



خلاصه کتاب اصول ارتباط با دیگران نکات کلیدی کتاب «اصول ارتباط با دیگران، نوشته جان مکسول»

- پنج عاملی که شخصیت و دید ما نسبت به دنیا را تعیین می‌کنند عبارتند از: ژنتیک، خودپنداره، تجارب زندگی، نگرش‌ها و انتخاب‌ها (تفسیرهای ما از گذشته خودمان) و دوستان و آشنایان.
- افرادی که خودشان را باور داشته باشند تغییرات بزرگی در زندگی‌شان ایجاد می‌کنند.
- خودپنداره ضعیف از خود، می‌تواند بزرگترین مشکل در ایجاد روابط دوستانه باشد.
- می‌توانید با افرادی که دوستشان دارید روابط بهتری داشته باشید و چیزهای بیشتری به دست آورید.
- ایجاد روابط مستحکم و باکیفیت وقت می‌برد.

- قبل از اینکه بحثی را شروع کنید دقت کنید که باعث سست شدن دوستی‌تان نشود.
- فردی که به شما علاقه‌مند باشد مکمل بسیار عالی برای‌تان است.
- افراد نخبه‌گرا، نمی‌توانید استعدادها و توانایی‌های بسیاری از افراد دوروبرشان را ببینید.
- وقتی مردم از شما خرید نمی‌کنند در اغلب موارد، قیمت دلیل اصلی نیست. دلیلش برخورد ضعیف است.
- از زمانی که سعی کنید خودتان را بهتر از دیگران فرض نکنید، می‌توانید ارتباطات قوی ایجاد کنید.

آنچه در این چکیده می‌آموزید

بعد از کتاب «۱۷ اصل کار تیمی جان مکسول»، او در این کتاب ۲۵ اصل ضروری برای روابط فردی را معرفی می‌کند. جان ماکسول برای روح بخشیدن به فصل‌های کوتاه کتاب‌هایش از مثال‌ها، حکایت‌ها و شعرها و همچنین داستان‌هایی از افراد مانند بنجامین فرانکلین، مارتین لوتر، دیل کارنگی، باربارا والترز، پت رز و بیلی مارتین استفاده می‌کند. این کتاب از داستان‌های انگیزشی بسیار زیادی استفاده کرده است که موجب بهبود شخصیت می‌شوند. همچنین با اصول خود برای کسانی که واقعا انگیزه شروع کردن دارند و می‌خواهند روابط عالی بسازند بسیار موثر است.

برای ایجاد روابط خوب، ابتدا نگرش خود را طوری تغییر دهید که شخصی پذیرا و پشتیبان باشید. از ۲۵ اصل ارتباط با مردم که در ادامه به آن می‌پردازیم استفاده کنید تا روابط خود را ارتقا بخشید:

۱. اصل لتر

در اغلب روابط، اختلافات ناشی از این است که افراد خودشان را چگونه می‌بینند.

اینکه خودمان چه کسی هستیم مشخص می‌کند که دیگران را چطور می‌بینیم. شناختی که از خودمان داریم، چه فرد بدبینی باشیم و چه خوش‌بین، چه مهربان و گرم و چه شکاک باشیم دید ما نسبت به دنیا را رقم می‌زند. پنج عاملی که شخصیت ما و دید ما نسبت به دنیا را تعیین می‌کنند عبارتند از: ژنتیک، خودپنداره، تجارب زندگی، نگرش‌ها و انتخاب‌ها (تفسیرهای ما از گذشته خودمان) و دوستان و آشنایان. برای تغییر دادن روابطتان با دیگران و مستحکم‌تر کردن روابط، سعی کنید دیدتان نسبت به دیگران را تغییر دهید.

۲. اصل آینه

رسیدن به ویژگی خودآگاهی یکی از دشوارترین کارها است. اغلب مردم از اینکه واقعا چه کسی هستند آگاهی ندارند. اگر خودتان را دقیق بشناسید و با آن چیزی که واقعا هستید راحت باشید، در برخورد با مردم بسیار راحت‌تر خواهید بود. تصویر ذهنی از خودتان است که کیفیت روابطتان را مشخص می‌کند. اگر نمی‌توانید دوست خوبی برای خودتان باشید، دوست خوب بودن برای فرد دیگری، سخت خواهد بود؛ اغلب به این دلیل که مردم توقعات ایده‌آلی در مورد دوستی‌هایشان دارند. خودپنداره ضعیف از خود می‌تواند بزرگترین مشکل در ایجاد روابط دوستانه باشد. وقتی اتفاقاتی برخلاف انتظارات ایده‌آل و اهداف غیرواقعی روی می‌دهند توقعات خدشه‌دار می‌شوند و مشکلات شروع می‌شوند. راه‌حل این است که خودتان را بار دیگر ارزیابی کنید و احساساتی که باعث ایجاد این‌گونه مشکلات می‌شوند را تغییر دهید.

۳. اصل درد

مشکلات روان‌شناسی و احساسی باعث ایجاد موانعی در زندگی بسیاری از مردم می‌شوند. شخص زخم‌خورده ممکن است به‌تلافی، به دیگران و به‌خصوص کسانی که خصوصیتی دارند که شخص آن‌ها را نمی‌پسندد صدمه بزند. انسان‌های زخم‌خورده

حساس‌اند و به راحتی توسط دیگران صدمه می‌بینند. وقتی به انسان‌های مشکل‌دار برمی‌خورید، از رفتارهایشان ناراحت نشوید و خودتان را درگیر فوران احساسی آن‌ها نکنید. سعی کنید منبع مشکل را پیدا کنید. اگر آن‌ها احساساتتان را جریحه‌دار کردند خودتان را کنترل کنید و درصدد تلافی متقابل نباشید.

۴. اصل چکش

در اغلب موارد در موقعیت‌های حساس، بیش‌تر از حد لازم عکس‌العمل نشان می‌دهیم. اگر برخوردمان را ملایم‌تر کنیم، در روابطمان فواید بسیاری نصیبمان خواهد شد. برای جلوگیری از واکنش‌های اضافی سعی کنید با دید وسیع‌تری به کل مساله نگاه کنید. فوری نتیجه‌گیری نکنید. ابتدا به تمام سوال‌های طرف مقابل گوش دهید و قبل از پاسخ دادن سعی کنید شرایط را درک کنید. گفتن چیزهای درست یا حتی به زبان نیاوردن برخی چیزها امری مهم است. بحث‌ها و مشکلات قبلی را دوباره بازگو نکنید. قبل از اینکه بحثی را شروع کنید دقت کنید که باعث سست شدن دوستی‌تان نشود. بفهمید که چه هنگام باید بحث را خاتمه بدهید و اشتباهات خودتان را هم بپذیرید.

۵. اصل آسانسور

شما می‌توانید احساسات بهتر یا بدتری در شخص دیگری ایجاد کنید. می‌توانید با کم‌اهمیت جلوه دادن اشتباهات طرف مقابل روابط را استحکام بخشید یا با بزرگ‌نمایی کاستی‌هایش روابط را خراب کنید. ساختن یک رابطه، بسیار سخت‌تر از ویران کردن آن است. انسان‌ها به طور طبیعی به سمت کسانی جذب می‌شوند که چیزی به زندگی‌شان اضافه کنند. مردم از بودن با کسانی که خوب بودن را تمرین می‌کنند و سعی در بهبود شرایط منفی دارند، لذت می‌برند.

۶. اصل قاب بزرگ

برای استحکام بخشیدن روابط، باید به دلبستگی‌های دیگران بیش از علایق خودخواهانه خود توجه کنید. اگر در روابط عادت دارید به خودتان بیشتر فکر کنید، برای پیشرفت در روابط خود باید این عادت را از بین ببرید. افراد خودمحور توانایی توجه کردن به احساسات دیگران را ندارند؛ ولی با بالغ شدن می‌توانید این ویژگی را تغییر دهید. بسیاری از اشخاص در نیمه دوم زندگی خود اولویت‌های زندگی‌شان را ارتقا می‌دهند و مسئولیت‌پذیرتر می‌شود و به نیازهای دیگران علاقه بیشتری نشان می‌دهند. چشم‌انداز خود را حفظ کنید، کمی نقش خود را کنترل کنید و بر روی چیزهایی که زندگی‌تان را ارتقا می‌دهند متمرکز شوید.

۷. اصل تعویض جا

اگر جای شخص مقابل بودید چه می‌کردید؟ این پرسش ساده می‌تواند دیدگاهتان را کاملاً عوض کند. برای تغییر دادن نگاهتان به دغدغه‌ها و علاقه‌مندی‌های مردم گوش دهید. مسائل را از نگاه آن‌ها ببینید. هنگامی که از دغدغه‌ها و علایق افراد آگاه می‌شوید نگرش خود را ارزیابی کنید. آیا نقطه مشترکی با آن‌ها حس می‌کنید؟

۸. اصل یادگیری

هر انسانی درسی برای آموختن به ما دارد. اگر این نگرش را در خود پرورش دهید که تعداد کمی از آدم‌ها فقط استحقاق این را دارند که از آن‌ها بیاموزید، نمی‌توانید استعدادها و توانایی‌های بسیاری از افراد دوروبرتان را ببینید. خودبینی باعث ایجاد حصار دور خودمان می‌شود. در عوض آموزش می‌تواند از هر کسی در دنیا حاصل شود. اگر در جست‌وجوی یادگیری هستید، به این توجه کنید که هر کسی چه چیزی می‌تواند به شما بدهد. برای مربیان خود ارزش قائل شوید.

۹. اصل جاذبه

دیل کارنگی می‌گوید: «انسان‌ها جذب کسی می‌شوند که مجذوب آن‌ها شده است.» مردم با کسانی که لبخند می‌زنند و نشان می‌دهند که برای دیگران اهمیت قائل‌اند با احترام و مهربانی رفتار می‌کنند. مردم را تشویق کنید تا در مورد خودشان حرف بزنند. به کارهایی که انجام می‌دهند علاقه نشان دهید. قانون طلایی را رعایت کنید: «با مردم چنان رفتار کنید که دوست دارید با شما رفتار کنند.» اگر به مردم نشان دهید که آماده کمک کردن هستید، درهای روابط به روی شما باز خواهند شد.

۱۰. اصل شماره ۱۰

مردم می‌خواهند که دستاوردهایشان مورد توجه قرار بگیرند. وقتی دیگران می‌بینند که شما به توانایی‌های آن‌ها اعتقاد دارید، این عامل اثر تشدیدکننده‌ای دارد. باعث می‌شوید دوستانتان بیشتر خودشان را باور کنند و بتوانند زندگی‌های خودشان را تغییر دهند. اعتماد کردن اصل اول در باور کردن دیگران است. گاهی ممکن است حتی مایوس شوید؛ ولی باور داشتن بقیه شما را سالم‌تر می‌کند و در ایجاد ارتباطات قوی به شما کمک می‌کند. زوجینی که هم را باور داشته باشند ازدواج بسیار موفق‌تری دارند.

۱۱. اصل مواجهه

اختلاف‌ها و تضادها همراهان همیشگی زندگی هستند، با این حال بسیاری از مردم سعی دارند از این موارد اجتناب کنند. از اینکه احساسات خود را بروز دهند یا از اینکه بدنام شوند یا درک نشوند می‌ترسند. مواجهه‌ها نشان می‌دهند که تا چه حد می‌توانید از عهده شرایط سخت بر بیایید. اگر مردم برایتان اهمیت دارند یا می‌خواهید به آن‌ها در رفع یک رفتار بد کمک کنید یا کلاً مشکلی را حل کنید باید با مردم رودررو شوید. در رویارویی‌ها سعی کنید هر دو طرف، برنده خارج شوید. اگر با

کسی به مشکلی برمی‌خورید فوری دست‌به‌کار شوید. به‌جای اینکه سعی کنید فوری به یک راه‌حل برسید، ابتدا سعی کنید اساس یک درک متقابل را ایجاد کنید. جایگاه‌ها را مشخص کنید، جواب بخواهید و برای حل مساله به توافق برسید.

۱۲. اصل خشت اول

اساس هر رابطه‌ای اعتماد است. مردم باید حرف‌هایتان را باور کنند. اگر صداقت داشته باشید مردم می‌بینند که اعمال و گفتارشان هر دو در یک‌جهت‌اند. با گذر زمان آن‌ها بیشتر و بیشتر به شما اعتماد خواهند کرد. برای ایجاد رابطه‌ای بر اساس اعتماد ابتدا از خودتان شروع کنید. آیا در خانه و محل کار قابل‌اعتماد هستید؟ از طرف دیگر اگر کسی از اعتماد شما سواستفاده کرد او را ببخشید؛ ولی واضح توضیح دهید که بار دومی در کار نخواهد بود.

۱۳. اصل شرایط

اجازه ندهید مشکلات موقتی کل رابطه‌تان را در خطر بیندازد. اگر چه در مواقع مورد سواستفاده قرار گرفتن استثنا هم وجود دارد؛ ولی درگیری‌های موقتی نباید مسیر درازمدت رابطه‌تان را تحت تاثیر قرار دهد. این اتفاق زمانی می‌افتد که افراد چشم‌انداز و دور‌نمای رابطه خود را فراموش کنند. ازدواج‌ها تعهدهای درازمدت هستند؛ ولی برخی افراد صرفاً به این دلیل که وجود برخی مشکلات موقتی باعث ناخوشنودی آن‌ها شده است از هم طلاق می‌گیرند. با شرایط باتوجه‌به دید درازمدت خود برخورد کنید. به مردم بگویید که حتی با وجود مسائل کوتاه‌مدت آن‌ها را باور دارید.

۱۴. اصل باب

وقتی شخصی با اکثر افراد مشکل دارد، مشکل از خودش است. به‌عنوان مثال تیم

نیویورکرز ۵ بار بیلی مارتین را بیرون کرد و تیم‌های دیگر هم او را نمی‌خواستند چون نمی‌توانست با هم‌تیمی‌هایش، مربی‌هایش و حتی هواداران کنار بیاید. مشکل فقط از بیلی مارتین بود. این‌گونه افراد خود مشکل‌ساز هستند و این مشکلات را به دیگران هم منتقل می‌کنند. اگر مجبورید با هم‌چین آدم‌هایی سر کنید، بهتر است راه‌حل‌های ساده‌ای را انتخاب کنید، مثبت باشید و هیچ سوالی در مورد چرایی کارهایش نپرسید.

۱۵. اصل خوش برخوردی

مردم برای کسانی که دوستشان داشته باشند کارهای بیشتری انجام می‌دهند تا برای کسانی که از آن‌ها خوششان نمی‌آید. برای اینکه مردم در برخورد با شما خودشان را راحت احساس کنند، به آن‌ها نشان دهید که برایتان بااهمیت هستند و برای شخصیت فردی آن‌ها احترام قائل هستید. خونگرم و خونگرم باشید و در مورد خودتان صادق باشید. نقاط قوت و ضعف‌های خود را بیان کنید.

۱۶. اصل سنگر انفرادی

شرایط سخت می‌تواند برای هر رابطه‌ای دردسر ایجاد کند. وقتی به درگیری و یا بحران‌های غیرمنتظره برمی‌خورید از دوستی که می‌تواند همراهی‌تان کند کمک بگیرید. ممکن است دوستان بسیاری هم داشته باشید؛ ولی با گذشت زمان باید بفهمید که در شرایط دشوار روی کدام یک می‌توانید حساب کنید. این دوستان می‌توانند نقش حامی داشته باشند و توانایی این را دارند که مشکلاتی که با آن‌ها روبرو هستید را از دریچه نگاه شما ببینند.

۱۷. اصل باغبانی

روابط برای خودشان طول عمری دارند. آن‌ها را دوباره بکارید و تجدید کنید. نوع رابطه

مشخص خواهد کرد که چه مقدار وقت و تلاش باید برای رشد آن صرف کنید. برخی روابط کوتاه‌مدت هستند و برای مقصود خاصی ایجاد می‌شوند. برخی از روابط در دوره‌های خاصی از زندگی ایجاد می‌شوند مثل رابطه با معلم‌ها، مربی‌ها، همکاران و رئیس‌ان. افراد دیگر جزئی از کل زندگی‌تان هستند. رشد دادن یک رابطه نیاز به تلاش و تعهد، معاشرت و همچنین ایجاد خاطرات مشترک، یادگیری و پیشرفت دارد.

۱۸. اصل ۱۰۱ درصد

وقتی وارد رابطه‌ای می‌شوید در جستجوی علایق و باورهای مشترک باشید. این خلاف آن چیزی است که در بیشتر روابط ایجاد می‌شوند؛ چون مردم عادت دارند روی تفاوت‌ها تاکید کنند. پرورش کامل یک دوستی، کاری وقت‌گیر است. باید اول مشخص کنید که آیا شخص ارزش سرمایه‌گذاری وقت را دارد یا نه. این نوع تعهد نسبت به فردی بسیار قدرتمند است که می‌تواند از درگیری‌ها جلوگیری کند، دشمنی‌ها را خنثی کند و وضعیت‌های منفی را برطرف کند.

۱۹. اصل صبوری

مسافرت با دیگران همیشه بهتر از تنها سفر کردن است. پس اگر سفری را با دیگران آغاز می‌کنید صبور باشید. این بخشی از زندگی است. این به شما کمک می‌کند خصیصه‌های ذاتی خود را بشناسید و مردم هم می‌فهمند که برای شما هم صبر کنند. اگر یک سفر طولانی و خیلی موفق می‌خواهید حتماً به دیگران نیاز دارید. این واقعیت زندگی است پس با آن کنار بیایید.

۲۰. اصل تجلیل

مردم احتیاج دارند که در هنگام شکست‌هایشان مورد حمایت قرار گیرند و نیاز دارند که در هنگام موفقیت‌ها تجلیل شوند. بدون تردید شما هم وقتی به هدفی می‌رسید

دوست دارید که این موفقیت دیده شود و جشن گرفته شود. برای اینکه این‌گونه از شما حمایت شود به دوستان و خانواده‌تان روی بیاورید. افراد متوسط اغلب دوست ندارند دستاوردهای افراد برتر را جشن بگیرند؛ چون آن‌ها را یاد چیزهایی می‌اندازد که اگر به خود الزام می‌کردند، می‌توانستند به دست بیاورند.

۲۱. اصل شاهراه

وقتی قرار است همراه دیگران در مسیری گام بگذاریم سه‌راه روبه‌رویمان وجود خواهد داشت: راه خاکی، رفتار ما با دیگران بدتر از رفتار آن‌ها با ما باشد، راه دوطرفه، با دیگران همان‌طور رفتار کنیم که آن‌ها با ما رفتار می‌کنند، شاهراه، ما با دیگران بهتر از آن‌ها رفتار کنیم. قدم گذاشتن در شاهراه تلاش زیادی می‌خواهد؛ ولی باعث شکوفایی شما خواهد شد. وقتی بقیه افراد را بهتر از خودتان می‌دانید این باعث بالا رفتن معنویات می‌شود و از شما شخص بهتری می‌سازد.

۲۲. اصل بوم‌رنگ

وقتی به ارزشمند بودن شخصی پی بردید، درواقع رابطه‌ای را پیدا کرده‌اید که شایسته سرمایه‌گذاری باشد. سرمایه‌گذاری روی روابط، نوعی کمک به خود و دیگران در جهت رسیدن به سطح بالاتری از روابط و توانایی‌ها است. برای ایجاد روابط دوطرفه سعی کنید روی دیگران سرمایه‌گذاری کنید. منظور این است که به‌جای فکر روی اینکه چه چیزی به شما برمی‌گردد اول روی نیازهای طرف مقابل تمرکز کنید و سعی کنید کمک کنید.

۲۳. اصل دوستی

در تمام موقعیت‌های اجتماعی از جمله شغل، دوستی‌ها از اهمیت به‌سزایی برخوردارند. برای ایجاد روابط کاری خوب، دانستن اینکه چه چیزهایی به دیگران انگیزه

می‌دهد ضروری است. در برخی مواقع داشتن توانایی ارتباط با مردم مهم‌تر از دیگر توانایی‌های شغلی است. از طرف دیگر، نداشتن توانایی ارتباط برقرار کردن با دیگران می‌تواند به موقعیت شغلی شما ضربه بزند. وقتی مردم از شما خرید نمی‌کنند در اغلب موارد قیمت دلیل اصلی نیست. در ۷۰-۹۰ درصد مواقع دلیلش برخورد ضعیف است. دوستی باعث از بین رفتن این شکاف‌ها می‌شود، مردم علاقه دارند که با دوستانشان وارد معامله شوند.

۲۴. اصل مشارکت

دو نفر کارهای بیشتری نسبت به یک نفر می‌توانند انجام دهند و تیم‌ها بازدهی بهتری دارند. افرادی که از مشارکت دیگران استفاده می‌کنند کارهای بزرگتری را انجام می‌دهند. بنجامین فرانکلین در سن ۲۱ سالگی باشگاهی برای بهبود شخصی ایجاد کرد. لازمه عضو شدن در باشگاه این بود که افراد در مورد مسائل علمی و اجتماعی ارائه‌هایی دهند یا سوال بپرسند. بعد از درک فواید این‌گونه تیم‌های کوچک، فرانکلین وارد تیم‌های دیگری شد از جمله تیم آتش‌نشان‌های داوطلب، شروع یک بیمارستان، مشارکت در شرکت بیمه، تیم حامیان آب شهری و تیمی برای ایجاد پلیس محلی. او هرگز اعتقاد خود در رابطه با ارزش و قدرت تیم‌ها را رها نکرد.

۲۵. اصل رضایت خاطر

برخی اوقات مردم می‌فهمند که ارزش یک رابطه صرفاً در لذت با هم بودن آن است. به اشتراک گذاشتن تجارب، پایه‌های یک رابطه بلندمدت را ایجاد می‌کند. روابط درازمدت طی سه مرحله ایجاد می‌شوند. با یک اشتیاق شروع می‌شوند، سپس به تعهد متقابل می‌رسند، سپس با لذت مشترک ناشی از با هم بودن ادامه پیدا می‌کنند.

["message_box text_color="light]

«نمی‌توانم دنیای اطراف خود را تغییر دهم، ولی می‌توانم چیزی که در خودم وجود دارد را تغییر دهم.»

«شروع تمام موفقیت‌های زندگی با ایجاد روابط خوب با آدم‌های خوب و محکم کردن رابطه با استفاده از اصول انسانی است.»

«در تعامل با مردم همیشه به یاد داشته باشید که اگر واکنششان بیش‌ازحد مسئله به وجود آمده است، این واکنش مربوط به مساله دیگری است و به فرد شما ربطی ندارد.»

«به محض اینکه کاری برای شخصی انجام می‌دهید، پاداشی می‌گیرید که موجب ارتقا ارزش‌های شما می‌شود.»

«افرادی که دوست داریم به آن‌ها نزدیک شویم در مورد نقاط قوت و نقاط ضعف خود صادق‌اند. این‌گونه افراد می‌خواهند چیزهایی را بشنوند که به سودشان باشند، نه چیزهایی که خوشایندشان باشند.»

«تمام نبردها از درون شروع می‌شوند.»

«هدف تمام آموزش‌ها ایجاد تغییر است، بدون تغییر کردن نمی‌توانید پیشرفت کنید.»

«افراد شاد لزوماً بهترین‌ها را ندارند. خودشان بهترین استفاده از آنچه هست می‌کنند.»

«برای دوستی که ممکن است به او نیاز داشته باشید باید حاضر باشید برای او بجنگید. این کاری است که دوستان برای هم انجام می‌دهند.»

«شخصی که در مورد طبیعت انسان کم می‌داند و سعی می‌کند برای بهبود وضعیت همه چیز را تغییر دهد به جز خودش، بعد از تلاش‌های فراوان و بی‌ثمر تنها چیزی که به دست خواهد آورد مقدار بیشتری از شرایطی است که از آن فرار می‌کند.»

«روابط خوب فراتر از تزیینات روی کیک هستند. آن‌ها خود کیک هستند.»

[message_box/]

درباره نویسنده

جان مکسول متخصص رهبری است و موسس گروه اینجوی است، گروهی که به مردم کمک می‌کند تا به استعدادهای بالقوه خود دست پیدا کنند. او تاکنون ۲۵ عنوان کتاب به نگارش درآورده است از جمله کتاب‌های «۲۱ قانون انکارناپذیر رهبری»، «رهبر خود شدن» و «پیش بیافتید».