

چکیده‌ای از:

ذهن

توانمند

دکتر دیوید جی. لیبرمن
ترجمه حمید شمسی پور



اجتماعی دیگر
و در هر موقعیتی

ذهن توانمند

هر کس را می‌توان
به هر کاری واداشت

بانک ملت
bank mellat

www.bankmellat.ir

با رازهای روان‌شناسی اجتماعی دیگر هیچ‌وقت احساس درماندگی نکنید
و در هر موقعیتی مسلط و تاثیرگذار باشید

ذهن توانمند

هر کس را می‌توان
به هر کاری واداشت

دکتر دیوید جی. لیبرمن

مترجم: حمید شمسی پور



برای اینکه نحوه استفاده از رموز روان‌شناختی را راحت‌تر یاد بگیرید، این کتاب به ۴۰ فصل کوچک تقسیم شده است که هر یک از آنها موقعیت‌های مختلف زندگی را پوشش می‌دهند. و بهتر از همه اینکه وقتی با اصول روان‌شناختی آشنا شوید، خواهید دید که می‌توانید در هر زمان و در هر موقعیتی برای رسیدن به موفقیت از این شگردها استفاده کنید.



مؤسسه خدمات فرهنگی رسا

ناشر کتابهای برگزیده در زمینه‌های
مدیریت و روان‌شناسی

چاپ: شرکت چاپ بانک ملت



بروشور - کتاب

چکیده‌ای از:

ذهن توانمند

هرکس را می‌توان به هرکاری واداشت

دکتر دیوید جی. لیبرمن

ترجمه حمید شمسی‌پور

مؤسسه خدمات فرهنگی رسا

۸۸۳۴۸۴۴-۴۵

● تقدیم به

● مشتریان ارجمند بانک ملت

● و علاقه‌مند به مطالعه

بانک ملت برای خدمت به مردم عزیز ایران اسلامی با هدف ارتقای فرهنگ و دانش عمومی، اقدام به انتشار مجموعه‌ای با عنوان «بروشور - کتاب» نموده است.

یک جلد از این مجموعه پیش روی شما است که در کنار اطلاع‌رسانی و معرفی خدمات بانک ملت، به یک موضوع «مورد نیاز و علاقه جامعه» پرداخته و به صورت چکیده‌ای از کتاب «ذهن توانمند» تقدیم می‌شود.

امید است با خواندن این متن شوق مطالعه بیشتر شود. همچنین قدردانی خود را از مؤسسه خدمات فرهنگی رسا که متن حاضر را در اختیار بانک ملت قرار داده است، ابراز می‌دارد.



بانک ملت
bank mellat

روابط عمومی / بهار ۹۱

● ذهن توانمند

● هرکس را می توان به هر کاری واداشت

● مقدمه

در این کتاب وارد دنیایی خواهید شد که در آن روان شناسی حاکم است و کشف نیرونگ و فریب، تغییر دادن نظر اشخاص یا کنترل موقعیت ها به فرمولی آسان - مجموعه ای از روش ها و ترفندهای ساده - تبدیل می شود.

شما قادر خواهید بود از کامل ترین و پیشرفته ترین شیوه های روان شناختی استفاده کنید تا فکر و ذهن تان را توانمند سازید و به بزرگ ترین سلاح خود تبدیل کنید. آیا تاکنون اتفاق افتاده است از کسی بخواهید برای شما کاری انجام دهد و او در کمال تعجب، با خوشحالی قبول کرده باشد؟ آیا اتفاق افتاده است بخواهید تأثیر خوبی بر جای بگذارید و شخص مقابل، شما را کاملاً جذاب احساس کرده باشد؟ در این مواقع از خودتان می پرسید که آیا علت این اتفاق شانس و اقبال بود یا خُلق و روحیه آن شخص یا موقعیت و شرایط - در حالی که علت آن در حقیقت، این بوده

است که قانون‌های حاکم بر رفتار بشر را، حتی بدون این که از آنها آگاه باشید، به کار برده‌اید. خوشبختانه می‌توانید هر وقت که بخواهید همان پاسخ‌ها را به‌طور نظام‌مند و حساب شده در مورد هر کسی تکرار کنید.

در این «بروشور- کتاب» قسمت‌هایی از کتاب **ذهن توانمند** که توسط **مؤسسه خدمات فرهنگی رسا** منتشر شده است، در فصل‌بندی جدیدی به صورت خلاصه آورده می‌شود و امید است شما خوانندگان محترم پس از مطالعه مطالب این چکیده، برای استفاده بیشتر از توصیه‌های عملی آن به کتاب اصلی مراجعه کنید.

فصل ۱

کاری کنید که هر کسی ... همیشه دوست تان داشته باشد

واقعیت این است که علاقه ما به دیگران یا بیزاری ما از آنها بر پایه مجموعه مشخصی از فرایندهای عمدتاً ناهشیار استوار است. در ادامه، نه قانون و پدیده روان‌شناختی را بررسی خواهیم کرد که بر تصورات ما درباره دیگران تأثیر می‌گذارند و حتی آنها را تغییر می‌دهند. به این ترتیب می‌توانید کاری کنید که هر کسی دوست تان داشته باشد.

۱- قانون تداعی (ارتباط)؛ به‌طور خلاصه از طریق همراه کردن خود با محرکهای خوشایند، دیگران به تدریج شما را با این احساس‌ها تداعی خواهند کرد. به عبارت دیگر، دیگران بین شما و احساس‌های خوشایند ارتباط برقرار خواهند کرد. برای مثال اگر در حال برنامه‌ریزی برای تعطیلات عید باشید، آن احساس‌ها خوشایند را با هر کسی که در آن زمان در کنار شما است، تداعی خواهید کرد. در نتیجه، آن شخص را بیشتر دوست خواهید داشت. بر عکس، وقتی که برای مثال سردرد دارید، تمایل پیدا می‌کنید افرادی را که در کنار تان هستند کمتر دوست داشته باشید. بنابراین، اگر می‌خواهید کسی شما را دوست داشته باشد سعی کنید زمانی با او صحبت کنید که سر حال و باروحیه باشد یا شورو شوق داشته باشد.

۲- مواجهه مکرر؛ جالب است بدانید که ضرب‌المثل قدیمی

«دوری و دوستی» درست نیست. در واقع عکس آن درست است. پژوهش‌های متعدد نشان داده‌اند که هر چه بیشتر با کسی تعامل داشته باشید، او شما را بیشتر دوست خواهد داشت.

به عقیده مورلند و زایونک، مواجهه مکرر با هر محرکی - در این جا یک شخص - موجب شناخت بیشتر و دوست داشتن بیشتر می‌شود، به شرط این که واکنش اولیه منفی نباشد. مواجهه، همراه با عنصر بدیهی تکرار، به تنهایی می‌تواند میزان فروش یا رأی مردم را افزایش دهد. این ویژگی رفتار بشر، چنان نیرومند است که بر اساس مطالعات انجام شده، حتی یک حرف الفبا که در اسم ما وجود دارد در مقایسه با حرفی که در اسم ما نیست، به‌نظرمان جذاب‌تر می‌آید.

شما فقط از طریق حضور بیشتر در کنار یک شخص، به راستی توجه و علاقه‌اش را جلب خواهید کرد. گاهی این اشتباه را مرتکب می‌شویم که سعی می‌کنیم مرموز، کناره‌گیر و بی‌تفاوت یا غیرقابل دسترس برای یک شخص به‌نظر برسیم، اما با این کار، تعداد تعاملات خود را کاهش می‌دهیم.

۳- محبت و دلبستگی متقابل؛ مطالعات بی‌شمار ثابت کرده است که ما تمایل داریم کسانی را که دوست‌مان دارند، بیشتر دوست داشته باشیم. وقتی می‌فهمیم که شخصی نظر خوبی نسبت به ما دارد، ما نیز به‌طور ناخودآگاه او را دوست داشتنی‌تر احساس می‌کنیم. بنابراین اگر واقعاً کسی را دوست دارید و به او احترام می‌گذارید باید او را از احساس واقعی‌تان آگاه کنید.

۴- شباهت‌ها؛ ما کسانی را که شبیه‌مان هستند و علائق مشابهی با ما دارند، بیشتر دوست داریم. ممکن است فردی به این دلیل که با ما خیلی تفاوت دارد، برای ما جالب و جذاب به‌نظر برسد ولی این شباهت‌ها و نقاط مشترک است که علاقه را

به وجود می آورد. مشابه، مشابه را جذب می کند. وقتی با شخص مورد نظر صحبت می کنید، درباره چیزهایی که هر دو از آنها لذت می برید و در آنها اشتراک دارید گفت و گو کنید.

۵- چه احساسی در او ایجاد می کنید؛ احساسی که یک شخص درباره شما دارد، تا حد زیادی وابسته به احساسی است که باعث می شوید او درباره خودش داشته باشد. آنچه اهمیت دارد این است که وقتی در کنار شماست، چه احساسی در او ایجاد می کنید. آیا هرگز توجه کرده اید که بودن در کنار شخص مؤدب، مهربان و صمیمی چقدر خوشایند است و بر عکس، پنج دقیقه در کنار فردی بودن که همیشه، از هر کس و هر چیزی ایراد می گیرد، چقدر آزاردهنده است؟

۶- حسن تفاهم؛ حسن تفاهم موجب اعتماد می شود و به شما امکان می دهد بین خودتان و شخص دیگر پل روان شناختی بزنید. وقتی دو نفر با یکدیگر «جور» باشند گفت و گوی آنها احتمالاً مثبت تر، راحت تر و امیدبخش تر خواهد بود. وقتی حرکات و حالت های سر و دست شخصی مثل ماست یا کلمه ها و جمله ها را مثل ما به کار می برد، او را دوست داشتنی احساس می کنیم. دو توصیه مؤثر برای پی ریزی حسن تفاهم: ۱- همسان کردن ژست، قیافه و حرکات: برای مثال اگر فردی دستش را داخل جیبش گذاشته است شما هم دستتان را در جیبتان بگذارید. ۲- همسان کردن روش صحبت کردن: سعی کنید آهنگ و سرعت حرف زدن تان را با او یکسان کنید. اگر با لحن آهسته و آرام صحبت می کند، شما هم همین کار را بکنید. اگر سریع حرف می زند شما نیز سریع حرف بزنید.

۷- کمک کردن او به شما؛ پژوهش های انجام شده درباره سرشت بشر نشان داده اند که مردم پس از صدمه زدن به دیگران

از آنها بیشتر بدشان می‌آید. نکته اینجاست که وقتی به دیگری صدمه می‌زنیم، چه عمدی و چه اتفاقی، به‌طور ناخودآگاه به سمت تنفر و بیزاری از او کشیده می‌شویم. این حالت تلاشی است برای کاهش ناهماهنگی. این پدیده به صورت معکوس هم اتفاق می‌افتد. وقتی برای شخصی کار خوبی انجام می‌دهیم، علاقه بیشتری به او پیدا می‌کنیم. اگر در حق کسی لطفی بکنیم، احتمال دارد احساس‌های مثبتی به او پیدا کنیم.

اگر بتوانید کاری کنید که آن شخص بدون احساس اجبار، لطف کوچکی به شما بکند، این کار باعث ایجاد احساس محبت و مهربانی در او نسبت به شما خواهد شد.

۸- او هم یک انسان است؛ اگر ببینید شخصی که مورد تحسین و تمجید شماست کار احمقانه یا ناشایسته‌ای انجام می‌دهد، او را بیشتر دوست خواهید داشت. برخلاف اعتقاد عامه مردم، شخصی بی‌نقص و بااعتمادبه‌نفس بودن نتیجه دلخواه را به بار نخواهد آورد - به این معنی که به ندرت باعث می‌شود دیگران شما را دوست بدارند و تصویری مثبت درباره شما داشته باشند. وقتی می‌خواهید دوست داشتنی‌تر به نظر برسید، کار دستپاچه‌کننده‌ای انجام دهید و به خودتان بخندید. سعی نکنید آن کار را نادیده بگیرید یا وانمود کنید که چنین اتفاقی نیفتاده است. سرزنش کردن خود به شوخی، روش فوق‌العاده‌ای برای خودشیرینی کردن پیش دیگران است.

نشان دادن این که می‌توانید به خودتان بخندید، باعث می‌شود خوش‌برخوردتر و دوست‌داشتنی‌تر به نظر برسید. این جنبه از طبیعت بشر، بسیاری از مردم را به اشتباه می‌اندازد، زیرا واقعیت این است که ما افراد با اعتمادبه‌نفس را دوست داریم. اما کسی که اعتمادبه‌نفس دارد و از خودش مطمئن است، می‌تواند به اشتباهات

خود بخندد و از این که مردم بدانند او نیز یک انسان است، باکی ندارد. بنابراین، می‌بینید که این دو موضوع، مغایر هم نیستند.

۹- نگرش مثبت؛ چنانکه پیش‌تر نیز گفته شد، همه ما معمولاً افرادی را که شبیه‌مان هستند، دوست داریم. اما این قاعده یک استثناء دارد. هیچ کس دوست ندارد بیشتر وقت‌ها در کنار یک شخص بی‌حوصله، دلخور و بدبین باشد. همه ما دنبال افرادی هستیم و کسانی را دوست داریم و تحسین می‌کنیم که دیدگاه و نگرشی مثبت و شاد به زندگی دارند. نگرش مثبت نسبت به زندگی، همانند اعتماد به نفس، به شما کمک می‌کند به انسانی فوق‌العاده جذاب تبدیل شوید که دیگران را مجذوب خودتان می‌کنید و هر کسی را به دوست داشتن خود وامی‌دارید.

فصل ۲

کاری کنید که هر کسی شما را فوق‌العاده جذاب احساس کند

اگر می‌خواهید برای شخصی خوشایند و دل‌ریا باشید، روش‌های فصل قبل را به کار ببرید و برای موفقیت بیشتر، از فنون این فصل نیز استفاده کنید.

۱- برانگیختگی هیجانی؛ یکی از پایه‌های رفتار بشر این است که وقتی بدن آدرنالین تولید می‌کند، باعث ایجاد احساس کشش به سمت افراد حاضر می‌شود. هر وقت شخصی در حالت برانگیختگی باشد، مثلاً هنگام تماشای فیلم‌های ترسناک، سوار شدن به وسایل شهربازی یا حتی فعالیت بدنی، برانگیختگی‌اش را تا حدودی به کسانی که در کنارش هستند نسبت خواهد داد. در واقع نوعی انتقال حالت صورت می‌گیرد که در آن هیجانی که شخص احساس می‌کند، به‌طور ناهشیار به برانگیختگی و تمایل تبدیل می‌شود.

۲- طرز راه رفتن؛ اعتقاد بر این است که جوانی یکی از عوامل مؤثر در جذابیت جسمی است. اما خوشبختانه لزوماً مجبور نیستید چهره‌ای جوان داشته باشید بلکه فقط باید جوان به‌نظر برسید. طرز راه رفتن بی‌تردید بر جذابیت جسمی تأثیر می‌گذارد. مردم صرف‌نظر از سن واقعی و جنسیت افراد، به کسانی که طرز راه رفتن‌شان مثل جوانان به‌نظر می‌رسد بیش از کسانی که طرز راه رفتن‌شان به سالخوردگان می‌ماند، واکنش مطلوب نشان می‌دهند. یوگا انعطاف‌پذیری تان را تا حد زیادی افزایش خواهد داد و در

حالت کلی بدن، طرز راه رفتن و میزان جذابیت تان در نظر دیگران تأثیری چشم گیر خواهد داشت.

۳- خیره شدن به چشمان شخص؛ آیا می دانید خیره شدن به چشمان یک شخص می تواند او را به راستی عاشق تان کند؟ این گفته نتیجه مطالعات فراوان درباره جذابیت و عشق رمانتیک است. شما با نگاه کردن به چشمان مخاطب در حین گفت و گو، این پدیده روان شناختی را به خدمت می گیرید.

۴- قانون تقابل و تداعی؛ وقتی می خواهید شخصی شما را جذاب احساس کند بهترین حالت این است که اولین بار، به تنهایی یا همراه با شخصی جذاب از جنس مخالف، با او دیدار کنید. ما معمولاً، اشخاص را جدای از دیگران ارزیابی نمی کنیم، بلکه در مقایسه با اشخاص دیگر ارزیابی می کنیم. وقتی که شخصی را برای اولین بار می بینیم، این پدیده تشدید می شود. زمانی که می خواهید شخصی به شما علاقه مند شود، در کنار افرادی (از جنس موافق) که جذاب تر از شما هستند قرار نگیرید. همچنین وقتی با شخصی دیدار می کنید، البته فقط برای بار اول، سعی کنید در کنار افراد بیش از حد غیر جذاب، از هر دو جنس، نباشید.

۵- عزت نفس و جذابیت؛ برای «در رفتن از زیر امواج رادار» فقط وقتی که آن شخص در کنار افراد جذاب تر قرار دارد پیش او بروید. بر اساس پژوهش ها، وقتی در کنار افرادی هستیم که احساس می کنیم از ما خوش قیافه ترند، تمایل پیدا می کنیم در مورد خودمان و ظاهرمان اعتماد به نفس کمتری داشته باشیم.

۶- علاقه دو طرفه؛ وقتی متوجه می شویم که فرد مورد علاقه ما، ما را جذاب و خوشایند احساس می کند، احساس های رمانتیک در درون ما بیدار می شود. بنابراین، هم نه تنها آنهایی را که

دوست‌مان دارند، دوست داریم، بلکه زمانی که می‌فهمیم آنها
مجذوب ما هستند، بیشتر مجذوب آنها می‌شویم. وقتی کسی از
قبل دوست‌تان دارد، بگذارید بدانند مجذوبش هستید و از این
طریق جذابیت‌تان را عمیق‌تر کنید.

فصل ۳

چگونه در برخورد اول تأثیری فوق‌العاده بر دیگران بگذاریم

فن شماره یک «لبخند زدن» برای ایجاد «تأثیر نخست» مطلوب، آسان‌ترین فنی است که می‌توان انجام داد. لبخند زدن چهار کار مؤثر انجام می‌دهد: بیانگر اعتماد به نفس، شادی، اشتیاق و از همه مهم‌تر، نشان دهنده پذیرش است. پس لبخند بزنید.

در مورد اولین تأثیرها، پدیده‌ای وجود دارد که اثر تقدم نامیده می‌شود. برای اطلاعات بیشتر درباره این پدیده می‌توانید به اصل کتاب مراجعه کنید.

عامل دیگری که می‌تواند بر نوع برداشت یا تلقی ایجاد شده درباره ما تأثیر بگذارد، در دسترس بودن و «آماده‌سازی» است. اگر می‌خواهید تأثیری مطلوب بر یک شخص بگذارید، در صورتی که آن شخص در نخستین مرحله با واژه‌های مثبتی مواجه شود به نفع شما خواهد بود. اگر متقاضی یک شغل هستید، شرح سوابق شما باید پر از ویژگی‌های مثبت باشد (برای مثال قاطع، فعال، پرانرژی، مصمم، پرشور، کاردان). به جای اینکه فقط بگویید چه کسی هستید و توانایی انجام چه کاری را دارید، از زبانی محکم، دقیق و مثبت استفاده کنید تا به دقت استعدادها و قابلیت‌های خود را بیان کنید. سپس زمانی که مصاحبه‌کننده شما را می‌بیند، اندکی پس از خواندن شرح سوابقتان، این ویژگی‌ها «آماده» تداعی شدن با شما خواهند بود.

در موقعیت‌های شخصی، خود شما می‌توانید در آغاز گفت‌وگو، مستقیماً این واژه‌ها را به کار ببرید.

فصل ۴

آزمون ۶ ستاره برای تشخیص دوست واقعی

اگر با کسی رابطه دارید که در این آزمون نمره کمتر از چهار می گیرد، رابطه شما ممکن است خیلی محکم و قابل اعتماد نباشد.

۱- **علاقه؛** میزان علاقه شخص به زندگی شما، معیار مهمی است که دوستی او را مشخص می کند. درباره مسئله یا اتفاق مهمی که در زندگی تان جریان دارد برایش حرف بزنید و ببینید آیا تماس می گیرد تا مسئله را پی گیری کند و بفهمد بالآخره چه اتفاقی افتاد.

۲- **وفاداری؛** رازی را درباره یک دوست مشترک بگویید و ببینید آیا به گوش او می رسد. دوستان واقعی ارزش اعتماد در روابط را می دانند. فقط، قبل از گفتن راز دوست تان به این شخص، حتماً از خودش اجازه بگیرید.

۳- **افتخار؛** دوستان واقعی به موفقیت های شما افتخار می کنند و به پیشرفت های تان حسادت نمی کنند. ببینید آیا دوست تان فقط زمانی که خبرهای بدی دریافت می کنید پیش تان می آید یا وقتی خبرهای خوبی به دست تان می رسد نیز به شما سر می زند.

۴- **صداقت؛** دوست واقعی چیزهایی را که به نفع تان است به شما می گوید، حتی وقتی که می داند ممکن است از دستش ناراحت شوید.

۵- **احترام؛** به او بگویید اتفاقی جالب و هیجان انگیز در زندگی تان در حال روی دادن است ولی قطعاً ترجیح می دهید

الان درباره آن صحبت نکنید و ببینید آیا برای گفتن آن شما را تحت فشار قرار می دهد. دوست خوب به خواسته های تان احترام خواهد گذاشت و - فعلاً - به شما فرصت خواهد داد.

۶- **فداکاری**؛ آیا حاضر است برای خوشحال کردن شما از چیزی دست بکشد؟ آیا لذت و خوشی خودش را فدای رضایت و خشنودی شما خواهد کرد؟

فصل ۵

آیا داستانش حقیقت دارد

چگونه با پرسیدن یک سؤال از شخصی، عذر و دلیل نادرست را تشخیص دهیم. با روش زیر می‌توانید فوراً بفهمید که آیا داستانش حقیقت دارد یا عذر و دلیلش دروغ است. روشی که در این جا به کار می‌رود، معما نام دارد. در این روش بخشی از شواهد را رو می‌کنید و سپس صبر می‌کنید تا ببینید «مظنون» شما با آن چگونه برخورد می‌کند.

فرض کنیم زنی مظنون شده است که شوهرش، با دوستانش در سینما نبوده است. اگر به‌طور ساده از او پرسد که آیا واقعاً سینما رفته بود، فقط او را به دادن جواب بله تشویق خواهد کرد. با این روش روان‌شناختی، یک «حقیقت» ساختگی مطرح می‌شود و سپس واکنش شخص واریسی می‌شود.

برای مثال، آن زن می‌تواند بگوید: «وای، شنیدم به خاطر تصادفی که درست بیرون سینما اتفاق افتاده بود، ترافیک سنگینی ایجاد شده بود.» حالا شوهرش با یک معمای روشن و بدیهی روبه‌رو است. اگر در سینما نبوده باشد، نمی‌داند که باید تصادف را تأیید کند یا نه زیرا ممکن است تصادفی در کار نبوده باشد. و اگر بگوید در آن جا ترافیک سنگینی نبود و واقعاً بوده باشد، همسرش خواهد فهمید که او در واقع سینما نبوده است. اما صرف‌نظر از پاسخ، او کاری را انجام خواهد داد که هر دروغ‌گویی در مواجهه با معما انجام می‌دهد. تردید خواهد کرد و ...

فصل ۶

چگونه بفهمید که فردی می‌خواهد فریب‌تان دهد

● هفت نیرنگ کشنده که باید مراقب آنها باشید

کیف شخص فریب‌کار محتوی هفت ترفند مرگبار است که عبارتند از: احساس گناه، تهدید، توسل به خویشتن، ترس، کنجکاوی، تمایل ما به دوست داشته شدن و عشق.

احساس گناه؛ از این که به من اعتماد نمی‌کنی می‌رنجم. نمی‌دانم تو دیگر چه جور آدمی هستی.

تهدید؛ موضوع چیه، نمی‌توانی تصمیم‌گیری؟ برای انجام این کار اعتماد به نفس کافی نداری؟

توسل به خویشتن؛ می‌دانم که آدم باهوشی هستی. از آدم خوش قلبی مثل تو بعید است.

ترس؛ می‌دانی که ممکن بود الان همه چیز را از دست بدهی. البته امیدوارم بدانی که چه کار داری می‌کنی.

کنجکاوی؛ ببین، تو فقط یک بار زندگی می‌کنی. امتحانش کن. ممکن است خنده‌دار یا هیجان‌انگیز باشد.

تمایل به دوست داشته شدن؛ فکر می‌کردم تو یک بازیکن واقعی هستی. همه این طور فکر می‌کردند. اگر تا آخر برای ما بازی نکنی، واقعاً از تو ناامید خواهیم شد. بیا، هیچ کس دوست ندارد کسی به تیم پشت پا بزند.

عشق؛ اگر عاشقم بودی به من شک نمی‌کردی. من بی‌تردید فقط به فکر منافع تو هستم. به تو دروغ نمی‌گویم. در عمق وجودت آن را می‌دانی، این طور نیست؟

فصل ۷

کاری کنید که هر کسی پیشنهادتان را بپذیرد

فکر بسیار خوبی به ذهن تان رسیده است اما هیچ کس به حرف تان گوش نمی‌کند! این مسئله می‌تواند بی‌نهایت ناامیدکننده باشد، اما با پیروی از یک راهکار روان‌شناختی دقیق می‌توانید مطمئن شوید که هر کسی به حرف‌هایی که برای گفتن دارید، گوش خواهد داد. سه عامل اصلی تأثیرگذار در این جا عبارتند از:

- ۱- هیجان‌ها ۲- راهکارها ۳- پیامدها.

پژوهش‌های متعدد به روشنی ثابت کرده‌اند که در تلاش برای متقاعد کردن یک شخص باید به هیجان‌هایش متوسل شوید. اگر هیجان‌هایش را تحریک نکنید، استدلال‌تان منطقی باشد یا نباشد، برای تأثیر گذاشتن بر او مشکل بزرگی خواهید داشت.

اگر علاوه بر تحریک هیجان‌های قوی، برنامه‌ریزی صریح و روشن همراه با برنامه عملی دقیق برای پیش رفتن ارائه کنید، بسیار تأثیرگذار خواهید بود. وقتی به شدت برای اقدام کردن و جلو رفتن تحریک می‌شویم، دانستن مسیر و روش پیش‌روی اهمیت اساسی دارد.

● چهار عامل روان‌شناختی دیگر که باید مورد توجه قرار

دهید:

اگر واقعیت دارد به او یادآوری کنید که ابتدا خود او آن ایده را در اختیار تان گذاشته است؛ به او بگویید که این طرز فکر جدید

واقعاً با ویژگی‌های شخصی‌اش سازگار است؛ طوری رفتار کنید که دیگران شما را «عقل کل» تلقی نکنند؛ به خاطر داشته باشید که شور و هیجان مسری است. اگر در مورد ایده مورد نظرتان ذوق‌زده و مشتاق نباشید، او هم شور و اشتیاقی به آن نخواهد داشت.

فصل ۸

کاری کنید که هر کسی درخواست تان را برآورده کند

اگر از این روش‌های مطمئن برای جلب همکاری در هر زمان، هر مکان و تقریباً برای هر کاری استفاده کنید، می‌توانید به آن هدف برسید. این روش‌ها ده عامل را شامل می‌شوند که بر کمک کردن یک شخص به شما یا رد کردن مؤدبانه درخواست تان، تأثیر می‌گذارند:

- ۱- مؤلفه زمان ۲- رابطه متقابل ۳- بی تفاوتی تماشاگر ۴- خُلق (روحیه) ۵- بی تفاوتی یا همدلی ۶- شباهت ۷- هماهنگی درونی ۸- متقاعد کردن از طریق نمونه‌ها و الگوها ۹- خویشتن ۱۰- قدرت پافشاری

اگر نیاز دارید کاری در آینده نزدیک انجام شود، موقعی از شخص موردنظر درخواست کمک کنید که نگران کاری دیگر نباشد. اگر درخواست تان برای کاری است که لازم نیست فوراً انجام شود، آن را تا حد امکان زودتر مطرح کنید، یعنی در دورترین زمان تا موقعی که باید آن کار را انجام دهد. باانجام دادن کاری برای او، قانون عمل متقابل را به کار بگیرید. «هدیه» شما می‌تواند وقت شما، توجه تان یا حتی سرتکان دادن یا تحسینی کوچک باشد. با بیشتر کردن مسئولیت شخصی، جلوی بی تفاوتی را بگیرید. برای این کار به او بگویید که از هیچ کس دیگر نمی‌توانید کمک بخواهید. درخواست تان باید شامل سه جزء باشد: (الف) به‌طور کامل مشخص کنید چه می‌خواهید (ب) او

چگونه از طریق برآورده کردن خواسته شما، به نحوی احساس خوبی خواهد داشت (ج) سهولت نسبی انجام آن کار برای او. اگر شرایط شما نتیجه بی کفایتی خودتان باشد، بی تفاوتی در پی خواهد داشت نه همدلی. روی بخش هایی از گرفتاری های تان که نتیجه کوتاهی خودتان نبوده اند، تأکید کنید. خودپنداره اش را تغییر دهید تا این ایده را بپذیرد که کمک به شما با شخصیتش سازگار است. دیدن اشخاص دیگری که «کار درست را انجام می دهند» تمایل ناهشیاری را برای انجام همان کار برمی انگیزد. او را به دیدن کسانی که در موقعیت های مشابه کمک کرده اند، وادارید یا فقط داستان آنها را برایش تعریف کنید. پژوهش ها نشان داده اند که اگر به دلیل موفقیت شما احساس تهدید کند، از همکاری اش برخوردار نخواهید شد. موقعیت را طوری شرح دهید که در آن، هر دوی شما در راستای هدفی مشترک کار می کنید و هر دو برنده اید. تکرار درخواست از همه مهم تر است. مردم در بسیاری از مواقع فقط به این دلیل نه می گویند که راحت است و به گفتن آن عادت دارند. پافشاری روی درخواست خود - بر اساس این قانون ها - هر فرصتی را برای جلب همکاری در اختیارتان خواهد گذاشت.

فصل ۹

بزرگ‌ترین رموز روان‌شناختی رهبری؛ کاری کنید که هر کسی از شما پیروی کند

چند عامل، رهبری کارآمد را به وجود می‌آورند و در دو گروه اصلی جای می‌گیرند: شخصیت رهبری و فوت و فن رهبری

● الف: شخصیت رهبری

هماندسازی؛ رهبری کارآمد مستلزم فکر کردن از دیدگاه دیگران است. اگر به تمایلات، نیازها و خواسته‌های هر کسی متوسل شوید، می‌توانید انگیزه هر عملی را در او ایجاد کنید. برای نائل شدن به همانندسازی نباید خودتان را از گروه یا توده جدا کنید، بلکه باید در میان توده و یکی از خود آنها باقی بمانید.

فروتنی؛ طرفدار مردم بودن کافی نیست؛ باید متعلق به آنها باشید. خودتان را انسانی برتر از دیگران نشان ندهید، بلکه شخصی معرفی کنید که بیشتر از دیگران آماده رهبری است و حاضر است هر کاری لازم باشد انجام دهد.

سبک؛ مؤثرترین ابزار تأثیرگذاری و رهبری را می‌توان در یک کلمه خلاصه کرد: سادگی. هیچ کس دوست ندارد یا خیلی مایل نیست از راهکارهای پیچیده و نامنظم پیروی کند. اگر ایده‌های تان پر از استثناء و معطوف به موضوعات متعدد باشد، بی‌تردید علاقه شخص و سپس حمایتش را از دست خواهید داد. **قدرت شخصی؛** گاهی لازم است بتوانید بر هر کدام از اعضاء

تأثیر بگذارید و همکاری‌اش را جلب کنید. در این صورت، چگونه می‌توانید خودتان را به عنوان یک انسان و به عنوان یک رهبر معرفی کنید؟

نخست، هرگز شور و اشتیاق را با اقتدار اشتباه نگیرید و بیش از حد هیجانی نباشید. دوم، هرگز سر هیچ کس داد نزنید و صدایتان را بلند نکنید. تأکید کنید که اگر نتوانستید بر خودتان رهبری کنید، بر دیگران هم نمی‌توانید رهبری کنید. سوم، با همه محترمانه رفتار کنید. نادیده گرفتن یک شخص، نشان دهنده بزرگی و اهمیت شما نیست، بلکه نشان‌دهنده کوچک بودن‌تان است. مردم از کسی پیروی می‌کنند که باعث شود احساس نیکی و ارزشمندی کنند نه کسی که باعث شود احساس بی‌اهمیتی کنند.

● ب- فوت و فن رهبری

وقتی از عشق و حمایت مردم برخوردارید، هنوز لازم است با به کارگیری شیوه‌های روان‌شناختی، تعهد راسخ آنها را به دست آورید. حیاتی‌ترین ماده در معجون رهبری، دانستن این است که چگونه و چه موقع درخواست کمک و مشارکت کنید.

سؤال این است که چه سطحی از مشارکت برای رهبری مطلوب است؟ آیا کارها را به شیوه مردم‌سالاری اداره می‌کنید یا تک‌سالاری؟ پژوهش نشان می‌دهد رهبرانی که مقدار معقولی از مشارکت پیروان را امکان‌پذیر می‌سازند به‌طور کلی کارآمدتر از رهبرانی هستند که مشارکت بسیار زیاد یا بسیار کم را مجاز می‌شمارند. پژوهش‌های دیگر نشان داده‌اند که اگر رهبر به کمک پیروانش نیاز نداشته باشد و قادر باشد به مدد تخصص خودش تصمیم‌گیری کند، نباید درخواست کمک کند. اما اگر به کمک آنها نیاز داشته باشد، باید درخواست کند.

فصل ۱۰

کاری کنید که هر کسی هر چیزی را درک کند

● دو راز بزرگ برای توضیح دادن هر چیز پیچیده

اگر می‌خواهید کسی با چیزی موافقت کند یا قبول کند که کاری را انجام دهد، قاعدهٔ نخست این است که باید درک کند دقیقاً دربارهٔ چه چیزی حرف می‌زنید و به‌طور مشخص از او چه می‌خواهید. اما با تلفیق این دو شیوه می‌توانید تقریباً هر چیزی را برای هر کسی توضیح دهید.

نخست این که باید شخص را از نظر اطلاعات اشباع کنید. برای این که مطلبی سخت و دشوار را به راحتی توضیح دهید، باید قبل از پرداختن به جزئیات، اول شرح مختصری از کل قضیه ارائه کنید. توضیح دادن جزئیات بدون مطمئن شدن از این که آن شخص مفهوم یا همان تصویر بزرگ‌تر را درک می‌کند، مثل کنار هم چیدن پازل بدون اطلاع از تصویر آن است. آنهایی که درک درستی از یک موضوع ندارند، معمولاً تصویری از تصویر بزرگ‌تر نیز ندارند.

دومین عامل برای مطمئن شدن از این که آن شخص درک‌تان می‌کند، به انتظار مربوط می‌شود. انتظارات خود ما و انتظارات دیگران نقش مؤثری در نحوهٔ درک اطلاعات و در نتیجه عملکردمان دارند. اگر می‌خواهید کسی موضوعی را بفهمد، این نکته را منتقل کنید که از او انتظار دارید مسئله را درک کند، و فهمیدن آن مسئله ساده است. استفاده از تشویق و ترغیب در طول مسیر نیز به حفظ علاقهٔ او برای فهمیدن و درک کردن کمک خواهد کرد.

فصل ۱۱

قانون اقلیت

شش عامل اصلی تعیین می‌کنند که چقدر می‌توانید بر اکثریت تأثیر بگذارید: ۱- هماهنگی و ثبات ۲- انعطاف‌پذیری ۳- تفرقه بیانداز و حکومت کن ۴- دوست داشتنی بودن ۵- دیدگاه‌های جدید ۶- حمایت بیرونی

شما و یا اعضای گروه‌تان باید در مخالفت با نظرات اکثریت ثابت قدم باشید. «نشانه‌های پرحرفی بی‌محتوا» را از خودتان بروز ندهید. سعی کنید انعطاف‌ناپذیر و خشک‌اندیش به نظر نیایید. اقلیتی که با وجود اطلاعات جدید، موضع قبلی را بدون توجه به شرایط حفظ می‌کند، به اندازه اقلیتی که درجه‌ای از انعطاف‌پذیری را از خود به نمایش می‌گذارد، تأثیرگذار نخواهد بود. پژوهش‌های زیادی به‌طور قاطع ثابت کرده‌اند که وقتی حامی داریم، بسیار بیشتر احتمال دارد سر حرفمان بایستیم. نگذارید به اعضای گروه‌شان اطمینان پیدا کنند. هر وقت که امکان داشت، به‌طور انفرادی صحبت کنید و نظر تک‌تک آنها را عوض کنید. وقتی با اکثریت مخالفت می‌کنید، دیگران از شما خوششان نمی‌آید و همین موضوع، تأثیر گذاشتن بر آنها را دشوارتر می‌کند. استفاده از روش‌های فصل اول، (کاری کنید که هر کسی... همیشه دوست‌تان داشته باشد). برتری را از آن شما می‌کند. بدون ارائه اطلاعات اضافی، از شخص مقابل نخواهید نظرش را عوض کند. با پیدا کردن افرادی خارج از گروه‌تان، که دیدگاه مشترکی با شما دارند، قانون شاهد اجتماعی را پیاده کنید.

فصل ۱۲

رازهایی برای برنده شدن در هر رقابت

راهکارهای ما، چه در جنگ روانی و چه در جنگ جسمی، تقریباً یکسانند. دلیلش این است که تمام جنگ‌ها ابتدا در ذهن شکل می‌گیرند؛ در مبارزه کسی برنده خواهد شد که از لحاظ روانی آماده باشد و به لحاظ روان‌شناختی برنامه‌ریزی راهبردی کرده باشد. وقتی احساس می‌کنید از حریفان کارکشته‌ترید، از دیگران بخواهید شما را تماشا کنند. وقتی اعتماد به نفس کمتری دارید، سعی کنید بدون حضور تماشاگران رقابت کنید. می‌توانید از نیروی لنگر انداختن برای بهبود عملکردتان استفاده کنید. فرض کنید تنیس بازی می‌کنید. هر بار که شوت بی‌نهایت خوبی می‌زنید، جمله کوتاهی را برای خودتان تکرار کنید، یا با دستتان حرکت سریعی انجام دهید. این جمله یا حرکت، لنگر عملتان است. سپس وقتی می‌خواهید به همان خوبی شوت بزنید، به سادگی آن جمله را برای خودتان تکرار کنید یا آن حرکت دست را انجام دهید. هرگز از روی ترس عمل نکنید، روی هدف متمرکز شوید، نه روی خودتان. عملکرد و نتیجه دلخواه را به‌طور ذهنی مرور کنید. همیشه طرح کمکی داشته باشید. مطمئن شوید که اگر روش‌هایتان مؤثر واقع نشوند، می‌توانید به آسانی از برنامه یا طرحی جدید استفاده کنید. اقدامی غیرمنتظره انجام دهید و هیچ‌گونه هشدار ندهید. از طریق عمل کردن بدون الگوی مشخص، تعادل حریفان را بر هم می‌زنید.

فصل ۱۳

کاری کنید که هر کسی شما را به خاطر هر چیزی ببخشد

ببینیم روان‌شناسی چگونه می‌تواند به ما کمک کند تا به سرعت به گذشت و بخشش دست یابیم.

اگر توضیح‌تان درباره‌ کار نادرستی که کرده‌اید بر اساس شرایطی باشد که خارج از کنترل شما بوده‌اند، شخص با نظر بسیار مساعدتری نسبت به آن واکنش نشان می‌دهد. اگر شرایط خارج از کنترل شما نبوده است - یعنی آن اتفاق به کلی کار خودتان بوده است - آن وقت حتماً مسئولیت کامل کارهای‌تان را بپذیرید. عذرخواهی‌تان باید صادقانه و صریح باشد. ارائه توضیح دقیق درباره‌ شرایط، برخلاف کلیات مبهم و نامشخص، در کم کردن خشم شخص بسیار مؤثر است. به او بگویید که آماده‌اید با تمام پیامدهای رفتار‌تان روبه‌رو شوید و آنها را بپذیرید، و سرنوشت‌تان در دست اوست. باید احساس قدرت‌ش را زنده کنید. توضیح دهید که چگونه شرایط به وجود آورنده رفتار‌تان هرگز ممکن نیست در آینده تکرار شود. اگر ترس، بخشی از انگیزه شما بوده است؛ حتماً به‌طور دقیق شرح دهید که اعمال‌تان چگونه ریشه در ترس داشته‌اند. نشان دهید که اعمال‌تان هیچ کدام از منافع یا مزیت‌های پیش‌بینی شده را در پی نداشته‌اند. یک فرآیند چهار مرحله‌ای وجود دارد که موفقیت در دستیابی به بخشش فوری و کامل را تضمین خواهد کرد. برای مطالعه‌ مشروح این مراحل به اصل کتاب مراجعه کنید.

فصل ۱۴

بهترین راه برای دادن خبرهای بد

خواهید دید که می‌توانید با تغییر دادن روش رساندن خبر، شیوه پاسخ دهی اشخاص به هر موقعیتی را به‌طور چشمگیر دگرگون کنید. می‌توانید با انتخاب واژه‌های درست، واکنش یک شخص را به یک موضوع، به‌طور چشمگیر کاهش دهید. اما واژه‌های «درست» کدامند؟

باید از زبان و طرز بیان خشن پرهیز کنید. از واژه‌هایی که معنای ضمنی به شدت منفی دارند، استفاده نکنید. این کار از واکنش خودکار جلوگیری می‌کند و کمک می‌کند که اطلاعات، آهسته‌تر پردازش و درون‌سازی شود. اگر خبر را با استفاده از طرز بیان ملایم‌تر، در قطعه‌های کوچک‌تر، دریافت کنیم، «شوک» ضعیف می‌شود و این به کاهش شدید تأثیر خبر کمک می‌کند. عاملی که بر درد و رنج اخبار منفی می‌افزاید، ناگهانی بودن آنهاست.

وقتی شخص در مورد رویدادی در زندگی‌اش ناراحت است، دلیل آن یک یا چند مورد از این سه باور شناختی است: ۱- او احساس می‌کند که شرایط همیشگی است ۲- احساس می‌کند که شرایط بحرانی است، یعنی مهم‌تر از آن است که واقعاً هست ۳- احساس می‌کند فراگیر است، یعنی به سایر حوزه‌های زندگی‌اش نیز سرایت می‌کند.

با کاستن از شدت این عوامل، به‌طور ساختگی، می‌توانید بی‌درنگ نگرش شخص را تغییر دهید و مثبت‌تر کنید. بی‌تردید نوع خبر، بهترین شیوه استفاده از این روش را تعیین خواهد کرد، اما اگر بتوانید دست کم یکی از این عوامل را تعدیل کنید، در کاستن از واکنش ناخوشایند، موفق خواهید بود.

فن روان‌شناختی دیگری که جزئی از راهکار کلی تان است، بر پایه قانون تقابل استوار است. با مقایسه کردن موقعیت با موقعیتی بدتر، شخص آن را از دریچه‌ای جدید و در چشم‌اندازی بهتر درک خواهد کرد. برای مثال، اگر ماشین‌تان را پیش مکانیک ببرید و او بگوید به ترمزهای نو احتیاج دارید، به‌طور طبیعی ممکن است ناراحت شوید. اما اگر اول می‌گفت ممکن بود به موتور نو، جعبه دنده نو، و دستگاه آگروز نو نیاز داشته باشید، و لحظه‌ای بعد می‌گفت فقط به ترمزهای جلو نیاز دارید، ممکن است با خودتان بگویید: «این بار با خوش‌شانسی قسر در رفتم.» برای آشنایی با شیوه‌هایی درباره دادن خبرهای بد پزشکی که برخی از فنون بالا را درهم ادغام می‌کند، لطفاً به اصل کتاب مراجعه کنید.

فصل ۱۵

بدون احساس ناراحتی یا شرم، نه بگویید

«نه» یک جمله کامل است - پس آن را بگویید. اما اگر فکر می‌کنید با گفتن نه، وارد بحث و مشاجره خواهید شد، از فن زیر استفاده کنید. این فن یکی از بهترین ابزارهای روان‌شناختی است و شما را از شر اندوه و عصبانیت زیاد خلاص می‌کند؛ وقتی درخواست کسی را قبول نمی‌کنید، درست پس از گفتن نه به درخواست او، از خودش چیزی درخواست کنید که به احتمال بسیار زیاد قبول نخواهد کرد. با درخواست کردن چیزی که نمی‌تواند انجام دهد، به محض این که درخواست‌تان را رد کند، در واقع بدهی‌تان را پرداخته‌اید. وقتی درخواستش را نمی‌پذیرید، و قبل از این که بخواهید کاری برای شما انجام دهد، در دلیل‌تان از واژه «چون‌که» استفاده کنید. برای مثال، دوستی با شما تماس می‌گیرد و می‌پرسد که آیا می‌تواند ماشین‌تان را قرض بگیرد. پاسخ می‌دهید «نه، نمی‌توانم چون که لازمش دارم، اما خوشحالم از این که تماس گرفتی. هفته بعد که من خارج از شهرم می‌تونی به گلهای من آب بدهی؟»

فصل ۱۶

چگونه شخصی بی ادب و نفرت‌انگیز را به بهترین دوست خود تبدیل کنید

● نظر مساعد هر کسی را بی‌درنگ جلب کنید!

هر وقت کسی با شما بی‌ادبانه یا بی‌رحمانه رفتار می‌کند، دلیل رفتارش همیشه یکی از این چهار مورد است: اول، تصور می‌کند شما از او متنفرید. دوم، از جانب شما احساس تهدید می‌کند. سوم، با همه بی‌رحمانه رفتار می‌کند. چهارم، برای متنفر بودن از شما دلیلی به دستش داده‌اید. اگر مورد چهارم درست است، به فصل ۲۵ در اصل کتاب که دربارهٔ واداشتن هر کسی به بخشیدن و فراموش کردن است، مراجعه کنید. اگر دلیل اول، دوم یا سوم، علت رفتار نامناسب اوست، به خواندن ادامه دهید تا با راهکار روان‌شناختی عالی و بسیار مؤثری برای مساعد کردن نگرش هر کسی نسبت به خودتان آشنا شوید:

اول مطمئن شوید که مشکل، نگرش خودتان نیست. اگر انتظار داشته باشید که شخصی از شما بدش بیاید، احتمالاً رفتارهای او را بر اساس این دیدگاه تحریف شده تفسیر خواهید کرد.

به شخص سوم بگویید که این شخص را به راستی دوست دارید، تحسین می‌کنید و یا برایش احترام قائلید. با این کار از قانون محبت متقابل بهره خواهید برد. با ابراز علاقه به او، زودتر باعث علاقه‌مند شدن او به خودتان خواهید شد تا این که تمام وقت‌تان را صرف تلاش برای واداشتن او به علاقه‌مند شدن به خود کنید.

درباره چیزهایی که در آنها سهم هستید و اشتراک دارید- ایده‌ها، ارزش‌ها، افکار و جزآن- صحبت کنید. او شما را بر اساس نوع احساسی دوست دارد که باعث می‌شوید نسبت به خودش داشته باشد. ممکن است بهترین انسان دنیا باشید، اما اگر باعث شوید احساس بی‌اهمیتی و حقارت کند، از شما متنفر خواهد شد.

فصل ۱۷

هر شکایتی را سریع و آسان حل و فصل کنید

چه در امور شخصی و چه در امور شغلی، روش‌های زیر را به کار ببرید و مطمئن باشید که می‌توانید از شکایت‌های هر کسی درباره هر چیزی بکاهید.

نخست گوش کنید. عجیب است که بیشتر مردم بلد نیستند چطور گوش کنند. برای گوش دادن فقط باید چیزی نگویند و کار دیگری غیر از گوش دادن انجام ندهید.

ابتدا حرف‌هایش را برای خود او بازگو کنید تا بفهمد که به حرف‌هایش گوش داده‌اید. سپس او را با عبارت‌هایی نظیر این بزرگ کنید، «شخصی به بزرگی و اهمیت شما نباید این کار را انجام دهد». سپس از او بپرسید دوست دارد چه کاری انجام دهید. چیزی که او به عنوان چاره یا راه‌حل پیشنهاد می‌کند، اغلب بسیار کمتر از آن بهایی است که باید می‌پرداختید تا ناراحتی‌های او جبران شود. هنگام انجام کارهای بالا، سعی کنید رابطه محبت‌آمیز ایجاد کنید تا او را به دوست داشتن خودتان وادارید و به او آرامش دهید. ژست و قیافه شما می‌تواند تأثیر زیادی بر طرز برخورد آن شخص داشته باشد. برای مرور، در این جا چند توصیه بسیار مؤثر جهت برقراری و تقویت حسن تفاهم ارائه می‌کنم؛ هماهنگ کردن ژست و حرکات: اگر دستش را داخل جیبش گذاشته است، شما هم دستتان را داخل جیب‌تان بگذارید. اگر با دستش حرکتی خاص انجام می‌دهد، پس از یک لحظه، به‌طور اتفاقی همان حرکت را

انجام دهید. هماهنگ کردن نحوهٔ حرف زدن: سعی کنید با سرعت حرف زدن او هماهنگ شوید. اگر با لحن آهسته و آرام صحبت می‌کند، شما هم با همین لحن صحبت کنید. اگر تند حرف می‌زند شما هم تند حرف بزنید.

فصل ۱۸

فقط برای والدین

● بی‌درنگ فرزندان را وادار کنید درست رفتار کند!

این روش‌ها به شما نشان می‌دهند که وقتی مهارت‌های فرزندپروری‌تان واقعاً در بوتهٔ آزمایش قرار می‌گیرد، چگونه می‌توانید فرزندان را به همکاری با خود وادارید.

در این جا باید اشاره کنم که بیش‌فعالی و سایر مشکلات رفتاری معمولاً ریشه در عوامل فیزیولوژیکی دارند نه روان‌شناختی. غذاهای محتوی کافئین، قند، یا هر مادهٔ دیگری که کودکان به آنها حساسیت دارد، می‌توانند تعادل روان‌شناختی را به‌طور جدی برهم بزنند. اگر کودکان به دلیل جنب و جوش بیش از حد قادر به توجه کردن نباشد، حتی کارآمدترین مهارت‌های فرزندپروری هم ممکن است کارساز نباشند. هرگز تأثیر رژیم غذایی را بر رفتار کودکان دست کم نگیرید.

جلب همکاری فرزندان، یا در واقع هر بزرگسالی، در اصل دو مؤلفه دارد. این دو مؤلفه به فرزندان احساس کنترل می‌دهند و از دلایل مبتنی بر هیجان‌ها و عواطف پیروی می‌کنند. مثال زیر نشان می‌دهد که چگونه هر دوی آنها می‌توانند به‌طور مستقل یا با هم مؤثر واقع شوند.

فرزندان را چگونه وادار به گوش دادن به حرف‌های‌تان می‌کنید؟ چه مشکل زمان خواب باشد و چه عدم تمایل به لباس پوشیدن، این شگرد بسیار مؤثر خواهد بود. به او حق انتخاب بدهید. با

دادن حق انتخاب به او که حاکی از همکاری است، او را به عضو فعال این فرآیند تبدیل کنید. برای مثال به جای گفتن این که «لطف می‌کنی برای خوردن ناهار سر میز غذا بنشینی؟» به فرزندتان بگویید: «دوست داری سر میز غذا، روی صندلی روبه‌روی تلویزیون بنشینی یا ترجیح می‌دهی از پنجره بیرون را تماشا کنی؟» اگر کاری کنید که تصور کند بر اوضاع کنترل دارد، تمایل بسیار بیشتری برای همکاری خواهد داشت؛ و وقتی خودش را درگیر کند تا آخر ادامه خواهد داد.

مؤلفه دیگر این است که سعی نکنید کودک را با منطق تحت تأثیر قرار دهید. برای مثال اگر می‌خواهید دندان‌هایش را مسواک بزند، گفتن این که اگر مسواک نزند دچار پوسیدگی دندان خواهد شد، برای او هیچ معنایی ندارد. به جای آن، بگویید که ما مسواک می‌زنیم تا بتوانیم از خوردن غذاهایی که دوست داریم، لذت ببریم. او معیاری برای قضاوت درباره پوسیدگی دندان ندارد اما بی‌تردید برای خوردن غذاهای خوشمزه، دارد.

● کلام آخر

آنچه خواندید چکیده‌ای از کتاب «**ذهن توانمند**» نوشته «**دکتر دیوید جی. لیبرمن**»، ترجمه «**حمید شمس‌پور**»، و از انتشارات «**مؤسسه خدمات فرهنگی رسا**» است.

امید است مطالعه آن، شما خواننده گرامی را به سمت خواندن اصل کتاب سوق دهد و این کتاب راهنمای خوبی برایتان باشد تا بتوانید در هر زمان و هر موقعیتی برای رسیدن به موفقیت، از این شگردها استفاده کنید.

گزیده‌ای از کتاب‌های رسا

- ۱۰۱ نکته‌ای که در دانشکده مدیریت هاروارد آموخته‌ام
- روان‌شناسی رنگ‌ها در بازاریابی و فروش
- مدیریت و بازاریابی در عصر آشوب و تلاطم بازارها (از کاتلر)
- هفت گام ساده (ایجاد یک برنامه کسب‌وکار)
- قله‌ها و دره‌ها (مفید و دلپذیر کردن دوران مختلف زندگی و کار)
- مهارت‌های مدیریت برای مدیران تازه‌کار
- اعضای بدن و حرکات شما با دیگران چه می‌گویند؟
- مشتری‌ها چگونه فکر می‌کنند؟
- جوهره مدیریت (طلای رهبری)
- بازاریابی و فروش تلفنی (با نگرش بازار ایران)
- مدیریت فروش و فروش حضوری (با نگرش بازار ایران)
- نخستین گام‌های مدیریت (مدیریت را از کجا آغاز کنیم)
- عصرآفرینان (بزرگان کسب‌وکار قرن بیستم)
- شیفته مشتری (روان‌شناسی رفتار مشتری)
- روش مدیریت ویل‌دان (اثربخشی بیشتر در محیط کار و منزل)
- راز (آنچه رهبران بزرگ می‌دانند و به آن عمل می‌کنند)
- مدیریت زمان (در محل کار، منزل و در سفر)
- عبور از طوفان (راهنمای کاربردی شرکت‌های نوپا در ایران)
- مشتری‌مداری (تکریم ارباب‌رجوع)
- هاروارد چه چیزهایی را یاد نمی‌دهد
- مدیر هدفمند و فرصت‌شناس
- مالزی از هیچ به اوج (مدیریت ماهاتیر محمد)
- خودرهبری و مدیر یک دقیقه‌ای
- همراه با مشتری (مشتری به چه می‌اندیشد؟)
- مدیریت تکنولوژی (در سازمان‌های تکنولوژی بنیان)
- نهادی کردن شخصیت مدیریتی
- ۱۰۱ تکنیک ساده و سریع برای جذب و حفظ مشتری
- مگااخلاقیت (پنج گام تا همچون نابغه اندیشیدن)
- روش‌های اخلاقیت برای نسل امروز و فردا
- پیشنهاد ردنشدنی (فروش محصولات و خدمات در ۳ ثانیه)
- با اندیشمندان عرصه مدیریت
- مدیریت ماتسوشیتا (زندگی ماتسوشیتا به قلم خودش)
- چالش‌های مدیریت در سده ۲۱

- عشق ویرانگر (شناخت اختلال‌های شخصیتی افراد)
- زندگی را آسان بگیرد (چگونه از رنج بردن رها شویم)
- چگونه شادی‌آفرین زندگی خود باشیم
- مهارت‌های زناشویی (ایجاد صمیمیت بیشتر، مذاکره و حل مسئله)
- راز (چاپ نفیس و مقدمه‌ای روشنگر در مورد راز)
- بنویس تا اتفاق بیافتد
- کودک شیطان خود را چگونه تربیت کنیم
- هر دانش‌آموزی می‌تواند موفق شود
- ۱۰ کاری که زندگی زناشویی را خراب می‌کند
- فکرت را عوض کن حالت خوب می‌شود
- نمی‌گذارم کسی دکمه‌های اعصابم را فشار دهد
- یک دقیقه این ۴۰ فکر سمی را کنار بگذار!
- تترس (راهنمای غلبه بر اضطراب)
- هیچ چیز نمی‌تواند ناراحت‌کننده، آره، هیچ چیز
- احساس بهتر، بهتر شدن، بهتر ماندن
- زندگی شادمانه
- راهنمای ازدواج موفق
- ایجاد روابط صمیمی (۷ رهنمود برای دوستی پایدار و ارتباط بهتر)
- ذهن توانمند (هرکس را می‌توان به هر کاری واداشت)
- هنر شاد زیستن (از دیدگاه دالایی لاما)
- رویارویی با چالش‌های زندگی و فن‌آوری
- روان‌شناسی تربیتی (اثری ماندگار از جان دلیو. سانتراک)
- قواعد زندگی درست (راه و رسم زندگی بهتر، شادتر و موفق‌تر)
- کنترل استرس (چگونه بدون نیاز به دیگران بر استرس غلبه کنیم)
- زندگی زناشویی ملکوتی (خانه خود را معبد کنید)
- در اسارت اندیشه‌های خود (اندیشه‌های دکتر فرانکل)
- شخصیت‌شناسی (بر اساس تولد و ویژگی‌های ستارگان)
- چرا مریخ و ونوس با هم برخورد می‌کنند؟
- از کاخ شاه تا زندان اوین (مصاحبه‌های احسان نراقی با شاه)
- تاریخ بیست و پنج ساله ایران (از کودتا تا انقلاب)
- تاریخ تحولات اجتماعی ایران (از صفویه تا انقلاب)
- تاریخ اجتماعی تهران در قرن سیزدهم (جعفر شهری «جلد»)
- ساختار نهاد و اندیشه دینی در ایران دوره صفوی
- درون انقلاب ایران (نوشته جان دی استمیل)
- فهم قدرت (مسایل سیاسی جهان از دیدگاه نوام چامسکی)

