

چگونه نفوذ کلام داشته باشیم تا محبوب دیگران

شویم؟

#هادی_آقاجانی

نفوذ کلام مهارتی است که به شما کمک می‌کند روی ذهنیت دیگران نفوذ داشته و در نتیجه بتوانید خواسته‌های خود را محقق سازید.

به گفته رابرت فراست، شاعر و نمایش‌نامه‌نویس آمریکایی: «نیمی از جهان از کسانی تشکیل شده است که حرفی برای گفتن دارند ولی نمی‌توانند آن حرف‌ها را به زبان آورند. نیمی دیگر حرفی برای گفتن ندارند و با این وجود مرتب حرف می‌زنند.»

• قدرت نفوذ کلام شما را به مقصد می‌رساند

نفوذ کلام چیست؟

نفوذ در فرهنگ دهخدا این‌گونه تعریف شده است: «در دیگران اثر گذاشتن، مطاع و نافذالکلمه بودن به سبب موقعیت علمی یا مالی یا اجتماعی.»

به گفته برایان تریسی، نویسنده و سخنران آمریکایی: «85 درصد موفقیت شما در تجارت، کسب و کار و زندگی شخصی، بستگی به نحوه برقراری ارتباط مؤثر شما با دیگران دارد.»

با به دست آوردن این مهارت ارزشمند می‌توانید در مذاکره، صحبت کردن و متقاعدسازی پیروز میدان شوید و به اهداف و خواسته‌هایی که در زندگی فردی و اجتماعی دارید، برسید.

فواید برخورداری از قدرت و انرژی کلام

اگر بتوانید به مهارت نفوذگذاری بر دیگران و محبوبیت دست پیدا کنید، بدون شک:

- دیگران تمایل بیشتری خواهند داشت تا شما را ببینند و با شما هم صحبت شوند،
- می‌توانید به خواسته‌هایی که در ذهن دارید، برسید،
- عقاید و باورهای تان را می‌توانید با دیگران به اشتراک بگذارید،
- می‌توانید در کسب و کارتان موفق‌تر عمل کنید و به در آمد بیشتری برسید،
- در هر شغلی که به آن مشغول هستید می‌توانید ترفیع بگیرید و به جایگاه‌های بالاتر برسید،
- می‌توانید در متقاعدسازی دیگران موفق‌تر عمل کرده و در مذاکرات پیروز شوید،
- و در نهایت می‌توانید با هر فردی که ملاقات می‌کنید، روی او تأثیر بگذارید.

به نظر شما شخصی وجود دارد که از به دست آوردن این موارد ناراضی باشد و تمایلی برای رسیدن به اهدافش نداشته باشد؟

اگر برای به دست آوردن این امتیازات، حاضر هستید مهارت‌های جدید کسب کنید و توانمندی‌های تان را افزایش دهید، از همین امروز برای یادگیری این مهارت با ارزش و نفوذگذاری بر دیگران اقدام کنید.

چگونه قدرت و نفوذ کلام داشته باشیم؟

برای داشتن گیرایی کلام باید در حین صحبت به گونه‌ای رفتار کنید که طرف مقابل تان به خوبی احساس کند که شما با تمام وجود به او توجه دارید. باید با رفتار و زبان بدن تان به مخاطب ثابت کنید که «من به طور کامل به حرف‌های تو توجه دارم و هر حرفی که می‌زنی برای من اهمیت زیادی دارد.»

برای نشان دادن این توجه حتما به راهکارهایی که در ادامه معرفی می‌کنیم، توجه کنید:

1) ارتباط چشمی

مهم‌ترین روش در گیرایی کلام، برقراری ارتباط چشمی با مخاطب است.

همه ما به این موضوع باور داریم که اگر فرد مقابل در حین صحبت به ما نگاه نکند، به این معنی است که به صحبت‌های ما گوش نمی‌دهد و توجه لازم را ندارد. به همین دلیل زمان‌هایی که در حال صحبت جدی و یا دعوا با طرف مقابل‌تان هستید، به این موضوع بیشتر اهمیت داده و مستقیم به او می‌گویید «به من نگاه کن.»

برایان تریسی برای درک بهتر این موضوع راه‌حلی را پیشنهاد می‌کند. او می‌گوید در حین صحبت با فرد مقابل‌تان در ابتدا به‌طور مستقیم به چشم‌های او نگاه کنید، سپس به تدریج نگاه خود را از او بگیرید و به نقطه دیگری نگاه کنید. با این کار شما بلافاصله فرد مقابل‌تان صحبت‌های خود را قطع کرده و به شما اعتراض می‌کند.

برقراری تماس چشمی در حین صحبت با مخاطب اهمیت زیادی دارد. بنابراین خجالت، باور، فرهنگ و... را کنار بگذارید و در حین صحبت به‌طور مستقیم به چشم‌های فرد مقابل نگاه کنید. در حین تماس چشمی حتما چشم‌های خود را حرکت دهید و خیره نشوید. با خیره شدن نیز به فرد مقابل خود این احساس را منتقل می‌کنید که به حرف‌هایش توجهی ندارید.

(2) نفوذ کلام با زبان بدن

زمانی که در مقابل مخاطب‌تان نشسته و یا ایستاده‌اید، حالت و زبان بدن‌تان تا حد زیادی نشان‌دهنده علاقه و توجه شما به موضوع مورد بحث است.

برای مثال در حین صحبت کردن لازم است:

- کمی سر و بدن خود را به سمت شخصی که با شما صحبت می‌کند، متمایل کنید،
- دست‌های خود را ثابت روی هم نگذارید و آن‌ها را تکان دهید،
- فاصله خود را تا جایی که مخاطب‌تان احساس آرامش کند، کاهش دهید،
- و سرتان را به علامت تایید تکان دهید.

مهم‌ترین نکته‌ای که باید رعایت کنید این است که زمانی که فرد مقابل‌تان در حال صحبت کردن است، در هر حالتی که هستید، نشسته و یا ایستاده، بدن خود را به سمت او متمایل کنید. این کار احساس صمیمیت و احترام را منتقل می‌کند.

در مقاله‌های [تکنیک‌های زبان بدن](#) و [زبان بدن در سخنرانی](#)، به شما آموزش داده‌ایم که چه کارهایی باید انجام دهید تا تاثیر گذاری زیادی روی مخاطب‌تان داشته باشید. بنابراین در این بخش به بیان همین موارد بسنده می‌کنیم.

(3) گوش دادن

خوب گوش دادن نیز باعث می‌شود تا دیگران متوجه شوند که شما ارزش زیادی برای آن‌ها قائل هستید.

برای شنونده خوبی بودن لازم است تا:

- حرف‌های طرف مقابل‌تان را تایید کنید،
- ساکت نباشید و از کلماتی مانند آهان، که این‌طور، بله و... استفاده کنید،
- هر چند وقت یک‌بار حرف‌های فرد مقابل‌تان را تکرار کنید،
- سوالات مرتبط از او بپرسید،
- و در پایان حرف‌های رد و بدل شده را جمع‌بندی کنید.

(4) نفوذ کلام با فن بیان

فن بیان به معنای خوب صحبت کردن است. به این شکل که بتوانید در حین صحبت کردن لحن مناسبی داشته باشید، بدون ترس و استرس و واضح و رسا صحبت کنید، منظورتان را به‌طور واضح بیان کنید، نظرات و درخواست‌های‌تان را به راحتی مطرح کنید و...

با آموزش دیدن و انجام تمرینات کاربردی و مهم در این زمینه می‌توانید به موفقیتی که انتظارش را دارید، برسید. بنابراین در مقاله [تکنیک‌های بهبود فن بیان](#) تمام نکات و تکنیک‌های مهم را به

شما آموزش داده‌ایم. با انجام مکرر آن‌ها می‌توانید تمام اصول و نکات سخنوری را به خوبی بیاموزید.

5) توجه به احساسات فرد

زمانی که قصد دارید شروع به صحبت کنید باید به این نکته توجه داشته باشید که فرد و یا افراد مقابل‌تان در چه شرایطی قرار دارند و در آن لحظه چه احساساتی را تجربه می‌کنند.

برای مثال زمان‌هایی که فرد مقابل‌تان عصبانی است، شما باید بیشتر به صحبت‌های او گوش دهید تا این که صحبت کنید. سپس به یاد داشته باشید که در این شرایط از پند و اندرز دادن دوری کنید.

با در نظر گرفتن احساسات مخاطب خود به خوبی متوجه خواهید شد که در چه زمان‌هایی باید تنها شنونده باشید و در چه زمان‌هایی صحبت کنید. در چه زمان‌هایی باید فرد مقابل‌تان را نصیحت کنید و در چه زمان‌هایی تنها باید حرف‌ها و رفتارهای او را نقد و تحلیل کنید.

توجه به این نکته باعث می‌شود تا کلام‌تان روی شخص مقابل نفوذ بیشتری داشته باشد و متوجه شود که شما در صحبت کردن تمام جوانب را رعایت می‌کنید و فرد ملاحظه‌گری هستید.

6) نفوذ کلام با خندیدن

«در برابر تهاجم خنده، هیچ نیرویی نمی‌تواند مقاومت کند». این جمله از مارک تواین، نویسنده و طنزپرداز آمریکایی، اهمیت خندیدن را ثابت می‌کند.

تبسم کردن و خندیدن در هم‌صحبتی با دیگران به این معنی است که شما از بودن در کنار آن‌ها و موضوع مورد بحث، لذت می‌برید. به همین دلیل شما باید هر زمان که شرایط اجازه داد، لبخند بزنید و حتی از ته دل بخندید.

البته مدام خندیدن و لبخند به لب داشتن به فرد مقابل نشان می‌دهد که شما به صحبت‌های او توجه چندانی ندارید و یا او را مورد تمسخر قرار می‌دهید. بنابراین با وجود این که این راهکار بسیار موثر است اما در هر شرایطی استفاده از آن جایز نیست و باعث ایجاد سوءتفاهم می‌شود.

در لبخند زدن به این موارد توجه کنید:

- خندیدن و یا لبخند زدن را با تمام صورت خود انجام دهید، به گونه‌ای که چشمان‌تان نیز بخندند،
- بلافاصله بعد از لبخند زدن، لبخند خود را در یک لحظه محو نکنید،
- در برخورد با افراد غریبه، خوش‌رو باشید و لبخند بزنید،
- گوشه لب خود را به نشان لبخند کج نکنید، این کار نشان‌دهنده تمسخر است،
- اگر در جلسات کاری حضور دارید، قهقهه نزنید و با صدای بلند نخندید،
- در حین صحبت‌های جدی، لبخند نزنید.

(7) تعریف و تحسین

اگر در حین صحبت، طرف مقابل شما از رفتارها و کارهای خود تعریف کرده و به آن‌ها افتخار می‌کند، باید سخاوت به خرج داده و از او تعریف و تحسین کنید. تایید کردن شما احساس شادی و سرخوشی او را چندین برابر می‌کند.

در این لحظات باید از هوش و ذکاوت، خرد و دانایی و هر ویژگی که در او سراغ دارید، تعریف کنید. البته نکته مهمی که باید به آن توجه کنید این است که در این لحظات نباید چاپلوسی کنید و یا از ویژگی‌هایی تعریف کنید که خود فرد به خوبی می‌داند که از آن‌ها بهره‌مند نیست.

این کار باعث می‌شود تا فرد مقابل‌تان رغبتی به هم‌صحبتی با شما نداشته و کلام‌تان گیرایی و جذابیت لازم را برای او نداشته باشد. زیرا این کار شما دروغگویی و چاپلوسی است و چندان خوشایند نیست.

قدرت نفوذ کلام شما را به مقصد می‌رساند

راهکارهای بیان شده در این مقاله به شما کمک می کنند تا در حین صحبت کردن روی ذهنیت دیگران جذبه و نفوذ داشته باشید و رفتارها و عملکردهای شان را تغییر دهید. توصیه می کنم نکته ای رو که یاد گرفتی با دیگران به اشتراک بزارید.

هادی آقاجانی(مدرس و مشاور در حوزه ارتباطات)

وب : www.aghajanilearning.com

اینستا: @aghajani_learning

09198888657