



## چگونه در بازی ارتباط برنده شویم

در کسب و کار، «روابط» نقش مهمی بازی می‌کند، همه ما این موضوع را می‌دانیم اما اغلب آنقدر درگیر مسائل روزانه می‌شویم که به بهترین راه‌های ممکن برای ایجاد ارتباط فکر نمی‌کنیم. وقتی با آدم‌های موفق صحبت می‌کنیم، آن‌ها دلیل موفقیت‌شان را در نوع رابطه و اعتمادی می‌دانند که بین شرکا و دوستان برقرار کرده‌اند.

### ▣ به نیازهای دیگران توجه کنید

همه می‌دانند 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 می‌بایست توجه به دیگران را سرلوحه تلاش خود قرار دهیم. جری ایکاف یکی از نویسندگان کتاب «مرز ارتباطات تجاری» در این باره می‌گوید: «باید دقت کنید که دیگران برای چه چیز ارزش قائلند.» به اعتقاد وی کلید دست یافتن به چنین چیزی در «صبور بودن» و «کنجکاو

بودن» است.

## ▣ با دیگران تبادل نظر کنید

پی بردن به اینکه چه عاملی در افراد انگیزه ایجاد می‌کند نکته‌ای مهم است اما بلافاصله پس از آن باید بتوانید اعتماد ایجاد کنید. به اعتقاد «ایکاف» بهترین روش این است که با حالتی خستگی‌ناپذیر، ثابت قدم و قابل پیش‌بینی گام بردارید یعنی نشان دهید آنقدر 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 ایده‌های خوب خود سهیم کنید.

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

## ▣ از هر موقعیتی برای برقراری ارتباط استفاده کنید

شما می‌بایست پیوسته در این فکر باشید که چگونه و کجا می‌توانید روابطی را ایجاد و آن‌ها را تقویت کنید؛ یعنی از هر فرصتی مثل نوشیدن چای، صرف ناهار و شام یا هر نوع ارتباط و تماسی که در مسافرت‌ها دست می‌دهد استفاده کنید و گرنه مجبور خواهید بود راه دور و درازی را برای رسیدن به این هدف طی کنید.

## ▣ ویژگی‌های 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 می‌بایست مترصد امکانات باشید و در عین حال به اعمالتان آگاه باشید. می‌توانید موانعی را که در مسیر گسترش روابط مورد

نیازتان پیش می‌آید، از میان بردارید. «جیمز تام» نویسنده کتاب مشارکت بنیادی در این باره می‌گوید: به رفتارتان نگاه کنید و بازتاب آن را بسنجید. او می‌گوید: رفتارهای دفاعی که ممکن است مانع پیشرفت شما باشند را شناسایی کنید مثلاً احتمال دارد وقتی که وحشت‌زده و ترسان می‌شویم دیگری را غرق در اطلاعات کنیم یا در سکوت فرو رویم که این می‌تواند یک اخطار اولیه باشد. وقتی چنین رفتاری را در خود تشخیص دادید، خواهید توانست اقداماتی را به عمل آورید، آن‌گاه یا لازم است که آهسته‌تر پیش روید یا می‌بایست برای خنثی کردن آن رفتار هر کاری از دست‌تان برمی‌آید بکنید. با افراد مستقیماً ارتباط برقرار کنید یا مسئولیت برقراری ارتباط را بر عهده دیگران نگذارید یا از واسطه کردن دیگران پرهیز کنید. برای ارتباط برقرار کردن با دیگران تلاش کنید، گهگاهی یک تلفن یا ایمیل می‌تواند 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 مشغله‌ای دارد و نیازی به رفتار دراماتیک نیست.

## ▣ ارتباط مستقیم برقرار کنید

هیچ‌گاه فکر نکنید که برقراری ارتباط از طریق شبکه می‌تواند مانند ارتباط رودررو موثر باشد. به گفته ویتمن متاسفانه ارتباطات شبکه‌ای برای خیلی‌ها هدف شده است. او می‌گوید: «ارتباط‌گران شبکه‌ای بیکارانی هستند که قبلاً بیکار نبوده‌اند، همه شبکه را به هم توصیه می‌کنند ولی آن‌ها در شبکه چه می‌کنند؟ آن‌ها مرتباً افرادی که هیچ وقت با آن‌ها صحبت نکرده‌اند را فرا می‌خوانند و همه حرف‌شان یا «من» است یا «به کمکت احتیاج دارم»؛ ولی چنین کاری ایجاد ارتباط نیست بلکه نوعی چاپلوسی و تن‌آسایی است.

## ▣ هیچ‌گاه مایوس نشوید

حفظ رابطه در تجارت مثل حفظ رابطه در مدرسه نیست؛ یعنی در تجارت ممکن است



با وجود آنکه طی سال‌ها دلیلی برای صحبت با کسی نداشته‌اید، بتوانید ارتباطی را دوباره آغاز کنید. حتی یک تلفن یا ایمیل می‌تواند روابط تیره و تار شده را دگرگون سازد.