

۵ روش برای خواندن ذهن دیگران - دیجیاتو

مریم موسوی | یکشنبه، ۰۸ شهریور ۱۳۹۴

شاید از نظر شما تلپاتی یا ارتباط ذهن ها با یکدیگر نوعی نیروی ماورایی و تخیلی باشد اما باید بدانید که اینطور نیست و خواندن ذهن دیگران نوعی مهارت است که می توان آن را آموخت.

از پیش بینی نیازهای یک مشتری تا دانستن اینکه چطور باید با مدیرتان صمیمی شوید، همه و همه مواردی هستند که نشان می دهند پیدا کردن درکی درست از ارزش ها و شخصیت دیگران می تواند شما را در رسیدن به اهدافتان یاری دهند.

در ادامه این مطلب با [دیجیاتو](#) همراه باشید تا 5 روش ساده را برای خواندن ذهن دیگران فرا بگیرید.

به گفته لورن مینر مدیر اجرایی شرکت کاریابی Decision Toolbox افراد باهوش همواره هم در زندگی شان و هم در کارشان موفق هستند، با این وجود افرادی که همواره بهترین عملکرد را دارند لزوماً باهوش ترین نیستند بلکه در مقابل اشخاصی هستند که توانسته اند با ذهن دیگران ارتباط برقرار نمایند.

مینر می گوید آدم ها همواره در مورد افکارشان سیگنال هایی را ارسال می کنند اما تشخیص معنا و مفهوم این سیگنال ها نیازمند گذر زمان است. وقتی پیام دریافتی تان از فرد مقابل می گوید که شما با او توافق نظر ندارید، همه اینها کلیدها و نشانه هایی هستند که به شما هشدار می دهند یک گام به عقب باز گردید و جهت گیری خود را تغییر دهید. بله حالا زمان آن رسیده تا جو گفتگوهای خود را تغییر داده و رویکرد دیگری را اتخاذ نمایید.

به گفته لورن پنج روش مختلف برای خواندن ذهن دیگران یا دست کم ارائه پیش بینی های موثق از رفتار آنها وجود دارد تا به موجب آن رابطه کاری بهتری را ایجاد نمایید:

1- با اختلاف نسل ها شروع کنید

به یاد داشته باشید اینکه طرف مقابل شما متعلق به چه نسلی است می تواند نکته هایی را در مورد نحوه فکر کردن او در اختیارتان قرار دهد. مینر می گوید نسلی که یک فرد به آن تعلق دارد در واقع حکم لنزی را دارد که از آن به جهان پیرامونش می نگرد.

تفاوت های نسلی بسیار جالب هستند. برای نمونه افرادی که در ابتدای هزار جدید متولد شده اند بیشتر دوست دارند پشت دستگاه های کامپیوتری پنهان شده و نظرات خود را از طریق توئیتر و رسانه های اجتماعی ابراز کنند. از نظر آنها ارتباطات چهره به چهره ارزش زیادی ندارد اما پدران و

مادران ما دوست دارند که شخصا و رو در رو با دیگران صحبت نمایند.

به این ترتیب اگر قرار است که با یک نوجوان سخن بگوییم نیازی به هماهنگ کردن جلسه و تشکیل میز گرد نیست چراکه این گروه از افراد ترجیح می دهند از طریق اینترنت خود را ابراز نمایند اما برای آنها که پا به دوران میان سالی گذاشته اند لازم است که نشست حضوری داشته باشید.

همچنین برای نسل های مختلف موارد مختلفی اهمیت دارد. برای نمونه نوجوانان و جوانان امروزی دوست دارند زودتر به نتیجه برسند و زمانی که با آنها حرف می زنیم باید از فرایندهای ثابت شده و راهکارهای سریع سخن بگوییم. این در حالی است که والدین ما محافظه کارتر هستند و زمانی که با آنها حرف می زنیم باید گام هایمان را آهسته تر برداشته و در مورد موضوعاتی چون ایمنی و خطر سخن بگوییم.

2- حساسیت ها را شناسایی کنید

روش دیگر برای آنکه تشخیص دهیم فرد موردنظرمان در مورد چه چیزی تفکر می کند این است که حساسیت های او را شناسایی کنید و برای این منظور لازم است که پرسش های درستی را مطرح نمایید. به توصیه مینر می توانید یک جلسه خصوصی با فرد مورد نظرتان تشکیل داده و با او در مورد موضوعات مهم و حساسیت هایش سخن بگویید.

برای مثال سوال کنید چه مسالی احساسات آنها را بر می انگیزد؟ در چه مواردی احساس راحتی می کنند و در یک کلام گوش شنوایی داشته باشید و کمتر سخن بگویید. او می گوید می توانید برای این منظور سوالاتی از فرد پرسید که انتهایشان باز است و به این ترتیب فرد مقابلتان می تواند از نقاط قوت و چالش هایش برایتان بگوید.

3- شخصیت ها را در نظر بگیرید

برای آنکه بدانید اطرافیانتان چه کسانی هستند بهتر است که ویژگی ها و خصوصیات فردی شان را بشناسید و از این طریق می توانید مسائلی که برایشان اهمیت دارند را نیز شناسایی نمایید.

مینر خودش را فردی به شدت تحلیلگر می داند و زمانی که افراد ایده هایشان را مطرح می کنند به خوبی می تواند ارتباط میان آنها را تشخیص دهد.

با دقت کردن به خصوصیات شخصیتی افراد و همچنین گفتار آنها به دنبال کلیدهایی بگردید. برای نمونه فردی که دوست دارد بر دیگران تسلط داشته باشد معمولا محکم دست می دهد یا افرادی که از شوخی خوششان می آید غالبا نکته های نغز و لطیف را در گفتارشان می گنجانند.

4- به دنبال ارتباطات غیر کلامی باشید

رفتار غیر کلامی نیز اهمیت بالایی دارد و آنطور که مینر توصیه می کند بهتر است که به زبان اندام فرد مقابل تان توجه نمایید. اگر فردی حین صحبت های شما به دیوار یا سطحی تکیه می دهد معنایش آن است که جذب موضوع شده و اگر در مقابل صرفا حرف هایتان را تایید می کند، نگاهش به پایین است یا اینکه صورت خود را به سمت دیگری چرخانده علاقه ای به بحث ندارد.

تن کلام هم می تواند حاوی نکته هایی باشد. برای نمونه اگر فردی با تن صدای یکنواخت به شما پاسخ می دهد به احتمال زیاد علاقه ای به موضوع مطرح شده شما ندارد.

5- شنونده خوبی باشید

در پایان دقت کنید که یک فرد چه می گوید و چه نمی گوید. البته این کار زمانی که مکالمه از طریق تلفن انجام می شود کمی دشوارتر خواهد بود با این همه آنطور که مینر می گوید صدای علاقمند یا مشتاق کاملا قابل تشخیص است.

بهتر است در کلام فرد مقابل خود به کوچک ترین صداها توجه نمایید. مثلا یک آه می تواند نشان دهنده این باشد که فرد از گفتگو با شما خسته شده یا تمایلی به ادامه ندارد.

نکته پایانی که باید به آن اشاره شود این است که از مطرح کردن مسائل مهم و احساسی از طریق ایمیل خودداری نمایید. در عوض تلفن را بردارید با فرد مورد نظرتان تماس بگیرید. ایمیل یا پیام های متنی بدترین وسیله برای انتقال احساسات پشت کلمات هستند و معمولا نمی توانند معنا و مفهوم مورد نظرتان را به افراد انتقال دهند.

[دیجیاتو](#)