کاملاً امکان‌پذیر به نظر می‌آمد؛ اما همین که بزرگ‌تر شدیم و طعم واقعیت را ذره‌ذره چشیدیم سقفی بر آسمان رویاها و امیدواری‌هایمان زده شد. سقفی که هرروز ارتفاعش کمتر می‌شد و اجازه نمی‌داد نور امید و خوش‌بینی، زندگیمان را روشن و درخشان کند. عبارت «زندگی ناعادلانه است» تکیه‌کلام ما شد. آتش اشتیاق به ایجاد تغییر و دگرگونی در خود و محیط اطرافمان کم‌کم در وجودمان خاموش شد و دست‌هایمان را به نشانه‌ی تسلیم در مقابل جبر زندگی بالا بردیم.

اما مگر می‌شود بدون امید زندگی کرد؟ برای جست‌وجوی امید لازم نیست در ذهنتان سفرهای دورودرازی به گذشته داشته باشید. امید و خوشبختی را می‌توان در تک‌تک ثانیه‌های زندگی پیدا کرد. آیا خورشیدی که برای ما می‌تابد و اکسیژنی که در هوا برای تنفس وجود دارد نشانه‌ی آن نیست که هنوز هم دنیا بر وفق مراد ما می‌چرخد؟ آیا لبخند یک دوست نمی‌تواند نشانه‌ی خوشبختی و سعادت باشد؟

امیدوار بودن و امیدواری

امیدوار بودن به این معنا نیست که انتظار داشته باشید همه‌ی پیش‌بینی‌هایتان در مورد آینده درست از آب دربیاید و همه‌ی برنامه‌های ازپیش‌تعیین‌شده‌تان کاملاً محقق شود. امیدوار بودن به این معنا است که به زندگی اجازه بدهیم به شیوه‌ی مرموز خودش هرروز برایمان یکی از زیبایی‌هایش را به ارمغان بیاورد. اگر قرار باشد همه‌چیز طبق برنامه‌های ما پیش برود زندگی بسیار ملال‌آور خواهد شد! امیدواری به این معنا نیست که سختی‌ها را نادیده بگیریم، بلکه به این معنی است که باور کنیم با وجود همه‌ی بالا و پایین‌های زندگی، بالاخره همه‌چیز درست خواهد شد.

هرگز اجازه ندهید ترس از شکست یا رویارویی با مسائل پیش‌بینی‌نشده شما را به کسالت و ناامیدی و سکون بکشاند. برای امیدوار بودن لازم نیست منتظر معجزه‌ای باشید که از طرف زندگی به شما هدیه می‌شود. با تلاش و کمی خوش‌بینی می‌توان سقفی که بر آسمان آرزوهایمان زده شده را شکست و به دنیای رنگارنگ و پر از امید و خوشبختی کودکی بازگشت.

امیدوار بودن و یا نبودن ما تنها به خودمان یا در حقیقت به طرز فکر و نگرش ما به زندگی بازمی‌گردد.

بعضی از افراد بیان می‌کنند که داشتن امید با وجود مشکلات فراوان زندگی امری غیرممکن به نظر می‌رسد. آیا واقعاً داشتن امید در زندگی تا به این حد دشوار است؟ مسلماً خیر. داشتن امید به زندگی چیزی نیست که ما بدون هیچ تلاشی بتوانیم آن را به دست بیاوریم قطعاً برای داشتن هرچیزی در زندگی باید تلاش کرد. امیدواری نیز از این قاعده مستثنی نیست. اینکه بگوییم چون در زندگی مشکل هست دیگر نمی‌توان به زندگی امیدوار بود کلام مناسبی به نظر نمی‌رسد، چرا که اگر بدین شکل به زندگی بنگریم پس قطعاً نباید در دنیا هیچ فرد امیدواری وجود داشته باشد. یقیناً داشتن امید در شرایط سخت زندگی کار آسان و راحتی نیست.

بی‌شک بزرگ‌ترین هنر هر انسانی امیدوار بودن در شرایط سخت و دشوار زندگی است. البته باید بدانیم که داشتن امید دلیل بر این نیست که ما دیگر هرگز ناامید نخواهیم شد، چرا که حتی صبورترین و مقاوم‌ترین انسان‌ها نیز گاهی در زندگی دچار یأس و ناامیدی می‌شوند.

بدیهی است افرادی که به زندگی نگاه مثبت دارند کمتر دچار ناامیدی می‌شوند، چرا که این افراد در برابر مشکلات انعطاف‌پذیری بالایی دارند و خیلی سریع خود را با شرایط پیش‌آمده وفق می‌دهند.

پس باید بدانیم که امیدوار بودن نیاز به نیروی خارق‌العاده‌ای ندارد و هر انسانی قادر به داشتن روحیه‌ی عالی خواهد بود، به شرط آنکه نگاه و فکر مثبت داشته باشد. پس اگر می‌خواهید از غصه‌ها و مشکلات زندگی رها شوید از همین لحظه شروع کنید و برای داشتن روحیه‌ی عالی تلاش کنید. انسان‌هایی که امید دارند، انرژی می‌دهند و این امر باعث دلگرمی خود و اطرافیان می‌شود.

وقتی دیگران را دلگرم و امیدوار می‌کنید، به شما نزدیک‌تر می‌شوند، اعتماد می‌کنند و قدرت جذب شما بالا می‌رود و این‌گونه قدرت کاریزما را در خود تقویت کرده‌اید.

قانون سی و پنجم: استفاده از فرصت‌ها

فرصت‌ها تکرار نمی‌شوند؛ آن‌ها را بقاپید، رهايش نکنید که افسوس به بار می‌آورد.

دکتر ابوذر شهپری

چگونه از فرصت‌های زندگی استفاده کنیم؟

فرصت موقعیتی است که در آن این امکان برای شما وجود دارد که کاری را که می‌خواهید انجام دهید. همه‌ی ما این کلمه را دوست داریم. این کلمه‌ای است که امید را القا می‌کند و همچنین چیزی است که می‌توانیم آرزو کنیم تا زندگی ما را بهتر کند.

برای رسیدن به هرچیزی در زندگی، باید از فرصت استفاده کنیم. اینکه بتوانید از فرصت‌های زیاد استفاده کنید مهم است. گاهی اوقات فقط یک فرصت می‌تواند به معنای تفاوت بین یک زندگی خارق‌العاده و یک زندگی متوسط باشد.

فرصت کلمه‌ای امیدوارکننده و انگیزه‌بخش برای انسان است که او را به حرکت و جنبش وامی‌دارد. در طول زندگی فرصت‌های مختلفی برایمان پیش می‌آید که چون اغلب غیرمنتظره هستند ما آن‌ها را از دست می‌دهیم و حسرت کارهایی را که انجام نداده‌ایم و یا به اشتباه انجام داده‌ایم را می‌خوریم.

اغلب فرصت‌ها را نادیده می‌گیریم. فرصت‌ها انگیزه‌های بزرگی هستند؛ زیرا نوآوری، عزم راسخ و انگیزه را ترویج می‌کنند.

اما آیا تاکنون فکر کرده‌اید که زنده بودن و زندگی کردن بزرگ‌ترین فرصتی است که به ما داده شده است و روزی به پایان می‌رسد. انسان در طول زندگی فرصت‌های زیادی دارد که همه‌ی آن‌ها زیرمجموعه‌ی فرصت بزرگ زندگی کردن هستند. به عبارتی استفاده از فرصت زندگی در گرو استفاده‌ی درست از فرصت‌های کوچک است. عمر انسان محدود است. پس باید از لحظه‌به‌لحظه‌ی زندگی بهره برد. برای استفاده از فرصت زندگی، شخص باید آگاهی لازم راجع به هدف خلقت کسب کند و با قدرت اختیاری که دارد انتخاب کند که عمر خود را چگونه سپری کند. متأسفانه فرصت‌ها گذرا هستند و همیشه دوام ندارند، اما می‌توانید تصمیماتی بگیرید و کاری را انجام دهید که فرصت‌های جدیدی را برایتان خلق کند. به یاد داشته باشید فرصت به هیچ‌وجه در نمی‌زند، در فرصت بر روی لولاهای غیرمنتظره می‌چرخد!

چگونه فرصت را در زندگی خلق کنیم؟

«وقتی چیزی را می‌خواهی، تمام کائنات برای رسیدن به آن به تو کمک می‌کند».

پائولو کوئیلو^۱

شما می‌توانید فرصت‌هایی را ایجاد کنید. کتاب‌های جدید مطالعه کنید. چیزهای جدید یاد بگیرید. چیزهای جدید را امتحان کنید و در زندگی تجربه کسب کنید. برای فرصت‌هایی که در زندگی شما به وجود خواهند آمد، آماده باشید. هرگز با نشستن و تماشای تلویزیون یا اتلاف وقت در شبکه‌های اجتماعی، فرصت‌های جدیدی به شما ارائه نمی‌شود.

هر فرصتی را غنیمت بشمارید.

اگر فعال باشید، همیشه در لحظه‌ی مناسب و در مکان مناسب قرار خواهید گرفت.

استفاده از فرصت‌ها در زندگی با بله گفتن به آن‌ها شروع می‌شود.

افراد قوی فرصت را می‌آفرینند و افراد ضعیف منتظر فرصت می‌شوند.

فرصت‌ها کوتاه‌مدت هستند. شما باید سریع باشید تا بتوانید بیشترین بهره را از آن‌ها ببرید.

¹ Paulo Coelho

فرصت‌ها و ریسک‌پذیری اغلب با هم پیش می‌روند. انعطاف‌پذیر باشید. این به شما کمک می‌کند فرصت‌ها را بشناسید و آن را مطابق با نیازهای خود تغییر دهید. بدانید که از زندگی چه می‌خواهید. اگر بدانید از زندگی چه می‌خواهید، ذهن شما روی آن تمرکز می‌کند. تصمیم بگیرید و به تصمیم خود پایبند باشید. همیشه می‌توان تصمیم اشتباه گرفت، اما تصمیم اشتباه هنوز بهتر از عدم تصمیم‌گیری است. اعتماد به نفس داشته باشید. ترس خود را کنار بگذارید و اقدام کنید. به تجربیات جدید بله بگویید و از شکست نترسید، به خودتان اعتماد کنید. اغلب افراد به فرصت‌های پیش‌آمده نه می‌گویند و بعد از مدتی حسرت فرصتی را که از دست داده‌اند می‌خورند. شما با این کار فقط گزینه‌های خود را محدود می‌کنید. پس مثبت بیندیشید، شجاع باشید و از فرصت‌ها استقبال کنید. برای مجموعه مهارت‌های خود ارزش قائل شوید و از فرصت برای توسعه‌ی آن‌ها استفاده کنید. به عنوان مثال، اگر می‌خواهید ترفیع کسب کنید، زمان مناسب برای درخواست زمانی است که می‌دانید شخصی در حال ترک شغل است. در چنین مواقعی باید به دنبال فرصت‌هایی برای نشان دادن مهارت‌های خود باشید. فرصت‌ها را با بیرون رفتن از منطقه‌ی آسایش ایجاد کنید. برای استفاده از فرصت زندگی هیچ‌وقت دیر نیست. پس با گفتن اینکه زمان را از دست داده‌اید و دیر شده است خود را گول نزنید، سعی کنید از هرکجا که هستید شروع کرده و شانس‌تان را امتحان کنید. درنگ نکنید فرصت‌ها کوتاه‌مدت هستند. اگر سریع عمل نکنید آن‌ها را از دست می‌دهید. شخصی را فرض کنید که به دختری علاقه‌مند است ولی ابراز علاقه‌اش را به زمان دیگری موکول می‌کند. در این صورت ممکن است شخص دیگری پیش‌دستی کند. پس باید بدانید که اغلب فرصت‌ها صرفاً برای شما نیستند. اگر سریع نباشید ممکن است ضرر کنید.

ریسک کنید

اغلب استفاده از فرصت با ریسک و خطر همراه است. کسب بهترین‌ها آسان نیست. باید شجاع باشید و ریسک کنید. درواقع شروع هر کاری با ریسک همراه است. درواقع وقتی که خطر می‌کنید ممکن است فرصت‌های جدید دیگری هم بیافرینید.

مثبت بیندیشید

مثبت‌اندیشی به شما کمک خواهد کرد که انگیزه و پشتکار لازم برای رسیدن به هدف را داشته باشید. فرض کنید کسی که کاری را شروع کرده منفی‌باف باشد و فقط به شکست فکر کند. به نظر شما در مواقع سختی و بحران‌ها چنین فردی چقدر موفق خواهد بود؟ او به سرعت جا می‌زند و کارش را رها می‌کند. در صورتی که ممکن بود با ادامه‌ی تلاش خود با فرصت‌هایی مواجه می‌شد که باعث موفقیت وی می‌شدند.

معاشرت بیشتری داشته باشید

وقتی آشناهای بیشتری داشته باشید فرصت‌های بیشتری از جانب آن‌ها به شما پیشنهاد می‌شود و این شانس موفقیت شما را بالا می‌برد.

کنجکاو باشید

کنجکاوی فرصت‌های زیادی پیش رویتان می‌آورد؛ زیرا شخص کنجکاو به دنبال چرایی هر موضوعی است، ذهن او فعال است و انگیزه‌ی کافی برای پیگیری را دارد.

پس وقتی راجع به مسئله‌ای کنجکاو باشید سؤالات متعددی برایتان پیش می‌آید و درنهایت سؤالی می‌پرسید که تا به حال به فکر کسی نرسیده بود و این باعث ایجاد جرقه‌ای در ذهن شما می‌شود و ایده‌های جدیدی به فکرتان خطور می‌کند که فرصت خوبی برای موفقیت شما است.

تمرکز کنید

خواسته‌ی خود را به صورت شفاف بدانید و بر روی آن تمرکز کنید. در این صورت وقتی فرصتی برای رسیدن به خواسته‌تان پیش می‌آید ذهن شما هوشیار می‌شود و به شما در استفاده از آن فرصت کمک می‌کند.

با اراده تصمیمی را که می‌گیرید دنبال کنید
بیشتر افراد چون تصمیمی برای زندگی خود نمی‌گیرند فرصتی هم برای پیشرفتشان وجود ندارد. درواقع حتی اگر تصمیم اشتباهی هم بگیرید بهتر از بی‌هدفی است.
وقتی در تصمیمی که می‌گیرید مردد هستید باید اطلاعات بیشتری راجع به آن کسب کنید و درنهایت یک تصمیم قاطع بگیرید و با اراده در جهت موفقیت در آن تلاش کنید.

تفاوت بین فرصت و شانس چیست؟

چند تفاوت بزرگ بین شانس و فرصت وجود دارد:
فرصت‌ها معمولاً برنامه‌ریزی شده یا شناخته شده هستند. شانس‌ها معمولاً بدون برنامه‌ریزی یا تصادفی هستند.
شانس به معنای آمادگی برای پذیرش فرصت‌هاست. چیزی است که فقط اتفاق می‌افتد. ما انرژی و وقت خود را صرف شانس نمی‌کنیم. شانس چیزی است که شما از آن استفاده می‌کنید.
فرصت یک گشایش است که توسط شرایط ارائه می‌شود. فرصت چیزی است که به دست می‌آورید. چیزی است که می‌توان از آن برای اهداف خوب یا بد استفاده کرد.
شانس اغلب اقدامی است که با فکر و برنامه‌ریزی دقیق تعریف نشده است؛ شانس داشتن یک بلیط برنده، فرصتی برای خروج از خانه در یک روز ابری بدون چتر، فرصتی برای عبور از چراغ راهنمایی در حالی که هنوز زرد است و....
فرصت‌ها به این معنی است که اتفاقات به دلیل اعمال شما بسیار بیشتر است، برخلاف شانس که ممکن است کم‌وبیش به نفع شما نباشد.
به عنوان مثال اگر به راه‌اندازی یک کسب‌وکار فکر می‌کنید، بدون شک تحقیقاتی انجام داده‌اید، جوانب مثبت و منفی را بررسی کرده‌اید، قدم‌هایی برداشته‌اید که می‌تواند به موفقیت منجر شود.
چند قدم برای برداشتن وجود دارد که می‌تواند شما را با شانس به موفقیت نزدیک‌تر کند.

راه‌های مدیریت فرصت‌های موجود

اهداف زندگی خود را مرور کنید؛ در شغل، روابط، امور مالی. سپس بررسی کنید که در حال حاضر کدام اهداف برای شما مهم‌تر هستند؟ ورودی‌های روزانه را که مطابق با نیازهای شما نیست، مسدود کنید. به عنوان مثال شما می‌توانید تماشای اخبار را متوقف کنید و در عوض فقط نکات برجسته‌ی یک هفته‌نامه را بخوانید.

در مطالعه‌ی خود هدفمندتر باشید. مجلاتی را که با علایق یا اهداف شما مطابقت ندارند حذف کنید. اگر روزنامه می‌خوانید، فقط بخش‌های خاصی را بخوانید که به اهداف یا علایق شما مربوط می‌شود.

بهترین ایده‌ها را جذب کنید. وقتی فرصت‌هایی را پیدا کردید که با اهدافتان مطابقت دارند، آن ایده‌ها را اجرایی کنید. با استفاده از فرصت‌ها شاداب می‌شوید و با شادابی بیشتر زندگی می‌کنید، چون که شما لایق بهترین‌ها هستید.

مزیت استفاده از فرصت‌ها

استفاده از فرصت‌ها باعث کسب تجربیاتی می‌شوند که شاید در زمانی دیگر و جایی دیگر به دردتان بخورند. هر فرصتی چیزهایی برای یاد دادن به شما دارد. دانش‌آموزی را فرض کنید که به خاطر وابستگی‌ای که به والدینش داشت از رفتن به مدرسه‌ی شبانه‌روزی امتناع می‌کرد و حتی به خاطر ترس از دوری آن‌ها مجبور به ترک تحصیل بود، ولی درنهایت تصمیم گرفت که این دوری را به عنوان فرصتی برای پیشرفت تحصیلی و کسب تجربه ببیند. او طی چند سالی که در مدرسه‌ی شبانه مشغول تحصیل بود تجربیات زیادی کسب کرد.

قانون سی و ششم: مردمی بودن – خاکی بودن

تواضع و فروتنی، شایسته‌ی بزرگان است.

دکتر ابودر شهپری

منظور از مردمی بودن و خاکی بودن داشتن تواضع و فروتنی است، منظور با مردم بودن است، منظور همراه و همگام بودن است، منظور نداشتن خودبزرگ‌بینی است، منظور خود را هم‌سطح پایین‌دستان دیدن است که این‌ها همه خصوصیات بزرگان است. درخت هرچه پربرتر افتاده‌تر! آری این مثل معروف مفهوم کامل را ادا می‌کند. تواضع و فروتنی، مردمی بودن و خاکی بودن محبوبیت شما را بالا می‌برد و این‌گونه قدرت جذب شما بیشتر شده و به کاریزما بودن نزدیک می‌شوید.

مولانا در دفتر سوم می‌گوید «ای بشر جنس تو از خاک است»؛ یعنی خدا از تو می‌خواهد مانند خاک فروتن و تسلیم او باشی تا به‌مانند تخمی در خاک ببالی و رشد کنی و به مقام شاهی برسی:

۴۵۳	ای که جزو این زمینی! سر مَکَش	چون که بینی حُکم یزدان، در مَکَش
۴۵۴	چون خَلَقْنَاکُم شِنودی مِنْ تُرَاب	خاک‌باشی جُست از تو، رو مَتَاب
۴۵۵	بین کَانْدَرِ خاک، تُخْمی کاشتم	گَرْدِ خاکی و، مَنَش اَفراشتم
۴۵۶	حمله‌ی دیگر تو خاکی پیشه گیر	تا کُنم بر جُمْلَه میرانَت، امیر
آب ابتدا راه دریا و پستی را پیش می‌گیرد تا بار دیگر از طریق تبخیر، راه آسمان را پیش گیرد:		

- ۴۵۷ آب از بالا به پستی در رود
آن گه از پستی به بالا بر رود
همه‌ی دانه‌ها و تخم‌ها از خاک شروع به رشد می‌کنند:
- ۴۵۸ گندم از بالا به زیر خاک شد
بعد ازان او خوشه و چالاک شد
- ۴۵۹ دانه‌ی هر میوه آمد در زمین
بعد ازان سرها برآورد از دَفین
خوراکی‌های عالم از آسمان (و به وسیله‌ی باران و آفتاب) به زمین می‌آیند و فروتنی پیشه
می‌کنند تا آن‌گاه تبدیل به جان بشر شوند، یعنی زنده گردند:
- ۴۶۰ اصلِ نِغَمَت‌ها ز گردون تا به خاک
زیر آمد، شد غذایِ جانِ پاک
- ۴۶۱ از تواضع چون ز گردون شد به زیر
گشت جزو آدمی، حیّ دلیر
- یعنی جماد تبدیل به انسان می‌شود و شاد است که از عرش به فرش آمده و دوباره از طریق
بشر رو به بالا می‌رود:
- ۴۶۲ پس صفاتِ آدمی شد آن جماد
بر فرازِ عرشِ پَرّان گشت شاد
- ۴۶۳ کز جهانِ زنده ز اول آمدیم
باز از پستی سویِ بالا شدیم

قانون سی و هفتم: عدم موضع گیری بی دلیل

مباحثه و موضع گیری متعصبانه شما را تنها می کند.

دکتر ابودر شهپری

موضع گیری به معنای مخالفت است، رودررو قرار گرفتن است. موضع گیری بوی خشونت می دهد، بوی جنگ می دهد، بوی مقابله می دهد و هر آنچه شما را به این موارد نزدیک تر کند محبوبیت شما را کم می کند و از جذابیت شما می کاهد و شما را از کاریزما بودن دور می کند.

موضع گیری یعنی بیان آنچه باید باشد.

اما موضع گیری تعیین خط مشی است.

در موضع گیری، سیاست و روشمان را نسبت به آن واقعیت مشخص می نماییم. پس هر چه از موضع گیری بی دلیل در مباحثه دوری کنید محبوب تر می شوید.

به عنوان مثال وقتی در جمعی دوستانه یا خانوادگی هستید بحث کردن در خصوص مسائل سیاسی یا مذهبی اشتباه است، یا باید آن قدر جنبه و درک و تحمل شنیدن نظرات و عقاید مخالف خود را داشته باشید یا اینکه موضوع مباحثه را عوض کنید. به دلیل اینکه کسی که چندین سال با عقاید و تفکرات سیاسی یا مذهبی خاصی است شما نمی توانید طی چند ساعت صحبت کردن، نظرات و عقاید او را عوض کنید. پس در این مواقع موضع گیری های شدید رخ می دهد و این امر نه تنها شما را از محبوبیت دور می کند، بلکه اطرافیان از شما فاصله می گیرند و شما را از کاریزما بودن دور می کند.

قانون سی و هشتم: منطقی بودن

منطق محبوبیت می آورد.

دکتر ابوذر شهپری

افراد منطقی مثل حسابدارها در مواقع تصمیم گیری، جدول تراز سود و زیان در ذهنشان ترسیم می کنند و گفته می شود رفتار تاجرگونه دارند. برعکس افراد احساسی بهای زیادی برای احساسات خود و دیگران قائل هستند. تصمیم های افراد احساسی طبق معیارهای شخصی و دوست دارم دوست ندارم های خودشان است. اینکه دوست دارند چه کاری انجام دهند، دوست دارند چه فردی را استخدام کنند، صرف نظر از اینکه آیا این دوست داشتن به منفعت آنان است یا نه؟ همچنین گاهی به دلیل تأثیر تصمیمشان بر زندگی دیگران، تصمیماتی می گیرند که برای خودشان مفید نیست.

منطق عمومی و منطق شخصی

یکی دیگر از تفاوت های افراد منطقی و احساسی در منطق عمومی و منطق شخصی است. منطق عمومی، مواردی است که عموم آدم ها آن را می پذیرند و موضوع شخصی در آن دخیل نیست؛ اما منطق شخصی، مواردی است که فقط برای خود شخص مهم است و عموم آدم ها آن را متوجه نمی شوند.

شاید تصور کنید تصمیم گیری به روش احساسی، غیرمنطقی است!

اما عموماً این طور نیست و فکری و احساسی بودن، هر دو روش های منطقی هستند؛ اما در جریان تصمیم گیری از ملاک های متفاوتی استفاده می کنند. هر چند هر دو نوع این تصمیم ها در مواقعی می توانند نامناسب و در مواقعی مناسب باشند.

شاید مانند شرکت کنندگان دوره های آموزشی ام بپرسید که گاهی از روش احساسی و گاهی از روش فکری تصمیم گیری می کنم. حالا تکلیف من چیست؟

در پاسخ به این سؤال که کدام یک از این دو ترجیح را به شکل طبیعی و ناخودآگاه انتخاب می کنیم و حال خودمان با آن تصمیم بهتر است، تیپ شخصیتی ما را تعیین می کند و همچنین توجه داشته باشید که هیچ کدام از ما ۱۰۰٪ فکری و منطقی و یا ۱۰۰٪ احساسی نیستیم!

علاوه بر این، فکری ها هم دارای احساس و عواطف هستند. از سوی دیگر، احساسی ها هم منطق دارند اما اینکه در لحظه ی تصمیم گیری، احساس غالب شود یا منطق، ترجیح ما را تعیین می کند. در کل باید توجه داشت که در کارها با احساس منطقی ترین تصمیم را گرفت. بی منطقی مطلق، قدرت جذب شما را می کاهد ولی انسان های منطقی دارای کاریزمای بیشتری هستند.

قانون سی و نهم: واقع گویی و واقع بینی

تفکر واقع بینانه، یکی از روش های ایجاد خوش بینی است.

دکتر ابودر شهپری

واقع بینی به این معناست که در شرایط موجود، به جای خوش بینی بیش از حد، به واقعیت ها و حقایق توجه و براساس آن ها نتیجه گیری کنیم. تعریف واقع بینی به صورت «توانایی درک و پذیرش وقایع؛ همان گونه که واقعاً هستند» بیان می شود.

در حقیقت می توان گفت تفکر واقع بینانه، یکی از روش های ایجاد خوش بینی است. اگر به جای رفتارهای بسیار امیدوارانه که حقایق موجود را نادیده می گیرند، کمی واقع بینی به تفکرات خود اضافه کنیم و سعی کنیم واقع بین باشیم، بسیاری از مشکلات روزمره حل خواهند شد؛ چرا که برای اتفاقات پیش رو، توقع نتایج دور از انتظار را نداریم. تعریف واقع بینی به شکلی دیگر نیز این گونه است که به وضعیت فعلی توجه کنیم و انتظار محتمل ترین نتیجه را داشته باشیم. تفاوت خوش بینی و واقع بینی در ارزیابی نتایج نهفته است. افراد خوش بین، نتایج را بیش از حد مثبت تصور می کنند و بعضاً انتظار معجزه را در سر می پروراند، اما انسان های واقع بین با توجه به واقعیت ها و نتایجی که از قبل حاصل شده به بررسی اتفاقات و ارزیابی نتایج می پردازند. سؤالی که در اینجا پیش می آید این است که چگونه می توانیم واقع بین باشیم؟

در ادامه راه هایی برای افزایش تفکر واقع بینانه را با هم مرور می کنیم:

۱. بیش از حد تخیل نکنید
اگرچه تخیل به شما قدرت خلاقیت می‌بخشد و می‌تواند باعث ایجاد امید و انگیزه شود، اما رویاپردازی بیش از حد نیز باعث نادیده گرفتن واقعیات و لذت نبردن از اتفاقات روزمره خواهد شد.
۲. برای رخ دادن وقایع، عجله نکنید
بسیاری از افراد دوست دارند در کم‌ترین زمان ممکن، بیشترین و بهترین نتایج را کسب کنند، اما دنیای واقعی این‌گونه عمل نمی‌کند. صبر کردن برای انجام روند طبیعی کارها به افزایش واقع‌بینی کمک شایانی خواهد کرد.
۳. هنگام تصمیم‌گیری مکث کرده و کمی فکر کنید
تفکر و مکث بیشتر هنگام تصمیم‌گیری، از عکس‌العمل‌های احساسی جلوگیری کرده و انتظار ما از نتیجه را واقع‌بینانه‌تر می‌کند.
۴. بدترین اتفاق ممکن را تصور کنید
آماده بودن برای بدترین اتفاقاتی که ممکن است رخ دهد به شما کمک می‌کند راحت‌تر با شرایط کنار بیایید و علاوه بر کاهش استرس و نگرانی، پذیرفتن نتایج کم‌تر از سطح انتظار را نیز برای شما آسان‌تر خواهد کرد.
۵. در مورد اشتباهات خود تأمل و دلایل آن‌ها را پیدا کنید
برای اطمینان از یادگیری و پیشرفت خود باید عمیق فکر کنیم و به ریشه‌های اصلی اشتباهات خود پی ببریم. در این صورت است که می‌توانیم با مسائل بعدی با واقع‌بینی بیشتری برخورد کنیم.
«لئو تولستوی» در این باره می‌گوید: «انسان‌هایی دارای ذهن باز هستند که می‌توانند بدون تعصب و ترس برای درک چیزهایی که با آداب و رسوم، باورها و عقاید آن‌ها مغایر است، از ذهن خود استفاده کنند».
با توجه به موارد ذکرشده، همه‌ی ما باید تلاش کنیم که واقع‌بینی را جایگزین خوش‌بینی‌های بیش از اندازه کرده و بدین صورت از ناامیدی و سرخوردگی خود در مواجهه با مسائل جلوگیری کنیم.

قانون چهلیم: قدرت رهبری و مدیریت کردن

رهبری موفق است که پیروانش او را در حد ستایش دوست داشته باشند.

دکتر ابودر شهپری

«فرهمنندی» یا «کاریزما» (به یونانی zaptopic یا «خاریسما»، هدیه الهام بخش الهی)، در لغت به معنی جذابیت غیرعادی و دارا بودن صفتهای ویژه و ممتاز و منحصر به فردی است که مورد پسند و ستایش تعداد زیادی از دیگر انسانهاست. در فرهنگ فارسی عمید «فره» به معنای «شکوه، جلال، شوکت، نیرو، فر» آمده و «فرهمنند» نیز به معنای «باشکوه، با شأن و شوکت، دانا و هوشمند» ذکر شده است (عمید، ۱۳۸۹: ۷۹۵).

کلمه‌ی «کاریزما» در کتاب مقدس مسیحیان به کار رفته است تا «روح مقدس» را توصیف کند. وحی، حکم، تعلیم، کشیش، عقل و شفا دادن، نمونه‌ای از موهبت‌های پرجذبه‌اند که در کتاب مقدس مسیحیان توصیف شده‌اند.

واژه‌ی «کاریزماتیک» برای توصیف ابرانسانی به کار می‌رود که فراتر از اراده و اختیار مردم آنان را تحت تأثیر قرار می‌دهد و هیچ‌کس یارای مقاومت در برابر او یا حق انتخاب و انتقاد ندارد.

کاریزما در اصطلاح به خصوصیت کسی گفته می‌شود که به شخصه و یا به عقیده‌ی دیگران، دارای قدرت رهبری فوق‌العاده است. این اصطلاح اغلب در علوم سیاسی و جامعه‌شناسی به کار برده می‌شود تا زیرمجموعه‌ای از رهبرانی را که با استفاده از نیروی توانایی شخصی خود

می‌توانند تأثیراتی عمیق و استثنایی در پیروان خود داشته باشند، توصیف کند. «ویر» کاریزما را چنین توصیف می‌کند: «ویژگی خاصی از شخصیت یک پدیده».

رهبری کاریزماتیک

رهبری کاریزماتیک یا رهبری مبتنی بر جاذبه‌ی استثنایی، به گونه‌ای از رهبری گفته می‌شود که دارای قدرت و توانایی الهام‌بخشی به پیروان باشد و این در حالی است که این توانایی‌ها صرفاً از نیروی شخصیت و تعهد فرد سرچشمه گرفته باشد. در این نوع رهبری، رابطه‌ای بدون استفاده از پاداش‌های مالی و اعمال زور برقرار می‌شود و در دامنه‌ی تئوری اسنادی- که بیانگر روابط علی و معلولی است- قرار می‌گیرد.

براساس این مدل، رفتار سمبلیک رهبر، پیروان را جهت متابعت از اهداف سازمانی با نیت شخصی رهبر متحول می‌سازد. رهبر کاریزماتیک دارای موهبتی ویژه تلقی شده و پیروان، او را در حد پرستش دوست داشته و ستایش می‌کنند.

ویژگی‌های رهبری کاریزماتیک

پیروان، رهبران کاریزماتیک را براساس کنش‌های متقابل می‌شناسند و به آن‌ها هویت می‌دهند. به کاریزما باید به عنوان صف و ویژگی ساخته‌شده توسط پیروان، یعنی کسانی که مجموعه‌ای از رفتارهای معینی را در وضعیت‌ها و شرایط سازمانی از رهبر مشاهده می‌کنند نگاه کرد. رفتار مشاهده‌شده‌ی رهبر در سازمان را می‌توان با بیان ویژگی‌های کاریزماتیک پیروان او تفسیر کرد و چنین صفات غیروضعیتی از رفتارهای مطالعه‌شده‌ی رهبری نتیجه گرفته شده است. کاریزما بودن، صفتی فردی که حاصل جایگاه فرد در سازمان باشد، نیست؛ بلکه ویژگی خاصی است که از رفتارهای رهبر منتج می‌شود.

تئوری رهبری کاریزماتیک این نکته را مطرح می‌کند که اگر پیروان، رفتارهای خاصی را از رهبر ببینند، توانایی‌های خارق‌العاده یا قهرمانانه‌ای را به وی نسبت می‌دهند. به عنوان مثال، عبارات زیر که برگرفته از کتاب «نگاهی به تاریخ جهان» نوشته‌ی «جواهر لعل نهرو»، نخست‌وزیر فقید هند است، بیانگر و توصیف‌گر یک دیدگاه کاریزماتیک به رهبر جنبش استقلال هند «ماهاتما گاندی» است:

در اوایل سال ۱۹۱۹، «گاندی به شدت بیمار شد و هنوز دوران نقاهتش به کلی سپری نشده بود که هیجانات مربوط به مبارزه با قانون رولات، تمام کشور را فراگرفت و او هم صدایش را به فریاد عمومی که از سراسر هند برخاسته بود، ضمیمه ساخت اما این صدا با صداهای دیگر متفاوت بود. این صدایی ملایم و آرام بود که در عین حال در میان فریادهای انبوه جماعت مشخص بود و برتر از دیگران قرار می‌گرفت. این صدا نرم و نجیبانه بود که در عین حال همچون ضربات پتک گران بود که برای کوبیدن پولاد به کار می‌رود. این صدا مؤدب و دعوت‌کننده بود و در عین حال چیزی ارتعاش‌انگیز و مهیب در خود داشت. هر کلمه‌ای که در آن به کار می‌رفت معنی داشت و گویی ضربات کشنده را منعکس می‌کرد. در ماورای زبان صلح‌جو و دوستانه‌ی او، قدرت و اقدام و عزم راسخ برای تسلیم نشدن به ناحق محسوس بود» (شهباز مرادی، ۱۳۹۱: ۱۶۵).

شاید بتوان گفت که در این زمینه یکی از عمیق‌ترین تحقیقات، دسته‌بندی «کانگر» و «کانانگو» است. این دو محقق اشاره دارند که اگر خصلت کاریزما به رفتارهای مشاهده‌شده از افراد بستگی دارد، پس یک سری مؤلفه‌های رفتاری وجود دارد که مسئول بروز این صفات هستند. آن‌ها به بررسی این مؤلفه‌ها پرداخته و ویژگی‌ها و صفات رهبری را در قالب این دسته‌بندی ارائه کردند. این مؤلفه‌ها به هم پیوسته بوده و وجود یا عدم وجود و نیز شدت آن‌ها در رهبران، متفاوت است. نتایج مؤلفه‌های رفتاری تحقیقات نشان می‌دهند که:

- رهبران وقتی کاریزماتیک هستند که چشم‌اندازهای آنان بسیار متضاد با وضعیت کنونی باشد، ولی در عین حال باید برای پیروان، آزادی عمل وجود داشته باشد که آن را بپذیرند یا نه.
- رهبران کاریزماتیک ممکن است ریسک‌های شخصی بالا را بپذیرند و هزینه‌های بالایی را متحمل شوند و از خودگذشتگی کنند تا به اهداف مشترک برسند.
- رهبران کاریزماتیک، مهارت خود را در فراتر رفتن از نظام موجود از طریق به کار بردن ابزارهای نامتعارف و استثنایی به اثبات می‌رسانند.
- رهبران کاریزماتیک، رفتارهایی را که بدیع و غیرعادی‌اند به کار می‌برند و ریسک‌های شخصی‌ای را انجام می‌دهند که به احتمال زیاد به منافع شخصی آن‌ها ضرر می‌زند.

- رهبران کاریزماتیک، ارزیابی دقیقی از منابع محیطی خود دارند و درک می‌کنند که محدودیت‌ها در تعیین یا فهم آن‌ها از چشم‌اندازها تأثیر می‌گذارند. وقتی محدودیت‌ها و فشار منابع محیطی برای رهبران کاریزماتیک مثبت است، آن‌ها راهبردهای ابتکاری خود را به کار می‌گیرند.
- رهبر کاریزماتیک، وضعیت حاضر را به عنوان وضعیتی منفی و طاقت‌فرسا و اهداف آینده را به عنوان جایگزینی جذاب‌تر و قابل حصول توصیف می‌کند.
- رهبران کاریزماتیک، انگیزه‌های خود را به روشنی بیان می‌کنند تا بتوانند از طریق رفتار جسورانه و اظهار اعتمادبه‌نفس، تخصص، نامتعارف بودن و نگرانی در مورد نیازهای پیروان، رهبری کنند. غالباً پیروان رهبران کاریزماتیک عقیده دارند که نظرات رهبری درست است. بنابراین آن‌ها با رضایت و بدون سؤال از رهبری اطاعت می‌کنند.

نمودهای رهبری کاریزماتیک

- * پیروان به صحت دیدگاه‌های رهبر اطمینان کامل دارند
- * پذیرش بی‌چون‌وچرای رهبر
- * علاقه‌ی پیروان به رهبر
- * رغبت پیروان به اطاعت از رهبر

حالت‌های مثبت و منفی رهبری کاریزماتیک

منفی

- * تحکیم قدرت فردی رهبر
- * محوریت بخشیدن به خود توسط رهبر

مثبت

- * تحکیم و تأکید بر قدرت جمعی
- * تواناسازی پیروان توسط رهبر

ظهور رهبری کاریزماتیک

شرایط اجتماعی و تاریخی: برخی از محققان علم مدیریت گفته‌اند که شرایط اجتماعی و تاریخی، عوامل اصلی بحرانی در ظهور رهبران کاریزماتیک هستند. وبر، رهبری کاریزماتیک را پدیده‌ای می‌داند که اغلب در شرایط و وضعیت‌های منحصربه‌فرد و نادر ظهور می‌کند (حداقل از نظر آماری این چنین است). «آبریچ» براساس تحلیل‌های صورت گرفته در خصوص بسیاری از رهبران کاریزماتیک گفته است: «رهبران کاریزماتیک، پیش از بحران‌هایی که آن‌ها را به قدرت می‌رساند، اغلب نالایق، معمولی و کم‌جاذبه به نظر می‌رسند». وی معتقد است پیوند عمیق احساسی پیروان با رهبران کاریزماتیک، احتمالاً از موقعیت‌ها و وضعیت‌هایی خاص در سازمان سرچشمه می‌گیرد. «روح» معتقد است زمان اوج شکوفایی رهبران کاریزماتیک، اغلب در خلال زمان‌هایی است که ناآرامی و نارضایتی اجتماعی به‌ویژه داخل شرکت وجود دارد. در چنین مواقعی، بی‌تجربگی و ارزش‌های ضدانسانی سازمان‌ها باعث می‌شود تا پیروان از رهبران اطاعت کنند و واکنش‌های روانی تازه‌ای از خود نشان دهند. از نظر آن‌ها وجود بحران، عامل اصلی رفتارهایی است که به شخصیت رهبر کاریزما (به عنوان هسته‌ی مرکزی) پیوند می‌خورد.

فصل دوم

سخنوری و فن بیان

۱۰ قانون فن بیان و سخنوری

قانون اول: هنر بیان و سخن گفتن

توانایی سخن گفتن با مخاطب عامل مهمی در موفقیت شما محسوب می‌شود. خوب سخن گفتن می‌تواند احترام دیگران را به همراه داشته باشد، ارزش و اعتبار شما را در شرکت افزایش دهد و توجه افرادی را که می‌توانند شما را یاری رسانده و درها را به رویتان بگشایند جلب کند. همچنین توانایی خوب سخن گفتن، مردم را متقاعد می‌سازد که شما روی هم‌رفته از سایر افرادی که قادر نیستند به اندازه‌ی شما خوب سخن بگویند، بااستعدادتر و باهوش‌تر هستید.

خوب سخن گفتن آموختنی است

در مورد سخنرانی در حضور جمع می‌توان گفت که این مهارت آموختنی است. بیشتر افرادی که امروز سخنرانان قابل‌ی هستند، در گذشته حتی قادر نبودند در خلوت خود دعا کنند. بسیاری از افرادی که در جمع مخاطبان با اطمینان و آرامش خاطر حاضر می‌شوند و با سخنان دل‌نشین خود توجه همه را به خود جلب می‌کنند، روزی حتی از فکر اینکه در حضور جمع بایستند و سخنرانی کنند نیز وحشت داشتند!

سه عنصر سازنده‌ی پیام

«آلبرت محرابیان» استاد دانشگاه UCLA در آمریکا یک سری مطالعات در زمینه‌ی ارتباط مؤثر انجام داد. وی به این نتیجه رسید که هر پیامی که منتقل می‌شود متشکل از سه بخش است:

✓ کلمات

طبق اظهارات محرابیان، شگفت‌انگیز است اگر بدانید کلمات تنها ۷ درصد پیامی را که منتقل می‌شود تشکیل می‌دهند. البته کلماتی که انتخاب می‌کنید از اهمیت بسیار زیادی

برخوردارند و باید آن‌ها را با دقت برگزینید. کلمات باید به ترتیبی مناسب کنار هم چیده شوند و از نظر ساختار دستور صحیح باشند.

✓ آهنگ صدا

طبق محاسبه‌ی محرابیان، ۳۸ درصد پیام در نواخت و تأکیدی نهفته است که روی کلمات مختلف اعمال می‌شود. با ایجاد تغییر در تن صدا به صورت عمدی و آگاهانه و با آگاهی از اهمیت این موضوع می‌توانید کل پیام و در نتیجه تأثیری را که آن پیام بر مخاطبان می‌گذارد تغییر دهید.

✓ زبان بدن

محرابیان همچنین پی برد که در ارتباط غیرکلامی، ۵۵ درصد پیام در استفاده‌ی سخنران از حرکات بدن خود نهفته است. به این دلیل که تعداد عصب‌هایی که از چشم انسان به مغز می‌روند، تأثیرات بصری بسیار قدرتمندی دارند.

ساختار پیچیده در سخنرانی‌های طولانی

این ساختار شامل هشت بخش است:

۱. سرآغاز

هدف از سرآغاز سخن، جلب توجه مخاطبان، شکل‌دهی به توقعات آن‌ها و تمرکز مخاطبان بر سخنرانی است. اگر هیچ‌کس به سخنرانی گوش نسپرد و توجهی نکند، هیچ نکته‌ای برای گفتن وجود نخواهد داشت.

۲. مقدمه

در این بخش به مخاطب خواهید گفت که قصد دارید به چه موضوعی بپردازید و چرا این موضوع حائز اهمیت است.

۳. نکته‌ی اول

در این بخش به اصل سخنرانی بپردازید. بیان نکته‌ی اول آغاز این مرحله است و شروعی است برای بیان آنچه در ابتدا وعده داده بودید.

۴. پرداختن به نکته‌ی بعد
در این بخش شما باید مشخص کنید که نکته‌ی اول را به پایان رسانده‌اید و اکنون قصد دارید به نکته‌ی بعد بپردازید. این به‌خودی‌خود یک هنر است.
۵. دومین نکته‌ی مهم
این بخش باید به طور منطقی، ادامه‌ی مطلب نخست باشد.
۶. مجدداً پرداختن به نکته‌ی بعد
در این بخش شما مشخص می‌کنید که قصد دارید به موضوع بعدی بپردازید.
۷. سومین نکته‌ی مهم
طبعاً این بخش نیز ادامه‌ی دو نکته‌ی نخست خواهد بود و آغازی است برای پرداختن به پایان سخن.
۸. مخلص کلام
این بخش نتیجه‌گیری از سخنان و فراخوانی جهت عمل به گفته‌ها است.
در آموختن نحوه‌ی سخنرانی مؤثر، هیچ جایگزینی برای تمرین وجود ندارد، به‌ویژه تمرین با صدای بلند.

از شیوه‌ی برقراری ارتباط آگاه باشید

افرادی که در ارتباطات خود با دیگران بسیار خوب عمل می‌کنند، همواره به تأثیر زبان بدن خود بر میزان پذیرش پیامی که تلاش می‌کنند القا کنند، توجه دارند. هنگامی که بازوانتان در طرفین بدن آویزان بوده و کف دستانتان به سمت بیرون و حالت باز قرار داشته باشد، در حالی که مستقیماً به مخاطبان می‌نگرید و در حین صحبت کردن لب‌خند می‌زنید، مخاطبان، آرامش پیامتان را جذب می‌کنند، مانند اسفنجی که آب را به خود جذب می‌کند؛ اما اگر چهره‌ی شما جدی بوده و لب‌خندی بر لب نداشته باشید، مخاطبان حالت دفاعی به خود می‌گیرند و در مقابل پیام و تلاش شما جهت متقاعد کردنشان به تفکر یا انجام عمل، آن‌ها نیز به روشی خاص مقاومت می‌کنند. ارتباط غیرکلامی بسیار حائز اهمیت است!

تاکنون چندین بار به سخنرانان تأکید کرده‌ام که: «مابین نکات و جملاتی که بیان می‌کنید آهسته‌تر صحبت کنید، مکث کنید و لب‌خند بزنید».

هنگامی که آرام‌تر سخن می‌گویید، کلامتان واضح‌تر و شیواتر به گوش می‌رسد. تن صدایتان دلیپذیر و لذت‌بخش‌تر می‌شود و هنگامی که لب‌خند می‌زنید، اشعه‌های محبت و تصدیق از خود ساطع می‌کنید.

مردم آنچه را که گفته‌اید، فراموش می‌کنند؛ اما به یاد می‌آورند که چگونه آن‌ها را بیان کرده‌اید. هنگامی که تن صدایتان را از کلمه‌ای به کلمه‌ی دیگر و از جمله‌ای به جمله‌ی دیگر تغییر می‌دهید، نوعی توانایی موسیقایی در کلامتان ایجاد می‌کنید، به نحوی که مخاطبان پیام شما را به سهولت دریافت می‌کنند.

وظیفه‌ای بر عهده‌ی شما است

«پگی‌نونان» می‌گوید: «هر نطقی که ایراد می‌شود، وظیفه‌ای بر عهده دارد». یکی از مهم‌ترین کارهایی که قبل از سخنرانی باید انجام دهید این است که در ذهنتان پایان کار را مجسم کنید. مشخص کنید با این سخنرانی به چه نتیجه‌ای می‌خواهید برسید؟ از خود پرسید: «چه سؤال واقع‌بینانه‌ای را در نظر بگیرم؟» اگر پس از سخنرانی من، با مخاطبان مصاحبه کنند و از آن‌ها پرسند: «از این سخنرانی چه چیزی نصیب شما شده و در پایان چه کار متفاوتی قرار است انجام دهید؟» انتظار دارم آن‌ها چه جوابی بدهند؟ تمام مطالبی که قصد دارید در سخنرانی بیان کنید، از مقدمه گرفته تا متن اصلی سخنرانی و کلام آخر، باید در راستای دستیابی به این هدف باشد.

آموختن از دیگران

یکی از بهترین راه‌های تبدیل به سخنران خوب شدن این است که تا آنجا که ممکن است به سخنرانی افراد بیشتری گوش فرا دهید. نکته‌برداری کنید. به نحوه‌ی راه رفتن، صحبت کردن، حرکات و ایما و اشاره‌هایشان با دقت بنگرید. ببینید سخنران باتجربه چگونه سخن خود را آغاز می‌کند؛ با چه شیوه‌ای به اصل مطلب می‌پردازد و از مثال‌ها، نمونه‌ها و داستان‌های طنزآمیز استفاده می‌کند؛ چطور به سخن خود خاتمه می‌دهد و به زمان حضور در کنار مخاطبان پایان می‌بخشد.

استفاده از برنامه‌ی پاورپوینت در سخنرانی

استفاده از پاورپوینت به عوامل متعددی بستگی دارد. در میان سخنرانان حرفه‌ای «مرگ با پاورپوینت» اصطلاح رایجی است. بسیاری از سخنرانان از ابتدا آن‌چنان به ارائه‌ی مطالب با استفاده از پاورپوینت تکیه می‌کنند که شخصیت و جوهر کلامشان لابه‌لای نکاتی که بر روی صفحه‌نمایش بیان می‌کنند گم می‌شود.

قانون ۵×۵

ابتدا و از همه مهم‌تر، نباید برای هر اسلاید بیش از پنج خط، جمله بنویسید و هر خط نیز نباید بیش از پنج کلمه باشد. استفاده‌ی بیش از این مقدار باعث حواس‌پرتی و حتی سردرگمی مخاطبان می‌شود. هنگام سخنرانی در یک محیط کوچک‌تر یا در حضور تعداد کم‌تری از افراد می‌توانید از خطوط یا کلمات بیشتر از مقداری که این قانون اجازه می‌دهد، استفاده کنید.

بدون توجه به این مطلب که از چه تعداد نکته استفاده می‌کنید هنگام توضیح دادن آن‌ها، نکات را یک‌به‌یک عنوان کنید. این اشتباه را مرتکب نشوید و تمام اسلایدی را که مملو از اطلاعات است یک‌جا ارائه ندهید؛ زیرا شنونده سرگرم خواندن مطالب می‌شود و به سخنان شما هیچ توجهی نمی‌کند.

رو به مخاطبان داشته باشید

نکته‌ی بعدی این است که هنگام استفاده از پاورپوینت، بهتر است روی شما به سمت مخاطبان باشد. باید لپ‌تاپ را جلوی‌تان بگذارید و آنچه را که بر روی صفحه‌نمایش پشت سرتان رخ می‌دهد، توضیح دهید. هنگامی که بر روی اسلایدهای پاورپوینت کلیک می‌کنید، چشمانتان را بر روی افراد حاضر در جلسه بیفکنید و تمام مدت با آن‌ها صحبت کنید.

قانون دوم: فهم و آماده‌سازی مطالب

متن سخنرانی چیست؟

متن سخنرانی یک متن ازپیش‌نوشته‌شده با مشخص کردن تک‌تک کلمات و جملات و واژگان آن نیست. برخی از دوستان این‌گونه می‌پندارند که آن سخنرانی‌ای را که می‌خواهند آماده و ارائه کنند در قالب یک مقاله‌ی مشخص با نگارشی ثابت و کلماتی که ارجاعی هم هستند (یعنی متناسب با کلماتی که ما اصطلاحاً به آن «کتابی» می‌گوییم نگارش کنند)، آماده و آن را حفظ و ارائه کنند؛ در حالی که اصلاً این‌گونه نیست. از نظر ما متن سخنرانی نهایتاً رئیس مطالب یا عناوینی است که قرار است سخنران در موردشان سخنرانی کند.

راهکارهای آماده کردن متن سخنرانی

- ❖ پیام‌های خود را بنویسید
- ❖ مخاطب هدف خود را بشناسید
- ❖ به افکار منفی فکر نکنید
- ❖ درباره‌ی موضوع خود جست‌وجو کنید
- ❖ از داستان‌ها، شوخی‌ها و کنایات استفاده کنید
- ❖ از فعل‌ها، صفات و قیده‌ای برجسته استفاده کنید
- ❖ به وسط معرکه بیاید
- ❖ بنویسید
- ❖ متن را حفظ نکنید
- ❖ از یادداشت‌برداری استفاده کنید

از دورانی که انشاء می‌نوشتید و زمانی که مقالات خود را در برابر دانش‌آموزان می‌خواندید حتماً باید با یک سری اصول اولیه در نگارش یک متن آشنا شده باشید. سخنرانی همان انشایی است که روزهای مدرسه می‌نوشتید و سعی داشتید با بکارگیری عناصر احساس، تشبیه و سایر آرایه‌های ادبی، تحسین معلم خود را برانگیزانید؛ با این تفاوت که سخنرانی نیاز به جذبه‌ی بیشتری دارد، چون کسانی که به خاطر شما آمده‌اند مجبور نیستند تا آخر با شما بمانند!

۱. پیام‌های خود را بنویسید

سخنرانی شما باید در یک یا حداکثر دو جمله خلاصه شود. این چیزی است که سخنرانی شما به آن نیاز دارد. این چیزی است که شما باید با آن سخنرانی را آغاز کنید و در انتها به آن بازگردید. این کار ساده و برای مردم ملموس است. برای شما نیز آسان است! آیا معلم شما موضوع خاصی عنوان کرده است که شما باید آن را بیان کنید؟ اگر این چنین است، موضوع شما چیست؟ آیا نظراتتان کاملاً شخصی است؟ دو یا سه داستان شخصی می‌تواند سخنرانی شما را سرزنده کند.

همیشه سخنان سخنرانان بحث‌برانگیز می‌شود. هنوز هم آشفتگی کلام سخنرانی که به یکی از دانشگاه‌های تهران دعوت شده بود را فراموش نمی‌کنم. آشفته‌بازاری بود که نگو و نپرس! از تغییر و تحولات دولت‌مردان در دوره‌ی قاجار تا حقوق بشر و ظرفیت‌های ملی تمام کشورهای جهان با هم در این سخنرانی آمیخته شده بود؛ طوری که ما فراموش کرده بودیم از کجا آمده‌ایم و قرار است با این بحث به کجا برسیم!

در یک سخنرانی توجه به مبدأ مطلب و گردش کلام برای رسیدن به مقصد مهم‌ترین اصل در فن بیان برای نوشتن متن سخنرانی خوب است.

۲. مخاطب هدف خود را بشناسید

قبل از بالا رفتن بر روی سکو و آغاز سخنرانی، پایه و اساس سخنرانی خود را ایجاد کنید. اولین گام، شناخت مخاطبینی است که شما برای آن‌ها سخنرانی خواهید نمود. متن سخنرانی خود را متناسب با مخاطبین خود تعیین نمایید تا تمایل آن‌ها برای توجه به سخنرانی شما افزایش یابد. شرایط را تشخیص دهید که آیا سخنرانی رسمی یا صمیمی خواهد بود؟

شناختن آن‌ها کلیات سخنرانی شما را تعیین می‌کند. سخنرانی برای کودکان ۴ ساله با مدیران اجرایی یکی نیست. پس مخاطب هدف خود را بشناسید.

اگر سخنران قلب مخاطب را به دست نیاورد، مخاطب هرگز ذهنش را به سخنران نمی‌سپارد. ۳. به افکار منفی نیندیشید

از خودتان بپرسید بدترین اتفاقی که می‌تواند روی دهد چیست؟ اگر درباره‌ی انتظارات مردم سخنرانی نکنید، نگاهشان به شما بد خواهد بود. به چیزهایی که می‌توانید به دست آورید فکر کنید و بر ترس از سخنرانی غلبه کنید.

آن‌ها چگونه‌اند؟ سن و جنس و اعتقاداتشان چیست؟ آن‌ها چقدر درباره‌ی موضوع شما اطلاعات دارند؟ این سطح پیچیدگی لغاتی که می‌توانید استفاده کنید را تعیین می‌کند. اگر خیلی آگاه نیستند، از آن کلمات استفاده نکنید.

چرا آن‌ها آنجا هستند؟ تا چیزی بیاموزند؟ مجبورند؟ خودشان علاقه دارند؟

۴. درباره‌ی موضوع خود جست‌وجو کنید
اگر موضوع خودتان هستید، تبریک می‌گوییم! اما اگر نه، تحقیق کنید. هم از جوانب مثبت و هم جوانب منفی! اگر مردم در سخنرانی شما از هم‌گسیختگی بینند، تأثیرگذاری آن کمتر خواهد بود.

حداقل سه نکته برای پیام خود بیان کنید. درباره‌ی نظرات مخالف نیز سخن بگویید اما روی آن‌ها تمرکز نکنید.

فقط تا جایی سخنان پیچیده بگویید که شنوندگان شما می‌توانند تحمل کنند. از حرف‌های قلمبه‌سلمبه و اصطلاحات تخصصی دوری کنید تا شنوندگانتان احساس بیگانگی نکنند.

اغراق در موضوع یکی از تکنیک‌های آغاز سخنرانی است.

۵. از داستان‌ها، شوخی‌ها و کنایات استفاده کنید
سخنرانی مملو از آمار و حقایق بی‌مفهوم، شما را به جایی نمی‌رساند. اگر این‌گونه باشد، حضار به سخنان شما گوش نخواهند داد. به جای آن، داستان‌هایی را انتخاب کنید و با کمک کنایه و تناقض، آن‌ها را گویا کنید.

استفاده از طنز جای خود را دارد و باز هم به شناختن شنوندگان و نوع سخنرانی‌تان بستگی دارد.

۶. از فعل‌ها، صفات و قیده‌های برجسته استفاده کنید

از فعل‌ها، صفات و قیده‌های برجسته استفاده کنید تا سرزنده‌تر شوید. جمله‌ی «صنعت ماهیگیری بد است» را به «شیوه‌های صنعت ماهیگیری، شرم‌آور است.» تبدیل کنید. حتی چیزهایی به سادگی «ما می‌توانیم با سرعت مشکلات را حل کنیم» تأثیرگذارتر از جملاتی مثل «ما می‌توانیم مشکلات را حل کنیم» است. حضار ممکن است تمام سخنان شما را به یاد نیاورند، ولی حس خوبی که در آن‌ها ایجاد کرده‌اید، فراموش نخواهد شد.

خلاقانه فکر کنید. وقتی به جای جمله‌ی «اگر ما قدرت داشته باشیم، می‌توانیم تغییرات ایجاد کنیم.» از «ما می‌توانیم تغییرات ایجاد کنیم، اگر قدرت داشته باشیم» استفاده کنیم، تأثیر بیشتری در شنونده می‌گذاریم، به طوری که آن‌ها را روی صندلی میخ‌کوب می‌کنیم.

۷. به وسط معرکه بیاید

هنگامی که یک سخنرانی در یوتیوب قرار می‌گیرد، می‌دانید که می‌تواند به مطرح‌تر شدن و بهتر شدن سخنرانی‌تان کمک کند. «استیو جابز» نیز در سال ۲۰۰۵ همین کار را انجام داد. فقط همین، نه چیز بیشتری. او با این شروع کرد: «امروز من می‌خواهم سه تا داستان درباره‌ی زندگی‌ام به شما بگویم. فقط همین. چیز زیادی نیست. فقط سه داستان.»

بنابراین بدون من‌من کردن و عذرخواهی یا عباراتی چون «می‌خواهم...» یا «از شما متشکرم» تنها درباره‌ی چیزهای اصلی سخن بگویید. همان‌جا باشید. درباره‌ی نقاشی سخن نگویید. همان‌جا باشید و برای آن‌ها تصاویری خلق کنید. آن‌ها به خاطر شنیدن سخنرانی شما آمده‌اند؛ نه اینکه بدانند شما چگونه فکر یا احساس می‌کنید.

در متن سخنرانی، از نوشتن حاشیه پرهیزید.

۸. بنویسید

ساختن سخنرانی در ذهن، کار دشواری است. آن را بنویسید. اگر تمام مباحث را پوشش دهد و سخنان شما را واقعاً در برگیرد، مشاهده می‌کنید چگونه شما را قادر به انتقال نکته به نکته‌ی مطالب می‌کند.

شما باید مقدمه، بدنه و نتیجه‌گیری واضحی داشته باشید. مقدمه و نتیجه‌گیری، هر دو باید مختصر باشند و نتیجه‌گیری توجهی دوباره به مقدمه باشد و بدنه تمام چیزهای دیگر را در برمی‌گیرد.

۹. متن را حفظ نکنید

آشنایی با موضوع بحث ضروری می‌باشد، اما حفظ کردن متن و یا خواندن از روی متن به هیچ عنوان روش مناسبی نمی‌باشد. در این صورت ممکن است رشته‌ی کلام از دست شما خارج شده و در نتیجه نمی‌توانید موضوع را مدیریت کنید. در طی سخنرانی عمومی همواره بر روی لحن و صدای خود تمرکز نموده و به واکنش مخاطبین توجه کنید.

۱۰. از یادداشت‌برداری استفاده کنید

به جای به خاطر داشتن تمام موضوعات سخنرانی عمومی، فهرستی از نکات مهم تهیه کرده و در حین سخنرانی به آن توجه نموده و موضوعات را به ترتیب پوشش دهید. لیست شما باید حاوی عبارات دوکلمه‌ای باشد تا به سرعت بتوانید آن‌ها را بررسی کنید. این روش بسیار بهتر از روخوانی متن سخنرانی می‌باشد.

اشتباهات رایج در انتخاب متن سخنرانی

انتخاب متن سخنرانی از اهمیت بالایی در نحوه‌ی ارائه‌ی ما برخوردار می‌باشد. قبل از اینکه به بررسی روند واقعی آمادگی برای یک سخنرانی و چگونگی حفظ کردن متن یک سخنرانی بپردازیم، اجازه دهید دو اشتباه رایج را که بسیاری از افراد در هنگام آمادگی شدن برای یک سخنرانی انجام می‌دهند بررسی کنیم. نکاتی که می‌تواند یک مشکل بزرگ در هنگام سخنرانی به وجود آورده و یا حتی به قیمت خراب شدن کل سخنرانی بینجامد. در ادامه، این دو موضوع را با هم بررسی می‌کنیم:

۱. آماده شدن برای سخنرانی با واو به واو حفظ کردن

یکی از رایج‌ترین اشتباهات سخنرانان این است که بسیاری از آن‌ها برای اطمینان حاصل کردن از اینکه تمام جزئیات موجود در متن یک سخنرانی را به طور کامل به یاد خواهند آورد، سعی می‌کنند متن سخنرانی خود را واو به واو حفظ کنند و آن را آن‌قدر تمرین می‌کنند تا زمانی که هر کلمه‌ی آن در ذهن آن‌ها حک شود. این کار تا حدی قابل درک است؛ زیرا اکثر افراد به طور طبیعی از سخنرانی کردن در عموم می‌ترسند و هنگامی که زمان انجام آن می‌رسد می‌خواهند تمام و کمال آماده باشند و هیچ خطایی از آن‌ها سر نزنند. در حالی که انجام این امر منطقی و قابل توجیه به نظر می‌رسد، اما جوانبی منفی نیز دارد که می‌تواند برای شما گران تمام شود. ازجمله اینکه زمانی که در تلاش برای حفظ کردن

کلمه به کلمه‌ی سخنرانی خود هستید، نمی‌توانید بر روی گیرایی و جذابیت ارائه‌تان کار کنید. این ضعف هنگام ارائه‌ی سخنرانی می‌تواند سبب شود نوع بیان کلمات شما مانند یک ربات به نظر برسد. شما به قدری بر روی به یادآوردن هر بخش از سخنرانی‌تان تمرکز می‌کنید که توانایی تغییر آهنگ صدایتان برای جذب بیشتر شنونده را از دست می‌دهید و زمانی که وضعیت حکم می‌کند قدری راحت و آزاد صحبت کنید توان انجام این کار را ندارید.

مشکل دیگر به خاطر آوردن تمامی کلمات و جملات است که شما باید بارها و بارها مرور کرده باشید و در هنگام سخنرانی اگر تنها جمله‌ای از خاطرتان برود با فاجعه‌ای بزرگ در ذهن خود مواجه خواهید شد.

۲. عدم آمادگی کامل برای سخنرانی

تاکنون در مورد افرادی صحبت کردیم که متن سخنرانی خود را واو به واو حفظ می‌کردند. روی دیگر سکه در مورد افرادی است که به اندازه‌ی کافی خود را برای سخنرانی کردن آماده نمی‌کنند. حتماً شما هم این جور افراد را دیده‌اید که می‌گویند که چون من خوب صحبت می‌کنم، پس برای سخنرانی هم تنها کافی است اراده کنم و هر آنچه به ذهنم می‌رسد را بیان کنم تا بدین صورت از استرس و مشکلات مربوط به آماده کردن متن سخنرانی هم بکاهم.

این افراد به این دلیل که نمی‌خواهند هنگام سخنرانی مانند یک ربات به نظر برسند، تصمیم می‌گیرند بدون برنامه‌ریزی و آمادگی قبلی سخنرانی کنند و فقط گاهی چند نکته‌ی اصلی و مهم را بر روی یک تکه کاغذ نوشته تا در حین سخنرانی به خود یادآوری کنند.

مسئله این است که با وجود اینکه از تمام بخش‌های موضوع سخنرانی خود اطلاع دارید و به دفعات درباره‌ی آن بحث کرده‌اید ولی این کار شما یعنی صرفاً تکیه بر چند کلمه‌ی کلیدی روی کاغذ که به راحتی می‌تواند شما را از پرداختن به تمام موضوعات موردبحثتان بازدارد. همچنین سبب خواهد شد تا بخش‌های مهم دیگری را از دست بدهید و درنهایت بعد از سخنرانی موارد بسیاری را به یاد بیاورید که باید در سخنرانی خود به آن‌ها می‌پرداختید، اما سخنی از آن‌ها به میان نیامده است.

بعدتر هم متوجه خواهید شد آنچه ارائه دادید آن ارائه‌ای نبود که مدنظر داشتید، چرا که بسیاری از موارد را فراموش کرده‌اید و سخنرانی‌تان بسیار خلاصه‌تر از واقعیت به اتمام رسیده است. همچنین ممکن است حین سخنرانی تیپ‌های زیادی بزنیید و مخاطب خود را عصبی و آشفته کنید. سخنرانی، از حفظ کردن مطالب نیست؛ بلکه قدرت تفسیر سخنران است.

بداهه‌گویی و متن سخنرانی

بداهه‌گویی خوب است، اما هیچ‌گاه جای متن سخنرانی را نمی‌گیرد. حتی حرفه‌ای‌ترین انسان‌ها هم در فن بیان از نوشته‌ی کوچکی در حین سخنرانی الهام می‌گیرند تا رشته‌ی کلام از دستشان خارج نشود. متن سخنرانی به منزله‌ی روحی است که در کالبد بی‌جان قصد و اراده‌ی شما برای سخنرانی دمیده می‌شود. بدون متن سخنرانی شما تنها آدمکی هستید که روی صحنه‌ی داستان می‌گویید؛ نه خودش متوجه می‌شود چه می‌گوید و نه دیگران!

برای اینکه سخنرانی‌هایتان جان تازه‌ای بگیرد، سخنرانی خسته‌کننده‌ای نداشته باشید و دیگران از صندلی‌هایشان در برابر شما گریزان نباشند.

حالا که با مطالعه‌ی این مطالب یاد گرفتید که به راحتی متن سخنرانی خود را آماده کنید، پیشنهاد می‌کنم حتماً تکنیک‌های شروع سخنرانی را هم مطالعه کنید تا بتوانید به بهترین شکل ممکن سخنرانی و صحبت‌های خود را شروع کنید.

بهترین تکنیک آماده کردن سخنرانی

اما یکی دیگر از راه‌های فوق‌العاده که برای تقویت فن بیان و در کل مهارت‌های مربوط به آن مثل همین سخنرانی و متن آن، معمولاً پیشنهاد می‌شود، شرکت در کلاس‌های مرتبط با فن بیان است. اگر در این کلاس‌ها به صورت حضوری شرکت کنید که چه بهتر! اما اگر وقت یا حوصله‌ی این کلاس‌ها را ندارید، پیشنهادی که برایتان دارم این است که در کلاس‌های غیرحضوری فن بیان شرکت کنید. در این کلاس‌ها علاوه بر اینکه مطالب فوق‌العاده درجه یکی یاد می‌گیرید، تمرین‌های عملی نیز به شما داده می‌شود که با انجام دادن آن‌ها شک نکنید بهترین اتفاقات برایتان رقم خواهد خورد.

قانون سوم: اعتماد به نفس و تسلط ذهنی

با عبارات بامزه شنونده‌ها را بخندانید

طبق تجربیات چندساله‌ی من برای داشتن اعتماد به نفس در سخنرانی، یک سخنرانی سرد و بی‌روح فقط موجب خستگی مخاطبتان می‌شود و تمرکز او را به چیزهایی غیر از سخنرانی جلب می‌کند. برای اینکه بتوانید محیطی آرام و در عین حال پرهیجان را برای مخاطبتان ایجاد کنید، در سخنرانی‌هایتان چاشنی شوخی و مزاح را اضافه نمایید. شوخی، جذابیت خاصی را برای مخاطبین شما دارد و روابط شما را با مخاطب صمیمی و گرم می‌کند.

هنگامی که به لبخند مخاطبین نگاه می‌کنید، اعتماد به نفس بیشتری را برای ادامه‌ی مطلب خود از آن‌ها دریافت می‌نمایید. این را هم بدانید که نباید به هر قیمتی باعث خندیدن مخاطبین خود شوید؛ مثلاً خودتان را مسخره کنید تا آن‌ها به شما بخندند! این‌گونه شما فقط منزلت و شأن خودتان را پایین می‌آورید و این اجازه را می‌دهید که دیگران نیز شما را مسخره کنند. می‌توانید برای خنداندن مخاطب از تیکه‌ها و عبارات خنده‌دار استفاده کنید تا دیوار بین شما و مخاطبتان برداشته شود و بینتان حس اعتماد شکل گیرد.

به افرادی که به سخنانتان واکنش نشان می‌دهند، توجه نمایید

گفتیم که باید باعث خندیدن مخاطب شوید. اگر نتوانستید با بیان جملات خنده‌دار توجه مخاطب را جلب کنید، قطعاً فشار زیادی را متحمل می‌شوید و اعصابتان تحت تأثیر قرار می‌گیرد. اینکه به مخاطب نگاه می‌کنید و می‌بینید که خیلی بی‌حوصله و بی‌رمق و یا حتی خواب‌آلود به سخنان شما گوش می‌دهد ممکن است وجهه‌ی خوبی را برای شما نداشته باشد. پس برای حل این مشکل از تکنیک دیگری استفاده کنید. در لابه‌لای جمعیت به دنبال کسی باشید که به سخنانتان واکنش نشان می‌دهد.

به عنوان مثال، هنگامی که نکته‌ای را بیان می‌کنید، مخاطب با تکان دادن سر خود حرف شما را تأیید می‌کند و یا در راستای حرف شما سؤال را بیان می‌کند. سعی کنید به این افراد بیشتر توجه نمایید، چرا که حس اعتمادی بین شما و آن‌ها ایجاد شده و باعث می‌شود که خودتان را دست‌کم نگیرید و فکر نکنید که حرف‌های ارزشمندی نمی‌زنید.

تمرکز بیشتر بر روی افرادی که با انگیزه به حرف‌هایتان گوش می‌دهند، اعتمادبه‌نفس‌تان را افزایش می‌دهد و افزایش اعتمادبه‌نفس باعث می‌شود که توجه افراد بیشتری را جلب خود نمایید و پس از گذشت مدت‌زمانی خواهید دید که کل جمعیت حواس، گوش و چشمشان فقط و فقط به سخنان شماست. این باعث می‌شود که فشار عصبی از روی شما برداشته شود و راحت‌تر صحبت کنید.

اصلی‌ترین هنر سخنرانان تمرین است

اکثر افراد تصور می‌کنند که مجری‌ها و سخنرانان، ژن خاصی دارند که دیگران ندارند و فقط آن‌ها هستند که از پس این کار برمی‌آیند؛ در صورتی که این‌طور نیست! سخنرانی مثل دیگر مهارت‌ها باید پرورش یابد که آن هم فقط با تمرین و تلاش و وقت گذاشتن امکان‌پذیر است. اگر می‌خواهید کار سخنرانی و مجری‌گری را آغاز کنید باید بدانید که بدون تلاش و تمرین، یک سخنگوی خوب نخواهید شد. پس برای داشتن اعتمادبه‌نفس سخنرانی این مورد را به طور حتم رعایت کنید.

می‌توانید از مهمانی‌های خانوادگی یا جلسات دوستانه شروع کنید و همه را دعوت نمایید که به سخنان شما گوش دهند و یا اگر سخنرانی می‌کنید، فیلم‌های سخنرانی‌هایتان را ضبط کرده و چندین بار آن‌ها را بررسی نمایید تا اگر ایراد و اشکالی در آن‌ها وجود داشت در سخنرانی‌های بعدی آن را برطرف کنید. این را بدانید که اگر بیشتر تمرین کنید، اعتمادبه‌نفس‌تان نیز بیشتر می‌شود و اجراهای بهتری را نیز خواهید داشت.

احساسی را که دارید برای مخاطب بیان کنید

احتمالاً برایتان پیش آمده که وقتی فیلم‌های سخنرانی خود را مرور می‌کنید، می‌بینید که چقدر پراسترس و عصبی هستید و یا تندتند سخن می‌گویید! شاید قبل از آن سخنرانی با جملات بسیاری سعی در آرام کردن خود نموده‌اید؛ اما نتیجه‌ای نگرفته‌اید. استرس و

نگرانی‌های سخنرانی، شما را به شدت عصبی کرده است و نمی‌دانید چطور این موضوع را حل نمایید.

برای حل این موضوع یک راه در پیش دارید؛ آن هم بیان احساساتتان به مخاطب است. شما می‌توانید به سخنرانی‌هایتان هیجان بدهید و عصبی بودن‌تان را در پشت آن مخفی نمایید. یکی از تکنیک‌های مهم در افزایش اعتمادبه‌نفس در سخنرانی بیان یک احساس و مخفی کردن حس دیگر پشت آن است که می‌تواند موفقیت بسیاری را برای شما رقم بزند.

اگر اشتباهی را مرتکب شدید برای جبران‌ش آماده شوید

یکی از مهم‌ترین تکنیک‌ها در سخنرانی این است که اگر شما از روی استرس و اضطراب اشتباهی را در سخنرانی مرتکب شدید، دست و پای خود را گم نکنید و با بیان یک جُک یا هر چیز دیگری آن را جبران نمایید. اشتباه کردن حتی برای سخنرانان حرفه‌ای نیز پیش می‌آید و کسی از همه حرفه‌ای‌تر است که آن اشتباه را به زیباترین وجه ممکن جبران کند و از آن بازدهی بهتری بگیرد.

اگر شما نتوانید اشتباه خود را جبران کنید، مخاطب حس بی‌اعتمادی می‌کند و شرایط برای شما از پیش هم سخت‌تر می‌شود، چرا که وقتی از آن اشتباه، احساس ناراحتی و ضعف می‌کنید مخاطب نیز آن را حس می‌کند. برای جبران اشتباه می‌توانید خودتان را مسخره کنید و این جو سنگین را در هم شکنید. در این مواقع مسخره کردن خود، آن هم نه خیلی زیاد، می‌تواند پاسخگوی شما باشد.

این را به یاد داشته باشید که برای سخنرانی همیشه باید یک جواب طنزآمیز آماده کنید. این به شما کمک می‌کند که اعتمادبه‌نفس‌تان در سخنرانی برگشته و به صحبت‌هایتان ادامه بدهید.

مخاطب را در کنار خود احساس کنید

برای اینکه بتوانید ارتباط بهتری با مخاطب خود بگیرید باید آن‌ها را در کنار خودتان حس کنید نه مقابلتان! وقتی به روی سن می‌روید این احساس را در خود به وجود آورید که مخاطبین شما می‌خواهند یک سخنرانی فوق‌العاده موفق و ارزشمند را از شما ببینند. این باعث می‌شود که حس بدی به شما وارد نشده و موفقیت بیشتری در سخنرانی داشته باشید.

تلقین‌های مثبتی را در خود ایجاد کنید

احساس شما بستگی به چیزهایی دارد که به خودتان نسبت می‌دهید. پس سعی کنید که همیشه قدرتمندترین و بهترین جملات را برای خود به کار ببرید. به عنوان مثال من خود را دوست دارم، من بهترین سخنران هستم، من مخاطب را به سمت خود جذب می‌کنم، من در کارم بهترین هستم، من می‌توانم انجامش دهم و می‌دهم و.... این جملات باعث می‌شود هم خودباوری‌تان و هم عزت‌نفس‌تان بالا برود.

تلقین مثبت

قبل از شروع سخنرانی‌تان این جملات را با خود تکرار کنید تا اثرات شگفت‌انگیز آن را روی سخنرانی‌تان ببینید. این تلقین‌های مثبت باعث کاهش استرس و نگرانی‌هایتان می‌شود و عملکردتان را افزایش می‌دهد. از شکست و عدم پذیرش دیگران نترسید، چرا که این احساس می‌تواند انرژی‌های منفی زیادی را به سمت شما راهی کند و اعتمادبه‌نفس‌تان را بگیرد.

تصویرسازی ذهنی

یکی از عواملی که می‌تواند پیشرفت شما در سخنرانی را نشان دهد، تصویری است که از خود در ذهنتان دارید. اگر شما تصویر مثبتی از خودتان داشته باشید بر احساسات‌تان در سخنرانی تأثیر می‌گذارد و خودباوری‌تان را افزایش می‌دهد. شما می‌توانید تصویرسازی درونی نیز داشته باشید. بدین صورت که مخاطبان خود را نیز تصور کنید که به خوبی به صحبت‌هایتان گوش می‌دهند.

به نوع دیگری نیز می‌توانید تصویرسازی کنید. بدین صورت که خودتان را روی صندلی حضار تصور کرده و ببینید که چقدر گیرا، آرام و مطمئن سخن می‌گویید.

زبان بدن

یکی از ویژگی‌هایی که می‌تواند سخنرانی شما را منحصربه‌فرد کند و خودباوری‌تان را تقویت نماید، داشتن زبان بدن حین سخنرانی است. تصور کنید یک سخنگو از اول تا آخر سخنرانی یک‌جا بایستد و هیچ حرکتی از خود نشان ندهد و مانند یک رادیو سخن بگوید. قطعاً شما خسته می‌شوید و دیگر به سمینار آن فرد پا نمی‌گذارید.

قبلاً گفتیم که زبان بدن را دست کم نگیرید. شما می‌توانید پیام خود را در حین سخنرانی با زبان بدن بهتر به مخاطب بفهمانید و صحنه را برای او جذاب نمایید. این را در نظر داشته باشید هنگامی که روی صحنه می‌روید، قبل از شروع سخنرانی، مخاطبان شما را می‌بینند و مهم است که شما چه ژستی برای شروع صحبت‌های خود دارید.

ژست خوب داشتن یکی از روش‌هایی است که می‌تواند باعث افزایش خودباوری شما شود و مخاطب را مجذوب شما کند. زبان بدن شامل حرکات سرتاپای شما می‌شود. به عنوان مثال اگر شما دست‌هایتان را از مخاطب پنهان کنید، حس استرس و اضطرابتان را به او انتقال می‌دهید. شما می‌توانید برای تأکید روی جملات از دست‌هایتان استفاده کنید تا مخاطبان بهتر منظورتان را متوجه شوند.

هنگام سخنرانی لب‌خند بزنید تا بهتر بتوانید با مخاطبان ارتباط بگیرید. این را بدانید که چهره‌ی خندان در نظر مخاطب، با اعتمادبه‌نفس به نظر می‌آید.

داشتن آمادگی جسمانی و کنترل تنفس

ممکن است خیلی به طرز تنفستان توجه نکرده باشید و برایتان اهمیت نداشته باشد؛ اما اگر روی آمادگی جسمانی و طرز تنفستان تمرکز کنید، خواهید فهمید که تأثیر بسزایی در عملکرد شما دارد. در هنگام سخنرانی توجه داشته باشید که زبان‌تان با بدن یکی شود و نفس‌های پرصدا را در هنگام سخنرانی کم کنید.

سعی کنید که خود را برنده و موفق بدانید

قبل از شروع سخنرانی سعی کنید که یک تصور از مخاطبان‌تان در ذهن داشته باشید و سخنرانی‌تان را تمرین کنید و به صحبت‌هایتان به خوبی فکر کنید. تمام سعی‌تان را کنید که به لرزش دست، پا و صدایتان فکر نکنید و ذهنتان را با افکار مثبت برنده شدن در سخنرانی مشغول نمایید. این افکار منفی مانع پیروزی شما در سخنرانی است. پس تا حد امکان خود را با چیزهای دیگر سرگرم نمایید و افکار مثبت را با خودتان مرور کنید. به عنوان مثال می‌توانید در ذهن خود بازخورد خوب مخاطبان را مرور نمایید و با آن‌ها ارتباط برقرار کنید.

توجه کنید که همیشه محتوا مهم نیست

اگر شما یک محتوا و سخنرانی فوق‌العاده‌ای را هم آماده کرده باشید، بدون انرژی و اعتمادبه‌نفس نمی‌توانید بازخوردهای خوبی را داشته باشید. اعتمادبه‌نفس در سخنرانی موجب می‌شود که شما با انرژی بیشتری صحبت کنید و موضوع صحبتتان را با شور و اشتیاق بیان کنید.

شما با درگیر کردن مخاطب با هر تکنیک و مهارتی می‌توانید بازخوردهای فوق‌العاده‌ای را دریافت نمایید. به عنوان مثال شما می‌توانید هر چند دقیقه یک‌بار از مخاطبان‌تان سؤال بپرسید و آن‌ها را درگیر بحث نمایید و یا یک محیط مفرح برای آن‌ها بسازید تا آن‌ها نیز با شور و انگیزه به سخنان شما گوش دهند.

این را بدانید که با زیرپیراهنی سخنرانی خود را تمرین نکنید

شاید برای خیلی از شما این سؤال پیش بیاید که لباس راحتی چه ربطی به سخنرانی دارد؟ کسی که تمرین ما را نمی‌بیند، برای اینکه بتوانید به بهترین شکل سخنرانی خود را تمرین کنید باید محیط را همان‌گونه ترسیم نمایید. این کار به شما کمک می‌کند که فضای سخنرانی را کاملاً برای خود تشبیه کنید و خود را در حال سخنرانی ببینید. بهتر است همان لباسی را که می‌خواهید در سخنرانی به تن کنید، بپوشید و از دوستان یا خانواده بخواهید که مخاطب شما باشند.

سخنرانی یک مهارت است

خیلی از افراد تصور می‌کنند که خوب صحبت کردن در مقابل یک جمعیت، در خون آن افراد وجود دارد و به طور ژنتیکی آن‌ها سخنران هستند؛ اما این طرز فکر اشتباه است. اما چرا؟ چون سخنرانی یک مهارت است که هر کس می‌تواند به دست بیاورد و فقط برای افراد خاص نیست. سخنرانان حرفه‌ای نیز پس از سال‌ها تمرین و اجرا توانسته‌اند مهارتشان را در سخنرانی چندین برابر کنند.

به شروع و پایان سخنرانی‌تان توجه کنید

یکی از مهم‌ترین اصول افزایش اعتمادبه‌نفس در سخنرانی، توجه به آغاز و پایان سخنرانی است. لحن صدا، زبان بدن، تن صدا و... عوامل مؤثر در تعیین یک سخنرانی خوب و باکیفیت می‌باشند. توجه داشته باشید که در آغاز سخنرانی باید به گونه‌ای شروع کنید که مخاطب

جذب شما شود. این خوب شروع کردن می‌تواند با یک استایل خوب، یک معرفی کارآمد، با لبخند وارد شدن، پرسش و پاسخ و... باشد.

توجه به شروع و پایان سخنرانی

همه‌ی کسانی که در مقابل شما حضور دارند، هدفشان یادگیری موضوع خاصی است. پس در سخنرانی‌تان سعی کنید بیشتر به اصل مطلب بپردازید و کمتر به حاشیه بروید. در آخر سخنرانی نیز می‌توانید با درخواست‌های عملی مخاطبتان را درگیر نمایید تا در ذهن او ماندگار شود و باز هم انگیزه‌ی زیادی برای حضور در سخنرانی‌های شما داشته باشد؛ حتی می‌توانید در پایان سخنرانی برنامه‌ای به مخاطب خود بدهید تا او پیگیر برنامه‌ی شما شود.

روی صحنه سعی کنید خودتان باشید

برای افزایش اعتمادبه‌نفس در سخنرانی، باید ترس را کنار گذاشته و خود واقعی‌تان را روی صحنه به نمایش بگذارید. اگر باز هم برای شما سؤال است که چگونه روی صحنه جذابیت داشته باشیم؟ می‌توانید به سخنرانان حرفه‌ای نگاه کنید و از آن‌ها الگو بگیرید. الگو گرفتن به معنای تقلید کردن نیست؛ یعنی شما هرچیزی را که از یک سخنران حرفه‌ای یاد می‌گیرید باید آن را طبق الگوهای رفتاری خودتان اجرا کنید، نه فقط از او تقلید نمایید. تقلید در اکثر مواقع روی مخاطب تأثیر خوبی نمی‌گذارد و جذابیتی به کار شما نمی‌دهد.

سعی کنید حرکات و الگوهای رفتاری خاص خودتان را داشته باشید و روی صحنه با مخاطب خود راحت رفتار کنید. این راحت رفتار کردن به شما کمک می‌کند که ارتباط بهتری با مخاطبین برقرار نمایید.

برای خود عبارات تأکیدی کوتاه و آرام‌بخش داشته باشید

مغز ما بسیار پیچیده است. این پیچیدگی باعث می‌شود که ما هرچه را که با خود تکرار می‌کنیم، مغز باور کند و طبق آن پیش برود. این تلقین‌ها اگر مثبت باشد، می‌تواند در داشتن اعتمادبه‌نفس در سخنرانی و کاهش استرس و اضطراب تأثیر بسزایی داشته باشد. سعی کنید همیشه چند جمله‌ی آرامش‌بخش در ذهن خود داشته باشید و قبل از سخنرانی آن‌ها را در ذهن مرور نمایید. این جملات را بیشتر هنگام ترس و استرس تکرار نمایید تا از شدت آن کاسته شود.

بیش از اندازه فکر نکنید

برخی از مواقع ممکن است تمرکز بیش از اندازه و فکر زیاد شما را به اشتباه بیندازد. حافظه‌ی کوتاه‌مدت ما وظیفه‌ی یادآوری اطلاعات را در هنگام صحبت بر عهده دارد. اگر شما تمرینی نداشته باشید این اطلاعات به درستی به یادتان نمی‌آید و در سخنرانی به مشکل خواهید خورد. اگر شما بیش از اندازه تمرکز کنید ممکن است قدرت تحلیل‌تان را از دست بدهید و ارزیابی درستی از اطلاعات نداشته باشید.

به خودتان زمان بدهید و بی‌گدار به آب نزنید

اگر اولین تجربه‌ی سخنرانی‌تان است، انتظار نداشته باشید که در اولین سخنرانی هیچ اشتباهی نداشته باشید. هر مهارتی نیاز به تمرین و تقویت دارد. پس اگر هم اشتباهی را مرتکب شدید به خود زمان بدهید و بیشتر از قبل تمرین کنید تا در سخنرانی‌های بعدی خود این مشکلات را نداشته باشید و اشتباهاتتان را به حداقل برسانید. اگر سخنران ماهر هم هستید، مهارت بالای شما دلیل خوبی برای تمرین نکردن نیست. بهتر است قبل از سخنرانی ترفندهای جذب مخاطب را تمرین نمایید و واکنش‌ها و بازخوردهای مخاطب را در ذهن خود تصویرسازی کنید. اعتمادبه‌نفس در سخنرانی توجه و وقت می‌خواهد.

قانون چهارم: تمرین

فرض کنیم موضوع سخنرانی شما مشخص شده و حرف‌هایتان را هم آماده کرده‌اید. انواع ابزارها و تکنیک‌های در دسترس را هم برای شروع خوب و جذب مخاطب و پایان اثرگذار انتخاب کرده‌اید. کارهایی مثل برنامه‌ریزی برای سخنرانی و تحلیل مخاطب و جستجوی داده‌های پشتیبان و تهیه‌ی محتوای کمکی (مانند اسلاید و برگه‌هایی برای تحویل به مخاطب) را هم انجام داده‌اید. به بیان دیگر، تنها چیزی که بین شما و سخنرانی واقعی باقی مانده، زمان است.

احتمالاً ترجیح می‌دهید بخشی از زمان باقی‌مانده را به تمرین سخنرانی بپردازید و سعی کنید تسلط خود را بر سخنرانی افزایش دهید.

درس حاضر به این مرحله از سخنرانی (تمرین پس از آماده شدن و پیش از اجرای نهایی) می‌پردازد.

آنچه در ادامه می‌خوانید، به سه بخش تقسیم شده است:

چرا بعضی افراد می‌گویند تمرین سخنرانی خوب نیست؟ یا می‌گویند تمرین زیاد برای سخنرانی خوب نیست؟

چرا تمرین سخنرانی می‌تواند تسلط ما به سخنرانی را افزایش دهد؟

چه روش‌ها و تکنیک‌هایی برای تمرین سخنرانی قابل استفاده است؟

چرا گاهی می‌شنویم تمرین سخنرانی خوب نیست؟

هنوز هم گاهی معذور افرادی را می‌بینید که می‌گویند تمرین کردن برای سخنرانی کار درستی نیست.

بعضی از آن‌ها معتقدند که سخنرانی تمرین‌شده، روح ندارد و بسیار مکانیکی می‌شود (مثل شعری که بسیاری از بچه‌ها در مدرسه از حفظ می‌خوانند).

عده‌ای دیگر هم ممکن است ادعا کنند که همواره سخنرانی فی‌البداهه انجام می‌دهند و کاملاً موفق هستند و تمرین کردن را کار سخنران‌های غیرحرفه‌ای می‌دانند. «مارک تواین» درباره‌ی بداهه‌گویی و سخنرانی فی‌البداهه شوخی جالبی دارد که اشاره به آن، خالی از لطف نیست. «اگر کسانی که تمرین کردن را نقد می‌کنند کم‌تجربه باشند، نمی‌توان روی حرف آن‌ها حساب چندانی باز کرد».

اگر هم حرفه‌ای باشند از دو حال خارج نیست: یا سعی دارند- برخلاف مارک تواین- تمرین‌های خود را پنهان کنند تا خارق‌العاده به نظر برسند؛ یا اینکه تصویری که از تمرین کردن در ذهن دارند، با شیوه‌ای که خودشان برای تمرین کردن به کار می‌گیرند تفاوت دارد. مثلاً برای کسی که هزار سخنرانی عمومی انجام داده، ممکن است دراز کشیدن در تخت و چشم بستن و چند بار مرور روند صحبت‌ها از ابتدا تا انتها، مصداق تمرین و آماده‌سازی باشد. بالاخره باید بپذیریم شیوه‌ی آماده‌سازی برای پنجاه سخنرانی اول با آماده شدن برای پانصدمین سخنرانی تفاوت‌هایی دارد.

در مورد بی‌روح شدن سخنرانی هم کافی است به بازیگران تئاتر یا معلمانی که یک درس را بارها ارائه کرده‌اند مراجعه کنید. آیا تکرار، باعثِ لحنِ مکانیکی و مُرده شده؟ یا اینکه تسلط آن‌ها را افزایش داده است؟

اغلب معلمان مجرب و بازیگران حرفه‌ای به شما خواهند گفت که تمرین و تکرار، بخش جدایی‌ناپذیر کار آن‌هاست.

چرا تمرین برای تسلط بر سخنرانی لازم است؟

با وجود اینکه به نظر نمی‌رسد تمرین و اهمیت آن نیاز به تأکید داشته باشد، اما بد نیست برخی از فواید تمرین سخنرانی را با هم مرور کنیم. شاید برخی از آن‌ها از چشم شما دور مانده باشد یا کمتر به آن توجه کرده باشید:

فایده‌ی اول: افزایش اعتماد به نفس

مهم‌ترین کارکرد تمرین سخنرانی، افزایش اعتماد به نفس است. هر بار تمرین سخنرانی باعث می‌شود اعتماد به نفس شما بالاتر برود و بیش از پیش باور کنید که می‌توانید سخنرانی را به شکل قوی و مؤثر ارائه دهید.

فایده‌ی دوم: انتخاب میان آلترناتیوها

برای یک موضوع واحد، می‌توان سخنرانی‌های مختلفی آماده کرد. می‌توان به شکل‌های متفاوتی بحث را شروع کرد. می‌توان مثال‌های مختلفی را به کار گرفت. تنها روش قابل اتکا برای انتخاب الگوی مناسب این است که دو یا سه آلترناتیو مختلف را چند بار اجرا کنید و ببینید کدام یک مناسب‌تر هستند.

تمرین سخنرانی با حفظ کردن شعر یک تفاوت مهم دارد. در حفظ کردن یک شعر، حداقل تکلیفتان مشخص است که شعر چیست، اما اینجا هنوز محتوا هم انتخاب نشده است. بنابراین، یک کارکرد مهم تمرین، اجرای چند محتوای مختلف و انتخاب یکی از آن‌ها برای تمرین‌های بعدی است.

چند اجرای مختلف؟ این کار دشوار است!

ممکن است با خود بگویید: «من برای اصل سخنرانی هم با چالش روبرو هستم؛ اما متمم پیشنهاد می‌کند که چند سخنرانی مختلف آماده کنم!»

اگر در چنین شرایطی هستید، از این روش استفاده کنید؛ یعنی اگر به شما گفته‌اند باید یک سخنرانی ۱۵ دقیقه‌ای انجام دهید، فرض کنید سخنرانی شما ۳۰ تا ۴۵ دقیقه است. محتوای مناسب را تدوین کرده و چند بار تمرین کنید. سپس با حذف بخش‌های مختلف، دو یا سه سخنرانی ۱۵ دقیقه‌ای از داخل آن استخراج کنید و با تمرین ببینید کدام را می‌توانید بهتر ارائه دهید و برای مخاطب جذاب‌تر است.

فایده‌ی سوم: زمان‌بندی بهتر

فقط یک روش مؤثر برای برآورد زمان موردنیاز در یک سخنرانی و ارائه وجود دارد؛ اینکه آن را چند بار اجرا کنید. در این حالت به خوبی می‌توانید زمان موردنیاز خود را تخمین بزنید و ببینید که کدام سمت ماجرا محتمل‌تر است:

* اینکه وقت اضافه بیاورید

* اینکه وقت کم بیاید و نتوانید همه‌ی حرفتان را بگویید

طبیعتاً در حالت اول، مطالب بیشتری گردآوری و تهیه خواهید کرد و در حالت دوم، از همین الآن که فرصت کافی دارید، بخش‌هایی از سخنرانی را به عنوان کاندیدای حذف در

نظر می‌گیرید و روند حرف‌هایتان را به شکلی ترسیم می‌کنید که با حذف احتمالی آن‌ها، آسیبی به پیکره‌ی کلی سخنرانی وارد نشود.

فایده‌ی چهارم: آرایش و پیرایش محتوای سخنرانی

با تمرین و تکرار به تدریج متوجه می‌شوید چه بخش‌هایی از سخنرانی‌تان جذاب نیست (شما نمی‌توانید آن را جذاب ارائه کنید) و این بخش‌ها را حذف می‌کنید (پیرایش محتوا). هم‌چنین ایده‌هایی به ذهنتان می‌رسد که در کجا، چه حرف‌ها، توضیحات، مثال‌ها و احیاناً شوخی‌هایی را می‌توانید اضافه کنید و به این ترتیب سخنرانی‌تان تکمیل‌تر خواهد شد (آراستن سخنرانی).

گاهی اوقات، برای توصیف این آرایش و پیرایش از اصطلاح چکش خوردن استفاده می‌شود و می‌گویند تمرین و تکرار کمک می‌کند سخنرانی‌تان حسابی چکش‌کاری شود و ظرافت و اثرگذاری بیشتری پیدا کند.

قانون پنجم: تسلط بر سخنرانی

روش‌هایی ساده برای تسلط بر سخنرانی

یکی از متداول‌ترین دلایلی که هنگام سخنرانی در جلسات احساس نگرانی می‌کنیم این است که می‌ترسیم مطلبی را که آماده کرده‌ایم فراموش کنیم و با ریسک از دست دادن اعتبارمان مواجه شویم.

روشی که بسیاری از افراد برای غلبه بر این هراس استفاده می‌کنند تهیه‌ی اسلایدهای Power point برای کمک به حافظه است. به هر حال همه‌چیز به این سادگی نیست؛ زیرا هیچ‌چیز به اندازه‌ای که مخاطب ببیند در سخنرانی کاملاً به اسلایدهای خود متکی هستید، اعتبار شما را زیر سؤال نمی‌برد. سخنرانان باتجربه این توانایی را دارند که قبل از نشان دادن اسلاید به مخاطب، محتوای آن را اعلام کنند. آن‌ها دست‌کم ابزاری را که در دست دارند به خوبی می‌شناسند. بنابراین فقط لازم است نگاه کوتاهی به این اسلایدها بیندازند و بدانند که مطلب بعدی چیست. برای اینکه بتوانید این کار را انجام دهید، به تمرین‌های ساده‌ای برای ارتقاء حافظه نیاز دارید تا مطالب سخنرانی خود را به خاطر بسپارید و در نتیجه استرستان را کم کنید.

۱) از روش «کاخ ذهن» استفاده کنید

تحقیقات مربوط به توانایی مغز نشان داده‌اند که بین روشی که ما اتفاقی را به خاطر می‌سپاریم و فضایی که این اتفاق در آن روی داده، ارتباط عمیقی وجود دارد. به عبارت دیگر، ما چیزها را براساس موقعیت‌های مکانی به خاطر می‌سپاریم. این تکنیکی قدیمی برای تقویت حافظه است که از آن به عنوان «کاخ ذهن» نام برده می‌شود.

۲) از نقشه‌های ذهنی استفاده کنید

نقشه‌های ذهنی نمودارهایی هستند که با کمک آن‌ها می‌توانید همه‌ی موضوعات سخنرانی خود را به جای اینکه به صورت لیست‌وار مشخص کنید، به شکلی بصری طرح‌بندی کنید. این کار کمک بزرگی برای تقویت حافظه است، چرا که تصویر آن شکل در مغز شما نقش می‌بندد و آسان‌تر از یک لیست خطی می‌توانید اطلاعات را بازیابی کنید، به‌خصوص اگر یادگیری بصری شما بهتر باشد. بنابراین سعی کنید به جای استفاده از روش‌های قدیمی یادداشت‌برداری، سخنرانی را از طریق یک نقشه‌ی ذهنی ارائه کنید.

۳) به تمرکز ۸ ثانیه‌ای اهمیت بدهید

کارشناسان امر تقویت حافظه می‌گویند ۸ ثانیه‌ی متوالی طول می‌کشد تا یک بخش اطلاعات توسط هیپوکامپ مغز پردازش شده و وارد حافظه شود. اطلاعات این‌گونه در مغز ما رمزنگاری می‌شوند. چگونه تلاش می‌کنید خود را برای یک سخنرانی آماده کنید؟ آیا برای انتقال اطلاعات از روی یادداشت‌ها به ذهنتان تمرکز دارید؟ یا عادت دارید با چک کردن ایمیل یا پاسخ دادن به تلفن در کارتان وقفه ایجاد کنید؟ قانون مهم «۸ ثانیه» را به یاد بیاورید و هنگام دریافت اطلاعات، زمانی را در نظر بگیرید که در آن وقفه پیش نیاید. در این صورت نه‌تنها بهتر بر موضوع سخنرانی خود تسلط می‌یابید، بلکه مدت سخنرانی را هم به میزان قابل ملاحظه‌ای کاهش می‌دهید.

۴) قانون تمرین ۲۰-۲۰-۲۰ را به کار بگیرید

چقدر وقت دارید سخنرانی خود را ارائه کنید؟ کارشناسان حافظه، قانون ۲۰-۲۰-۲۰ را پیشنهاد می‌کنند که براساس آن هنگام تمرین می‌توانید جزئیات سخنرانی را به مدت ۲۰ دقیقه بررسی کنید و سپس همان متن را دو بار دیگر تکرار کنید.

۵) با صدای بلند تمرین کنید

محققان دریافته‌اند که حافظه با تکرار بلند کلمات ۱۰ درصد بیشتر فعال می‌شود. کل سخنرانی خود را ۵ یا ۶ بار با صدای بلند بگویید. با انجام این کار و افزایش اعتمادبه‌نفس، نه‌تنها حافظه‌ی خود را در مورد موضوع تقویت می‌کنید، بلکه سخنرانی خود را از روخوانی صرف به مطلبی که از درون شما برخاسته، تبدیل می‌کنید.

۶) با موزیک تمرین کنید

موزیک ابزار مؤثری است که در حفظ کردن اطلاعات به ما کمک می‌کند. دکتر «جورجی لوزانوف»، روانشناسی است که روش خاصی برای آموزش زبان‌های خارجی ارائه داده است. در این روش از موزیک بی‌قاعده‌ی باروک برای آموزش زبان استفاده می‌شود. این نوع موزیک نیم‌کره‌ی چپ و راست مغز را با هم فعال می‌کند. فعالیت هم‌زمان دو نیم‌کره، میزان حفظ اطلاعات را به حداکثر می‌رساند، به طوری که درصد حفظ کردن دانش‌آموزان به طور میانگین به ۹۲ درصد می‌رسد. همین روش در آماده شدن برای سخنرانی نیز مؤثر است. در حالی که در بازگویی متن سخنرانی تمرین می‌کنید، از موزیک استفاده کنید تا درصد جذب و حفظ اطلاعات شما بیشتر شود.

۷) صدای خود را ضبط کنید

هنگام تمرین ارائه‌ی سخنرانی، صدای خود را ضبط کنید و سپس آن را برای خودتان پخش کنید. شنیدن بخش به بخش صدای خودتان هنگام سخنرانی، توانایی به‌خاطر سپاری موضوعات را بالا می‌برد؛ چون اکنون از راهکارهای بصری و شنیداری تقویت حافظه با هم استفاده می‌کنید.

۸) قبل از خواب تمرین کنید

دانشمندان عصب‌شناسی از ارتباط بین خواب و یادگیری و تقویت حافظه پرده برداشته‌اند. یافته‌های آنان نشان می‌دهد که خوابیدن، تثبیت آخرین اطلاعاتی را که سیستم حافظه‌ی شما قبل از خواب دریافت کرده، افزایش می‌دهد. بنابراین، اگر دقیقاً قبل از خوابیدن، متن سخنرانی را تکرار کنید، صبح که از خواب بیدار شوید، آسان‌تر آن را به یاد می‌آورید.

۹) حافظه‌ی فعال خود را ارتقا دهید

حافظه‌ی فعال، سیستمی در مغز انسان است که امکان حفظ موقت اطلاعات و اداره‌ی اطلاعات لازم برای وظایف پیچیده مانند تجزیه و تحلیل زبان، استدلال کردن و یادگیری مطالب جدید را به وجود می‌آورد. ارتقاء حافظه‌ی فعال، کنترل توانایی ما را برای توجه کردن و به‌خاطر سپردن افزایش می‌دهد.

کارشناسان علم عصب‌شناسی معتقدند که حافظه‌ی فعال با تمرین زیاد تقویت می‌شود. درنهایت به یاد داشته باشید که تنها خودتان از ایده‌هایی که قرار است در سخنرانی ارائه

کنید، آگاهید. اگر هنگام سخنرانی موضوعی را فراموش کردید، به راحتی از آن بگذرید و مطمئن باشید که مخاطب نیز متوجه آن نخواهد شد. بدانید در حال اجرای اپرا نیستید که مخاطب اشعار آن را حفظ باشد و آن را دنبال کند. اگر هم موضوع فراموش شده را در طول سخنرانی به یاد آوردید، به راحتی بگویید «نکته‌ی دیگری وجود دارد که باید اضافه کنم». بنابراین به جای اینکه زمانتان را صرف نگران شدن کنید، از آن برای بکارگیری ابزارهای تقویت حافظه استفاده کنید.

قانون ششم: ارتباط کلامی

نکاتی در ارتباط مؤثر در سخنرانی

حتماً برای شما پیش آمده که در جلسه‌ای حضور داشته‌اید و از ارائه‌ی سخنرانی مسئول جلسه، خسته شده‌اید و به سراغ موبایل خود و یا ساعت برای اتمام جلسه رفته‌اید! بسیاری از جلساتی که به صورت کاری و در محل سازمان به صورت هفتگی یا ماهانه برگزار می‌شود علی‌رغم استفاده از پاورپوینت و عکس و فیلم، خسته‌کننده می‌باشد و چندان حس خوبی را به مخاطبان نمی‌دهد.

اگر شما به عنوان یک مدیر نتوانید ارائه‌ی خوبی داشته باشید، مطمئناً نمی‌توانید نظر مدیران ارشد را برای ارتقاء خود جلب کنید یا نمی‌توانید با کارمندان خود به خوبی ارتباط برقرار کنید و آن‌ها را متقاعد به انجام کاری کنید!

مهارت ارائه و سخنرانی

در ادامه قصد داریم تا چند تکنیک جهت افزایش مهارت ارائه برای اینکه جلسات کاری خوب و اثربخشی داشته باشید بیان کنیم. این تکنیک‌ها می‌تواند شما را در جهت دستیابی به یک سخنرانی جذاب و اثربخش و همچنین ایجاد حس خوب در شما بسیار کمک کند. در حین اجرای سخنرانی سعی نمایید تا مطالب مهم زیر را به یاد داشته باشید:

۱. از پوسته‌ی خود آگاهتان بیابید

یک سخنران باید بفهمد که اگر خوش‌روحوه و خوش‌خلق باشد دنیا هم با او با ملاطفت رفتار می‌کند. حقیقتی وجود دارد و آن اینکه در مقابل مخاطب، طبیعی صحبت کردن، ساده نیست. یک سخنران باید بتواند موانع ذهنی قبلی را از وجود خود پاک کند و سعی کند به صورت طبیعی صحبت کند؛ مانند بازیگر تئاتر که بدون کمترین قیدوبندی بازی

می‌کند و احساسات پنهان خود را نمایش می‌دهد. در حین تمرینات سخنرانی با دوستان خود سعی کنید به صورت راحت صحبت کنید.

با یک جمله‌ی مثبت شروع کنید

می‌توانید جمله‌ای را در آغاز سخنرانی بیان کنید که مخاطبان از شنیدن آن لذت ببرند. مثلاً حتماً از زمانی که در کنار هم هستیم بسیار لذت خواهیم برد.

حسن جویی

صحبت خود را با تعریف شروع کنید؛ همانند یک دندان‌پزشک که کار خود را با تزریق نووکایین شروع می‌کند که هنگام سوراخ کردن دندان، نووکایین درد را از بین ببرد. تحسین و قدردانی از دیگران می‌تواند اثری بیشتر از نووکایین داشته باشد! در روابط کلامی خود با دیگران و در حین ارائه و سخنرانی، صادقانه دیگران را تحسین و از آن‌ها تمجید کنید.

تحسین و تمجید از دیگران به خاطر رفتارها و کارهای خوبی که انجام می‌دهند بسیار مهم و یک سبک جدید و خوب در زندگی می‌باشد. هنگامی می‌توانیم به خوبی از دیگران تعریف کنیم و به خاطر کارهایشان آن‌ها را تحسین و تمجید کنیم که علاوه بر فکر کردن به خودمان به دیگران هم فکر کنیم. همان‌طور که کودکان از تشویق والدین خود بسیار خوشحال و مسرور می‌شوند، این کار برای سایر انسان‌ها نیز می‌تواند جوابگو باشد.

جمله‌ای معروف وجود دارد و آن اینکه: «مستمع صاحب سخن را به ذوق آورد...». هرچه بیشتر در روابط خود و صحبت‌های خود به خوبی گوش دهیم و تحسین و تمجید را در صحبت‌های خود دخیل کنیم مطمئناً می‌توانیم راه سخن گفتن و ارتباطات کلامی را برای دیگران به خوبی باز کنیم، چرا که همه‌ی کسانی که با آن‌ها در ارتباط هستیم انسان هستند و از تحسین و تمجید خود حس خوبی دارند.

باید در تعریف‌های خود از افراد صادق باشیم و در تحسین و تمجید از آن‌ها افراطی! اگر نتوانیم از دیگران صادقانه تعریف کنیم و به خاطر کارهای خوبشان از آن‌ها تمجید و تحسین کنیم، نمی‌توانیم یک رابطه و صحبت خوب برقرار کنیم.

تفاوت تحسین و تملق

تفاوت میان تحسین و تملق بسیار ساده است! یکی صادقانه و صمیمی و دیگری به صورتی ریاکارانه! یکی سخنی از دل است و دیگری جمله‌ای بر زبان! یکی همراه با تواضع و فروتنی می‌باشد اما یکی با تکبر و نخوت!

«راولف امرسون» جمله‌ای جالب دارد:

«هر زبانی را می‌خواهید به کار ببرید، شما هرگز نمی‌توانید چیزی را بگویید جز آن چیزی که هستید».

باید به سطحی از تخصص در روابط انسانی برسیم که صحبت‌های ما هیچ بویی از تملق را نداشته باشد.

عذرخواهی در ابتدای کار

در شروع سخنرانی خود سعی نمایید تا عذرخواهی بی‌موردی را انجام ندهید! اگر خسته هستید و یا حوصله‌ی سخنرانی ندارید، هیچ دلیلی ندارد که عذرخواهی کنید، چون مخاطبان به دنبال شنیدن صحبت‌های شما هستند و این بیان عذرخواهی حس بدی را به آن‌ها منتقل می‌کند. اگر هم اشتباهی را مرتکب شدید و دیر در جلسه حاضر شده‌اید می‌توانید به جای بیان عذرخواهی بیان کنید که امروز سعی می‌کنم تا مطالب را بهتر و بیشتر بیان کنم تا جبران این زمان تلف‌شده شود!

این کار علاوه بر خاموشی حس بد مخاطبان، سبب افزایش اعتمادبه‌نفس شما در سخنرانی و ایجاد یک حس خوب از شما در ذهن مخاطبان می‌شود.

توجه به خصوصیات افراد

در روابط کلامی خود سعی کنیم تا بر نقاط مثبت افراد و کارهای خوبی که انجام داده‌اند تأکید کنیم و آن‌ها را تحسین کنیم. این‌گونه است که صحبت‌های ما در طول زمان و در ذهن افرادی که با آن‌ها ارتباط کلامی داریم می‌ماند. «امرسون» جمله‌ای جالب دیگری دارد: «هرکسی را که می‌بینم مافوق من است، چرا که از او چیزی یاد می‌گیرم».

همیشه در شروع یک ارتباط کلامی باید کاری کنیم که افراد احساس کنند که مهم هستند! «عمیق‌ترین اصل در طبیعت انسان، تقلای او برای تمجید شدن است».

ویلیام جیمز

با دیگران باید به گونه‌ای صحبت شود که شما هم دوست دارید با شما صحبت شود. به گونه‌ای رفتار کنید که دوست دارید با شما رفتار شود.

یک واقعیت در ارتباط‌های کاری و کلامی وجود دارد:

تقریباً تمامی افرادی که شما با آن‌ها در ارتباط هستید و یا آن‌ها را هرروز مشاهده می‌کنید خودشان را از جهاتی برتر از شما می‌دانند و بهترین، مؤثرترین و مطمئن‌ترین راه برای نفوذ در قلب آن‌ها این است که با ظرافت بگذارید بفهمند که شما اهمیت، ارزش و برتری آن‌ها را می‌دانید.

باید بتوانید به خوبی از افراد تشکر و قدردانی کنید تا راه را برای ادامه‌ی صحبت‌های خود و قرارگیری در قلب آن‌ها باز کنید!

برای بسیاری از افراد در سازمان‌ها، این ابراز محبت و این تعریف و تمجید و تحسین از کارهای خوب آن‌ها مانند ذره‌ای از حیات در بیابان می‌باشد که گاه یافت نمی‌شود! پس در حین ارائه و سخنرانی‌های خود سعی کنیم تا اگر فردی جواب سؤالی را داد و یا یک موضوع مهمی را بیان کرد، صادقانه از او تشکر و قدردانی کنیم تا دیگران نیز تشویق شوند به سؤالات ما پاسخ دهند.

پل ساختن

این یکی از مهم‌ترین کارهایی است که می‌توان در ابتدای یک سخنرانی انجام داد. با اشاره به یکی از نقاط مشترک خودتان با مخاطب، صحبت را شروع کنید. مثلاً می‌توانید بگویید که زمانی در صنعت آن‌ها مشغول به کار بوده‌اید یا زمانی در همین دانشگاه و بر روی این صندلی‌ها نشسته‌اید.

وقتی زمانی را صرف ساختن پل می‌کنید مخاطبان، شما را از خودشان می‌دانند و شما را به راحتی قبول می‌کنند و راحت‌تر نظرات شما را می‌پذیرند.

۲. درباره‌ی علایق مخاطبان خود حرف بزنید

مخاطبان از شنیدن چیزهایی خوششان می‌آید که به آن‌ها علاقه داشته باشند و مسئله‌ی آن‌ها باشد.

شنیدن این چیزها، ارتباط خوب را با مخاطبان تضمین می‌کند.

سخنان خود را با علایق و نیازهای مخاطبان خود و حال و هوای آن‌ها تصویرسازی کنید.

سخنرانانی که نمی‌توانند این کار را انجام دهند با مخاطبانی روبرو می‌شوند که سر جایشان وول می‌خورند و از کسالت خمیازه می‌کشند و مدام به ساعتشان و در خروجی نگاه می‌کنند!

مثلاً اگر قرار است در شهر جدیدی سخنرانی داشته باشید قبل از سفر به آنجا اطلاعاتی از آن شهر و پیشینه‌ی آن به دست آورید که بتوانید در سخنرانی از آن استفاده کنید. به طور نمونه بگویید که متوجه شدید که در طول سالیان سال مردم این شهر برای آبادانی و پیشرفت شهر و کشور خود از تلاش دست برداشته‌اند.

مردم معمولاً به دنبال این هستند که سخنران در مورد مشکلات آن‌ها و راه‌حل‌های او برای مشکلات صحبت کند. مثلاً به مردم بگویید که امروز آمده‌ام تا در مورد نحوه‌ی پس‌انداز درست و سرمایه‌گذاری در این دوران خاص صحبت کنم. مطمئن باشید که کاملاً به شما توجه خواهند کرد!

تشویق و ارائه‌ی حس مهم بودن

حس مهم بودن را در مردم ایجاد کنید. تحسین و تعریف از کارهای خوب را فراموش نکنید و این کار را صادقانه انجام بدهید و ببینید که مردم چگونه به صحبت‌های شما گوش فرا می‌دهند.

«تشویق ماند نور خورشید به جان آدم‌ها گرمی عطا می‌کند. ما بدون تشویق رشد و پیشرفتی نخواهیم داشت و نتیجه‌ای نخواهیم گرفت. با این وجود، اکثر ما ایراد گرفتن را بیشتر از تشویق کردن دوست داریم و اجرا می‌کنیم!»

هس لایرژ؛ روانشناس

هنگامی که بتوانیم در سخنرانی‌های خود حس مهم بودن و تشویق کردن را در مخاطبان ایجاد کنیم به راحتی به صحبت‌های ما گوش می‌دهند.

«زمانی که ایرادگیری به حداقل می‌رسد و بر تشویق بیشتر تأکید می‌شود، کارهای خوب افراد افزایش می‌یابد و کارهای ضعیف‌تر به دلیل فقدان توجه، تحلیل می‌رود».

بی.اف. اسکینر؛ روانشناس

اگر ما به عنوان یک مدیر با افرادی که با آنها در ارتباط هستیم در کلمات خود بیشتر بر روی تشویق افراد تأکید کنیم و به آنها متذکر شویم که چه گنج‌هایی در درون آنها نهفته است می‌توانیم کاری فراتر از تغییر و پیشرفت انجام دهیم و یک تحول عظیم را ایجاد کنیم. ما مدیران عموماً توانایی‌های خاصی داریم که گاه به دلیل عادت و درگیری با زندگی روزمره فراموش می‌کنیم و یکی از این عادت‌ها توانایی سحرآمیز شما در تشویق دیگران و آگاه کردن آنها از استعدادهای آنها می‌باشد.

سعی کنید برای ایجاد تحول بزرگ در سازمان و شرکت خود، کوچک‌ترین پیشرفت افراد را تحسین کنید و در این بیان، صمیمی و سخاوتمند و راستگو باشید!

۳. صمیمانه و صادقانه قدردانی کنید

به خاطر کارهایی که مخاطبان انجام می‌دهند از آنها تشکر کرده و صمیمانه و صادقانه قدردانی کنید و ببیند که چگونه می‌توانید به راحتی در قلب آنها جای بگیرید.

تعریف و تمجید از مخاطبان

می‌توانید در ابتدای سخنرانی با لبخند و از صمیم قلب از مخاطبان خود تشکر کنید. به گونه‌ای باید لبخند بزنید که حس کنند که از دیدن آنها خوشحال هستید. آنها دوستان قدیمی شما هستند که مدت زیادی همدیگر را ملاقات نکرده‌اید! این افتخار بزرگی است که در اینجا و در کنار شما هستند!

ایجاد پیش‌داوری در ذهن مخاطبان

هیچ‌گاه در جلسات در مورد فردی که می‌خواهد صحبتی کند یا نظری را ارائه دهد، جمله‌ای بیان نکنید که سبب پیش‌داوری مخاطبان دیگر شود!

به طور مثال بیان این جمله در مورد فردی که می‌خواهد صحبت کند می‌تواند سبب ایجاد پیش‌داوری در ذهن مخاطبان شود: «شاید با نظرات ایشان موافق نباشید، اما خب صحبت‌های او را می‌شنویم!!»

جملاتی که سبب پیش‌داوری مخاطبان شما می‌شود (چه نسبت به شما و چه نسبت به فردی دیگر) می‌تواند سبب گردد که مخاطبان، دیگر به صحبت‌های شما گوش ندهند و ذهن آنها درگیر سخنان و پیش‌داوری‌های شما باشد!

به مخاطبان خود احترام بگذارید و هیچ‌گونه جمله‌ای را که سبب شکستن غرور آن‌ها می‌شود بیان نکنید. هر اندازه که به مخاطبان خود احترام بگذارید و آن‌ها را به خوبی در بحث‌ها مشارکت دهید سبب می‌شود تا ارزش و قدر شما پیش مخاطبان افزایش یابد.

۴. برای ارتباط مؤثر در سخنرانی با شنونده همدل شوید

در اولین جملاتی که بیان می‌کنید، با گروهی که مخاطب شما هستند ارتباط مستقیم برقرار کنید. برای مثال:

«برای خوش‌آمدی که به من گفتید، صمیمانه سپاسگزارم».

راه دیگر استفاده از نام مخاطبان است. این سبب می‌شود که افراد، دوستی صمیمانه‌ای را نسبت به سخنران در دل احساس کنند.

به جای ضمیر «شما» از ضمیر «ما» استفاده کنید، چرا که سبب می‌شود توجه مخاطب به صحبت‌های شما جلب شود.

از ضمیر «تو» استفاده نکنید که سبب دوری مخاطبان از شما می‌گردد و مخاطبان احساس حقارت می‌کنند. همچنین از ضمیر «ما» به جای «من» استفاده کنید. مثلاً:

«همه‌ی ما می‌خواهیم که در جلوی یک جمع بسیار زیاد، به خوبی و اعتمادبه‌نفس و تسلط صحبت کنیم. این‌طور نیست؟»

۵. مخاطبان را در صحبت‌های خود شریک کنید

مشارکت مخاطبان در سخنرانی بسیار تأثیرگذار می‌باشد. در حین سخنرانی سعی کنید تا ذهن مخاطبان خود را به چالش بکشید و از آن‌ها سؤال بپرسید تا وارد بحث شما شوند. با سؤال پرسیدن سبب می‌شویم تا طرف مقابل شروع به صحبت کرده و عقاید خود را بیان نماید. این کار سبب می‌شود که مخاطبان، خود را بخشی از سخنرانی بدانند و برای حل مشکل بیان‌شده یا مسئله‌ی مطرح‌شده، نکات و تجربیات خود را به راحتی در اختیار سایرین قرار دهند. مثلاً برای بیان یک کار عملی از مخاطبان دعوت کنید که بر روی سن بیایند و قسمتی از کار سخنرانی شما را انجام داده و کامل کنند. این‌گونه مخاطبان خود را در میدان سخنرانی می‌دانند و اگر یکی از آن‌ها بر روی سن بیاید، دیگران کاملاً به آن مخاطب و شما توجه می‌کنند.

قرار نیست که در سخنرانی، شما یک طرفه صحبت کنید و متکلم و حده باشید! شما باید توجه مخاطب را جلب کرده و کاری کنید که او با شما در امر سخنرانی شریک شود. هنگامی که از دیگران سؤال می‌کنید و در پی یافتن جواب هستید، ذهن مخاطبان شما فعال می‌شود و تا هنگامی که به جواب نرسند، ذهن آن‌ها آرام و قرار ندارد! همچنین می‌توانیم یکی از مخاطبان را دعوت کنیم تا در مورد جواب خود و یا قسمتی از ارائه‌ی شما، به شما کمک کند و همکار شما باشد. یک ضرب‌المثل وجود دارد و آن اینکه:

"Question hock the mind"

«سؤال به مغز قفل می‌شود!»

در سخنرانی‌های خود همیشه حضار را مورد توجه داشته باشیم و این گونه نباشد که برای خود صحبت کنیم! باید بدانیم که مخاطبانی وجود دارند که قرار است در آن‌ها حرکتی را ایجاد کنیم و یک فعالیت خوب را انجام دهیم. پس باید بتوانیم که از حضار به نحو احسن در ارائه‌ی خود استفاده کنیم. البته این نکته را بسیار مورد توجه داشته باشید: هنگامی که در موقع جواب دادن مخاطبان، به خوبی به آن‌ها گوش می‌دهید، آن‌ها را ترغیب به صحبت کردن می‌کنید و در نتیجه‌ی آن، باز هم به سؤالات شما به خوبی گوش می‌دهند تا جوابی را برای آن پیدا کنند. مشارکت شنونده در سخنرانی فراموش نشود.

سؤال پرسیدن

اگر فردی سؤالی در مورد موضوعی که شما حتی آن را به خوبی بیان کرده بودید، پرسید شما هیچ‌گاه نگویید که: «مگر گوش ندادید، این موضوع را گفتم که!!» در چنین مواقعی، اصلاً به روی مخاطبان خود نیاورید که این موضوع را چرا گوش ندادند و به شخصیت آن‌ها احترام لازم را بگذارید. باید مانند سخنرانان بزرگ، با مخاطبان خود با احترام رفتار کنید و مهربان باشید. همان‌طور که بیان شد، یک سخنران اثرگذار باید سخنان و رفتارش الهام‌بخش باشد و از ارائه‌ی مطالب و نکاتی که می‌تواند سبب رشد و پیشرفت مخاطبان شود، نباید دریغ کند.

کاری کنید که آن‌ها با همدیگر شروع به صحبت کنند.

با اعتمادبه‌نفس از آن‌ها بخواهید که از نفر کناری خود بپرسند از این سمینار دوست دارند چه چیزی را یاد بگیرند؟

۶. برای ارتباط مؤثر در سخنرانی خود را هم‌ردیف با مخاطب قرار دهید

بسیار مهم است که سخنران خود را در سطح مخاطبان قرار دهد و هم‌ردیف با آن‌ها باشد و صمیمیت زیادی با مخاطبان داشته باشد.

در سخنرانی باید تواضع، اعتماد و خیرخواهی را داشته باشیم. مخاطب وقتی می‌شنود که به عیوب خود معترف هستید به شما احترام می‌گذارد. البته به شرط آنکه تمام تلاش خود را برای ارائه‌ی مطالب خوب انجام دهید! هرگز نباید با دانش زیاد و کلمات پیچیده، مخاطبان را گیج کرد؛ بلکه باید با همدلی و هم‌فکری کامل، ذهن آن‌ها را روشن کرد. ما هم اگر بتوانیم این همدلی را در خود ایجاد و تقویت کنیم، کلید قفل دل مخاطبان را خواهیم یافت!

۷. برای ارتباط مؤثر در سخنرانی با مخاطب خود فصیح گفتگو کنید

مخاطب باید احساس کند که پیام سخنرانی از دل و ذهن سخنران به ذهن و دل او منتقل می‌گردد. مخاطب انتظار دارد که سخنران تا جایی که می‌تواند صریح صحبت کند و لحنش موقعی که با کسی صحبت می‌کند، ساده و صمیمی و رفتارش بی‌تکلف باشد و کمی هم در صحبت کردن انرژی داشته باشد. مخاطب از سخنران می‌خواهد که فصیح صحبت کند ولی مثل خودش باشد!

سخنران خوب باید بتواند چنان طبیعی صحبت کند که مخاطبان متوجه شیوه‌ی سخنرانی او نشوند و فقط به موضوعی که مطرح می‌کند، توجه کنند!

تنها راه این فصیح بودن طبیعی، تمرین است. در حین تمرین کردن سعی کنید که حضور یک مخاطب را تصویر کنید که بلند می‌شود و از شما سؤال می‌پرسد و شما هم به راحتی و طبیعی جواب او را می‌دهید و یک گفتگوی طبیعی صورت می‌دهید. حتی می‌توانید موقع تمرین وسط حرف‌های خودتان بپرید و بگویید «حتماً از من، دلیل و برهانی برای این صحبت من می‌خواهید؟»

«الآن می‌گویم...». بعد صحبت را ادامه دهید.

این کار را می‌توان بسیار طبیعی انجام داد و بدین صورت یکنواختی سخنرانی از بین می‌رود و لحن شما خوشایندتر، صریح‌تر و محاوره‌ای‌تر می‌شود. باید بتوانیم به عنوان سخنران، به صورت صمیمانه و صادقانه به مخاطبان چیزی را نشان دهیم که خود دیده و همان حسی را منقل کنیم که خود برداشت کرده‌ایم. سخنران خوب باید مانند یک پنجره رفتار کند که فقط اجازه می‌دهد نور از آن عبور کند!

۸. دلتان را در کلامتان بگذارید

وقتی سخنران از ته دل و با صمیمیت و اشتیاق صحبت می‌کند، احساسات او به راحتی قابل دیدن است و می‌توان ته وجود او را حس کرد! این احساسات ابراز شده می‌تواند سبب شود که شخص به شکل طبیعی رفتار کرده و صحبت کند.

موقعی که در مورد موضوعی صحبت می‌کنید، احساس خود را درباره‌ی آن کاملاً برای شنونده بیان کنید. هرچه منظره‌ای را که توصیف می‌کنید همراه با احساساتی باشد که داشته‌اید، بهتر می‌توانید ذهنیت خود را برای شنونده روشن کنید. آتش اشتیاق را در دل آن موضوع برافروزید و مطمئن باشید که در جلب و حفظ توجه شنوندگان، کمترین مشکلی پیدا نخواهد شد!

در تاریخ بلاغت و خطابه، افرادی بیشترین تأثیر را روی مخاطبان خود گذاشته‌اند که از صمیم قلب سخن گفته و نسبت به موضوع، علاقه‌ای عمیق و قلبی داشته‌اند. صمیمت بر عقیده استوار است و عقیده موضوعی است که از دل برمی‌خیزد و از همین رو سخنی که سرچشمه‌اش دل و احساس است بسیار بیشتر از سخنان سردی که فقط بر مبنای تفکر بیان می‌شود تأثیر می‌گذارند.

برقراری ارتباط دوستانه

بعضی از سخنرانان حرفه‌ای قبل از سخنرانی با مخاطبان ارتباط گرفته و با آن‌ها به گونه‌ای دوستانه برخورد کرده که حس دوستی قدیمی را در مخاطبان ایجاد می‌کنند.

۹. تمرین کنید که لحتنان قوی و قابل انعطاف باشد

در هنگام صحبت کردن باید سعی کنیم که شانه‌های خود را بالا بگیریم، از حرکات دست و چهره به خوبی استفاده کنیم و صدایمان را بالا و پایین ببریم و لحنمان را موقع تعریف وقایع، تغییر دهیم.

همه‌ی این‌ها تأثیر سخن را بیشتر می‌کند، ولی آیا این‌ها می‌تواند سبب جاذبه‌ی کلام شود؟
تغییر لحن و صدا کاملاً تحت تأثیر وضعیت ذهنی و عاطفی ما می‌باشد.
مطلبی را که سبب هیجان‌زدگی ما شده است باید بتوانیم به سادگی و طبیعی به مخاطب انتقال داده و آن‌ها را در این هیجان و اشتیاق شریک کنیم.
این را نباید فراموش کرد که علاوه بر طبیعی صحبت کردن، یک سخنران باید گنجینه‌ی لغاتش را افزایش داده و قوه‌ی تخیل و قدرت بیان خود را تقویت نماید.
در هنگام تمرین‌ها می‌توانید صدای خود را ضبط کرده و لحن و آهنگ و فراز و نشیب و مکث‌ها را بررسی و اصلاح کنید.

در هنگام سخنرانی اصلی فراموش نکنید که مقید تکنیک بودن، یعنی مرگ تأثیرگذاری!
در آن هنگام دلتان را در کلامتان قرار داده و همه‌ی هوش و حواس شما این باشد که بتوانید بر مخاطب تأثیر ذهنی و عاطفی بگذارید و مطمئن باشید که به راحتی می‌توانید تأثیر شگرفی بر مخاطب خود بگذارید.

تمرین فوق‌العاده

یکی از تمرینات، تمرین تنفس سه‌مرحله‌ای است که در چهار ثانیه عمل دم و چهار ثانیه عمل نگه‌داشت نفس و بعد در چهار ثانیه‌ی آخر عمل بازدم انجام می‌گردد. این عمل باید در حدود سه دقیقه انجام شود تا فشارات وارده بر ماقبل از سخنرانی خارج شود. این تمرین آرامش خاصی را به سخنران می‌دهد، به گونه‌ای که با تمام قدرت صحبت‌های خود را می‌تواند به خوبی انجام دهد.

قانون هفتم: ارتباط غیر کلامی

اهمیت زبان بدن در سخنرانی

یکی از مهم‌ترین عواملی که منجر به شکست یا موفقیت شما هنگام صحبت در میان جمع می‌شود، زبان بدن در سخنرانی است. درواقع اگر زبان بدن شما همسو با احساسات درونی شما نباشد، اجازه‌ی برنده شدن در سخنرانی را به شما نخواهد داد. بنابراین مهم است که هنگام تمرین برای ارائه‌ی بهتر سخنرانی، روی زبان بدن خود نیز کار کنید.

اگر زبان بدن شما در وضعیت مناسبی قرار داشته باشد قادر خواهید بود که سخنرانی خود را با خیال آسوده و با اعتمادبه‌نفس بیشتری ارائه دهید. برای موفقیت در این زمینه باید تکنیک‌های لازم برای بهبود وضعیت زبان بدن را بدانید و از آن‌ها برای تبدیل شدن به یک سخنران موفق استفاده کنید.

در ادامه به طور کامل درباره‌ی انواع زبان بدن در سخنرانی و همچنین نکاتی که برای بهبود آن لازم است بدانید شرح داده خواهد شد. اگر جزء افرادی هستید که می‌خواهید تبدیل به یک سخنران موفق شوید باید روی بادی لنگویج در سخنرانی خود کار کنید. اهمیت زبان بدن در سخنرانی زیاد است، چون اجرای درست حرکات بدن در سخنرانی به شما کمک می‌کند که از خستگی مخاطبان جلوگیری کنید و سخنرانی موفق و ایده‌آلی داشته باشید.

انواع زبان بدن در سخنرانی

اگر می‌خواهید مخاطبان توجه بیشتری به سخنان شما داشته باشند لازم است روی زبان بدن در صحبت کردن کار کنید و ارائه‌ی بهتری داشته باشید. قبل از آن باید بدانید که انواع زبان بدن در سخنرانی چیست و چگونه می‌توان از آن‌ها استفاده کرد؟ شناخت انواع بادی لنگویج در سخنرانی به شما کمک می‌کند که تسلط بیشتری بر مخاطبان و اجرای خود

داشته باشید و سخنرانی موفق را تجربه کنید. به طور کلی انواع حرکات بدن در سخنرانی عبارتند از:

۱- ارتباط چشمی در سخنرانی

ارتباط چشمی یکی از انواع زبان بدن در سخنرانی است که اهمیت بسیار زیادی دارد. مهم نیست که تعداد مخاطبان شما چقدر است، اگر قصد سخنرانی در یک جمع را دارید باید ارتباط چشمی قوی با مخاطبان برقرار کنید. منظور از تماس چشمی این نیست که به تک تک افراد حاضر در سالن سخنرانی نگاه کنید. هدف این است که با تماس چشمی با مخاطبان علاقه‌مند ارتباط بیشتری برقرار کنید و توجه آن‌ها را به سخنرانی افزایش دهید. ارتباط چشمی در سخنرانی منجر به افزایش اعتماد به نفس سخنران شده و توجه مخاطبان را جلب می‌کند. لذا باید یاد بگیرید که چگونه و در چه مواقعی از ارتباط چشمی استفاده کنید. برای این کار لازم است حدود دو یا سه ثانیه به مخاطب نگاه کنید. چون اگر به چشمان مخاطب خیره شوید حس بدی به او دست می‌دهد و ممکن است باعث ناراحتی وی شود. به عبارتی هدف از ارتباط چشمی این است که بتوانید رفتار مخاطبان را بررسی کنید. اینکه آیا از سخنرانی شما لذت می‌برند و به آن علاقه‌مند هستند؟ وقتی شما با مخاطبان خود ارتباط چشمی خوبی برقرار می‌کنید به این معنی است که شما برای مخاطبان ارزش قائل هستید و می‌خواهید صادقانه با آن‌ها حرف بزنید. پس اگر می‌خواهید سخنرانی موفق داشته باشید و از خستگی مخاطبان جلوگیری کنید باید تمام تکنیک‌های ارتباط چشمی را یاد بگیرید و آن را به صورت اصولی اجرا کنید.

۲- حالت چهره

حالت چهره یکی دیگر از انواع زبان بدن در سخنرانی است که نباید اهمیت آن را نادیده بگیرید. حالت چهره‌ی شما چیزهای زیادی را درباره‌ی شما به مخاطبان نشان می‌دهد. به عبارتی می‌توان گفت حالت چهره‌ی شما گویای همه‌چیز است. صورت شما می‌تواند تأثیر منفی و مثبت داشته باشد. اگر نتوانید حالت چهره‌ی خود را کنترل کنید تأثیر منفی دارد، اما اگر از چهره‌ی خود برای رساندن پیام خود استفاده کنید تأثیر مثبتی خواهد داشت. سخنرانی در جمع، یکی از سخت‌ترین کارهایی است که در دنیا وجود دارد. لذا اغلب افرادی که در چنین حالتی قرار می‌گیرند، ترس در چهره‌ی آن‌ها ظاهر می‌شود. پس مهم است که

حالت چهره‌ی خود را کنترل کنید و خودتان را با اعتمادبه‌نفس نشان دهید. داشتن حالت چهره‌ی خوب باعث کاهش استرس در سخنرانی می‌شود و کمک می‌کند که ارائه‌ی بهتری داشته باشید.

حالت چهره چیزی است که در همه‌ی افراد وجود دارد و نمی‌توان آن را انکار کرد. درواقع حالت چهره نشان‌دهنده‌ی خشم، ترس، انزجار، شادی، غم، تعجب و دیگر حالت‌های فرد است. پس اگر می‌خواهید سخنرانی موفق‌تری داشته باشید لازم است ابتدا بر ترس خود غلبه کنید و حالتی شاد و خوشحال داشته باشید. وقتی که چهره‌ای خوشحال و پرانرژی داشته باشید باعث افزایش روحیه و اعتمادبه‌نفس مخاطبان شده و با دقت بیشتری به سخنرانی شما گوش خواهند داد.

۳- حرکات سر

حالت سر سخنران و حرکات آن کمک زیادی به ارائه‌ی بهتر سخنرانی می‌کند. هر یک از حرکات سر، مفهومی خاص را به مخاطب نشان می‌دهد و باید در جای مناسب خود استفاده شود. برای مثال اگر سر خود را پایین بیاورید نشان‌دهنده‌ی خستگی شماست و منتظر فرصت مناسب برای ادامه‌ی سخنرانی هستید یا اگر سر خود را به طرفین خم کنید نشان‌دهنده‌ی علاقه‌مندی به موضوع و گوش دادن با دقت کامل است. همچنین برای تأکید بر یک موضوع یا نشان دادن اهمیت آن می‌توان سر خود را تکان داد.

حرکات سر یکی از انواع زبان بدن در سخنرانی است و باید به درستی از آن استفاده شود. حرکات سر می‌تواند سیگنال‌ها و مفهوم‌های مختلفی را به مخاطبان نمایش دهد. پس لازم است که معنی و مفهوم حرکات سر را به خوبی بشناسید و در زمان مناسب از آن‌ها استفاده کنید. این کار به شما کمک می‌کند که مخاطبان خود را با روش‌های ساده درگیر سخنرانی خود کنید.

۴- حرکات دست

زبان بدن تنها به حرکات سر منتهی نمی‌شود، بلکه حرکات دست نیز نقش مهمی در این زمینه دارند. اگر دقت کرده باشید اکثر افراد هنگام سخنرانی یا حرف زدن معمولی دست‌های خود را تکان می‌دهند. اینکه هنگام سخنرانی ثابت و بدون حرکت باقی بمانید

هیچ فایده‌ای ندارد، چون نشان‌دهنده‌ی خشک بودن شماسست و ممکن است باعث خستگی مخاطبان شود.

حرکات دست جزء انواع بادی لنگویچ در سخنرانی هستند و به افزایش کیفیت سخنرانی کمک می‌کنند. «ونسا ون ادوردز» می‌گوید: «محبوب‌ترین سخنرانان TED از دست خود هنگام سخنرانی استفاده می‌کنند. این کار به این منظور انجام می‌شود تا پیام به صورت واضح به مخاطبان منتقل شود. در برخی از موارد ممکن است مخاطبان پیام شما را اشتباهی متوجه شوند. لذا استفاده از حرکات دست از بروز این مشکل جلوگیری می‌کند». در حالت کلی استفاده‌ی درست از حرکات دست در سخنرانی به شما کمک می‌کند که سخنرانی موفق‌تری داشته باشید. به عبارتی دیگر حرکات دست باعث می‌شود مخاطبان نکاتی را که بیان می‌کنید به راحتی در ذهن خود نگه‌دارند. پس اگر می‌خواهید سخنرانی بی‌نقص و پرطرفداری داشته باشید لازم است روی حرکات دست کار کنید و در شرایط مختلف برای انتقال بهتر پیام‌ها از دستان خود کمک بگیرید.

۵- وضعیت بدن

اینکه ظاهر خوبی داشته باشید اهمیت بسیار زیادی دارد و باعث می‌شود که یک شخص محترم و ارزشمند شناخته شوید؛ اما اگر وضعیت بدن شما درست نباشد منجر به انتقال پیام منفی به مخاطبان می‌شود. پس در کنار سایر انواع زبان بدن در سخنرانی باید به وضعیت بدن خود نیز توجه کنید. این کار باعث می‌شود که یک جنتلمن واقعی باشید و سخنرانی شما شور و هیجان بیشتری داشته باشد.

برای بهبود وضعیت بدن خود لازم است شانه‌های خود را از حالت خمیده خارج کنید و صاف بایستید. وضعیت بدن شما در سخنرانی باید به گونه‌ای باشد که نشان دهد شما اعتمادبه‌نفس کافی دارید و به موضوع سخنرانی مسلط هستید. نباید جوری بایستید که مخاطبان تصور کنند از حضور در جمع می‌ترسید یا فردی شلخته و بی‌نظم هستید.

درواقع وضعیت بدنی شما نشان می‌دهد که علاقه‌مند به حضور در مکان مشخص‌شده هستید یا خیر. اگر مخاطبان حس کنند که انگیزه و تمایل کافی برای سخنرانی را ندارید به سخنان شما گوش نخواهند داد. به عبارتی دیگر، وضعیت بدن شما نشان می‌دهد که

مخاطبان چگونه رفتار کنند. پس اگر می‌خواهید مخاطبان خود را به وجد بیاورید و آن‌ها را تا آخر سخنرانی با خود همراه کنید باید وضعیت بدن خود را اصلاح نمایید.

نکات مهم زبان بدن در سخنرانی

پس از اینکه انواع زبان بدن در صحبت کردن را شناختید، نوبت به اجرای آن‌ها می‌رسد. این فرآیند چندان هم سخت نیست و تنها به رعایت یک سری نکات و تمرین نیاز دارد. در این بخش، نکات مهم زبان بدن در سخنرانی را به شما شرح می‌دهیم. رعایت این نکات به شما کمک می‌کند که بتوانید سخنرانی بهتری ارائه دهید. به طور کلی نکات مهم بادی لنگویج در سخنرانی عبارتند از:

لبخند زدن را فراموش نکنید

همه‌ی ما در زندگی با افراد مختلفی روبه‌رو می‌شویم. ممکن است با یک فرد جدید آشنا شویم که چهره‌ی اخمو و جدی داشته باشد. در چنین حالتی احساس و درک خوبی از او نخواهیم داشت؛ اما اگر همین فرد به شما لبخند بزند چه می‌شود؟ بدون شک متوجه می‌شوید که اشتباه برداشت کرده‌اید. این موضوع نشان می‌دهد که لبخند زدن می‌تواند برداشت و درک مخاطبان از شما را تغییر دهد. لبخند زدن در زمان عصبانیت کار ساده‌ای نیست، اما غیرممکن هم نیست. شما باید لبخند زدن را تمرین کنید، چون لبخند شما باعث می‌شود که مخاطبان احساس راحتی کنند و در مقابل به شما لبخند بزنند. نیاز نیست که دهان خود را به طور کامل باز کنید. اینکه گوشه‌های دهان شما باز شود به تنهایی کافی است، چون باعث می‌شود که چهره‌ی جذاب‌تری داشته باشید. پس اگر قصد دارید سخنرانی به‌یادماندنی داشته باشید و با مخاطبان خود ارتباط بیشتری برقرار کنید بهتر است لبخند زدن را فراموش نکنید.

صاف بایستید

صاف ایستادن یکی از نکات مهم زبان بدن در سخنرانی است که اغلب سخنرانان بزرگ آن را رعایت می‌کنند. زمانی که صاف بایستید انرژی بیشتری خواهید داشتید و می‌توانید با اعتمادبه‌نفس بیشتری سخنرانی خود را ارائه دهید. در مقابل اگر شانه‌های خود را خم کنید

انگار حس و حال سخنرانی را ندارید. اگر این چنین باشد حس بدی به مخاطبان دست می‌دهد و توجه زیادی به سخنرانی شما نخواهند کرد.

صاف ایستادن کار چندان سختی نیست و به کمی تمرین نیاز دارد. کافی است شانه‌های خود را به سمت عقب بکشید، چانه‌ی خود را بالا بیاورید و شکم خود را به داخل بکشید. باور کنید این کار باعث افزایش اعتماد به نفس شما می‌شود و حس بهتری نسبت به خودتان خواهید داشت. علاوه بر این، صاف ایستادن به شما کمک می‌کند که متن سخنرانی خود را با اطمینان بیشتری ارائه دهید و به راحتی با مخاطبان خود ارتباط برقرار کنید.

واضح و مطمئن صحبت کنید

سخنرانی شما در گرو نحوه‌ی ارائه‌ی شماست. اگر می‌خواهید پیام شما به خوبی شنیده شود و مخاطبان به آن عمل کنند باید به صورت واضح و مطمئن صحبت کنید. قبل از اینکه سخنرانی را شروع کنید بهتر است یک نفس عمیق بکشید و تمام انرژی‌های منفی را از خودتان دور کنید. شما برای این سخنرانی زحمت کشیده‌اید و می‌خواهید بهترین اجرای خود را تجربه کنید. پس تصور کنید که با دوستان خود صحبت می‌کنید و باید مطالب مهمی را به آن‌ها گوشزد کنید.

این تکنیک به شما کمک می‌کند که با مخاطبان خود احساس راحتی کنید و شفاف‌تر سخنرانی کنید. صدای شما باید شفاف و بدون لکنت باشد. به عبارتی مخاطبان باید از شنیدن صدای شما لذت ببرند و تمام سخنان شما برای آن‌ها قابل درک باشد. تمام این تکنیک‌ها مربوط به مهارت فن بیان است و نیاز به تمرین زیادی دارد. با شرکت در دوره‌ی فن بیان می‌توانید رازها و تکنیک‌های سخنرانی را به خوبی یاد بگیرید و سخنرانی‌های موفق داشته باشید. اینکه شما لهجه‌ی خاصی دارید هیچ ایرادی ندارد. مهم این است که فن بیان خوبی داشته باشید و سخنان خود را به صورت شفاف و واضح به مخاطبان خود ارائه دهید.

به خودتان استراحت بدهید

یکی از نکات مهم زبان بدن در سخنرانی این است که باید به خودتان استراحت بدهید. این بدین معنی است که تنها تا زمانی که انرژی کافی برای سخنرانی دارید صحبت کنید. قرار نیست خودتان را شکنجه دهید. هر زمان که احساس خستگی کردید، می‌توانید نفس عمیق بکشید تا آرامش خود را به دست آورید. البته استراحت به این معنی نیست که سخنرانی را

رها کنید و در یک گوشه از سالن بنشینید، بلکه منظور از استراحت کردن این است که ذهن خود را آرام کنید.

نفس کشیدن تأثیر بسیار زیادی در رفع خستگی شما دارد، چون ذهن را آرام می‌کند و باعث می‌شود که تمرکز بیشتری داشته باشید. نفس کشیدن تن صدای شما را نیز تقویت می‌کند و باعث می‌شود که صدای یکنواخت و تأثیرگذاری داشته باشید. پس هر زمان که احساس خستگی کردید کمی مکث کنید و یا یک نفس عمیق بکشید تا تمرکز خود را افزایش دهید. این نکته شاید ساده به نظر برسد، اما نقش مهمی در بهبود کیفیت زبان بدن در سخنرانی و اجرای شما دارد.

از اسلایدهای ارائه غافل نشوید

اغلب سخنرانان از اسلایدها برای بهبود سخنرانی خود استفاده می‌کنند. نحوه‌ی استفاده از اسلایدها نقش بسیار زیادی در جلب‌توجه مخاطبان دارد. اگر ذهن مخاطبان پرت شده باشد، با اشاره به اسلایدها (حرکات دست) می‌توانید توجه آن‌ها را به سمت خود جلب نمایید.

خودتان را قدرتمند و بااقتدار نشان دهید

اکثر سخنرانان دوست دارند کاملاً جدی باشند و خودشان را به صورت قدرتمند برای مخاطبان خود نشان دهند. البته این به معنای مغرور بودن یا عدم ارتباط با مخاطبان نیست. برای افزایش قدرت و اقتدار خود باید ژست‌های مختلف را تمرین کنید و حالتی را که با چهره‌ی شما هم‌خوانی دارد انتخاب کنید. یکی از بهترین ژست‌های قدرت به این صورت است که کاملاً صاف بایستید و هنگام حرکت در سالن کنفرانس، دست‌های خود را به اطراف حرکت دهید.

با مخاطبان خود ارتباط بیشتری برقرار کنید

برخی از سخنرانان عادت دارند هنگام استفاده از اسلایدها به مخاطبان خود پشت کنند. این کار به عنوان بی‌ادبی به مخاطبان تلقی می‌شود و تأثیر منفی روی آن‌ها می‌گذارد. شما نباید هرگز پشت خود را به سمت مخاطبان خود کرده و سخنرانی کنید. در عوض باید ارتباط بیشتری با مخاطبان برقرار کرده و ارتباط چشمی داشته باشید. همچنین می‌توانید در سالن راه بروید و نکات مهم را به مخاطبان گوشزد کنید.

قانون هشتم: حالات عاطفی و احساس‌ها

هوش عاطفی در ارتباط مؤثر در سخنرانی

هوش عاطفی یکی از ابزارهای مؤثر در ارتباطات است که سخنران را قادر می‌سازد تا خود را بهتر بشناسد، عواطف دیگران را به خوبی درک کند و بتواند با خود و دیگران به خوبی ارتباط برقرار کند.

این هوش سبب می‌شود تا بتوانیم لحظه‌به‌لحظه مخاطب خود را در صحبت‌های خود مدنظر داشته باشیم و به قولی بتوانیم با آن‌ها ارتباط مؤثر برقرار کرده و بتوانیم به طور شفاف رفتار کنیم.

گوش دادن مؤثر، استفاده از عواطف برای حل مسائل و داشتن یک رابطه‌ی خلاق و سازنده و درنهایت استفاده‌ی آگاهانه از عواطف و احساسات که همگی تعریفی از هوش عاطفی هستند، تضمین‌کننده‌ی یک سخنرانی خوب و ایده‌آل و ارتباط مؤثر در سخنرانی می‌باشند. موارد بالا را بسیار جدی بگیرید؛ چرا که در صورت نادیده گرفتن آن‌ها مخاطبان شما به سراغ یکی از موارد زیر خواهند رفت:

شبکه‌های اجتماعی، تلفن و پیامک‌بازی، فکر کردن به مشکلات، صحبت کردن با فرد کناری، ترک سالن و یا خوابیدن.

فراموش نکنید که مخاطب مرتب ما را در ذهن خود قضاوت می‌کند! پس ارتباط مؤثر در سخنرانی را با مخاطبان خود به خوبی مطابق مطالب بیان‌شده رعایت کنید! مطالبی که بیان می‌شود جدید و کاربردی باشد.

بیان مطالبی که تکراری یا بدیهی است می‌تواند مخاطبان را به راحتی به سمت گوشه‌ی موبایل خود بکشانند!

باید در این میان، مخاطبان خود را به خوبی بشناسیم و با شناختی که از آن‌ها داریم (ارزش‌ها، باورها و ترجیحات)، مطالبی را بیان کنیم که برای آن‌ها تکراری یا بدیهی نباشد! در حین سخنرانی برای اینکه توجه مخاطبان را جلب کنید و ذهن آن‌ها را بیشتر درگیر جلسه‌ی سخنرانی و موضوع موردبحث کنید، باید بتوانید از راهکارها و ایده‌هایی جذاب و اثرگذار استفاده کنید.

در یکی از جلسات ارائه در یکی از سازمان‌ها یکی از افراد شرکت‌کننده که نوبت سخنرانی ایشان فرا رسید، برای اینکه نشان دهد که در زمینه‌ی موردنظر فعالیت‌های خوبی انجام داده است، قسمتی از قطعات ساخته‌شده‌ی خود را دست‌به‌دست به مخاطبان داد تا آن‌ها قطعه‌ی موردنظر را در دستان خود حس کنند و این موضوع در ذهن آن‌ها به خوبی قرار گیرد که فرد موردنظر در این زمینه در حال فعالیت می‌باشد!

کارهای خلاقانه‌ی بسیاری را می‌توان در ارائه‌ها انجام داد.

یک تمرین کاربردی و ساده: یک نمونه از خلاقیت‌هایی را که در سخنرانی‌های دیگران مشاهده نموده‌اید یا خودتان به ذهنتان می‌رسد در اینجا بنویسید.

نحوه‌ی گفتار در حین اجرای سخنرانی

نکات خوب سخنرانی و آماده شدن برای صحبت از مواردی هستند که به جذاب، گیرا و جالب صحبت کردن و سخنرانی مقابل جمع به شما کمک شایانی خواهند کرد.

تنوع صدا

برای جذاب و گیرا و جالب کردن سخنرانی باید تنوع داشته باشید.

وقتی می‌خواهید مطلبی جدی بگویید، آهسته صحبت کنید.

صدایتان را تا حد یک نجوا پایین بیاورید، گویی که می‌خواهید رازی را در میان بگذارید.

وقتی می‌خواهید بر نکته‌ی مهمی تأکید کنید شدت صدایتان را بالا ببرید.

اگر این کارها را انجام دهید هم صحبت‌های شما گیرا و جذاب خواهد شد و هم صدای شما بهبود خواهد یافت.

شور و شوق را در سخنرانی فراموش نکنید و بگذارید که این اشتیاق، سخنرانی شما را هدایت کند. همین اشتیاق باعث تغییرات مهمی در صدای ما در هنگام سخنرانی می‌شود.

شدت صدا

اگر شدت صدای شما به حدی پایین باشد که مخاطبان نتوانند صحبت‌های شما را درک کنند، نمی‌توانید ارتباط صحیحی ایجاد کنید.

رسا، ساده و به دور از تخصص

شدت صدا و رسایی صدا مثل هم نیستند، ولی به هم مرتبط هستند. وقتی تصمیم می‌گیرید که بلندتر یا لطیف‌تر صحبت کنید، شدت صدا را تغییر می‌دهید. می‌توانید حتی صدایتان را در حالت نجوا قرار دهید. در این حین، متوجه شدن صحبت‌های شما توسط مخاطب بسیار حائز اهمیت است. کلماتی که در جلسات بیان می‌شود هرچقدر که ساده‌تر باشند و از لغات تخصصی به دور باشند، حس بهتری را به مخاطب منتقل می‌کنند.

رسایی کلام

هنگامی که در حال مکالمه با دیگران می‌باشیم باید بتوانیم به درستی، رسا و بلیغ صحبت کنیم.

هنگامی که این‌چنین صحبت می‌کنیم به راحتی مخاطبان می‌توانند کلمات ما را درک کنند و حس بهتری نسبت به کلام ما و خود ما خواهند داشت.

در این راستا نیز در قرآن و احادیث ما سخنان بسیاری در راستای رسایی کلام وجود دارد.

امام علی (ع) می‌فرماید:

«أَحْسَنُ الْكَلَامِ مَا زَانَهُ حُسْنُ النَّظَامِ وَ فَهْمُهُ الْخَاصُّ وَ الْعَامُ؛ بهترین گفتار آن است که به حسن تربیت و نظم آراسته باشد و عالم و عامی آن را بفهمد».

آسان‌گویی در سخن

«قُلْ لَهُمْ قَوْلًا مَّيْسُورًا؛ هنگامی که با مردم سخن می‌گویید به آسانی صحبت کنید».

رعایت شرایط و اقتضائات مخاطبان بسیار مهم و قابل توجه می‌باشد.

در سخنان خود و ارتباطات کلامی باید بتوانیم به موقع و به‌جا از سخنان کوتاه و کوچک استفاده کنیم.

گاهی پیام‌هایی کوتاه می‌تواند بسیار مؤثرتر و اثربخش‌تر از پیام‌های بلند باشد و این باید متناسب با شرایط و محیط اطراف و مخاطبان درک شود.

مثلت گوینده و شنونده و محیط و شرایط، تعیین‌کننده‌ی کوتاهی یا بلندی پیام در ارتباط کلامی است.

رسا کردن صدایتان به صورت اثربخش

بدنتان را در حالت خوب قرار دهید که بتوانید خوب نفس بکشید. به جهتی که می‌خواهد صدا برود رو کنید. به مخاطبان نگاه کنید، نه به سقف و کف سالن و اسلایدها.

با سرعت مناسب فکر کنید و تصمیم بگیرید و صحبت کنید.

کلمات تشدیددار و ساکن را به خوبی ادا کنید.

وضوح گفتار

مؤلفه‌ای از رسا بودن صداست. صدایتان باید به گوش برسد و قابل فهم باشد. ممکن است افراد صدای شما را بشنوند، اما نتوانند درک کنند که در این صورت، پیام شما منتقل نمی‌گردد.

خوب نفس کشیدن

سعی کنید برای هر جمله نفس کافی داشته باشید تا بتوانید به راحتی کلمات را ادا کنید. در انتهای جمله، مکثی کنید و دوباره نفس بکشید و جمله‌ی بعدی را بیان کنید. سرعت صحبت کردن خود و مکث‌های خود را کنترل کنید که به راحتی بتوانید نفس بکشید.

این نکته از مهم‌ترین نکات سخنرانی خوب می‌باشد!

فصاحت و تلفظ خوب داشته باشید.

آهسته و واضح صحبت کنید و حروف ساکن و مشدد را در جملات به خوبی ادا کنید.

سرعت

سرعت صدای شما باید به گونه‌ای باشد که وضوح کلمات و انرژی را به مخاطبان منتقل کند.

اگر با سرعت بالا صحبت کنید مخاطبان تصور می‌کنند که شما دچار استرس شده‌اید و اگر با سرعت پایین صحبت کنید شما را فردی بی‌اشتیاق به سخنرانی می‌دانند.

سرعت صحبت کردن خود را کنترل کنید تا هم انرژی در صحبت‌های شما باشد و هم حس اعتمادبه‌نفس را در مخاطبان منتقل کنید.

صحبت بدون کلام با حرکات صورت

یکی از نکات مهم دیگر، حالات صورت است. بسیار اهمیت دارد که حالت صورت با مطالبی که در حال ارائه‌ی آن هستید هم‌خوانی داشته باشد. بهتر است همیشه با لبخند صحبت کنید، مگر در مواقعی که موضوع ناراحت‌کننده‌ای مثل اخراج گروهی از کارمندان از اداره را مطرح می‌کنید. حالات صورت از دیگر بخش‌های بدن، قدرت بیشتری در ارائه‌ی مطلب دارد. پس به بدن خود بگویید آسوده باشد.

مکث و سکوت

با استفاده از مکث بعد از دو یا سه جمله سبب می‌گردید تا مخاطبان بهتر به صحبت‌های شما گوش فرا بدهند و درک کنند و علاوه بر آن، شما فرصت تفکر بیشتری خواهید داشت و در ضمن کلام شما با قدرت بیشتری ادا می‌گردد. همه‌ی این نکات سخنرانی خوب، با تمرین و ممارست به دست می‌آید.

شنونده‌ی خوب بودن

یک سخنران خوب باید یک شنونده‌ی خوب باشد! هنگامی که به صحبت‌های یک نفر به خوبی گوش می‌دهید، نه تنها او را به سر ذوق می‌آورید بلکه سبب می‌شوید تا یک حس سراسر احترام وجود او را فرا گیرد. بزرگ‌ترین احترام به یک فرد، گوش دادن تمام به صحبت‌های اوست و این شاید بزرگ‌ترین تعریف از یک نفر باشد! برای اینکه یک سخنران خوب باشیم باید بتوانیم صحبت‌های دیگران را خوب بشنویم. باید با حضور ذهن بشنویم و علاوه بر گوش‌هایمان، با چشمانمان هم بشنویم!

مهارت ارائه

هنگامی که فردی از یک موضوع ناراحت است می‌توانیم با خوب گوش دادن به صحبت‌های او، مایه‌ی تسلی و آرامش او شویم و نشان دهیم که حس او را درک می‌کنیم و اگر جای او بودیم همین حس را داشتیم.

این شیرین‌ترین و لذت‌بخش‌ترین قسمت ارتباط کلامی است که یک انسان بداند که طرف مقابل او به صحبت‌های او به خوبی گوش می‌دهد.

اگر می‌خواهید یک سخنران خوب باشید باید بتوانید خوب گوش دهید و جذبه ایجاد کنید تا بتوانید دیگران را به سمت خود جذب کنید.

هنگامی که سؤالی را می‌پرسید، باید به خوبی به جواب مخاطبان خود گوش دهید تا آن‌ها را سر ذوق بیاورید. با خوب گوش دادن به صحبت‌های دیگران، آن‌ها را به صحبت از خودشان و دستاوردها و نتایج کارشان وا می‌دارید.

با خوب گوش دادن، مردم را ترغیب کنید که درباره‌ی خودشان صحبت کنند و به سؤالات شما به خوبی جواب دهند!

بی‌قراری و تحرک بی‌جا

گاهی اوقات به دلیل عادت، کاغذها را ورق می‌زنیم یا با انگشتر و یا دکمه‌ی لباس خود بازی می‌کنیم و همین سبب کاهش تمرکز مخاطبان نسبت به موضوع می‌شود.

یکی از دلایل این موضوع، عدم تمرین کافی و نداشتن حس اعتمادبه‌نفس می‌باشد که سبب می‌شود تا شما به چیز دیگری غیر از سخنان خود و مخاطبان توجه کنید تا استرس خود را کاهش دهید!

هر چقدر بیشتر سخنرانی خود را تمرین کنید، مطمئناً اعتمادبه‌نفس بیشتری خواهید داشت.

سخنان خود را سریع تمام نکنید!

سخنرانان بزرگ همیشه سعی می‌کنند تا با جملات و صحبت‌های خود، الهام‌بخش برای مردم باشند. از جملات خود به سرعت عبور نکنید!

سخنان شما باید به گونه‌ای بیان گردد که مخاطبان به راحتی آن را درک کنند و در مورد آن به خوبی فکر کنند تا در ذهن آن‌ها نهادینه شود.

بازخورد و ارزیابی

برای ارائه‌ی سخنرانی بهتر، دریافت بازخورد از مخاطبان و شنوندگان صحبت‌های ما، در پیشرفت مسیر شغلی ما به عنوان یک سخنران اثرگذار بسیار حیاتی می‌باشد. باید گوش به زنگ بوده و بازار را بررسی و رصد کنید تا مطابق میل مشتریان خود حرکت کنید و با آن‌ها هم‌نوا شوید.

«مهم‌ترین کار ما در سخنرانی، بعد از سخنرانی شروع می‌گردد!»

لیلی دالترز

قانون نهم: ظاهر فیزیکی

شیوهی لباس پوشیدن، یکی از جنبه‌های مهم ارتباطات غیرکلامی به شمار می‌رود و برای مخاطبان از اهمیت اجتماعی برخوردار است. در اینجا پوشش چیزهایی مانند جواهرات، کراوات، کیف دستی، کلاه و عینک را نیز دربرمی‌گیرد. طرز لباس پوشیدن درباره‌ی شخصیت، پیشینه و وضعیت مالی سخنران، سرنخ‌هایی غیرکلامی به مخاطبان انتقال می‌دهد. شیوهی لباس پوشیدن، فرهنگ، خلق‌و‌خو، میزان اعتمادبه‌نفس، علائق، سن، اقتدار، ارزش‌ها و هویت جنسی شما را نشان می‌دهد.

گاهی شکل پوشش، پیامی منفی منتقل می‌کند. سیمایی آشفته، موهای نامرتب و لباس‌های چروک این پیام را انتقال می‌دهد که: «من به این سخنرانی اهمیتی نمی‌دهم»؛ در حالی که پوشش مناسب بیانگر اهمیت آن مناسبت برای فرد است. شاید لباس تنگ و کوتاه جذاب به نظر برسد؛ ولی در یک سخنرانی عمومی مهم و جدی، پیام درستی به مخاطب منتقل نمی‌کند. البته مناسب بودن لباس در مناسبت‌های گوناگون، متغیر است و در طول تاریخ نیز معیار مناسب یا نامناسب بودن لباس‌ها تغییر کرده است. برای نمونه، لباس‌های «آزاد» زنان فعال در مبارزه برای کسب حق رأی در اوایل دهه‌ی ۱۹۰۰، امروزه رسمی و «غیرآزاد» به نظر می‌رسد؛ در حالی که در آن دوران، اقدامی جسورانه بود.

لباس پوشیدن، قواعدی ذاتی و درونی دارد که مشخص می‌کند لباسی که فرد پوشیده و چگونگی پوشیدن آن، چه پیامی را به مخاطب منتقل می‌کند. وقتی از راه پوشش، آرایش و پیرایش، جنبه‌های مثبت خود را به دیگران نشان می‌دهید، آن‌ها نیز به توانایی‌های شما اعتماد پیدا می‌کنند. بنا بر قانونی کلی، لباس باید براساس نوع مخاطبان، رویداد و هدف انتخاب شود. باید پیش از گزینش لباس موردنظر به مخاطبان خود بیندیشید. البته لباس باید راحت باشد و بیش از حد رسمی و فاخر نباشد. به‌علاوه، شکل پوشش شما در سخنرانی

عمومی نباید به صورت نمایش مُد و فشن دربیاید؛ زیرا موجب کاهش توجه به محتوای اصلی سخنرانی می‌شود.

نکاتی برای سخنرانان

همیشه هماهنگ با مناسبت موردنظر لباس بپوشید. توجه کنید که چه لباسی برای آن رویداد و فرهنگ مخاطبان شما مناسب است.

در جوامع و فرهنگ‌های گوناگون، هنجارهای متفاوتی برای پوشش وجود دارد و درک هنجارهای موجود در فرهنگ‌ها در سخنرانی عمومی مفید است؛ گرچه امروزه در بسیاری از کشورها عموماً سبک‌های تجاری غربی پذیرفته شده است.

قانون دهم: کنترل شرایط

کنترل اضطراب هنگام سخنرانی با کنترل شرایط بیرونی

بخشی از اضطراب هنگام سخنرانی به دلیل ناشناخته بودن عوامل بیرونی است، مثلاً با افراد حاضر در جمع و دیدگاه آن‌ها آشنا نیستید یا محیط و سالن سخنرانی برای شما خیلی بزرگ است و آمادگی آن را ندارید.

این قانون را به یاد داشته باشید که:

«عامل ترس از هر چیز، ناشناخته بودن آن است».

پس قبل از شروع سخنرانی سعی کنید موارد زیر را انجام دهید که به یک شناخت نسبی از شرایط برسید:

دقیقاً بدانید که چه می‌خواهید منتقل کنید

شما برای اینکه یک سخنرانی بی‌اضطراب داشته باشید باید مطالبی را که می‌خواهید ارائه دهید حتماً از قبل چندبار بررسی و مطالعه کرده باشید تا به تسلط برسید. تسلط به مطلب این امکان را به شما می‌دهد که هنگام هیجان، رشته‌ی کلام از دستتان خارج نشود و کلمات را به راحتی به یاد بیاورید و بتوانید موضوع موردنظر خود را منتقل کنید.

برای مسلط شدن بیشتر بهتر است آن مطالب را چند بار برای دوستان یا خانواده‌تان ارائه دهید یا اگر این امکان را ندارید می‌توانید از تکنیک آینه استفاده کنید. در این تکنیک، شما آینه‌ای را مقابل خود قرار می‌دهید و برای آینه سخنرانی می‌کنید. این تکنیک همچنین به شما این امکان را می‌دهد که خود را ببینید و ژستی که هنگام سخنرانی می‌خواهید داشته باشید را تمرین کنید. همچنین می‌توانید با ضبط کردن صدای خود و چندین بار گوش دادن به آن، اشکالات صحبت کردن خود و یا ابهامات مطالب را متوجه شوید.

با ساختاربندی کردن نیز می‌توانید سخنرانی را همان‌طور که برنامه‌ریزی کرده‌اید پیش ببرید؛ مثلاً ترتیب مطالبی را که می‌خواهید بگویید، به یاد داشته باشید؛ و یا می‌توانید کلیدواژه‌ها یا خلاصه‌ای از آنچه را می‌خواهید بگویید روی برگه‌ای همراه خود داشته باشید.

مخاطب شما کیست؟

یکی از دلایلی که یک سخنرانی را به یک فاجعه تبدیل می‌کند اضطراب واکنش‌های غیرمنتظره‌ی حضار است. برای اینکه خیالتان راحت باشد که حضار با شما همراهی می‌کنند بهتر است قبل از شروع سخنرانی با آن‌ها ارتباط برقرار کنید و سعی کنید دیدگاه آن‌ها را راجع به موضوع متوجه شوید.

می‌توانید پیش از اینکه وارد سالن شوند و به جایگاه خود بروند با آن‌ها صحبت کنید و هنگامی که به سالن می‌روند به آن‌ها خوش‌آمد بگویید؛ یا می‌توانید یک نظرسنجی کوتاه طراحی کنید و قبل از شروع سخنرانی بخواهید که حضار نظرشان را راجع به موضوع و یا انتظاری را که از سخنرانی شما دارند با برگه‌هایی که در اختیار دارند بیان کنند.

بی‌نظمی = شکست

باید پیش از سخنرانی هم خودتان و هم شرایط سالن کاملاً آماده باشد. قطعاً به‌هم‌ریخته بودن شرایط و به وجود آمدن مشکلی در لحظات پیش از سخنرانی سراسر وجود شما را دچار اضطراب می‌کند.

باید لباس راحت و مناسب خود را پیش از سخنرانی آماده کنید و پیش از موعد به محل سخنرانی برسید که هم با سالن آشنا شوید و هم وسایل خود را آماده کنید. اگر بتوانید قبل از سخنرانی اصلی یک‌بار در سالن خالی اجرا کنید بسیار بر کنترل اضطراب شما مؤثر خواهد بود.

سالن باید از قبل برای نورپردازی مناسب و پژواک‌سازی مناسب صدا امتحان شده باشد و مشکل فنی نداشته باشد. صندلی‌های حضار نیز باید راحت و بی‌عیب باشد و هر فرد دید کافی داشته باشد.

کنترل اضطراب هنگام سخنرانی با کنترل شرایط درونی

سعی کنید آرامش درونتان را به دست آورید تا بتوانید سخنرانی را همان طور که برنامه ریزی کرده اید پیش ببرید. وقتی شرایط همان طور که انتظار دارید پیش می رود ناخودآگاه اضطراب شما بسیار کم و قابل کنترل می شود.

به نیازهای طبیعی بدن خود توجه کنید

هنگامی که احساس هیجان و اضطراب کردید ممکن است دهانتان خشک شود یا دمای بدنتان بالا برود. با خوردن کمی آب می توانید به خود مسلط شوید. آب را به آرامی بنوشید و نفس عمیق بکشید و کنترل بدن خود را به دست بگیرید، یا می توانید پیشانی خود را که مسئول اصلی سخنرانی در بدن است ماساژ دهید.

شما ربات نیستید

با لبخندی ملیح سعی کنید روحیه ی خود را بازگردانید و یا می توانید هنگام سخنرانی قدم بزنید و حرکتهای طبیعی بدن خود را کنترل نکنید. می توانید تن صدای خود را تغییر دهید و بهتر است شمرده شمرده و آرام تر از صحبت های روزمره ی خود سخنرانی کنید. این گونه هم مخاطب زمان کافی برای پردازش مطالب شما دارد و هم اضطراب شما کاهش می یابد.

مخاطبتان را درک کنید

هرچقدر سخنرانی شما جذاب باشد ولی باز هم ممکن است افرادی خمیازه بکشند و یا مجبور شوند تلفن خود را پاسخ دهند. پس زیاد از این موضوع ناراحت و مضطرب نشوید و روی کار خود تمرکز کنید.

منابع و مآخذ

منابع فارسی

۱. آرون ریمون (۱۳۸۶). «مراحل اندیشه‌ی کاریزمایی در جامعه‌شناسی سیاسی». مترجم باقر پرهام. تهران: انتشارات علمی و فرهنگی.
۲. آزاد ارمکی، تقی (۱۳۸۷). «در جستجوی کاریزما: کاریزما برای دوران گذار». نشریه‌ی شهروند امروز، شماره‌ی ۴۹، صص ۲۸-۴۴.
۳. امیرکبیری، علیرضا و فتحی، صمد (۱۳۸۹). «بررسی ارتباط ابعاد توانمندی روان‌شناختی با کارآفرینی درون‌سازمانی مورد مطالعه مجتمع فن‌آوران اطلاعات تهران». مطالعات مدیریت صنعتی، شماره‌ی ۱۶.
۴. بذرافشان، الف (۱۳۸۸). «بررسی رابطه‌ی بین دوره‌ی تصدی حساب‌رسان و گزارشگری محافظه‌کاران در شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران». پایان‌نامه‌ی کارشناسی ارشد دانشگاه تهران.
۵. پیری، پرویز و شیخ محمدی، امیر و جوادی، نعمت‌اله (۱۳۹۲). «بررسی ارتباط بین اندازه‌ی مؤسسه‌ی حسابرسی و تعداد صاحب‌کاران مؤسسه‌ی حسابرسی با کیفیت حسابرسی». دانش حسابرسی، سال سیزدهم، شماره‌ی ۵۱، تابستان ۱۳۹۲.
۶. حاجی‌ها، زهره؛ رفیعی، آزاد (۱۳۸۸). «بررسی تأثیر کیفیت عملکرد حسابرسی داخلی بر مدت‌زمان اجرای حسابرسی مستقل در شرکت پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران». پایان‌نامه‌ی کارشناسی ارشد، دانشگاه آزاد اسلامی واحد اسلام‌شهر.
۷. حساس‌یگانه، یحیی و قنبریان، رحیم (۱۳۸۵). «کیفیت حسابرسی از دیدگاه نظری و تحقیقات تجربی». فصلنامه‌ی حسابدار رسمی بهار و تابستان.

۸. حساس‌یگانه، یحیی و آذین‌فر، کاوه (۱۳۸۹). «رابطه‌ی بین کیفیت حسابرسی و اندازه‌ی مؤسسه‌ی حسابرسی». بررسی‌های حسابداری و حسابرسی، دوره‌ی ۱۷، شماره‌ی ۶۱، صص ۸۵ تا ۹۱.
۹. حساس‌یگانه، یحیی و جعفری، علی (۱۳۸۶). «کیفیت حسابرسی مروری بر ادبیات و تحقیقات». مجله‌ی بورس، شماره‌ی شصت‌وشش، شهریور ۱۳۸۶، ص ۳۸.
۱۰. حساس‌یگانه، یحیی و غلام‌زاده دلدار، مسعود (۱۳۹۱). «ارزیابی جامع کیفیت حسابرسی در ایران». فرصت‌های تحقیقاتی، دهمین همایش ملی حسابداری ایران، خرداد ۱۳۹۱.
۱۱. خلیلی، علی‌اصغر (۱۳۸۹). «حسابداری مدیریت و حسابرسی داخلی، بازوهای مدیریت ارشد». روزنامه‌ی دنیای اقتصاد، سال هشتم، ۱۹ مردادماه ۱۳۸۹، شماره‌ی ۲۱۴۹.
۱۲. خوزین، علی (۱۳۸۵). «خدمات متقابل مدیریت و حسابرسی داخلی در سازمان». ماهنامه‌ی تدبیر، سال هجدهم، شماره‌ی ۱۷۰.
۱۳. رابینز، استیفن پی (۱۳۸۷). «مدیریت رفتار سازمانی پیشرفته». ترجمه‌ی دکتر علی پارسائیان و دکتر سید محمد اعرابی، دفتر پژوهش‌های فرهنگی.
۱۴. شیخاوندی، داور (۱۳۹۰). «نگرشی انتقادی به نظریه‌ی سلطه‌ی کاریزمایی ماکس وبر». فصلنامه‌ی علوم اجتماعی، شماره‌های (۱) و (۲)، ص ۲۵۳ و ص ۲۳۵.
۱۵. فروند، ژولین (۱۳۸۳). «جامعه‌شناسی ماکس وبر». مترجم: عبدالحسین نیک‌گهر، تهران: نشر نیکان.
۱۶. فولادیان، مجید و جلایی‌پور، حمیدرضا (۱۳۹۵). «مقایسه‌ی سلطه‌ی فره‌مندانه و سلطه‌ی کاریزمایی با اتکای به آرای ماکس وبر». فصلنامه‌ی مطالعات میان‌رشته‌ای در علوم انسانی، دوره‌ی هشتم، شماره‌ی (۳)، تابستان ۹۵، صص ۷۳-۵۶.
۱۷. فولادیان، مجید و جلایی‌پور، حمیدرضا (۱۳۸۷). «شرایط شکل‌گیری یا افول رهبری کاریزماتیک». پژوهشنامه‌ی علوم سیاسی، (۴) ۳، بهار ۱۳۸۶، صص ۲۴-۱۲.
۱۸. کلانتری، خلیل (۱۳۹۴). «پردازش و تحلیل داده‌ها در پژوهش‌های علوم اجتماعی-اقتصادی». تهران، انتشارات فرهنگ صبا، چاپ ششم. صص ۳۲۸-۲۸۱.

۱۹. منوچهری، عباس (۱۳۷۵). «مبانی اندیشه‌ی انتقادی ماکس وبر». فصلنامه‌ی اطلاعات سیاسی-اقتصادی، شماره‌ی (۱۰۳) و (۱۰۴)، صص ۳۶-۲۴ و صص ۴۸-۳۵.
۲۰. موغلی، علیرضا (۱۳۸۲). «طراحی الگوی رهبری تحول‌آفرین در سازمان‌های اداری ایران»، فصلنامه‌ی دانش مدیریت، پاییز، شماره‌ی (۶).
۲۱. میگز، والتر (۱۳۸۶). «اصول حسابرسی». جلد دوم، انتشارات سازمان حسابرسی، ترجمه‌ی ارباب سلیمانی.

منابع انگلیسی

1. A. Charlotte, M. Carl-Goran, I. Vincent (2013). "The effect of charismatic clients on auditors objectivity". Master's Thesis MBA, School of Management, Sproing 2013, PP 6-37.
2. Abdi. H., & Williams, L.J. (2010). "Principal component analysis". Wiley Interdisciplinary Reviews: Computational Statistics, Vol. 2, pp. 433-459.
3. Accounting International Study Group (AISG) (2008). "Independence of auditors: Current Practice in Canada, The United kingdom & the United States". London: AISG.
4. Achmed, Z. & Hopson, J. (1990). "A strategic plan for marketing audit services". CPA Journal, Vol. 60, pp. 50-57.
5. Adair-Toteff, C. (2005). "Max Weber's charisma". Journal of classical sociology, 5(2), PP: 189-198.
6. Adams H. L. & Dvis B. (1999). "Private held companies report reasons for selecting and switching auditor". The CPA Journal Vol. 64, PP 38-41.
7. AICPA (2005a). "Professional Standards Section AU311 Planning and Supervision". New York, NY: American Institute of Certified Public Accountants (AICPA).
8. AICPA (2005b). "Code of Professional Conduct". New York, NY: American Institute of Certified Public Accountants (AICPA).
9. Alderman, C. W. & Deitrick, J. W. (1982). "Auditors' perceptions of time budget pressures and premature sign-offs: a replication and extension, Auditing". A Journal of Practice and Theory, Vol. 1 No. 2, pp. 54-68.
10. Al-KhouryAbeer F: Ali Ala' eddin: Al-Sharif Mahmoud: Hanannia Jabra; Al-Malki Iyad & Jallad Mahmmad (2015). "Auditor independence and Mandatory auditor rotation in Jordan". International Business Research, Vol. 8, No. 4, PP. 73-81, March. Canadian Center of Science and Education.
11. Allen K. H. & Lulseged, A. (2007). "Client importance and non-Big 5 auditors' reporting decisions". Journal of Accounting and Public Policy, Vol. 26, No. 2, pp. 212-248.
12. Alvesson, M. (2000). "Social identity and the problem of loyalty in knowledge-intensive companies". The Journal of Management Studies, Vol. 37, No. 8, pp. 1101-1124.

13. Anderson J. C. & Gerbing D. W. (1988). "Structural equation modeling in practice". *Psychological Bulletin*, Vol. 103, No. 3, pp. 411-423.
14. Aquino K., Griffeth R., Allen D. & Hom P. (1997). "Integrating Justice Constructs into The Turnover Process". *Academy of Management Journal*, Vol. 40, No. 5, pp. 1208-1227.
15. Aranya, N., Pollock, J. & Amernic, J. (2010). "An examination of professional commitment in public accounting". *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 6, No. 4, p. 271-280.
16. Ashforth, B. E. & Mael, F. (1989). "Social identity theory and the organization". *Academy of Management Review*, Vol. 14, No. 1, pp. 20-39.
17. Avolio, B. J., Bass, B. M. & Jung, D. I. (1996). "Replicated confirmatory factor analysis of the Multifactor Leader Questionnaire". (Form 5X). Binghamton : State University of New York at Binghamton: Centerfor Leadership Studies.
18. Avolio, B. J. & Yammarino, F. J. (1990). "Operationalizing charismatic leadership using a levels-ofanalysis framework". *Leadership Quarterly*, Vol. 1, No. 3, pp. 193-208.
19. Backover, A. (2002). "Australia investigates Andersen link". *USA Today*, 28 January.
20. Bagherpour M.; Monore G. & Greg S. (2010). "Auditor Switching in Increasingly Competitive audit market". Working Paper, June.
21. Bamber, E. & Iyer, V. (2007). "Auditors' Identification with Their Clients and Its Effect on Auditors' Objectivity". *Auditing*, Vol. 26, No. 2, pp. 1-24.
22. Bamber, E. M. & Iyer, V. M. (2002). "Big 5 Auditor Professional and organizational identification consistency or conflict?". *Auditing* Vol. 21, No. 32, PP: 21-38.
23. Baron, R.M. and Kenny, D.A. (1986). "Moderator-mediator variables distinction in social psychological research: conceptual, strategic, and statistical considerations". *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 51 No. 6, pp. 1173-82.
24. Bligh, M., Kohles, J.C., & Pillai, R. (2005). "Crisis and Charisma in California". *Recall Election. Leadership*, 1(3), PP: 323-330.
25. Brinn T.; Peel M.J & Robert R. (2012). "Audit fee determinants of independent and subsidiary unquoted companies in the UK an explanatory study". *British Accounting Review*, Vol. 26, PP 101-120.

26. Bryman, A. (1996). "Charisma and leadership in organization". London: Sage Publications, PP: 482-488.
27. Choi Sung K. (2014). "The effect of qualified audit opinion on earnings response coefficient". Journal of Accounting and Economic, PP. 229.237.
28. Gerth. H., & Mills. C. W. (1993). "Character and social structure". New Yorke: Harcourt, Brace, & Co. Harvard University Asia Center.
29. Hava, D & Kwok-bun, C. (2012). "Charismatic leadership in Singapoure". New Yorke; Springer Science. PP: 268-276.
30. Merolla, J. L., Ramos, J. M., & Zechmeister, E. J. (2007). "Crisis, charisma, and consequences: Evidence from the 2004 U.S". Presidential Election. The Journal of Politics, 69(1), 30-42.
31. Thomas, E., & Dow, J. (1969). "The theory of charisma". The Sociological Quarterly, 10(3), 306-318.