

مهارت ارتباط موثر با دیگران (چگونه روابط موفق داشته باشیم)

مهارت ارتباط موثر یک مهارت حیاتی در زندگی است که اغلب مواقع نادیده گرفته می‌شود. هیچ وقت برای کار کردن روی مهارت‌های ارتباطی دیر نیست و به کمک آن کیفیت زندگی بهبودتان می‌یابد. ارتباط موثر با دیگران از مهم‌ترین مهارت‌های زندگی است؛ زیرا بهبود آن به تمام جنبه‌های زندگی کاری، شخصی و اجتماعی کمک خواهد کرد. به این شکل شاهد آرامش و پیشرفت بیشتری خواهید بود.

موقعیت سنج باشید و بدانید درباره چه موضوعی با چه کسی، کجا، چه وقت و به چه صورتی صحبت کنید. ما دائماً در حال تعامل و همکاری با افراد دیگر هستیم و این بخشی از زندگی ما است.

ارتباط موثر چیست؟

در یک ارتباط موثر باید انتقال افکار و احساسات به صورت دوطرفه باشد. در حالی که مهارت‌های کلامی شامل گفتگو و مذاکره است؛ مهارت غیر کلامی، زبان بدن و حالات صورت را در برمی‌گیرد. بنابراین علاوه بر آگاه بودن از کلماتی که استفاده می‌کنید توجه به حرکات بدن و صدا در حین ارتباط بسیار مهم است.

اهمیت ارتباط موثر

افرادی که سخت‌تر یا بهتر از دیگران کار می‌کنند، همیشه همه توجه‌ها را به خود جلب نمی‌کنند. گاهی اوقات مهم‌ترین مسئله این است که چگونه ایده‌هایتان به دیگران بفروشید و آنها را متقاعد کنید؟

مهارت‌های ارتباطی به شما امکان می‌دهد تا تاثیرگذاری بیشتری داشته باشید و به ارتباطات بیشتری دست یابید. این مهارت بیشتر از یادگیری یک زبان خارجی یا هر مهارت کاری دیگر مهم است. یک فرد با مهارت‌های ارتباطی بهتر، در جایگاه شغلی بهتری از هم‌رده‌های خود قرار می‌گیرد.

با تقویت مهارت‌های اجتماعی، حتی در موقعیت‌های پر تنش، بدون از بین رفتن اعتماد و احترام می‌توانید ارتباطات خوبی داشته باشید. ارتباط موثر ترکیبی از مهارت‌هایی از جمله ارتباط غیر کلامی، شنونده فعال بودن، فن بیان، هوش هیجانی بالا است.

چگونه مهارت‌های ارتباطی مان را بهبود ببخشیم؟

بهترین موقعیت برای تمرین مهارت‌های اجتماعی ارتباطات روزانه است. با تعاملات ساده این مهارت‌ها را در موقعیت‌های مختلف تمرین کنید:

۱. تماس چشمی برقرار کنید: فرقی نمی‌کند که گوش می‌دهید یا صحبت می‌کنید در هر صورت نگاه کردن به چشم‌های فرد مقابل گفتگوی شما را موفقیت‌آمیزتر می‌کند. تماس چشمی علاقه و توجه شما را نشان می‌دهد.

۲. از زبان بدن آگاه باشید: از اینکه بدن شما در حال انتقال چه پیامی است آگاه باشید. زبان بدن بیشتر از یک ساعت گفتگو می‌تواند درباره شما بگوید. قرار گرفتن در یک موقعیت راحت با دست‌های باز این پیام را انتقال می‌دهد: شما در دسترس و آماده شنیدن هستید. از دست و حالات چهره نیز استفاده کنید به شکلی که کل بدن شما صحبت کند.

۳. پیامی واحد بفرستید: پیام‌های درهم و مبهم نفرستید. توجه کنید کلمات و لحن صدا، حرکات بدن، حالات صورت یک پیام واحد را برسانند.

۴. بر ذهنیت خود تسلط داشته باشید: ذهنیت شما بر روابطتان تاثیر می‌گذارد پس درباره هیچ فردی نیز پیش داوری نکنید. آگاهانه انتخاب کنید که صادق و صبور، مودب باشید. همان‌طور که دوست دارید دیگران نسبت به شما بی تفاوت نباشند شما نیز نسبت به احساسات دیگران بی تفاوت نباشید.

۵. یک شنونده فعال باشید: باید بتوانید به دیگران گوش دهید و در گفتگوی دو طرفه شرکت کنید. وقتی به خوبی گوش می‌دهید از فرد مقابل شناخت بهتری پیدا می‌کنید. همچنین به شما کمک می‌کند که جلوی سوء تفاهم‌هایی که نتیجه عدم درک و شناخت یکدیگر است را بگیرید.

علاقه خود را به چیزی که گفته می‌شود نشان دهید. گاهی اوقات لبخند بزنید و مطمئن شوید که حالت دوستانه‌ای دارید. با عباراتی مثل "بله" یا "اوه" گوینده را به ادامه صحبت ترغیب کنید.

۶. قضاوت نکنید: برای داشتن یک رابطه پویا لزومی ندارد که تمام

افرادی که با آنها در ارتباط هستید را دوست داشته باشید یا با عقاید آنها موافق باشید. تنها لازم است که قضاوت و سرزنش را کنار بگذارید تا بتوانید دیگران را درک کنید.

۷. در زبان بدن به تفاوت‌ها توجه کنید: هر فرد ممکن است با توجه به نوع فرهنگ و خانواده، زبان بدن متفاوتی داشته باشد. پس در خواندن زبان بدن دیگران به سن، احساسات درونی، فرهنگ خانوادگی و اجتماعی آنها توجه کنید.

۸. شمرده صحبت کنید: از لری لری و نامفهوم کلمات را ادا نکنید. افراد میزان شایستگی اجتماعی را از طریق نحوه بیان کلمات می‌سنجند.

آرام صحبت کنید؛ اگر سریع صحبت کنید دیگران به سرعت به تنش‌های درونی شما پی می‌برند. شروع به تمرین کنید تا صدای خود را آرام و ملایم کنید. به صدای خود روح بدهید و یکنواخت صحبت نکنید.

۹. مثبت فکر کنید: اظهار نظر مثبت آنهایی هستند که تشویق کننده و موثر هستند در حالیکه نظرات منفی، دلسردکننده است. ذهن اغلب تمایل دارد که روی نکات منفی تمرکز کند بنابراین بسیار مهم است که آگاهانه نظرات و گفتگوی مثبت را مدیریت کنیم.

۱۰. درک حالات چهره: هوش هیجانی در مورد مدیریت احساسات و هیجانات خود و دیگران است. بنابراین مهم است که به حالات چهره افراد توجه کنیم. حالات چهره بخصوص چشم‌ها دروغ نمی‌گویند. از طریق تماس چشمی می‌توانید بازخورد بهتری بگیرید و آنچه را که فرد مقابل در صحبت هایش بروز نمی‌دهد را متوجه شوید.



بیمارستان فوق تخصصی مدائن



سلامتی روز افزون شما آرزوی ماست

ارتباط موثر

واحد آموزش سلامت - ۱۴۰۱

MA-EP-PA-72-01

م

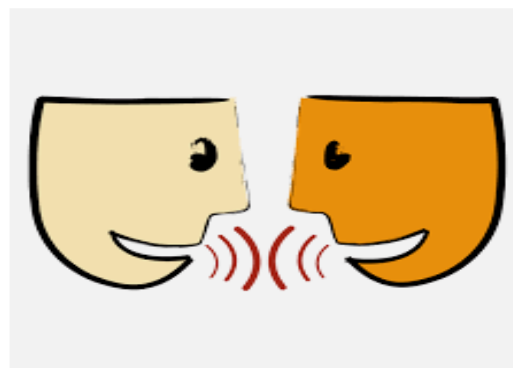
یادتان باشد آینه هرگز اول به شما لبخند نمی زند

رای استفاده آسان از اطلاعات سایت بیمارستان کد QR زیر را اسکن نمایید.



<https://modirafarin.com/%D9%85%D9%87%D8%A7%D8%B>

منابع: 1%D8%AA



تهران، خیابان انقلاب، نرسیده به چهارراه ولی عصر،

خیابان صبا جنوبی

تلفن: ۶۶۴۶۵۳۵۵ و ۸-۶۶۴۰۵۷۰۵

وب سایت WWW.Madaen.hospital.COM

۱۱. بر حل مشکلات تاکید کنید: هنگام صحبت در مورد یک مشکل همیشه سعی کنید وضعیت را توضیح دهید. اثبات کردن را فراموش کنید. راه حل هایی را پیشنهاد دهید که وضعیت را بهبود ببخشد (از اینکه چه کسی درست یا غلط می گوید اجتناب کنید)

۱۲. قابل اعتماد باشید: مهم ترین بخش ارتباط موثر، **قابل اعتماد بودن** است. اگر در روابط مبنای اعتماد را پی نریزید نمی توانید روابط طولانی مدتی داشته باشید.

۱۳. خودتان باشید: آیا تا به حال احساس کرده اید که با فردی صحبت می کنید و احساس می کنید خودش نیست؟ شاید فردی را برای اولین بار ملاقات می کنید و سعی در تحت تاثیر قرار دادن او دارید.

اگرچه هدف بدی ندارید اما راه درستی را انتخاب نکرده اید. مطمئن باشید که فرد مقابل متوجه خواهد شد. پس خودتان باشید و به فرد مقابل هم این فرصت را بدهید که همین کار را بکند.

۱۴. لذت بردن از برقراری ارتباط: به ارتباطات تنها به عنوان یک ابزار برای پیش برد اهداف نگاه نکنید. مهارت های ارتباطی را با شوخ طبعی و صمیمیت لذت بخش کنید تا در کنار دیگران اوقات خوبی را سپری کنید. بهبود این مهارت باعث می شود دیگران بیشتر تمایل داشته باشند در کنار شما باشند.

ویژگی شخصیتی افراد با مهارت های ارتباطی بالا

۱. مشاهده کننده های خوبی هستند.
۲. در ارتباطات پیش قدم هستند.
۳. آنها احترام قائل هستند.
۴. هوش هیجانی بالایی دارند.
۵. ذهن منظم و سازمان یافته ای دارند.
۶. آنها خلاق هستند.
۷. افراد یادگیرنده ای هستند.