

## فهرست مطالب :

عنوان :	صفحه :
مقدمه .....	الف
سه گام رسیدن به موفقیت .....	۱
ارزش خود را در محل کار دریابید .....	۳
نه نکته در مورد حفظ شأن و مقبولیت در محیط کار .....	۷
کسب اعتبار در زندگی .....	۱۴
۱۵ روش برای تأثیر گذاری و مقبولیت در بین افراد .....	۱۶
راه تبدیل شدن به یک فرد محبوب در جامعه .....	۱۹
فاکتورهای اجتماعی .....	۱۹
در جستجوی مقبولیت اجتماعی .....	۲۳
خاموش کردن آتش استرس .....	۲۴
کودک لجباز درون .....	۲۵
چهره های در بند .....	۲۵
چگونه شاد باشیم .....	۲۶
طرح سه میم شادی .....	۲۹
موفقیت .....	۲۹
چگونه در بازی ارتباط برنده شویم .....	۳۱
الگوهای چهار گانه ی ارتباط با دیگران .....	۳۵
هوش اجتماعی .....	۳۷
مهارت های هوش اجتماعی .....	۳۷

۳۸ ..... بهترین روش برخورد با مردم

۳۹ ..... نتیجه

۴۰ ..... منابع

[www.kandooch.com](http://www.kandooch.com)

[www.kandooch.com](http://www.kandooch.com)

[www.kandooch.com](http://www.kandooch.com)

[www.kandooch.com](http://www.kandooch.com)

یا رب این درگاه دایم قبله مقصود باد  
هر که باشد دشمن این خاندان ، نابود باد  
هر که مقبول تو نبود گر همه باشد ملک  
همچو شیطان ز آسمان کبریا مردود باد .

### 3 گام تا رسیدن به موفقیت

همه ی انسان ها خواهان موفقیت اند.  
بعضی افراد هر صبح که بیدار می شوند، در تلاش برای رسیدن به آن هستند، و در این راه حتی حاضرند به ضرر و زیان سایر افراد نیز کار کنند.  
برای سایرین، کسب موفقیت به نظر غیر ممکن می رسد. آنها تصور می کنند که فقط افراد کمی قادرند به آن دست یابند و بقیه باید به همان چیزی که دارند شاد و راضی باشند.  
این حرف ها خیلی هم دور از واقعیت نیست. اگر شما با قصد و هدف ناپاک و اشتباه به دنبال موفقیت باشید، هیچگاه به آن نخواهید رسید. مثل این است که بدون در دست داشتن نقشه، به شهری غریب سفر کنید.  
زیگ زیگلار می گوید: "موفقیت مراحل متداوم دارد، یک اتفاق ناگهانی نیست." "یک مسافرت است نه یک مقصد."  
جیم روهن موفقیت را اینگونه توصیف می کند: "...موفقیت باید به طرف شما بیاید، نه اینکه شما به دنبال آن باشید."  
آیا نقشه ی کار دستتان آمد؟  
نباید برای به دست آوردن آن عجله کنید، و این را هم بدانید که با شانس نیز به دست نمی آید. موفقیت را از کسی به ارث نمی برید، و نمی توانید آن را به زور از کسی بگیرید.  
برای دستیابی به موفقیت باید زمانی طولانی به شدت و سختی تلاش کنید. دستیابی به آن قیمتی دارد و گاهی اوقات قیمتش بسیار بالاست. و معمولاً اکثر افراد آمادگی یا توانایی پرداخت این قیمت را ندارند.  
اگر می بینید که خیلی وقت است موفقیت از شما دوری می کند، بدانید که ممکن است هدفتان نادرست بوده باشد.  
باید قبول کنید که:  
(۱) برای دستیابی به موفقیت باید مراحل متداوم را از سر بگذرانید، که صبر و زمان می طلبد. هیچ راه میانبری برای رسیدن به آن وجود ندارد.

موفقیتی که بادوام باشد و به جای غم و غصه، برایتان شادی به ارمغان بیاورد، نیازمند گذراندن مراحل آموزشی است. زمانی که طی آن عادات قدیم خود را کنار گذاشته و عاداتی جدید پیدا کنید. در این زمان باید یاد بگیرید که چه چیز به کار می آید و چه چیز بی فایده است.

باید بدهی های خود را پردازید، کامل و سر موقع!

پس عجله نکنید.

(۲) برای جلب موفقیت به سمت خودتان، لازم است که مهارت ها و خصوصیات ویژه ای کسب کنید. برای شما موفقیت چه مفهومی دارد؟ سعی کنید موفقیت را برای خود معنا کنید. و ببینید برای رسیدن به این اهداف، چه مهارت ها و خصوصیات نیاز دارید؟ اهداف خود را به دقت بررسی کنید.

به دنبال کسب مهارتهایی باشید که برای رسیدن به آن هدف مورد نیاز است. یاد بگیرید که برای رسیدن به جایی که می خواهید برسید، همیشه کاری را انجام دهید، که باید انجام شود.

ببینید افرادی که به آن هدف دلخواه شما نائل شده اند. چه خصوصیات دارند، چه کارهایی انجام می دهند و چه کارهایی انجام نمی دهند؟ اگر شما نیز همان کارها را انجام دهید و از آنچه آنها اجتناب میکنند، دوری کنید، مطمئناً به جایی که آنها رسیده اند، خواهید رسید.

۲ یا ۳ نفر پیرامون خودتان پیدا کنید که به هدف دلخواه شما رسیده باشند. خصوصیات، ویژگی ها و مهارت های آنان را جایی یادداشت کنید. سعی کنید از این ویژگی ها تقلید کنید. از همین امروز شروع کنید! زمانیکه فهمیدید چه باید بکنید، شایستگی لازم را به دست آورده اید. و این زمانی است که موفقیت به سمتتان خواهد آمد. شما الزامات کار را فراهم آورده اید و حالا موفقیت است که به دنبالتان افتاده است. پنجره ی فرصت های مختلف به سوی شما گشوده شده و شما آماده برای به چنگ آوردن آنها هستید.

(۳) باید برای سفر کردن در جاده ی موفقیت آماده باشید، البته اکثر مواقع این سفر باید به تنهایی انجام شود و هیچ همسفری ندارید. گفته شده: "در بعضی مواقع، دنبال کردن اهدافتان در درجه ی دوم اهمیت قرار می گیرد، و تغییراتی که در این روند در شما ایجاد شده، مهمترین مسئله می گردد....مهم مقصدی نیست که پیش به سوی آن دارید، خود رفتن مهم تر است!!"

پدرها و مادرها، آیا زمانی را که می خواستید به فرزندانتان خزیدن را آموزش دهید به خاطر دارید؟ اسباب بازی مورد علاقه شان را جلوی شان می گذاشتید و آنها را ترغیب می کردید که برای به دست آوردن آن خود را جلو بکشاند. ولی همان اسباب بازی بود که برای اولین دفعه، به آنها انگیزه داد.

اما شما می خواستید ماهیچه های آنها را قوی تر کرده و مهارت جدیدی به آنها آموزش دهید. وقتی آنها توانستند به اسباب بازی برسند، خزیدن را به خوبی یاد گرفته بودند. پس از آن، آنها دیگر می توانستند به هر مقصد با هر مسافتی که بود بروند، حتی بدون نیاز به هیچ اسباب بازی یا حتی بدون نیاز به شما! مقصد دیگر اهمیت کمتری پیدا کرده بود، آنها فهمیده بودند که این مراحل را چگونه بگذرانند.

این مثال بسیار شبیه به سفر شما به سمت موفقیت است. همین است که شما را وادار می سازد مهارتها و خصوصیات لازم برای دستیابی به موفقیت را یاد بگیرید. و حال که مهارتهای لازم را به دست آورده و مراحل را گذرانیده اید، پی در پی موفقیت کسب می کنید. اما اگر برای رسیدن به این نقطه عجله می کردید و مراحل لازم را نمی گذرانید، مطمئناً شکست می خوردید. و برای همیشه در همان پله ی اول می ماندید.

همه می توانند موفقیت را برای خود معنا کرده و به دنبال آن بروند. اگر بتوانید به اندازه لازم تلاش کرده و صبر پیشه کنید، مطمئناً موفق خواهید شد. و به فردی تبدیل خواهید شد که به جای افتادن به دنبال موفقیت، موفقیت خود به خود به او جلب خواهد شد.

کاملاً بدهی است. وقتی شما برای موفقیت آمادگی های لازم را داشته باشید، بدون هیچگونه تلاشی آن را به سمت خود جذب خواهید کرد. اما اگر آمادگی نداشته باشید، از شما فراری خواهد شد، و با هر سرعتی هم که به دنبال آن بدوید، به آن نخواهید رسید.

حالا که با راه جذب کردن موفقیت آشنا شده اید، چرا این سفر را آغاز نمی کنید؟ همه می توانند موفق شوند، اما متأسفانه افراد کمی به آن می رسند. این شما هستید که باید انتخاب کنید. شما می توانید به هر چه در زندگی آرزو دارید دست پیدا کنید. اما باید آمادگی پرداخت قیمت آن را داشته باشید. پس سعی نکنید با امتحان کردن راه های میانبر، زمانتان را هدر دهید. باید به دنبال راه اصلی باشید.

**از همین امروز شروع کنید. موفقیت از آن شماست!**

**ارزش خود را در محل کار دریابید:**

در محل کار، این ارزش های شخصی است که باعث می شود بعضی افراد موفق بوده و مدام پیشرفت کنند، در حالیکه بعضی هیچ تغییری نمی کنند. با اینکه همه ی افراد توانایی هایی دارند، اما فقط عده ی کمی در تلاش برای کشف این توانایی ها و استفاده از آنها هستند. همین مسئله است که باعث می شود بعضی کارمندان هیچ پیشرفت و ترفیعی نداشته باشند و حقوقشان هم ناچیز باشد. اگر توانایی هایتان را بشناسید و تاجایی که ممکن است از آنها استفاده کنید، نه تنها رضایت بیشتری از کارتان خواهید داشت، بلکه بالا دستانتان هم این مسئله را متوجه شده و پاداشتان را خواهند داد. آیا هیچ رئیسی پیدا می شود که بخواهد کارمند با ارزش و پرتلاشش را بیرون بیندازد؟

ارزش خود را بشناسید

ابتدا بگذارید بنیم ارزش چیست. در واقع، ارزش قیمت و بهایی است که به چیزی یا کسی می دهند. مثلاً یک ۱۰۰۰ تومانی فقط یک تکه کاغذ سبز رنگ است که بیش از چند ریال نمی ارزد. اما مردم ارزش بالاتری به آن می دهند و ارزش آن دیگر برای همه مسلم شده است.

کاری که شما باید بکنید، مثل همان ۱۰۰۰ تومانی است. باید سعی کنید ارزش خود را در نظر دیگران بالا ببرید. برای این کار هم لازم است که ابتدا خود ارزش خودتان را بشناسید .

توانایی ها و نقاط قوتتان را دریابید

سوال های زیر را از خود پرسید :

من در چه کارهایی خوب هستم؟

چه چیز من را از بقیه متمایز می کند؟

چقدر از توانایی هایم استفاده می کنم؟

این سوالات سوالاتی است که هر مشاور کاری در ابتدا از شما خواهد پرسید. شما باید خود و توانایی های خود را کشف کنید تا بتوانید بعدها از آنها استفاده کنید. ممکن است احساس کنید که توانایی هایتان نادیده گرفته می شوند، دلیلش فقط این میتواند باشد که شما آنها را به کسی نشان نداده اید. ترسید و با دوستان و همکارانتان مشورت کنید. از افرادی که به آنها اطمینان دارید بخواهید که نقاط قوت و ضعفتان را برایتان بگویند. این کار خیلی به شما کمک خواهد کرد.

عیب ها و نقاط ضعفتان را دریابید

وقتی توانایی های خود را شناختید، باید ببینید که چه چیز مانع می شود تا بتوانید تمام و کمال از آنها

استفاده کنید. هرچه که به طریقی ضعف و نقص شما به شمار میرود، باید راهی برای از میان برداشتن آن بکنید .

ضعف ها ممکن است شخصی یا تخصصی باشند. اگر خجالتی و زود رنج هستید و گمان می کنید که این صفات سد راه پیشرفت شما هستند، باید با آنها مقابله کنید. کار ساده ای نیست، اما ارزش را دارد .

کارتان را بشناسید

آیا محل کارتتان را مثال کف دست می شناسید؟ آیا تاثیرات کاری که شما آنجا انجام می دهید را به وضوح می بینید؟ ارزش هر فرد در محل کار بسته به میزان همکاری و شرکتی است که در کارها دارد. اگر بخش شما هیچ تاثیری در کل شرکت ندارد، مطمئناً رده پایین است .

اگر چنین موقعیتی دارید، وقتش رسیده است که توانایی هایتان را که حالا شناخته اید به مرحله ی عمل بگذارید. ببینید آیا کارتتان طوری هست که بتوانید از توانایی هایتان در آن استفاده کنید، و اگر نه روی کارتتان یک بازنگری انجام دهید .

خودتان را مثل یک محصول و محل کارتتان را مثل یک فروشگاه در نظر بگیرید. ارزش شما در این

فروشگاه چقدر است؟ مردم چقدر حاضرند برای شما پول بدهند؟ و از خودتان پرسید که چطور می توانید این ارزش را بالا ببرید .

نیازهای ریستان را دریابید

دریافتن ارزشتان بستگی به دانستن این دارد که آیا چیزی که شما ارائه می دهید، تقاضا می شود یا خیر. آیا مسیر شرکت را می دانید؟ آیا می دانید که شرکت در چه فضایی قصد پیشرفت دارد؟ آیا می دانید که ریستان چه توقعاتی از کارمندانش دارد؟

مسئله ی مهم همین است: چطور شما می توانید این توانایی هایتان را با آن هدفها سازش دهید؟ پاسخ به این سوال، کلیدی است برای بالاتر بردن ارزشتان است .

محیطتان را بشناسید

در کارهای امروزی که همه به صورت گروهی درآمده است، کسی فقط مسئول کار خود نیست و کار هر کس بخشی از کار کلی به حساب می آید. آیا شما از آن دسته افراد هستید که فقط کاری که بهتان گفته شده بدون اینکه سوالی پرسید انجام می دهید یا تصویر بزرگتر را هم می بینید؟

خیلی مهم است که بفهمید شرکتتان به طور کل چطور عمل می کند. این مسئله نه تنها باعث می شود که خودتان نیز مثل یک رئیس فکر کنید، بلکه به شما اجازه می دهد که دستاوردهای خود را در فضاهای دیگر نیز نشان دهید. اگر بدانید بخش های دیگر شرکت چه کارهایی انجام می دهند، می توانید کارهای خود را طوری انجام دهید که سود بیشتری نصیب شرکت شود .

ارزشتان را بالا ببرید

با شناختن ارزش یک کارمند، می توانید طوری کار کنید که ارزشتان را بالاتر ببرید. همانطور که قبلاً گفته شد، بهترین راه برای این کار این است که فرض کنید شما یک محصول و محل کارتان یک فروشگاه است و شما باید سعی کنید تا ارزش خودتان را به عنوان یک محصول میان سایر محصولات بالاتر ببرید . از خودتان پرسید، چرا مردم یک نوع پودر رختشویی را به مدل ها و مارک های دیگر ترجیح می دهند در حالیکه همه ی آنها تقریباً یکسان هستند؟ همه ی این مسائل به مارک آن محصول و میزای اطمینان مردم به آن دارد. ارزش شما وابسته به قابلیت اعتماد و اطمینانتان است .

شهرت خود را بالا ببرید

حال که توانایی هایتان را دریافتید، بهترین زمان است تا خود را به بهترین صورت در فضاهایی که می توانید در آن موثر باشید نشان دهید. با کار سخت و به دست آوردن نتایج عالی، باعث می شوید که دیگران

حساب خوبی روی شما باز کنند. تاجای که میتوانید باید سعی کنید که بهترین باشید .

خودتان باعث ترفیع خود شوید

موفقترین مردم لزوماً افرادی نیستند که در کار خود بهترین باشند، بلکه کسانی موفق هستند که بتوانند نظر دیگران را به خود جلب کنند. این شما هستید که باید خود، توانایی ها و دستاورهایتان را به دیگران نشان دهید. اگر خودتان هیچ کوششی در این زمینه نکنید، هیچ کس کارهایتان را نخواهد دید .

با توانایی هایتان مقام بگیرید

رئستان را متقاعد کنید که شایسته ی کاری که میکنید نیستید و توانایی های بیشتری دارید که می توانید از آنها در فضاهای دیگر استفاده کنید. اگر موفق به این کار شوید، نوبت به نشان دادن خودتان می رسد .

از حباب راحت طلبی بیرون بیاید

افرادی که خود را در حباب راحت طلبی محصور می کنند و از آن بیرون نمی آیند ارزشی ندارند. افراد موفق کسانی هستند که بتوانند ریسک کنند و نقش های مختلف بازی کنند. پرجرات باشید، و کارهای جدید انجام دهید. به همه نشان دهید که از انجام کراهی که هیچ اطلاعی از آنها ندارید نمی ترسید و می توانید از آنها تجربه بیاموزید .

خود را به روز کنید

تکنولوژی هر روز پیشرفت کرده و تغییر می کند، هماهنگی با آن ابزارها و دانش های رسیدن به موفقیت هم تغییر می کند. اگر مهارت ها و دانشتان به روز نیست، مطمئن باشید که هیچ پیشرفتی نخواهید کرد . مجلات و روزنامه ها را مطالعه کنید و دانش روز را کسب کنید. درمورد کار پیشگامان و افراد موفق در حیطه ی کاری خود مطالعه کرده و از آنها سرمشق بگیرید. فنون و مهارت های جدید مربوط به کار خود را یاد بگیرید تا بتوانید موفق شوید .

آیا شما فردی موفق هستید؟

سعی کنید در نظر دیگران فردی نادر و خوش آیند باشید. برای رسیدن به این هدف باید خودتان و ارزش های خود را بشناسید و سخت تلاش کنید. و خیلی زود همه متقاعد خواهند شد که شما فردی با ارزش هستید .

نه نکته درمورد حفظ شأن و مقبولیت در محیط کار



"شان افراد در گرفتن مقام نیست، بلکه در استحقاق آنها در بدست آوردن آن مقام خلاصه می شود." -- ارسطو شما به پیشرفت های تحصیلی و شغلی خود افتخار می کنید و مشتاقید تا به عرصه چالش های جدید قدم بگذارید. این چالش ها برای شما موقعیت ها و آزمایشاتی را فراهم می آورند که شخصیت و شان شما را زیر بوته آزمایش خواهد برد. به خاطر داشته باشید: نگه داشتن شان شخصی تماما در اعتماد به نفس، عزت نفس و عدالت خلاصه می شود.

در این قسمت چند نکته وجود دارد که با استفاده از آنها ارزش شخصی و عزت نفستان در محل کار هیچ گاه از بین نخواهد رفت.

۱- بدون کوچک کردن خود ریستان را کارآمد جلوه دهید

زمانی که کارفرمای شما ترفیع رتبه می گیرد برای شما دو موقعیت مختلف پیش می آید، یکی اینکه به شما اهمیت نداده و برایتان خلاء ایجاد کند، و دیگر اینکه چون شما یکی از سرمایه های با ارزش شرکت هستید شما را با خود به بخش جدیدی که منتقل شده است ببرد. تنها کاری که باید بکنید این است که مطمئن شوید که او و دیگران از سهم بزرگی که برای شرکت انجام می دهید، آگاه می شوند. خود را در معرض دید قرار دهید، سودمند واقع شوید و برای قبول مسئولیت های جدید آماده باشید، اما به هیچ وجه چاپلوسی نکنید. به ندرت اتفاق می افتد که یک رهبر پر قدرت اطراف خود را با "بله قربان گو" ها پر کند. به موفقیت های خود افتخار کنید و استعداد ها و توانایی هایتان را بروز دهید.

۲- گله و شکایت نکنید

اگر همیشه از کارفرمای خود تقاضای مرخصی کنید و زمانی که به مهلت تحویل پروژه ها نزدیک می شوید از او بخواهید تا وقت بیشتری را در اختیار شما قرار دهد، او به طور حتم از شما منزجر می شود و تاثیر مخالفی بر روی شغل و در نتیجه بر روی عزت نفستان می گذارد. کسانی که دائما در حال گله و شکایت کردن هستند هیچ گاه ترفیع رتبه نمی گیرند. (مدیران همیشه سعی می کنند آنها را به شعبه های دیگر انتقال دهند تا از دستشان راحت شوند.) شما می خواهید ریستان دوستان باشد نه دشمنان؛ پس سعی کنید اسباب ناراحتی و رنجش او را فراهم نسازید. زمانی که می خواهید نزد او بروید مجددا فکر کنید و تمام جوانب گفته های خود را در نظر بگیرید. ارزش خود را با تصمیم گیری های مناسبی که مربوط به حیطه کاری خودتان می شود، حفظ کنید و به دنبال تعریف و تمجید بیهوده از جانب کارفرمایان نباشید.

۳- مطمئن شوید که شرایط کاری مناسب است

آیا شما حقوق کافی دریافت می کنید، و در یک محیط کاری امن مشغول به کار هستید. برای بدست آوردن حقوق خود قد علم کنید و هیچ گاه عزت نفس و ارزش خود را به خاطر فیش حقوقیتان زیر پا نگذارید. باید به راحتی مواردی که برایتان مهم است را با ریاستان در میان بگذارید، مثلاً: ساعات فراغت، کاهش ساعات هفتگی کاری، کار کردن در خانه و فرستادن اطلاعات از طریق رایانه. مدعی باشید اما پرخاشگر نباشید؛ و همیشه بر روی فواید و مزایای کارهای خود برای شرکت تاکید داشته باشید. با ارزیابی که برای کارفرمایان قائل هستید و با اتکا به عزت نفس، احتمال پذیرش طرح ها و پیشنهادهای شما را افزایش دهید.

#### ۴- همیشه از اکثریت پیروی نکنید

همکاری و تشریک مساعی داشته باشید، اما هیچ گاه اجازه ندهید تا دیگران از شما استفاده کنند. اگر اجازه دهید تا همکارانتان تمام کارها را بر روی سر شما بریزند ارزش و احترامتان پایین می آید و در عوض آنها به وسیله کاری که شما را آنها به خوبی انجام داده اید افتخار کسب می کنند. بد نیست گاهی استقلال خود را امتحان کنید. اگر همه از ساعت ۹ صبح تا ۵ بعد از ظهر سر خود را با کارهای غیرکاری گرم می کنند لازم نیست که شما هم مشابه آنها عمل کنید. برای مسائل مهم مثل ایمنی در محل کار، حقوق و مزایا خوب است به جمع پیوندید، اما علاوه بر اینکه در چنین جمع های شرکت می کنید، بهتر است برای افزایش درآمد با مدیریت رودررو صحبت کنید. اگر دوربین های ایمنی در تمام قسمت های محل کار شما برای جلوگیری از تقلب نصب شده و تصور می کنید که این امر به حقوق و استقلال شما آسیب می رساند، ارزش آنها دارد که در مقابل آنها بایستید. پیش از اینکه به دیگران برای محافظت از حقوقشان پیوندید، تمام جوانب کار خود را در نظر بگیرید.

#### ۵- اجازه ندهید تا عنوان دلچک و یا لوده بخش را به شما بدهند

بد نیست که در ساعات بی کاری و اوقات فراغت خود بخندید و شادی کنید اما نباید زیاده روی کنید. ادب مساوی است با ارزش. خندانان مردم در زمان سخنرانی و یا کنفرانس یک ویژگی شایان ذکر است اما اگر همکارانتان شما را به عنوان دلچک و جوکر بشناسند، هیچ کس شما را جدی نمی گیرد و چیزی نمی گذرد که عزت نفس خود را از دست خواهید داد.

#### ۶- مشکلات شخصی را به محل کار نبرید

بلند صحبت کردن با تلفن در محل کار هیچ جایی ندارد. اگر شما جر و بحث دارید و یا برای بخشش از طرف کسی که آنسوی خط تلفن است گریه زاری سر دهید و یا او را بیوسید، باید آنها را در خارج از

دفتر کار و به وسیله تلفن همراه انجام دهید. پیش از اینکه بخواهید با هر یک از همکارانتان ارتباط برقرار کنید به تاثیری که ممکن است او بر روی مسائل کاری شما بگذارد به دقت فکر کنید. اگر به خاطر کارهایی بدی که با یکی از همکارانتان انجام داده اید، ارتباط خود را با او قطع کرده اید این امر منجر به نابودی شان و ارزش شما خواهد شد، چرا که به زودی تمام کارمندان از تمام مواردی که شما سعی می کنید مخفی نگه دارید، آگاه خواهند شد.

#### ۷- جلوی خشم خود را بگیرید و احساساتتان را کنترل کنید

زمانی که یکی از همکاران، کار خود را سر موقع انجام ندهد و تاثیر آن مستقیماً بر روی بازده شما تاثیر بگذارد، طبیعی است که شما ناراحت، رنجیده و عصبانی شوید. اما نحوه برخورد شما با قضیه، میزان ادراک شما را برای سایرین روشن می کند. اگر انسان کم طاقتی هستید باید مراقب باشید که در زمان عصبانیت حرکت ناشایستی از شما سرزنند. با کنترل احساسات، ارزش و شان خود را بالا ببرید. اگر چیزی بگویید و یا حرکتی انجام دهید که نباید، سریعاً برای نجات ابروی خود عذر خواهی کنید.

#### ۸- مراقب آزار و اذیت ها باشید

خط مشی و سیاست های شرکت را به دقت بررسی کنید. اگر همواره از طریق یکی از همکارانتان تحقیر می شوید، و یا یکی از کارمندان ارتباط نامناسب جنسی با ارباب رجوع برقرار می کند، اعتراض کنید. درست مثل قلدری کردن در حیاط مدرسه، آزارهایی که در محل کار به وقوع می پیوندد، بر روی ارزش و شان شخصی شما تاثیر می گذارد.

#### ۹- خلاقیت و توانایی خود را در مدیریت اثبات کنید

ابتکار و نوآوری به عنوان رمز تجارت آینده محسوب می شود. در حین انجام کارهای روزمره دید خود را بر روی تصاویر بزرگتر معطوف کنید. همیشه از فعالیت ها و تغییرات رقبا مطلع باشید. اگر بر اساس گزینه و درک شغلی خود عمل کنید، همیشه رضایت شغلی بیشتری کسب کرده و اعتماد به نفستان افزایش پیدا خواهد کرد. شالوده دانش خود را افزایش داده و از استعدادها و خلاقیت های خود در زمینه رشد شرکت بهره بگیرید.

ارزش های خود را زیر پا نگذارید

مسئولیت رفتار هر کس به عهده خودش می باشد. اگر از شما خواسته شد که یک کار غیر قانونی و یا غیر اخلاقی انجام دهید بر روی تاثیرات دراز مدت آن فکر کنید. رفتاری موقر، با احترام و معزز به همراه درستی و غرور از خود نشان دهید. برای اینکه به شانتان آسیبی وارد نیاید باید در یک آینه به خود نگاه کنید و مطمئن شوید که از روی وجدان کار می کنید و از انجام هر چه در حد توانتان باشد کوتاهی نمی کنید. اگر این موارد را رعایت کنید در پایان هر روز، حس رضایت و موفقیت در انجام کارها به شما دست خواهد داد

## 12 گام برای موفقیت در کار و گرفتن ترفیع

بالا رفتن از نردبان شغلی نیازمند سخت کوشی، وقت شناسی، و کمی خوش شناسی است. خیلی خوب می شد اگر مدرک دانشگاهی، مهارت های شغلی و بازده کاری به طور خارق العاده ای درهای آرزوهایتان را به رویتان باز می کرد، اما زندگی اینگونه نیست. شما باید خودتان برنامه ریزی کرده و برنامه هایتان را اجرا کنید.

در این قسمت نکاتی وجود دارد که می تواند پیشرفت و ترقی را برایتان به ارمغان بیاورد.

### 1- در شغل فعلی تان مهارت کامل بدست آورید

حتی اگر هیچ گونه علاقه ای به انجام دادن شغل فعلی تان ندارید، سعی کنید آنرا به بهترین نحو انجام دهید. راههایی پیدا کنید، تا از آن طریق بتوانید خلاقیت خود را افزایش دهید. از روش هایی استفاده کنید تا هزینه ها را تا حد ممکن کاهش دهید. انتقادهای سازنده را بپذیرید. همواره آماده رویارویی با موقعیت های پیش بینی نشده باشید تا شکست نخورده، دیگران را سرزنش نکنید و وجهه شغلی تان را به خطر نیندازید.

### 2- به طور داوطلبانه اضافه کاری کنید

استراتژی های شغلی خود را معین کنید. گاهی انجام چند کار کوچک در کنار وظایف اصلی بهتر از به عهده گرفتن پروژه های بزرگ است. در حالیکه دیگران برای بدست آوردن مسئولیت های چشمگیر با هم رقابت می کنند شما می توانید به راحتی از طریق انجام کارهای کوچک اما مفید ارزش و اعتبار خود را افزایش دهید.

### 3- در چشم کارفرما خوب جلوه کنید

اگر به طور باطنی هیچ علاقه ای به کارفرمای فعلی خود ندارید، باز باید سعی کنید که در نظر او فرد کارآمدی جلوه کنید. زمانی که او ترفیع رتبه می گیرد باید کسی باشد تا جای او را پر کند، و چه کسی بهتر از شما؟ هنگامیکه خود را باهوش، کاردان و علاقمند به کار نشان دهید آنگاه استحقاق ارتقای شغلی را نیز دارید. البته باید مراقب باشید که بیش از اندازه چاپلوسی نکنید و بیش از حد به ریاستان نچسبید. شما که دوست ندارید اگر احیانا او را از روی ناشایستگی اخراج کردند، شما نیز از طرف شرکت مقصر شناخته شوید.

4- با اداره روابط عمومی در ارتباط باشید  
برقراری ارتباط با پرسنل این بخش به شما کمک می کند تا خیلی سریع از پروژه های آینده با خبر شوید. همچنین افراد این بخش می توانند تاریخ و زمان برگزاری کلاس های آموزشی جدید را نیز در اختیاران قرار دهند. اجازه دهید تا همه متوجه شوند که شما اهداف دراز مدتی را در مورد کمپانی دنبال می کنید. بنابراین اگر شرکت برای گسترش و پیشرفت برنامه ریزی کند، آنگاه نام شما را در لیست خود ثبت خواهد کرد.

5- ارتباط مناسبی با همکاران داشته باشید  
قرار نیست که همه را دوست بدارید اما در عین حال لازم نیست کسی از این موضوع اطلاع پیدا کند. سعی کنید همیشه مودب، محتاط و با ملاحظه باشید. در کارهای گروهی به طور برجسته ظاهر شوید. با قدردانی از زحمات خدمه به راحتی می توانید در بین آنها محبوبیت و مقبولیت پیدا کنید. و باید مراقب شهرت خود نیز باشید. مسائل خصوصی زندگی را برای خودتان نگاه دارید و کاری در اداره، دفتر و یا سفر شغلی انجام ندهید که بعدها موجبات پشیمانی شما را فراهم سازد.

6- بگذارید مهارت های مدیریتتان بدرخشند  
بالارفتن از هر یک از پله های نردبان شغلی نیازمند این است که شما توانایی ذاتی مدیریت داشته باشید. برای سایرین قوت قلب باشید، موفقیت های مختلف را شناسایی کنید و هر چند وقت یکبار کارها را سازماندهی کنید. دعوت کردن دوستان به صرف نوشیدنی پس از اتمام ساعات کاری گزینه مناسبی برای افزایش روحیه کار گروهی به شمار می رود.

7- برای خود جانشین تعیین کنید  
حدس بزنید که اگر شما تنها کسی باشید که می تواند شغل فعلیتان را انجام دهد، چه می شود؟ مجبور می شوید تا ابد خودتان آنرا انجام دهید. سعی کنید اطلاعات و مهارت هایتان را در اختیار دیگران بگذارید.

زمانی که به مسافرت می روید از دیگران درخواست کنید که وظایف شما را به عهده گرفته و طریقه انجام آنرا نیز به آنها آموزش دهید.

#### 8- مربی بگیرید

کسی که به او اعتماد دارید: به عنوان مثال یک مقام ارشد و یا مدیر موفق را انتخاب کنید و از او درس بگیرید. با او در مورد اهداف شغلی تان مشورت کنید و تاکتیک های نهایی را با او معین کنید. شاید گاهی لازم باشد که برای دست یافتن به موقعیت های بالاتر از جاهای پست تر شروع به کار و تلاش کنید.

#### 9- در دوره ها آموزشی اضافی شرکت کنید

با توجه به هر آنچه که مدارک تحصیلی به شما عرضه می کند، باز هم می توانید چیزهای جدید بیاموزید. در مورد چگونگی برگزاری دوره های شبانه، سمینار ها، کارگاه های عملی از مربی و کارفرمای خود سوال کنید و ببینید که می توانند چه فایده ای در ارتقای سطح دانش فعلی شما داشته باشند.

کتاب ها و مقالات مربوط به کار و تجارت را مطالعه کنید. برای گرفتن اخبار اینترنتی ثبت نام کنید و سعی کنید اطلاعات به روزی، هم در زمین شغلی و هم در زمینه صنعتی داشته باشید.

#### 10- همیشه شیک پوش باشید

خیلی تعجب می کنید اگر یک روز ببینید که رئیس هیئت مدیره لباس مناسب بر تن نکرده. اگر مقررات اداره، شما را ملزم به پوشیدن لباس فرم می کند، سعی کنید همواره مرتب و تمیز باشید. یک کت مناسب در اختیار داشته باشید تا اگر یک روز به دفتر مدیریت فراخوانده شدید بتوانید از آن استفاده کنید. موهائتان را مرتب کنید و کفش ها را نیز واکس بزنید.

#### 11- اثری از خود بر جای بگذارید

هیچ گاه نمی دانید که شانس از کجا وارد می شود. زمانی که مدیران ارشد کارخانه های دیگر را ملاقات می کنید همیشه از خود جای سوال برای آنها باقی بگذارید. زمانی که تجارت الکترونیکی می کنید و یا رو در رو با مشتری ها ارتباط دارید کاری کنید که در ذهن آنها باقی بمانید. لاف نزنید، بیش از اندازه به خود نبالید و زیادی مصر نباشید. جاه طلبی و بلند پروازی تا جایی مقبول است که تبدیل به خود پسندی نشود.

#### 12- با زمانبندی پیش بروید

بهتر است که هیچ گاه خودتان درخواست ترفیع رتبه نکنید. زمانی که مدیرتان تحت فشار است و کم کم در حال نزدیک شدن به مهلت های نهایی هستید از او چنین تقاضایی نکنید. زمان مناسب را با دقت کامل

انتخاب کنید و طوری رفتار کنید تا آنها متوجه شوند که شما قابلیت انجام کارهای بیشتر را دارید. کاری نکنید که تصور شود شما برای ترفیع رتبه و گرفتن عنوان جدید عجله دارید.

پیشرفت اتفاقی نیست

نباید تنها با اتکا به شایستگی ها، استعدادهای بالقوه، و حس برتری انتظار پیشرفت داشته باشید. گاهی اتفاق می افتد که سمت های بالاتر به افراد نالایق واگذار میشود. در این حال رفتار کودکانه از خود بروز ندهید چرا که آنوقت معلوم خواهد شد که شما فرد مناسبی برای آن سمت بخصوص نبوده اید. با پیروی از نکات ذکر شده به تلاش و کوشش ادامه دهید. شاید یک سمت بهتر برای شما به وجود آمد و یا جانشین تازه کار، نالایق از آب در آمد و شما با افتخار جایگزین او شدید.

بر روی اهداف شغلی دراز مدت خود تمرکز کنید. صداقت و اطمینان خود را حفظ کنید و از تلاش کردن دست نکشید، آنگاه می بینید که چیزی جز پیشرفت از آنتان نخواهد شد.

### کسب اعتبار در زندگی:

اعتبارتان را خودتان میسازید!

آیا کسی از شما هست که فردی را سراغ داشته باشد که همه از او به خوبی یاد میکنند و وقتی صحبت از او به میان می آید می گویند: "آدم خوبی است"؟ حتماً سراغ دارید. این فرد همان شخصی است که به میهمانی ها دعوتش می کنید، دوست دارید دامادتان شود، و همه ی این ها به این دلیل است که او فرد خوشنامی است. بله، داشتن آبرو و اعتبار نیک همه ی کارها را ساده تر می کند.

جمع کردن آبرو زمان می برد

بله، شهرت و اعتبار خوب داشتن نیازمند زمان است. آبرو چیزی نیست که یک شبه به دست آید. پایه و اساس خوش نامی عمل کردن است. افراد زیادی همه وقت خود را صرف حرف زدن بیهوده می کنند. اما اگر دهانمان را ببندیم و بیشتر عمل کنیم موفق تر خواهیم بود. شهرت و نیکنامی وقتی به دست می آید که درست و بجا حرف بزنیم و به حرف هایمان عمل کنیم.

حال ممکن است پرسید چه اعمالی برایتان آبرو و اعتبار می آورد. شما باید کارهایی را انجام دهید که تاثیر مثبت روی دیگران بگذارد. از کمک کردن به بردن بارهای پیروزن همسایه در زمان کودکی تا ماندن پیش دوست بیمارستان و پرستاری از او در بزرگسالی. البته لازم نیست که حتماً کارهایی بزرگ انجام دهید، انجام پیوسته ی کارهای خوب هرچند هم کوچک به شما در این زمینه کمک می کند.

بدنامی آسان به دست می آید

فرض کنید شما فردی هستید که خیلی وقت است برای به دست آوردن آبرو و اعتبار زحمت می کشید. کار می کنید و ۲۰ سال بهترین قیمت ها را به مشتریانتان داده اید. همه چیز عالی پیش می رود. در واقع شما به داشتن بهترین بخش تولیدی در کل ناحیه زبانزد هستید. تا زمانی که همه ی عمده فروشان را مجبور می کنید که قیمت بهتری ارائه دهند در حالیکه محصولاتان هم دیگر به خوبی گذشته نیست. اما سودتان بالا است و شما خوشحال هستید. مشتریان پیوسته شکایت دارند، اما شما گوش نمی دهید. تنها چیزی که متوجه می شوید این است که در تجارت غرق شده اید و چهره های آشنای سابق را دیگر نمی بینید. چه اتفاقی افتاده است؟ شما دیگر آن فرد سابق نیستید. به عبارت دیگر از مسیر اصلیتان منحرف شده اید. و چند وقتی می شود که دیگر اعتبار و خوشنامی سابق را از دست داده اید.

بدنامی چطور به دست می آید؟

آبرو و اعتبار به آسانی از دست می رود. با چند نفر تا بحال برخورد کرده اید که پس از سالها آبروداری، یکدفعه با یک اشتباه همه را به باد داده باشد؟ حرف من این است، ممکن است یک عمر طول بکشد تا بتوان آبرو جمع کرد، اما فقط یک اشتباه کافی است تا آن آبرو و خوشنامی را نابود کند.

مردم به شما بر چسب می زنند

چیزی که باید در مورد اعتبار و آبرو بدانید این است که وقتی شروع به جمع کردن اعتبار و آبرو می کنید، چه خوش نام باشید و چه بدنام دیگران به شما نمره می دهند. اگر فرد خوشنامی باشید، می توانید با انجام کارهای بد، آن را به آسانی از دست بدهید. مردم ممکن است فکر کنند که از مسیرتان منحرف شده یا اشتباه کرده اید و تصور خواهند کرد که موقتی بوده است.

اما مشکل زمانی است که این اشتباه یا کار بد زود اتفاق بیفتد. و بعد از آن اشتباه هر چقدر هم که کارهای خوب بکنید دیگر کسی نظر خوبی در موردتان نخواهد داشت.

اعتبار بد، تجارت بد

آبرو و اعتبار بد نه تنها روی زندگی خصوصی شما تاثیر منفی می گذارد، بلکه کار و کسب شما را نیز خراب می کند. مردم معمولاً با کسانی وارد تجارت و کار می شوند که اعتبار و نامی نیک داشته باشند. فرقی نمی کند که شغلشان چه باشد، هر چه که باشد برای رابطه با افراد نیازمند داشتن اعتبار هستید.



اخبار زود منتقل می شوند

یادتان باشد، بدنامی خیلی زود همه جا پخش می شود. مردم خیلی زود بعد از شنیدن یک خبر به دیگران برچسب می زنند. پس خودتان را گول نزنید و تصور نکنید که اشتباهات و خطاهایتان را کسی نخواهد فهمید چون ماه هیچوقت پشت ابر نمی ماند و همه چیز خیلی زود برملا خواهد شد.

آزمایش ضمانت

راهی آسان برای اندازه گرفتن میزان اعتبار و آبروی افراد، آزمایش ضمانت است. به این صورت است که: اگر باید کسی را ضمانت کنید، آیا این کار را بدون بررسی و بی احتیاط انجام می دهید؟ برای مثال، دوستان نزدیکمان کسانی هستند که ما بلافاصله به آنها رای اعتماد و درستی داده و تضمینشان می کنیم. اگر شما نمی توانید کسی را تضمین کنید، به این معنا است که زیاد به او اعتماد و اطمینان ندارید. و این به این معنی است که اعتبار او به نظر شما کمی مشکل دار است.

خط آخر

سعی کنید از جوانی در پی جمع کردن اعتبار و آبرو باشید. اگر خطایی مرتکب شدید، تاجایی که می توانید آن را از دیگران پوشیده نگاه دارید. هرچه مردم کمتر درمورد آن بدانند، کمتر در آینده اذیت خواهید شد.

### ۵ روش برای تاثیر گذاری و مقبولیت در بین افراد:

فکرش را بکنید که نیرویی داشتید که می توانستید هر کسی را که میخواستید متقاعد به انجام کارهای دلخواهتان می کردید. غیرممکن به نظر می آید؟ باید بگویم آنقدرها هم که فکر می کنید سخت نیست. افراد زیادی مثل رهبران یا فروشندگان با همین نیرو اموراتشان را می گذرانند. متدهایشان بسیار سراسر است .

وقتی قدرت این را ندارید که به دیگران حکم کنید و دستور بدهید، می توانید برای انجام این کار از راه های روانشناختی زیرکانه ای استفاده کنید. البته نیاز به یک برنامه ریزی دقیق و کمی سیاست دارید. در این مقاله می خواهیم راه هایی را به شما معرفی کنیم که با استفاده از آنها می توانید نظر دیگران را تغییر دهید .

### زمینه سازی کنید و برنامه بچینید

قبل از تعیین مورد، خیلی مهم است که طبیعت و ذات فرد مقابلتان را بفهمید. این کار دو مزیت دارد :

1- می توانید با آنها همدلی کرده و یک رابطه ی احساسی برقرار کنید .

2- بهتر می توانید استدلالات خود را بیان کنید و به آنها ثابت کنید که نظرات شما درست تر از مال آنهاست .

بعد از آن از راه های زیر استفاده کنید .

### راه های متقاعد کردن دیگران

1- اعتماد آنها را جلب کنید

مردم خود به خود در مقابل افرادی که می خواهند نظراتشان را تغییر دهند هشیارانه رفتار می کنند. به همین دلیل است که جلب اعتماد آنها یکی از مهمترین قدم ها میشود. باید به آنها ثابت کنید که فردی بی ریا و صادق هستید و نظرات مفیدی دارید. باید تسلط کامل روی صحبت های خود داشته باشید .

2- نقطه ی مشترک پیدا کنید

افراد زیادی در مورد مسائل و موضوعات مختلف نقطه نظرات مشابهی دارند. به مخاطبین خود نشان دهید که افکار و ایده های شما با مال آنها سازگار است. باید خودتان را جای آنها بگذارید، نگرانی های آنها را بفهمید و نسبت به احساساتشان همدردی نشان دهید .

3- خوب ساختار بندی کنید

هر بحث متقاعد کننده ای، چه یک سخنرانی باشد، چه یک مقاله باید ساختاری روشن داشته باشد. منظور از ساختار مناسب، تکرارها و جا گذاری ها است. وقتی دلایل اینکه چرا مردم باید به شما گوش بدهند را لیست کنید، مهمترین دلایل را برای آخر لیست بگذارید تا در مغز شنوندگانتان باقی بماند. مطالب مهم را چند بار تکرار کنید .

4- هر دو جنبه را به آنها نشان دهید

هر دو جنبه ی مثبت و منفی نظراتتان معرفی کنید. این کاری بسیار معقول است. حقه ای که اینجا باید بزنید این است که روی جنبه های مثبت را بیشتر تاکید کنید. توضیح دهید که چطور جنبه های بد نظراتتان آنقدرها هم بد نیستند و مزیت ها و فواید آنها بر جوانب منفی اش غلبه دارد. هیچوقت در مورد نقاط منفی آن دروغ نگوئید چون اگر مخاطبین این مسئله را متوجه شوند که آنها را فریب داده اید از شما خشمگین خواهند شد. و هیچوقت دوباره به شما اعتماد نمی کنند .

5- منافع شخصیشان را به آنها یادآور شوید

وقتی منافع شخصی افراد را از یک ایده به آنها توضیح دهید، شانس بیشتری برای متقاعد کردن آنها دارید. چون آنچه از این نظر گیر آنها می آید آن چیزی است که همه به آن فکر می کنند. برای انجام این مسئله

ابتدا باید نیازهای مخاطبینتان را دریابید. توجه آنها را با گفتن نیازهایشان جلب کرده و به آنها بگویید که چور می توانید آنها را راضی کنید .

#### 6- به نفس آنها پردازید

به این کار چاپلوسی و تملق استراتژیک هم می گویند. تحسین کردن کار دیگران-- اگر درست انجام شده باشد. چیزهایی را پیدا کنید که مخاطبینتان به آن افتخار می کنند، چه مربوط به استعدادهایشان باشد و چه مشغولیاتشان. وقتی شما افراد را تحسین می کنید، نشان می دهید که توانایی های آنها را شناخته اید. با این کار آنها میل بیشتری به شنیدن حرفهایتان خواهند داشت .

#### 7- از مراجع استفاده کنید

همه افراد متخصص را دوست دارند. اگر کارشناسی چیزی در مورد موضوعی بگوید، حتماً حرف درستی زده است. حرف های خود را با حرف های متخصصین و کارشناسان مربوطه تطبیق دهید .

#### 8- رضایت و موافقت عمومی را کسب کنید

اکثر افراد تحت تاثیر کارهای دیگران هستند. کاری که باید بکنید این است که نشان دهید افراد بسیاری حرفتان را قبول دارند. مثال هایی بزنید که چطور ایده ها و نظراتان جاهای دیگر کاربرد خوبی داشته است .

#### 9- زمانبندی خوبی داشته باشید

برای خوب زمانبندی کردن نیاز به حس ششم دارید. هیچوقت موقعی که افراد زیر استرس و فشارهای روحی هستند سراغشان نروید. وقتی سراغ آنها بروید که راحت بتوانند به حرفهایتان گوش دهند .

#### 10- منحصر به فرد باشید

این یک قانون است، هر چیزی که تک تر و منحصر به فرد تر است، قیمت بالاتری هم دارد. خودتان و ایده ها و نظراتان را منحصر به فرد و تک نشان دهید. با این کار شنونده هایتان بیشتر خواهند شد. این کار را می توانید با نشان دادن اینکه اطلاعات و معلومات زیادی در مورد مسئله دارید انجام دهید .

#### 11- بی پروا باشید و اعتماد به نفس داشته باشید

ممکن است همه جا برای انجام هر کاری این توصیه را شنیده باشید. بله، چون واقعاً مسئله ی مهمی است. شما خود باید به عقاید و نظراتان ایمان داشته باشید تا بتوانید دیگران را هم متقاعد به قبول آنها کنید .

#### 12- جالب و دلچسب باشید

وقتی با یکنواختی صحبت کنید، کم کم شنونده هایتان را از دست خواهید داد. باید با انرژی و جالب صحبت کنید، نشان دهید که خودتان هم از نظراتتان به هیجان آمده اید.

### 13- معقول باشید

مردم دوست دارند معقول جلوه کنند، پس روی منطقتان کار کنید. منطق در کار بسیار مهم است. سخنرانیان باید قالبی معقول داشته باشد.

### 14- سیاست به خرج دهید

با شنوندگانتان همان طوری باید رفتار کنید که دوست دارید با شما رفتار شود. با تَن مناسب صحبت کنید و سر آنها داد نکشید و صدایتان را هرگز بالا نبرید. مهمتر اینکه، کاری نکنید که احساس نادان بودن به آنها دست دهد. به یاد داشته باشید که شما می خواهید با آنها گفتگو کنید نه مشاجره. احترام گذاشتن به مخاطبینتان نباید فراموش شود.

### 15- فروتن باشید

کسی افراد خودخواه و مغرور را دوست ندارد. حتی اگر بدانید و مطمئن باشید که نظر شما بهترین است، اگر خودبین و خودخواه باشید دیگر کسی به حرفهایتان گوش نخواهد داد. هیچ وقت هم فکر نکنید که خیلی زود موفق به متقاعد کردن آنها خواهید شد، واقع بین باشید و همیشه این احتمال را بدهید که شکست بخورید.

### پس انداز کنید ...

یکی از موفق ترین سیاستمداران، اندرو یانگ، می گوید: "تاثیر گذاری مثل یک حساب پس انداز است. هرچه کمتر از آن بردارید، سود بیشتری رویش می آید." بدانید که قدرت خود را کجا و چگونه استفاده کنید. با کمی تمرین خواهید توانست که خیلی خوب تصمیم گیریهای افراد تاثیر گذاشته و آنها را متقاعد کنید.

راه برای تبدیل شدن به یک فرد محبوب در جامعه:

روش های زیر به شما کمک می کند که راه رسیدن به محبوبیت را آسانتر طی کنید.

### فاکتورهای اجتماعی

#### 1- مسئولیت پذیری

اساس شخصیت و درستی، مسئولیت پذیری می باشد. بدون هیچ عذر و بهانه ای یاد بگیرید که مسئولیت کارهایی را که انجام می دهید به عهده بگیرید. همانطور که تحسین و تمجید را قبول می کنید باید گله و شکایت را نیز بپذیرید. برای پی آمد تصمیم های خود آماده باشید و سعی کنید تصمیمات درستی اتخاذ کنید، چرا که قبول مسئولیت کار دشواری است. به عنوان مثال می توانید کارهایی را که به طور بالقوه خطرناک هستند، مثل رانندگی بیشتر از سرعت مجاز و یا رانندگی بعد از مصرف الکل را انجام ندهید .

#### 2- احساسات خود را کنترل کنید

عدم توانایی در کنترل احساس می تواند هم در زندگی فردی و هم در زندگی اجتماعی لطمات جبران ناپذیری را به شما وارد آورد. نباید به طور کلی احساسات را بکشید بلکه باید آنها را از طریق یکسری رفتار و گفتار موجه بروز دهید. به عنوان نمونه اگر کسی از زور عصبانیت دست خود را بر روی شما بلند کند، نباید سریعاً عکس العمل مشابهی انجام دهید. اگر بتوانید همچنان خونسردی خود را حفظ کنید همه شما را به عنوان "آدم خوبه" داستان می شناسند .

#### 3- بخشنده باشید

موفقیت شما به کمک هایی بستگی دارد که در میان راه از دیگران دریافت می کنید. بدون هیچ چشم داشتی به دیگران کمک کنید. اگر توان مالی شما اجازه می دهد میتوانید هزینه ای را نیز به خیریه ها و سایر موسسات این چنینی اختصاص دهید. اگر دست شما از نظر مالی باز نیست می توانید از وقت خود استفاده کرده و به آموزش بچه های بی سرپرست بپردازید .

#### 4- وقت خود را با خانواده و دوستان بگذرانید

صله رحم را از یاد نبرید. اگر نمی توانید همیشه به دیدنشان بروید، حداقل ارتباط تلفنی را قطع نکنید. این امر برای دوستانتان نیز صدق می کند. اگر سرتان خیلی شلوغ است، سعی کنید حداقل آخر هفته را با آنها بگذرانید. می توانید یک نوشیدنی با هم میل کنید و یا یک دست بیلارد بازی کنید. همیشه به خاطر داشته باشید که شما قبل از اینکه با خانمتان آشنا بشوید، دوستان و خانواده در زندگی شما وجود داشتند .

#### خود را بشناسید

#### 5- ضعف های شخصیتی خود را از بین ببرید

هر کدام از ما عیب و ایراداتی در شخصیت خود دارد. در شناخت عادات، ویژگی های اخلاقی و به طور کلی شخصیتتان تلاش کنید. به نظرات دوستان و اقوام در مورد صفات اخلاقی خودتان گوش کنید. ضعف های خود را به تدریج از بین ببرید و نقاط قوت خود را تقویت کنید. به عنوان مثال اگر در زمینه کاری با

مشکل مواجه هستید سعی کنید هر روز بیش از روز قبل بر روی مسائل کاری تمرکز کنید .

#### 6- متوجه رفتار خود باشید

رفتار و گفتار شما در قبال دیگران تعیین کننده برخورد آنها در قبال شما می باشد. شما یک تابلوی تبلیغاتی متحرک هستید که توجه همه را به خود جلب می کنید، پس بهتر است اخلاق خوب خود را به نمایش بگذارید. اگر این کار را نکنید مردم از شما خوششان نمی آید، شما را استخدام نمی کنند و با شما قرار ملاقات نمی گذارند. کارهای خوبی را که از والدین خود در کودکی آموخته اید در زندگی نیز به اجرا در آورید .

#### 7- کار خودتان را انجام دهید

کاری که تصور می کنید برایتان مناسب است انجام دهید نه کاری که دیگران فکر میکنند انجام آن برایتان لازم است. به عبارت دیگر در پی رسیدن به خوشی و سعادت باشید. هیچ گاه خودتان را با کسی مقایسه نکنید، به ویژه در مورد مسائل مالی برای اینکه ممکن است احساس نارضایتی کنید. کارهایی که همیشه آرزوی انجام دادن آنها را داشته اید اما هیچ وقت انجام نداده اید را شروع کنید .

#### 8- درستکار باشید

یک فرد درستکار همیشه برای اصول اخلاقی ارزش بیشتری نسبت به لذات و سودهای شخصی قائل است. کارمندان، همکاران، و خانم ها برای افراد درستکار ارزش بسیار زیادی قائل هستند. روی حرف خود بایستید و کاری را که فکر می کنید درست است، انجام دهید .

### دیدگاه خود را مشخص کنید

#### 9- با اهدافتان روبرو شوید

افراد موفق از روسای شرکتها گرفته تا ورزشکاران همه و همه دارای یک عادت ویژه هستند: هدفمندی و تلاش برای رسیدن به مقصود. بدون داشتن هدف و نقشه مناسب برای رسیدن به آن زندگی شما عادی شده و شادی و موفقیت ناچیزی را میتوانید به دست آورید. برای خود اهداف روزانه، هفتگی، و ماهیانه تعیین کنید، سپس راه مناسب برای هر یک را طرح ریزی کنید و تمام تلاش خود را برای رسیدن به آن به کار بندید و از آن به عنوان راهی برای رسیدن به آرزوهای نهایی خود بهره بگیرید .

#### 10- عادات بد خود را ترک کنید

هر یک از ما به طور متفاوت دارای عادات بدی هستیم. دیر یا زود پی آمدهای منفی آن متوجه ما خواهند شد. با خودتان عهد ببندید که رفتار بد خود را کاهش داده و یا به طور کلی از میان می برید. به عنوان نمونه یکی از عادات بد خود مثل قسم دروغ خوردن و یا تاخیر داشتن را انتخاب کنید و بعد به دوستان و خانواده خود بگویید که می خواهید چنین عادتی را برای همیشه از زندگی خود بیرون کنید. اگر آنها به عنوان یک مراقب در کنار شما باشند تمایل شما نسبت به انجام این کار افزایش پیدا خواهد کرد .

### 11- روحیه جوان و شاداب داشته باشید

به خاطر داشته باشید که سن شما به آن اندازه ای است که خودتان می خواهید. یک شیوه شاداب و جوان پسند را در زندگی پیش بگیرید تا بدن و ذهن شما همواره به تحرک واداشته شوند. در حالی که خودتان احساس جوانی می کنید پس چه اشکالی وجود دارد که با یک خانم یا آقای جوان هم نامزد کنید؟

### 12- از موقعیت های خود استفاده کنید

فرصت های بیشماری در زندگی هر فردی وجود دارد، اما سود بردن از آنها کار ساده ای نبوده و دارای ریسک بالایی می باشد. اما باید توجه داشته باشید که هیچ کار بزرگی بی خطر نمی باشد. چه این موقعیت را داشته باشید که برای خودتان شغلی راه بیندازید، چه با دختر خانمی یا آقا پسری که به هیچ وجه در سطح شما نیست، قرار ملاقات بگذارید، به خودتان مطمئن باشید و تا تنور داغ است نان را بچسبانید. کاری نکنید که بعدا موجبات پشیمانی شما را فراهم آورد .

### 13- تمرین بردباری

صبر و پافشاری شما را به سمت کامیابی و موفقیت رهنمون می سازند. بیشتر انسان های بزرگ بیشتر از اینکه موفق شده باشند در زندگی خود با شکست مواجه میشدند. زمانی که بی حوصله می شوید باید یاد بگیرید که خونسری خود را حفظ کرده و آرام باشید. برای اینکه قدری شکیبایی خود را تقویت کنید می توانید پرستاری کودک یکی از دوستان و یا آشنایان خود را برای مدت زمان کوتاهی به عهده بگیرید .

### یک مرد همه جانبه

### 14- علایق خود را متنوع سازید

یک سرگرمی جدید برای خودتان پیدا کنید تا افق های جدید را بر روی خود باز کنید. با یاد گیری ورزش ها و مهارت های جدید خود را به چالش وادار کنید. یکی از کارهایی که می توانید در این خصوص انجام دهید، یادگیری یک زبان جدید می باشد. زمانی این کار با موفقیت انجام شد؛ به عنوان پاداش، سفر تفریحی به کشوری که زبان آنرا یاد گرفته اید را به خودتان هدیه دهید تا پیشرفت خود را محک بزنید .

#### 15- ساعات مطالعه خود را بیشتر کنید

مطالعه یکی از راه های مناسب برای افزایش اطلاعات و دایره لغات شما می باشد. روزی یک ساعت هم که شده تلویزیون را خاموش کرده و در عوض شروع به خواند یک کتاب کنید. بیشتر سعی کنید کتاب های الهامی در مورد ارتقای شخصیتی و یا زمینه شغلی دلخواهتان را مطالعه کنید. حتی می توانید کتاب های سرگرم کننده را به صورت تفریحی مطالعه کنید .

#### 16- ورزش کنید

ورزش یکی از راههایی است که از شما فرد سالم تر و جوان تری می سازد. آنقدر که کار شما ارزش دارد مدت زمانی که مشغول به انجام آن هستید مهم نیست. با خودتان تعهد کنید که در برنامه روزانه خود مقداری فعالیت فیزیکی بگنجانید .

#### 17- یک حیوان خانگی بگیرید

داشتن حیوان خانگی تا حد زیادی استرس و فشار را کاهش داده و درصد خوشحالی را نیز افزایش می دهد. این کار شما را برای ازدواج و بچه دار شدن آماده می سازد .

#### عاقل باش جوان!

همچنان که به مسیر خود در راه رسیدن به یک فرد کامل ادامه می دهید، به خاطر داشته باشید که طرز تفکر مثبت همیشه به عنوان اساسی ترین فاکتور شناخته میشود. دید مثبت ذهنی نسبت به هر چیز در زندگی به شما اجازه می دهد در جایی که دیگران شکست خوردند، به پیروزی دست پیدا کنید . بدون توجه به اینکه شرایط تا چه حد دشوار است اگر نقطه نظر مثبتی داشته باشید و این کار را ادامه دهید، همیشه راهی برای پیروزی در مقابلتان باز خواهد

#### در جست و جوی مقبولیت اجتماعی

یکی از علل عادت های پرخطر، نیاز به مقبولیت و پذیرش اجتماعی است. زمانی که این حس (پذیرش اجتماعی) در فرد وجود نداشته باشد، او برای مقابله با استرس های ناشی از آن به عادت های نامطلوب و مضر روی می آورد. این عادت ها هم از فردی تا فرد دیگر متغیر است. به طور مثال ممکن است فردی در مقابله با عدم پذیرش اطرافیان، به سیگار روی بیاورد، اما دیگری استرس بیشتری را متحمل شود و به سمت مواد مخدر کشیده شود.



مسئله مشترک برای تمام این افراد حس تعلق و وابستگی است که یک حس اساسی محسوب می شود. در واقع ما انسان ها خود را جزئی از یک ساختار اجتماعی بزرگ می پنداریم و اگر یک رفتار به عنوان یک رفتار پسندیده اجتماعی شناخته شود، کنار گذاشتن آن برایمان بسیار سخت می شود. عکس این موضوع هم صحیح است. یعنی اگر رفتاری باعث جدا شدن و عدم پذیرش ما توسط جامعه اطراف شود، تلاش خواهیم کرد که آن عادت را از خودمان دور کنیم. پس بسیاری از عادت های ما برای کسب محبوبیت و مقبولیت اجتماعی به وجود می آیند، اما آیا واقعا این عادت ها برای ما مقبولیت اجتماعی را به ارمغان می آورند؟ روان پزشکان می گویند باید در این مورد با افراد صحبت کرد و آن ها را روشن کرد که چنین عادت ها و رفتارهایی باعث پذیرش آن ها نخواهند شد. آن ها معتقدند اگر این باور در معتادان ایجاد شود، به طور قطع بسیار راحت تر از قبل قادر به ترک عادت های بد خود خواهند بود.

### خاموش کردن آتش استرس

استرس یکی دیگر از عوامل زمینه ساز بروز عادت های ناپسند است. بسیاری از عادت های ما صرفا وسیله ای هستند برای کاهش دادن استرس های روزمره زندگی. هر آدمی به طور ناخود آگاه روش خاصی را برای کنترل استرس ها و فشارهای زندگی مان انتخاب می کند. یکی به کار و فعالیت بیش از حد روی می آورد، یکی دوش آب گرم می گیرد، یکی می خوابد، یکی چای می نوشد و یکی هم پناه می برد به دامان سیگار و مخدر و...

از آن جا که همه مان در زندگی روزمره، استرس هایی را تجربه می کنیم، باید بکوشیم که راه های مقابله ای مناسبی پیدا کنیم، که حتی المقدور آسیب کمتری برایمان در پی داشته باشد. به طور مثال باید سعی کنیم به هر شکل ممکن میزان استرس های موجود در زندگی مان را کم کنیم و با توجه به این که همین استرس ها باعث تکرار و تقویت عادت هایمان شده اند، برطرف کردن این استرس ها نیز خود به خود باعث رفع عادت های بدمان می شود.

## کودک لجباز درون

روان‌شناسان معتقدند همه ما یک کودک درون داریم که معمولاً لجباز است و هیچ خوشش نمی‌آید که از او انتقاد کنند. کودک درون همیشه سعی می‌کند برای کارهای نامطلوب و عادت‌های ناپسندش، توجیهاتی بیافد تا از شر خرده‌گیری‌ها راحت شود. به طور مثال هر وقت با این انتقاد مواجه شود که:

«این سیگار یا این ماده مخدر باعث بیماری و مرگ زودرس تو خواهد شد.» فوراً توجیه می‌آورد که: «در

عوض، استرسم را کم می‌کند. تازه، مدت‌ها طول می‌کشد تا این سیگار سلامتم را به خطر بیندازد.»

به عقیده پژوهشگران، آشنا کردن مردم با این کودک لجباز درون می‌تواند بسیاری از مشکلات و سختی‌های آن‌ها را در ترک عادات بد رفع کند. به هر حال، تا وقتی مسائل روانی پشت پرده عادت‌های بد شناخته نشوند و به درستی مورد بررسی قرار نگیرند، راه‌حل مناسبی برای برطرف کردن آن‌ها نمی‌توان پیدا کرد.

به عقیده پژوهشگران، قبل از این که پزشک به بیمار خود توصیه به ترک سیگار یا مواد مخدر کند، باید با او مصاحبه مفصلی ترتیب بدهد تا علت این عادت‌های ناخوشایند و مضر را در او پیدا کند و سپس با برطرف کردن این علل زمینه‌ای سعی در برطرف کردن این عادت‌ها کند.

به عقیده پژوهشگران، تنها ارائه تعدادی توصیه و هشدارهای خشک و خالی باعث رعایت مسائل بهداشتی و ترک عادت‌های مضر نمی‌شود. معتادان نیاز دارند که حرف‌هایشان شنیده شود، مسائل و مشکلاتشان با هنجارهای اجتماعی مطابقت داده شود و سپس، راهنمایی‌های مناسب به آن‌ها ارائه شود.

## چهره‌های در بند

۱- دیه گو مارادونا و کو کائین: مارادونا اسطوره فوتبال آرژانتین که جام جهانی ۱۹۸۶ را یک‌تنه برای آرژانتین به ارمغان آورد، با کو کائین محو شد. کو کائین، مارادونا را نابود کرد و ۱۵ ماه از دوران اوج فوتبالش را در فصل ۹۱-۹۲ تباه کرد.

سه سال بعد باعث اخراج او از جام جهانی ۹۴ شد و پرونده زندگی حرفه‌ای‌اش را در سال ۹۷ بست. همین ماده مخدر نزدیک بود که جان او را نیز در اولین روزهای سال ۲۰۰۰ به دنبال یک حمله قلبی بگیرد.

۲- اریک کلاپتون و هروئین: اریک کلاپتون، گیتاریست خارق‌العاده‌ای که در کشور ما او را بیشتر با موسیقی سریال «لبه تاریکی» می‌شناسند، به خاطر اعتیادش به هروئین در دهه ۷۰ میلادی برای مدتی از انظار عمومی دور شد و کاملاً به حاشیه رانده شد. او اگرچه توانست پس از مدتی بر اعتیاد خود غلبه کند

و به عرصه موسیقی بازگردد اما بسیاری معتقدند که اریک کلاپتون پس از رهایی از اعتیاد هرگز روزهای اوج خودش را تکرار نکرد.

۳- پرویز فنی زاده: خیلی ها او را با عینک فریم مشکی زمخت اش می شناختند. قیافه معمولی اش شبیه چپی های متعصب دهه ۷۰ میلادی بود. آرام بود. کاری به کار کسی نداشت.

دور و بری هایش می گفتند «او می خواست خودش باشد؛ فنی زاده» نه آل پاچینو یا مارلون براندو. خودش تعریف می کرد وقتی جایزه بهترین بازیگری را از دست جوزف لوزی (کارگردان نامتعارف ساز آمریکایی) می گرفتم، داشتم فکر می کردم که اگر دوستم لباسش را به ام قرض نمی داد، چطور می توانی این مراسم شرکت می کردم؟

اواسط آخرین فیلم اش، اعدامی، اعتیاد بیش از حد و تزریق به اش امان نداد و بالاخره جانش را گرفت. آن هم درست وقتی همه پی برده بودند که فنی زاده احتمالاً در چند سال آینده یکی از اعجوبه های بازیگری خواهد شد!

چگونه شاد باشیم:

بر گرفته از سایت همپروا:

داوید مایرز، نویسنده کتاب «به دنبال شادکامی؛ چه کسی شاد است و چرا؟» شادکامی را چنین تعریف می کند حس خوشی؛ احساس اینکه زندگی در کل، به خوبی و خوشی ادامه می یابد. او می نویسد که این احساس، از طریق رسیدن به چیزهای خیلی زیاد و برجسته به دست نمی آید؛ بلکه، لذتهای کوچک، بیشتر می توانند ما را شادمان سازند مطالعات و پژوهش های روان شناسان در سالهای اخیر، نشان می دهد که اگر مردم...

داوید مایرز، نویسنده کتاب «به دنبال شادکامی؛ چه کسی شاد است و چرا؟» شادکامی را چنین تعریف می کند حس خوشی؛ احساس اینکه زندگی در کل، به خوبی و خوشی ادامه می یابد او می نویسد که این احساس، از طریق رسیدن به چیزهای خیلی زیاد و برجسته به دست نمی آید؛ بلکه، لذتهای کوچک، بیشتر می توانند ما را شادمان سازند مطالعات و پژوهش های روان شناسان در سالهای اخیر، نشان می دهد که اگر مردم، عوامل شادکامی نسبتاً پایدار (مانند همسر یا دوستانی مهربان و حمایت کننده، شغلی سالم و سازنده، برنامه تفریحی لذت بخش و منظم) را با شادی های کوچک و گذرا (نظیر گرفتن نمره خوب یا تشویق کاری، رفتن به گردش یا مسافرتی کوتاه مدت) بیامیزند، به بالاترین درجه

شادکامی نائل می شوند. مدت‌هاست که ثابت شده خوشبختی به پول و امکانات زیاد، موقعیت اجتماعی بالا، زن یا مرد بودن، از نژاد خاص بودن، برخورداری از چهره زیبا و... بستگی ندارد؛ چرا که اگر نگوئیم بسیاری از دارندگان عوامل یاد شده، دارای گرفتاری‌ها و رنج‌های فراوان تری از مردم عادی هستند، می‌توان گفت که از نظر شادی پایدار و درونی، امتیازی بر دیگران ندارند. پس شادکامی به چه خصوصیات و عواملی مربوط است؟

پژوهش‌های تجربی، بر صفات معینی از شخصیت، شغل متناسب با مهارت‌ها، پیوندهای صمیمانه دوستی و ایمان مذهبی تأکید می‌کنند

در میان صفات و خصلت‌های شخصیت، اعتماد به نفس بالا، خوش بینی، برون‌گرایی و احساس و باور کنترل داشتن بر خود، اهمیت بیشتری دارند

شادی، تنها یک حالت روانی یا ذهنی نیست؛ بلکه به وضعیت مغز نیز ارتباط دارد. دانشمندان عصب‌شناس، پی برده‌اند که ترکیبات شیمیایی و کارکرد مغز کسانی که دارای خلق شاد، افسرده، خشمگین و... هستند، با هم تفاوت دارد. شادکامی، هم در زنان و هم در مردان به منطقه جلویی قشر مخ، مربوط می‌شود؛ گرچه در حالت غمگینی، وسعت این منطقه مغزی در زنان، بیشتر از مردان است

شادکامی، علاوه بر تغییراتی که در قسمت‌های شیمیایی مغز ایجاد می‌کند، بر کارکرد آن نیز تأثیر می‌گذارد. در یک آزمایش معلوم شد که تفاوت افراد در پردازش اطلاعاتی که در زمینه نامیدن و تشخیص کلمات به آنها داده شده است به میزان حالات شادی آنها بستگی دارد

\* شوخ طبعی و سلامت روان

روان‌شناسان نامدار، آن‌گاه که درباره سلامت روان بحث می‌کنند، شوخ طبعی را یکی از ویژگی‌های مهم افراد سالم می‌شمرند. برای نمونه به دیدگاه آبراهام مازلو روان‌شناس معروف معاصر، اشاره می‌کنیم.

مازلو نیازهای اساسی انسان را به صورت سلسله‌مراتبی از پایین به بالا، مطابق شکل زیر تعریف کرده است. این سلسله‌مراتب را می‌توان همچون نردبانی پنداشت که همه ما پیش از رفتن به پله دوم آن، باید پای خود

را روی پله اول بگذاریم و پیش از رفتن به پله سوم، باید پایمان را روی پله دوم قرار دهیم و همین‌طور تا بالاترین پله. به عبارت دیگر، شرط دست یافتن به عالی‌ترین نیازها (یعنی خودشکوفایی)، ارضای

نیازهای پایین‌تر است. خودشکوفایی یا (تحقق خود) را می‌توان بالاترین مرتبه کمال دانست. کسانی که به این مرتبه برسند (یعنی آنها که نیازشان شکوفا کردن تمام استعدادهای خدادادشان است)، طبق طرح

مازلو، نیازهای سطوح پایین‌ترشان، یعنی نیازهای جسمانی، ایمنی، محبت، احترام، دانستن و زیبایی را برآورده ساخته‌اند. آنها روان‌رنجور و درمانده نیستند و از بلوغ، پختگی، سلامت و آرامش برخوردارند

و می‌دانند که کیستند و به کجا می‌روند

مازلو، ویژگی‌های زیر را مهم‌ترین خصوصیات خواستاران تحقق خود می‌داند

- ادراک صحیح واقعیت
  - پذیرش کلی طبیعت ، دیگران و خویشتن
  - خودانگیزگی ، سادگی و طبیعی بودن
  - توجه به مسائل بیرون از خویشتن ، وظیفه شناسی و فداکاری
  - نیاز به خلوت و استقلال
  - واکنش مستقل و متکی بودن به انگیزه های درونی
  - تازگی مداوم تجربه های زندگی
  - تجربه های عارفانه
  - نوع دوستی و احساس همدلی با جامعه انسانی
  - داشتن روابط متقابل با دیگران
  - اهمیت دادن به هدف ، بیش از وسیله و قدرت تشخیص خیر از شر
  - شکیبایی ، بردباری و مردمگرایی
  - حس طنز و شوخی مهربانانه
  - آفرینندگی و ابتکار
  - مقاومت در برابر فرهنگ پذیری و فشار های اجتماعی
- مازلو معتقد است که شوخ طبعی افراد کاملاً سالم ، با شوخی کردن و خندیدن افراد عادی تفاوت دارد . اشخاصی که از سلامت روان کمتری برخوردارند ، به سه گونه شوخی می خندند
- شوخی خصمانه که لازمه اش آزار کسی است
  - شوخی برتری طلبانه که به تحقیر شخص یا گروهی دیگر می پردازد
  - شوخی عصیان در برابر قدرت که نشانه های ضعف و وقاحت را با خود دارد
- شوخی خواستاران خودشکوفایی ، در عین اینکه فیلسوفانه است و به کل انسانها بازمی گردد ( نه به یک فرد خاص ) ، غالباً طنزی است آموزنده و علاوه بر خندانند ، نکته ای در آن هست ؛ طنزی است اندیشمندانه که به جای خنده بلند ، تبسم و سرتکان دادنی حاکی از فهم و ادراک را در پی خود می آورد . این گونه طنز تنها مورد تحسین کسانی قرار می گیرد که به همان پایه ، از سلامت روان برخوردار باشند
- پژوهش های اخیر ، ثابت کرده است که شوخی های سالم ، یکی از بهترین راههای مقابله با فشارهای زندگی است . خنده ، بر فعالیت سازنده قلب می افزاید ، امواج مغزی را نظم می بخشد ، ریتم های تنفسی را اصلاح می کند و ادراک از درد را کاهش می دهد .
- شوخی و خنده ای که از انگیزه های سالم بر می خیزد ، تراوش هورمونهای مربوط به فشار روانی را کم می کند و توان سیستم ایمنی بدن را بالا می برد . از این رو ، حتی در بیماری های وخیم و مهلک ، شوخ طبعی

کمک می کند تا بیمار با شادی و آرامش بیشتری زندگی خود را سپری کند  
بدله گویی، خندیدن و خندانیدن، راههای مثبتی برای ابراز هیجانهای خوشایند و نیز عوامل مؤثری برای  
غلبه بر ترس و تردیدها هستند. با شوخ طبعی متعادل و درست، می توان با دیگران پیوند دوستی برقرار  
کرد و از شعله ور شدن زبانه خشم، جلوگیری نمود؛ چرا که غیرممکن است خنده و خشم را با هم  
بیامیزیم و در حال بدله گویی بر سر کسی فریاد بکشیم  
حال که مزاح و خنده تا این اندازه بر سلامت روان، تأثیر مثبت دارند، بیاید به استقبال این داروهای  
رایگان برویم و با سهیم کردن دوستان و آشنایان در موضوعات خنده آور، شادی خود را چند برابر کنی.

### \* طرح سه میم شادی

خانم الیزابت هارلوک، روان شناس معاصر، سه «میم» را عوامل اصلی شادی می داند

- محبوبیت
- مقبولیت
- موفقیت

محبوبیت یعنی دیگران را دوست داشته باشیم و دوستان داشته باشند  
مقبولیت یعنی مورد پذیرش دیگران بودن و انجام دادن تعهد و مسئولیتی مشخص  
موفقیت یعنی موفق بودن در کارها، بخصوص در کار و وظیفه اصلی و داشتن انگیزه موفقیت. شاد باشید.

### موفقیت

در دنیایی که ما انسانها در آن زندگی می کنیم فرصت های زیادی برای رسیدن به موفقیت وجود دارد ولی  
متأسفانه کمتر کسی می تواند از این فرصت ها به نفع خود استفاده کند. متأسفانه انسانها بیشتر در رؤیای  
رسیدن به موفقیت زندگی می کنند تا اینکه بخواهند برای رسیدن به آن تلاشی از خود نشان دهند. حقیقتی  
که هر انسانی در راه رسیدن به موفقیت باید همواره به آن توجه کند این است که نه کسی شناسی و از روی  
اتفاق به موفقیت می رسد و نه کسی به همین صورت موفقیت های خود را از دست می دهد. این موضوع  
بیانگر این مطلب است که رسیدن به موفقیت خود مراحل دارد و فقط کسانی از این موضوع با خبرند که  
می توانند امیدوار به دستیابی به آن باشند.

افکار همه چیز شماست:

با کمی مطالعه و تحقیق در زندگی بیشتر انسانهای موفق جهان به این نتیجه می رسیم که پشتکار داشتن و سخت کوش بودن ویژگی مشترک تمام انسانهای موفق است که تا به حال روی کره زمین زندگی کرده و می کنند. و بیشتر آن انسانها در ابتدا به اشخاصی خانه به دوش شبیه بوده اند اما در عین حال افکاری سلاطین گونه داشته اند! پس باید جنس ذهنیت شما از افکار مثبت و امید به آینده باشد تا شما بتوانید با اشتیاق و طراحی برنامه ای مناسب برای رسیدن به آن تلاش کنید.

### همه از صفر شروع کرده اند:

با این حال ممکن است این ذهنیت در شما ایجاد شده باشد که حتی با وجود اینکه ذهنیتی مثبت دارید ولی به علت کمبود منابع و امکانات لازم نمی توانید به اهداف خود برسید، فراموش نکنید که همه انسانهای موفق هم در ابتدای کار وضعیتی مانند شما داشتند ولی با این حال توانستند با تلاش بیش از حد و داشتن افکار و برنامه ای مناسب به اهداف خود برسند. اصولاً انسانی که در ذهن خود هدف قاطعی دارد که باید به آن برسد هیچ وقت به محدودیت ها فکر نمی کند. تنها منبعی که انسان های موفق از آن بهره می برند ذهن است. این افراد از آنجایی که می دانند مغز انسان با افکار او دوست می شود، همیشه بهترین افکار را برای دوستی با ذهن خود انتخاب می کنند. اگر شما به خود به چشم یک انسان موفق نگاه کنید ذهنتان نیروی درونی شما را برای رسیدن به وضعیتی که دوست می دارید هماهنگ می کند، اما اگر افکار و تصورات شما علیه خودتان باشد حتی اگر از منابع خوبی نیز برخوردار باشید به زودی همه چیز را از دست خواهید داد. متأسفانه بسیاری از انسان ها فکر می کنند که محدودیت معیار سنجش انسانهاست، در حالی که معیار حقیقی سنجش انسان ها، افکاری است که در سر دارند.

### هیچ وقت نگویید دیر شده است:

وقتی صحبت از رسیدن به موفقیت است و انسانی از انسان دیگری دعوت می کند تا برای رسیدن به هدفی تلاش کند، معمولاً این گونه پاسخ می شود که دیگر دیر شده است. عبارت "دیگر دیر شده" جواب

انسانهایی است که ارباب ذهن خود نیستند. کسی که ارباب ذهن خود باشد هیچ وقت به کمبود منابع، پیری یا غیره فکر نمی کند، بلکه به این فکر می کند که از کدام راه باید برای رسیدن به موفقیت استفاده کند. کسی که ارباب ذهن خود نباشد حتی اگر تلاش شبانه روزی برای رسیدن به موفقیت داشته باشد هیچ وقت به خواسته خود نمی رسد. اگر کسی می خواهد به موفقیت برسد باید تلاشی توأم با ایمان به موفقیت داشته باشد

### چگونه در بازی ارتباط برنده شویم:

در کسب و کار، «روابط» نقش مهمی بازی می کنند، همه ما این موضوع را می دانیم اما اغلب آن قدر درگیر مسائل روزانه می شویم که به بهترین راه های ممکن برای ایجاد ارتباط فکر نمی کنیم. وقتی با آدم های موفق صحبت می کنیم، آنها دلیل موفقیت شان را در نوع رابطه و اعتمادی می دانند که بین شرکا و دوستان برقرار کرده اند. ما با چند تن از کسانی که توانسته اند روابط بسیار موفق ایجاد کنند، گفت و گویی داشته ایم تا یاد بگیریم روش آنها چیست و این نوع ارتباط چگونه به آنها کمک کرده است.

### ● به نیازهای دیگران توجه کنید

همه می دانند که هدف از تلاش برای ایجاد ارتباط، در نهایت این است که بتوانیم با هم و در کنار هم کار کنیم، اما برای رسیدن به چنین هدفی می بایست توجه به دیگران را سرلوحه تلاش خود قرار دهیم. جری ایکاف یکی از نویسندگان کتاب «مرز ارتباطات تجاری» در این باره می گوید: «باید دقت کنید که دیگران برای چه چیز ارزش قائلند.» به اعتقاد وی کلید دست یافتن به چنین چیزی در «صبور بودن» و «کنجکاوی بودن» است.



### ● با دیگران تبادل نظر کنید

پی بردن به اینکه چه عاملی در افراد انگیزه ایجاد می کند نکته ای مهم است اما بلافاصله پس از آن باید بتوانید اعتماد ایجاد کنید. به اعتقاد «ایکاف» بهترین روش این است که با حالتی خستگی ناپذیر، ثابت قدم و قابل پیش بینی گام بردارید یعنی نشان دهید آن قدر ارزشمند هستید که دیگران بخواهند با شما ارتباط برقرار کنند. اما برای آنکه از نظر دیگران شخصیتی خودشیفته (از خود راضی) به نظر نرسید بهتر آن است که قبل از انجام هر کاری دیگران را در ایده های خوب خود سهیم کنید.

جان پالومبو رئیس شرکت بازاریابی DVC که برخی از مشتریان کارکنان فیلم فوجی و تیغ ژیلت هستند در این باره می گوید: «هرگاه کسی را ملاقات می کنم، اگر نکته آموزشی مفیدی را به او نگویم، کارم را به درستی انجام نداده ام حالا چه او برای حرف من اهمیت قائل باشد چه نباشد فرقی نمی کند».

### ● از هر موقعیتی برای برقراری ارتباط استفاده کنید

شما می بایست پیوسته در این فکر باشید که چگونه و کجا می توانید روابطی را ایجاد و آنها را تقویت کنید. یعنی از هر فرصتی مثل نوشیدن چای، صرف ناهار و شام و یا هر نوع ارتباط و تماسی که در مسافرت ها دست می دهد استفاده کنید و گرنه مجبور خواهید بود راه دور و درازی را برای رسیدن به این هدف طی کنید. زمانی که رئیس شرکت مشاوره شروود به نام مارتین پیچسون از مقرش در لس آنجلس در تلاش برای گسترش روابط تجاری اش با شرکت سیلیکون بود از هر موقعیتی برای تماس با همتایان تجاری اش به سرعت استفاده می کرد. او می گوید: وقتی کسی تلفن می کرد و می گفت که احتمال دارد با من معامله ای داشته باشد و از من وقت ملاقات می خواست، صبح روز بعد در محل آنها حاضر می شدم و فرصت را از دست نمی دادم، یعنی با پرواز ۴۵/۵ صبح حرکت می کردم و ساعت ۱۵/۸ برای صرف صبحانه در آن اداره بودم. به اعتقاد وی، می بایست هر موقعیتی را به سرعت تایید و گرنه رقبا این کار را خواهند کرد. موقعیت های از دست رفته بزرگترین مایه تاسف و اندوه یک رئیس یا موسس به شمار می روند.

### ● ویژگی های خود را بشناسید

حقیقتاً ایجاد روابطی خوب که منجر به تجارت موفق شود، کار مشکلی نیست. این کار به یک تنظیم ذهنی نیاز دارد یعنی می بایست مترصد امکانات باشید و در عین حال به اعمال تان آگاه باشید. می توانید موانعی را که در مسیر گسترش روابط مورد نیازتان پیش می آید، از میان بردارید. «جیمز تام» نویسنده کتاب مشارکت بنیادی در این باره می گوید: به رفتار تان نگاه کنید و بازتاب آن را بسنجید. او می گوید: رفتارهای دفاعی که ممکن است مانع پیشرفت شما باشند را شناسایی کنید مثلاً احتمال دارد وقتی که وحشت زده و ترسان می شویم دیگری را غرق در اطلاعات کنیم یا در سکوت فرو رویم که این می تواند یک اخطار اولیه باشد. وقتی چنین رفتاری را در خود تشخیص دادید خواهید توانست اقداماتی را به عمل

آورید، آن گاه یا لازم است که آهسته تر پیش روید یا می بایست برای خنثی کردن آن رفتار هر کاری از دست تان برمی آید بکنید. با افراد مستقیماً ارتباط برقرار کنید. یا مسئولیت برقراری ارتباط را برعهده دیگران نگذارید یا از واسطه کردن دیگران پرهیز کنید. برای ارتباط برقرار کردن با دیگران تلاش کنید، گهگاهی یک تلفن یا ای میل می تواند آنها را برای مدتی طولانی با شما مرتبط سازد. هر چند چنین ارتباطی خیلی قوی و پررنگ نیست اما مفید است، خوب به هر حال هر کسی مشغله ای دارد و نیازی به رفتار دراماتیک نیست.

#### ● ارتباط مستقیم برقرار کنید

هیچ گاه فکر نکنید که برقراری ارتباط از طریق شبکه می تواند مانند ارتباط رودررو موثر باشد. به گفته ویتمن متأسفانه ارتباطات شبکه ای برای خیلی ها هدف شده است. او می گوید: «ارتباط گران شبکه ای بیکارانی هستند که قبلاً بیکار نبوده اند، همه شبکه را به هم توصیه می کنند ولی آنها در شبکه چه می کنند؟ آنها مرتباً افرادی که هیچ وقت با آنها صحبت نکرده اند را فرا می خوانند و همه حرف شان یا «من»، «من»، «من» است یا «به کمکت احتیاج دارم»، ولی چنین کاری ایجاد ارتباط نیست بلکه نوعی چاپلوسی و تن آسایی است.»

#### ● هیچ گاه مایوس نشوید

حفظ رابطه در تجارت مثل حفظ رابطه در مدرسه نیست. یعنی در تجارت ممکن است با وجود آنکه طی سال ها دلیلی برای صحبت با کسی نداشته اید، بتوانید ارتباطی را دوباره آغاز کنید. حتی یک تلفن و یا ای میل می تواند روابط تیره و تار شده را دگرگون سازد.

#### الگوهای چهارگانه ارتباط با دیگران

طبق نظر روانشناسان مهارتهای ارتباطی مجموعه ای از رفتارهاست که کیفیت ارتباط بین اشخاص را در بر می گیرد. به نظر آنها هر شخصی برای برقراری ارتباط با دیگران سبک و روش خاصی برای خویش دارد. اما به طور کلی این روشها را می توان در چهار الگوی اصلی (چهار سبک رفتاری) خلاصه نمود. این الگوها عبارتند از:

لا سلطه پذیری

لا سلطه گری

لا پرخاشگری

لا قاطعیت

برای اینکه بدانیم از میان این الگوها، کدامیک بهترین الگو برای برقراری ارتباط سالم با دیگران است به طور مختصر به توضیح هر یک اشاره ای می کنیم:

### سلطه پذیری:

ویژگی افراد این الگو برقراری ارتباط صادقانه، غیر صریح (غیر مستقیم و مبهم) توام با احترام به فرد مقابل است. افراد سلطه پذیر، دل مشغولی پرهیز از برخورد با دیگران را دارند. حتی اگر این کار به قیمت ضایع شدن حق خودشان تمام شود. آنها معمولاً حق را به دیگران می دهند و برای خود ارزش و احترامی قائل نیستند چنین افرادی در مقابل انتقاد بسیار مضطرب می شوند و معمولاً بر خلاف میل خود عمل می کنند این افراد اغلب سعی می کنند از تعارض فرار کنند و به هنگام مشکل به جای حل مسئله، سعی در پاک کردن صورت مسئله دارند. معمولاً هنگام صحبت کردن سعی می کنند در چشم دیگران نگاه نکنند و در جلسات و مهمانی ها باشند. این افراد، اغلب در ایجاد ارتباط ناموفق هستند و استعداد بیماری افسردگی را دارا می باشند روانشناسان این گونه افراد را با صفت « من مدار» توصیف میکنند.

### سلطه گری:

برقراری ارتباط صادقانه، غیر صریح (مهم و غیر مستقیم) و توام با احترام ظاهری ویژگی افراد این الگو می باشد. فرد سلطه گر خود و دیگران را به عنوان شیء و نه انسان، مورد بهره کشی قرار می دهد و سعی می کند افراد را در جهت خود فریب دهد و مهار کند. بر همین اساس افراد سلطه گر سعی در مهار و بهره کشی از دیگران و حتی خود دارند. چون این اعمال منجر به احساس ایمنی در آنها می شود. زندگی فرد سلطه گر دریای متلاطمی است که در آن با نیرنگ به بقای خود ادامه می دهد و خود و دیگران را در جهت اهداف قلبی و به صورت پنهانی مهار و هدایت می کند. این افراد هر چند ممکن است در کوتاه مدت موفقیت‌هایی در روابط بدست بیاورند، اما در دراز مدت، شکست خواهند خورد. این گونه افراد مستعد افسردگی، اختلال، اضطراب و خشم در روابط هستند و روانشناسان به آن‌ها صفت « تو مدار» اطلاق می کنند.

### پرخاشگری:

برقراری ارتباط صادقانه، نیمه صریح (مستقیم و مبهم) و بدون احترام متقابل است. افراد پرخاشگر، همواره در رقابت با دیگران هستند آنها همیشه فکر می کنند که حق با آنهاست و این دیگران هستند که مشکل درست می کنند و مسئله ساز هستند. خیلی زود خشمگین هستند و همواره دیگران را مسول عصبانیت خود می دانند. از واژه هایی مثل «باید» زیاد استفاده می کنند و معمولاً توانایی گوش دادن به طرف دیگر را ندارند هنگامی که با آنها مخالفت می شود، به شدت برافروخته می شوند. نباید تصور کرد که فرد پرخاشگر یعنی کسی که همیشه داد و بیداد می کند بلکه خیلی از اوقات این افراد خشم خود را با زدن بر چسبهای تحقیرآمیز و توهین به دیگران نشان می دهند. بی حوصلگی، بی قراری و عجول بودن جزء خصیصه های این افراد به شمار می رود. این افراد نه برای خودشان احترام قائل اند و نه برای دیگران این گونه افراد در دراز مدت موفق نخواهد بود.

### قاطعیت:

ویژگی افراد دارای این الگو، برقراری ارتباط صادقانه، صریح (مستقیم و روشن) و توأم با احترام متقابل و اصیل (نه ظاهری) است. یک فرد قاطع هم حق و حقوق خود و هم حق و حقوق دیگران را محترم می شمارد. نکته قابل توجه در مورد افراد قاطع این است که آنها برخلاف افراد سلطه پذیر (که خود را متهم می کنند) و برخلاف افراد پرخاشگر (که همواره دیگران را متهم می کنند) در تبیین و پیدا کردن راه حل به جای متهم کردن خود و یا دیگران به مسئله و چگونگی حل آن توجه می کنند. روانشناسان چنین سبکی از برخورد را «مسئله مداری» می گویند این افراد نکات مثبت و منفی را هم در خود و هم در دیگران می بینند. به طور منصفانه و در عین حال هم برای خود و هم برای دیگران احترام قائل اند. بر همین اساس در حل تعارضات هم قادرند دیدگاههای خود را به وضوح بیان کنند و هم احترام خود و دیگران را حفظ نمایند. بر همین پایه این افراد در حل تعارضات بیشتر بر گفتگو تاکید می کنند. بنابراین در ایجاد ارتباط کاملاً موفق عمل می کنند.<sup>۱</sup>

### قاطعیت در ارتباط با دیگران:

با ملاحظه چهار الگوی ارتباطی که بیان شد معلوم می شود که برای جلب مقبولیت در جمع و محیط های مختلف و محبوبیت در دل دیگران، قاطعیت بهترین روش ارتباطی است. چرا که هر یک از ارتباط های دیگر دچار نقصی است که همگی آنها منجر به از بین رفتن اعتماد و ایجاد تنفر در فرد مقابل می شود و بالاخره محبوبیت قلبی را از میان می برد. و این عکس افراد قاطع است که به دلیل

نحوه و سبک رفتاری خود اعتماد و احترام و محبت افراد مقابل را کسب می کنند و در نتیجه محبوبیت اجتماعی کسب می کنند .

البته این نکته لازم به تذکر است که ما نمی توانیم در واقعیت فردی را بیابیم که قاطع صرف یا پرخاشگر مطلق باشد بلکه هر فردی یک از این الگوها را به اندازه متفاوتی در خود دارد اما از یکی از الگوها بیشتر استفاده می شود . بنابراین ما نیز باید تلاش کنیم بیشتر الگوی ارتباطی در رفتارهای روزمره خود را الگوی قاطعیت قرار دهیم .

### هوش اجتماعی:

فردی که بتواند با الگوی صحیح ، ارتباط سالمی با دیگران برقرار کند و در کنار این ارتباط خصوصیات فردی و اجتماعی مثبت خود را (حسن خلق ، همدردی ، همراهی و...) به مرحله بروز برساند و به دیگران نشان دهد ، یقیناً مورد توجه افراد واقع خواهد شد و در دید اکثریت آنها دارای مقبولیت و محبوبیت خواهد بود .

اما نکته ای که در اینجا است این است که چه استعداد و چه توانایی در فرد می تواند زیر ساخت و پایه چنین عملکرد هایی باشد؟ هر فردی باید دارای ویژگیهایی باشد تا بتواند این ارتباط سالم و خصوصیات اجتماعی لازم را به ظهور برساند . این ویژگیها و استعدادهای خاص را ، روانشناسان « هوش اجتماعی » نامیده اند .

« هوش اجتماعی » هنری است که در سایه آن می توان با دیگران ارتباط برقرار کرد و در غمها و شادیهای آنها شریک شد . کسانی که از نظر هوش اجتماعی قدرتمندند، می توانند کاملاً راحت با افراد ارتباط برقرار کنند و واکنشها و احساسات آنها را به سرعت دریابند، دیگران را رهبری کنند و سازمان دهند و به مشاجراتی که می تواند در هر فعالیت بشری شعله ور شود خاتمه دهند .

آنها افرادی هستند که دیگران دوست دارند با آنها باشند زیرا از نظر عاطفی به دیگران نیرو می دهند . حالتی روحی خوبی در افراد بوجود می آورند و این فکر را در آنها بوجود می آید که اطراف فردی با این خصوصیات بودن چه سعادت است و در یک کلمه می توان گفت این افراد در نظر دیگران از محبوبیت بسیاری برخوردار هستند.

### مهارتهای هوش اجتماعی:

هوش اجتماعی برچند «مهارت» استوار است که باید آنها را در خود شناخت و تقویت کرد این مهارتها عبارتند از:

۱- سازماندهی گروهی: این مهارت برای کسی که «رهبر» می باشد ضروری است و شامل به دست گرفتن ابتکار عمل و همانگ ساختن تلاشهای گروهی مردم است. این استعداد معمولاً در مدیران، کارگردانان و ... با وضوح بیشتری دیده می شود.

۲- ارائه راه حل: این مهارت همان استعداد میانجیگری، اجتناب از تعارضها یا حل تعارضهای بوجود آمده است. افرادی که چنین خصوصیتی دارند در داوریهها، وساطت و حل و فصل و مشاجرات توانایی زیادی دارند.

۳- ارتباط بین فردی: این استعداد واردشدن در رویارویی با دیگران یا شناختن و پاسخ مناسب دادن به عواطف و علایق مردم است. چنین افرادی در کارها یا بازیهای گروهی موفق هستند. آنها می توانند همسرانی قابل اعتماد، دوستان تجاری خوب و معلمان موفقی باشند.

۴- تجزیه و تحلیل اجتماعی: این مهارت به معنای توانایی دریافت احساسات انگیزه و علایق دیگران و داشتن درک عمیق از آنها می باشد. این آگاهی سبب می شود آنها به سهولت با دیگران صمیمی شوند و در ایجاد روابط دوستانه و نشاط آور «اخلاقیت» از خود نشان می دهند و از هر گونه برخورد یا اتفاق روزمره، شرایطی برای دوستی و نشاط فراهم می آورند و روح خود را محدود نکرده و کردار یا گفتار منفی دیگران را به ذهن نمی سپارند و همواره دنبال فرصتی هستند تا دوستی تازه ای را آغاز کنند.<sup>۲</sup>

بنابراین تمامی این مهارتها برای برقراری ارتباط های بین فردی و اجتماعی لازم بوده و در نحوه ارتباط تأثیری می گذارند و سبب جلب دیگران و موفقیت های اجتماعی و محبوبیت می شوند.

### بهترین روش برخورد با مردم:

تمام خصوصیات فردی و اجتماعی که برای رسیدن به محبوبیت لازم است و بطور خلاصه به تعدادی از آنها اشاره شد ، را می توان در این کلام امیرالمومنین ( علیه السلام ) خلاصه کرد . بطوری که حضرت در وصیت خود به امام حسن ( علیه السلام ) می فرماید : فرزندانم در برخورد با دیگران خود را میزان قرار ده آنچه را برای خود می پسندی برای دیگران نیز بپسند و آنچه را بر خود نمی پسندی بر آنان نیز مپسند ، ستم نکن همچنان که دوست نداری به تو ستم شود ، نیکی کن همچنان که دوست داری به تو نیکی شود و آنچه را از دیگران زشت می شماری از خود نیز زشت شمار .<sup>۳</sup>

نکته ای که حضرت اشاره می فرمایند و ما را به آن توجه می دهند این است که شما دوست دارید مردم چگونه و بر اساس چه روشی با شما رفتار کنند ، هر چه را برای دیگران پیشنهاد می کنیم همان بهترین روش است که شما نیز بر همان اساس با آنان رفتار کنید . اگر دوست دارید با شما مهربان باشند ، اگر دوست دارید با شما صادق باشند ، اگر دوست دارید به شما احترام گذاشته و با شما همدل باشند اگر دوست دارید به دیدار شما آمده و به عهد و پیمان خود وفادار باشند و... همین اصول را هم شما در رفتار خود با دیگران پیاده کنید قطعاً خواهید دید که در روابط خود موفق بوده و مردم در مجالست و نزدیک شدن به شما تمایل نشان می دهند .

این دستورالعملی است که اگر بتوانیم در تمامی مراحل زندگی ، در ارتباط میان اعضای خانواده و در ارتباطهای اجتماعی به مرحله اجرا در آوریم، زندگی موفقیتی خواهیم داشت . زیرا آدمی به این مرحله از کمال نخواهد رسید مگر آن که خود خواهی ها ، خودبینی ها و... را کنار بگذارد و در بعضی مواقع دیگران را برخورد ترجیح داده و ایثار کند و نسبت به مردم فداکار باشد . حضرت حتی این نکته را هم در بیان خود متذکر می شوند که در انجام امور محبت آمیز پیش قدم باشیم . آنجا که می فرمایند: « نیکی کن همچنان که دوست داری به تو نیکی شود »

بنابراین کسی که هر چیز را برای خود دوست داشت برای دیگران نیز بخواهد و حتی دیگران را برخورد ترجیح دهد و در انجام این امور پیشتاز باشد بالطبع مردم نیز به دیده عظمت و احترام به او می نگرند و رشته محبت بین آنها ایجاد شده و محبوب نزد آنان خواهد بود . البته با رعایت این نکته که در این عمل خود «خلوص نیت» داشته باشد .

نتیجه:

پس به این نتیجه کلی می‌رسیم که بهترین شیوه جذب قلوب دیگران و رسیدن به درجه محبوبیت نزد مردم (خانواده و جامعه)، کسب محبوبیت نزد خداوند متعال و اصلاح کردن رابطه بین خود و خدا می‌باشد. چرا که شرط رسیدن به این مقام طبق آیات و روایات ائمه (علیهم السلام) «ایمان و عمل صالح» می‌باشد. پس مومنانی نزد خدا محبوبند که ایمان و آثار آن در دل و جان آنها رسوخ کرده و در اعمال و کردار به مرحله بروز و ثبوت رسیده است و محبوبان حقیقتی چون رسول اکرم و ائمه اطهار (سلام الله علیهم) را الگوی زندگی خود قرار داده و متصف به صفات الهی شده‌اند و شرط اخلاص و بندگی را در زندگی فراموش نکرده‌اند و چیزی را جز برای محبوب و معشوق (الله) خود نمی‌خواهند و... لذا خداوند نیز آنان را دوست می‌دارد و به آنها عشق می‌ورزد. چنین افرادی یقیناً محبوب نزد مردم نیز خواهند بود. «چون که صد آید نود هم پیش ماست» و خداوند قادر و متعال عشق و محبت آنها را در دل بندگان خود قرار می‌دهد. بطوری که اگر خود می‌خواستند به این هدف دست یابند شاید نمی‌توانستند.

**خداوند متعال می‌فرماید:**

**اگر با تمام آنچه در زمین است می‌خواستی بین آنها الفت و محبت و دوستی برقرار کنی نمی‌توانستی ولی خداوند بین قلوب آنان الفت و محبت ایجاد کرد.**

منابع تحقیق:

<http://www.madadi.ir/>

<http://bottles.blogsky.com>

<http://www.ramiani.blogfa.com>

<http://siamakkhodae.blogfa.com>

<http://mohamad-ghasemy.blogfa.com>

<http://mosbateman.blogfa.com>



<http://www.negaheno.blogspot.com>

[www.kandoocn.com](http://www.kandoocn.com)

[www.kandoocn.com](http://www.kandoocn.com)

[www.kandoocn.com](http://www.kandoocn.com)

[www.kandoocn.com](http://www.kandoocn.com)

[www.kandoocn.com](http://www.kandoocn.com)