

به نام خدا

سلام دارم به شما همراهان عزیز مجموعه‌ی بیشتر از یک نفر.

من محمدپیام بهرام‌پور هستم. در این فایل صوتی می‌خواهم در مورد یک موضوع مهم صحبت کنم. موضوعی که به ما توضیح بدهد که "چرا خیلی‌ها به حرفمان گوش نمی‌دهند؟!". حال این گوش ندادن به حرف می‌تواند در یک سمینار باشد یعنی من بعنوان یک سخنران باشم که دیگران به حرفم بی‌توجه‌اند و گوش نمی‌دهند یا می‌تواند جلسه‌ای باشد که در حال صحبت با شخص دیگری هستم و بعد از چند دقیقه، از صحبت کردن با من منصرف میشود یا می‌گوید ببخشید کاری پیش آمده است و باید بروم یا اینکه متوجه می‌شویم که آنطور که باید و شاید به حرفمان گوش نمی‌دهد مثلاً اگر جایگاه خیلی خوبی داشته باشیم افراد خیلی راحت نمی‌توانند صحبت ما را ناقص بگذارند و بروند که به کار خودشان برسند ولی می‌بینیم که آنجا حضور ندارند و به موبایلشان نگاه می‌کنند و اینها.

بصورت کلی اینکه آن رضایت کافی از ارتباطات وجود ندارد وقتی با هر کسی صحبت می‌کنیم. می‌خواهیم ببینیم دلیل این موضوع چه است؟!

واقعیت این هست بنظر می‌رسد که ما آدم‌ها موجودات خودخواهی هستیم یعنی همیشه در حال فکر کردن به منافع خودمان هستیم و اگر چیزی منافع ما را تأمین کرد آنموقع است که می‌توانیم در حقیقت به این موضوع توجه بکنیم در غیر اینصورت احتمالاً این که به موضوعی توجه بکنیم واقعاً پایین هست. یعنی منفعتی باید داشته باشد. شما اگر یک کانال تلگرامی را می‌بینید احتمالاً برایتان یک فایده‌ای دارد یعنی یک محتوای آموزشی دارد یا باعث تفریح شما می‌شود یا باعث می‌شود که در جریان باشید یا اطلاعاتی را به شما می‌دهد که به دردتان می‌خورد، خلاصه یک نفعی پشت آن وجود دارد. همین الان که این فایل را گوش می‌دهید احتمالاً این احساس را دارید که آموزش‌ها می‌تواند به شما کمک کند که موفق‌تر باشید، بهتر بشوید و بیشتر از زندگی لذت ببرید و اتفاقات زیباتری رخ بدهد. خوب حالا با این توضیحات برویم سراغ این که در این فضا چه کاری می‌توانیم بکنیم و چه نکته‌ای را از این موضوع یاد بگیریم.

داستان از این قرار هست که ما چون بسیار خودخواه هستیم تمرکزمان همیشه بروی نیازهای شخصی خودمان



است، چیزهایی که خودمان دوست داریم، چیزهایی که خودمان به آنها توجه می‌کنیم، چیزهایی که مورد علاقه خودمان است را بیان می‌کنیم حال فرقی ندارد که یک سخنران باشیم یا در کافی‌شاپ با همسرمان در حال صحبت باشیم تفاوتی نمی‌کند.

نگاه بکنید و ببینید که در یک سخنرانی معمولاً چه اتفاقی می‌افتد؟!

اصلاً خیلی ساده‌تر نه یک سخنرانی. وقتی که یک معلم در ابتدای سال تحصیلی وارد کلاس می‌شود، بعنوان اولین کار، خواسته‌های خودش را می‌گوید یا قبل از آن مدیر در حیاط بچه‌ها را به صف کرده است و می‌گوید که "امسال دیگر مانند سال قبل نیست" و "امسال اینطور و آنطور است" و اینکه "ما می‌خواهیم مدرسه‌ی آن شکلی باشیم"، "ما دیگر قوانینمان به این صورت است" و ... حتماً این صحبت‌ها را شنیده‌ایم دیگر!!

خوب تمرکز این صحبت‌ها روی کجا است؟! تمرکز تمام این صحبت‌ها روی "من" است نه "مخاطب".

بنابراین ما هم در دوران مدرسه همیشه مشغول شیطنت بودیم مگر اینکه می‌گفتیم که اول سال هست و می‌خواهیم که متفاوت بشویم که دو سه روز بیشتر هم متفاوت نبودیم. پس این می‌شود فضای اول: "توجه نکردن به نیازهای مخاطب که در این مثال‌ها مدیر و معلم را داریم که خواسته‌های خودشان را می‌گویند و هیچ توجهی به خواسته‌های بچه‌ها ندارند".

کمی جلوتر می‌رویم و در سمینار هم می‌بینیم. حتماً سمینارهایی را دیده‌اید که حضار یا دارند می‌خوابند یا دارند با همدیگر حرف می‌زنند یا سرشون در موبایلشان هست یا به محض اینکه فرصتی دست بدهد سالن را ترک می‌کنند. من خیلی از این سمینارها را دیده‌ام و خب دلیلش هم کاملاً مشخص هست، سخنران چیزی را که دوست دارد مطرح می‌کند نه چیزی را که مخاطب دوست دارد. حال مسأله اینجا این هست که ما باید بتوانیم با یک خلاقیت بسیار بالا و با یک زیرکی خیلی خوب، چیزی که خودمان دوست داریم را به گونه‌ای مطرح بکنیم که مخاطب هم دوست داشته باشد. به این معنی نیست که خیلی وقت‌ها یک حرف‌هایی را ما باید بزنیم و کاری نداریم که مخاطب دوست دارد یا نه و این هنر ما هست که انگیزه‌ی درونی برای مخاطب ایجاد بکنیم یعنی منافع را به آنها برسانیم که این می‌تواند خیلی خیلی کمک بکند. این که چطور منافع را برسانیم یک ویدئویی خیلی خیلی کامل ضبط کرده‌ام و لینک آن را همین جا پایین برایتان می‌گذارم یا اصلاً ویدئو را مستقیماً برایتان قرار می‌دهم که دقیقاً ببینید که چطور می‌شود این کار را انجام داد.



نکته‌ی بعدی این هست که در روابط فردی مان هم دقت بکنیم. این را احتمالاً بسیاری از جاها خوانده‌اید یا دیده‌اید که افرادی در روابط فردی جذاب هستند که سعی می‌کنند بیشتر راجع به خود فرد مقابل سوال کنند، یعنی من اگر با نامزدم یا با همسرم یک صحبتی دارم خیلی مهم هست که خودم بگویم: "خوب چه خبر؟"، "چیکار کرده‌ای؟"، "میخواهی چه کار بکنی؟"، "لااا چه جالب، دیگر چه خبر؟!". یعنی اطلاعات بگیرم تا اینکه خیلی‌ها هستند که یکطرفه فقط راجع به خودشان: "من این را دوست دارم"، "من اینکار را می‌کنم"، "من این شکلی‌ام" و این واقعاً یک چیز خیلی خسته‌کننده می‌شود. پس از شما خواهش می‌کنم که حتماً به نیازهای طرف مقابلتان خیلی خیلی جدی توجه بکنید.