

آموزش مهارت‌های زندگی

مهارت‌های ارتباطی



مهارت‌های زندگی به چه معنی است؟

مجموعه تکنیک‌ها و فنونی که انسان در مسیر زندگی برای رسیدن به بزرگترین هدف خود یعنی آرامش نیاز دارد مهارت‌های زندگی می‌گویند.

به چه کسی فرد ماهر گفته می‌شود؟

فردی که توانایی انجام کاری را به شکلی صحیح در کمترین زمان دارد به او ماهر گفته می‌شود.

راننده ماهر به کسی گفته می‌شود که هم برای رسیدن به مقصد حداقل زمان را صرف نماید و هم در حین رانندگی دارای کمترین خطا باشد.

به کسی تایپیست ماهر گفته می‌شود که هم برای تایپ یک صفحه حداقل زمان را صرف نماید و هم دارای کمترین خطا باشد.

به کسی نجار ماهر گفته می‌شود که هم در ساخت یک میز حداقل زمان را صرف نماید و هم حداقل اشتباه را در اره کردن، میخ زدن و... داشته باشد.

فرد ماهر چگونه ماهر شده است بعبارت دیگر چه عناصری برای مهارت پیدا کردن لازم است؟

دانش و تمرین

برای راننده ماهر شدن علاوه بر دانش رانندگی به تمرین متوالی نیاز داریم قطعاً برای نجار خوب شدن تنها دیدن یک فیلم آموزشی کافی نیست.

شیوه کار در کارگاه آموزش مهارت‌های زندگی بصورت طوفان ذهنی و بارش فکری می‌باشد که ابتدا برای هر موضوعی سوالات مختلف مطرح و به شور گذاشته می‌شود.

آنچه حاصل بارش فکری است این است که ما ابرهای تفکر را به بارش واداریم تا بذر موضوع مورد بحث را آبیاری نمایند. طی بارش فکری همه کس آزادند که عقاید و نظرات خود را براحتی و بدون احساس نگرانی از مسخره شدن مطرح کنند.

بهداشت روانی از جمله مهمترین نیازهای انسان امروزی است که برای تامین آن لازم است:

- فرد دقیقاً خود را بشناسد.
- بتواند دیگران را درک کرده و روابط موثری با آنها برقرار نماید.
- هیجانات منفی و استرسهای روزمره خود را شناسایی کرده و آنها را تحت کنترل در آورد.
- به شیوه ای موثر مشکلات خود را حل نموده و تصمیم های مناسبی را اتخاذ نماید.
- نسبت به اطلاعات عدیده ای که لحظه به لحظه با آنها مواجه می شود پذیرنده صرف نباشد.
- نهایتاً اینکه کلیشه ای و بسته فکر نکند.

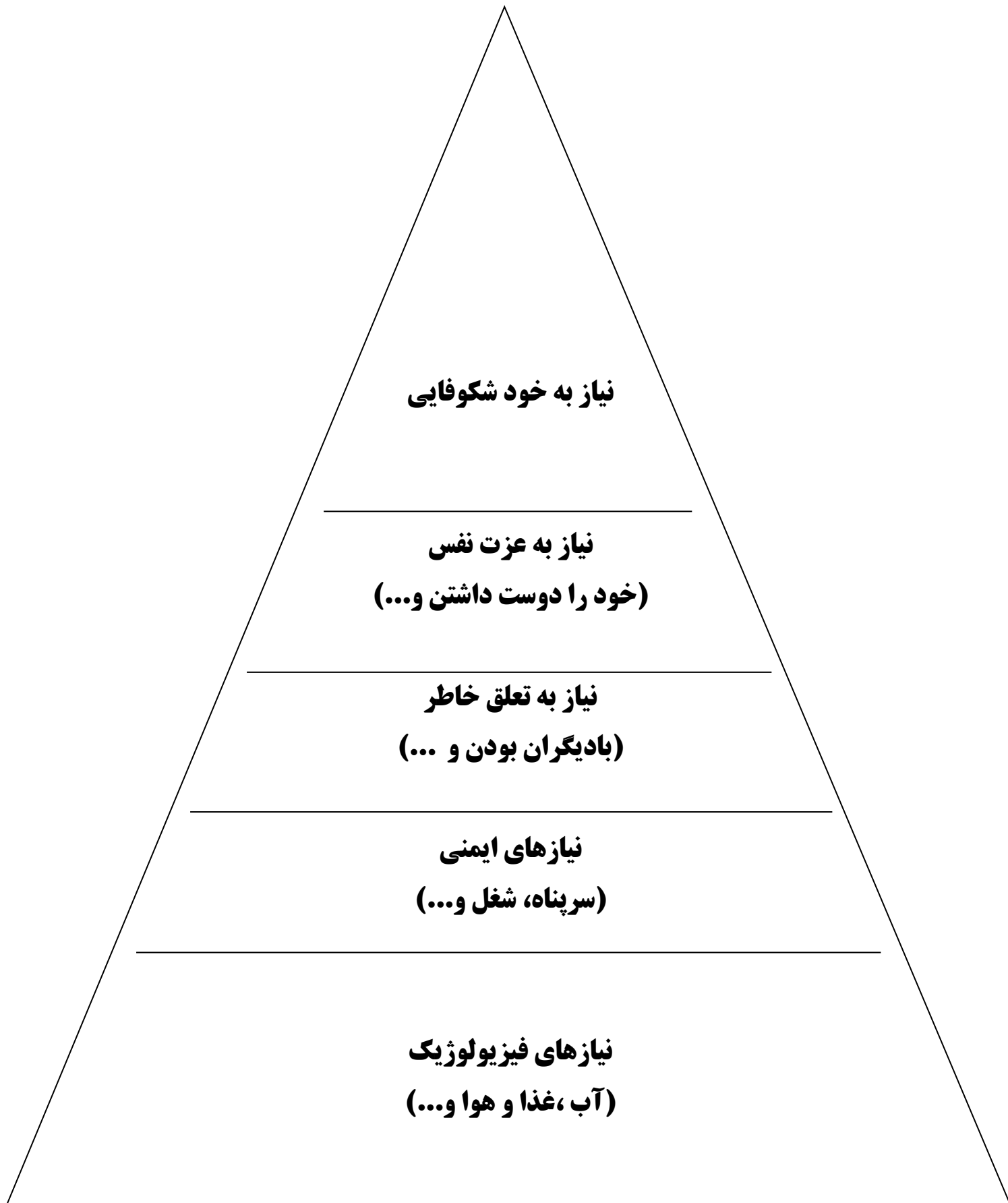
لازمه برآورده شدن نیازهای اساسی فوق تسلط یافتن بر ۷ مهارت اساسی و مهم زندگی است. این مهارتها عبارتند از:

- مهارت خودآگاهی
- مهارت کنترل خشم
- مهارت مقابله با استرس
- مهارت ارتباط موثر
- مهارت حل مسئله و تصمیم گیری
- مهارت تفکر خلاق
- مهارت تفکر انتقادی



مهارت‌های ارتباطی





به نظر شما مهارت‌های ارتباطی چه نوع مهارت‌هایی هستند؟

توانایی رابطه برقرار کردن بادیگران به شکل کارآمد و موثر. یعنی دست یافتن به اهدافی که با برقراری تعامل مورد نظر در صدد دست یافتن به آنها هستیم.

نکته:

هرچه ما در برقراری ارتباط کارآمدتر باشیم احتمال دستیابی ما به اهدافمان بیشتر خواهد بود

مرحله اول: شروع (در ویژگی های ارتباط موثر آمده است).

۱- **هنر گوش دادن**: واقعیت این است که گوش دادن یکی از مهمترین توانایی هایی است که هم در شروع وهم در ادامه و هم در خاتمه یک ارتباط و گفتگو می تواند کاربرد داشته باشد. چون گوش دادن فعال حس خود ارزشمندی را در طرف مقابل فعال می کند و همین

* با تمرکز بر گفته های طرف مقابل می
فهمی او چه می گوید
* سعی می کنیم احساس و هیجان
گوینده را درک نماییم.

موضوع روند ارتباط را در هر مرحله ای تسهیل می نماید.
چگونه می توان هنر گوش دادن را فرا گرفت:
* گوش دادن خوب مستلزم توجه کردن است

مرحله دوم:
ادامه گفتگو

* لازمه گوش دادن فعال صبور بودن است: صبر و شکیبایی خصوصیتی است که در بسیاری مواقع کارکرد بهداشت روانی دارد. در گفتگوهای بین فردی گاهی صحبت هایی داریم که می خواهیم فی الفور مطرح نماییم ولی طرف مقابل مشغول صحبت کردن است.

نکته:

* معمولا ضعف در گوش دادن فعال در کسانی دیده می شود که مایلند آنچه گوینده می خواهد بگوید خودشان بگویند و بدین وسیله ناخواسته از مسئولیت خطیر گوش دادن شانه خالی کنند. صبر و شکیبایی به ما این امکان را می دهد که بتوانیم برای خنثی کردن ارتباط غلبه کنیم
* حسن دیگر صبور بودن در این است که بسیاری از مواقع مانع از این می شود که بحثی که دوستانه شروع شده است به جنگ وجدل تبدیل شود.

* خلاصه کردن مطالب گوینده

* گوش دادن فعال باعث می شود مطالب طرف گفتگو را در خاطر داشته باشیم و در مواقع لزوم از آنها استفاده نماییم.

۲- در صحبت کردن با دیگران خود را علاقمند نشان دهید:

علاقمندی به ادامه گفتگو عالمی است که بسرعت توسط هر دو طرف کشف می شود. چه کارهایی باید انجام دهیم تا طرف مقابل متوجه علاقمندی ما به ادامه ارتباط شود: تماس چشمی مناسب، لبخند زدن حین گفتگو، حرکات بدنی نظیر تکان دادن سر همراه با اصوات تایید کننده (هوم) تغییرات چهره ای متناسب با گفته های فرد مثلا بالا انداختن شانه ها به علامت تعجب، دنبال کردن صحبت های طرف مقابل با سوالات مرتبط .

۳- علائق خود را مطرح کنید:

۴- **به موقع موضوع صحبت را تغییر دهید:** گاهی پیش می آید که موضوع صحبت جذابیت چندانی برای مخاطب ندارد توانایی درک به موقع این مساله و تغییر دادن موضوع صحبت مهارتی است که به ادامه ارتباط کمک می کند.

مراحل یک
ارتباط موثر

* **خاتمه گفتگو:** اگر شروع یک ارتباط را به برخاستن هواپیما تشبیه کنیم خاتمه ارتباط را به نشستن هواپیما می شود تشبیه کرد. برخی اوقات هواپیمای ارتباط به خوبی پرواز می کند و مسیر مقصد را هم به درستی طی میکند اما شمای خلبان دقیقا نمی توانید آنطور که باید و شاید هواپیما را به زمین بنشانید در این موقع است که ارتباط شکننده می شود و هردو طرف احساس زیاد خوش آیندی نخواهند داشت

*** سعی کنید با یک احساس خوش دو طرفه گفتگوی خود را به پایان ببرید.**

**سطوح کاربرد
مهارتهای ارتباطی**

- ۱- ارتباطات موقتی و گذرا مثل همصندلی شدن در اتوبوس با شخصی که نمی شناسیم یا در مطب دندانپزشک یا...**
- ۲- ارتباطات عمیق و دائمی مثلاً با دوستان نزدیک اعضای خانواده و... که در هر دو نوع ارتباط باید رضایت هر دو طرف جلب شود.**

**نکاتی که در
پایان دادن به یک
گفتگو باید مورد
نظر داشت:**

*** به رفتارهای غیر کلامی طرف مقابل توجه کنید:**

اهمیت رفتارهای غیر کلامی اگر بیشتر از رفتار های کلامی نباشد کمتر نمی باشد. وقتی افراد از یک گفتگو خسته می شوند معمولاً خستگی خود را با زبان بدن نشان میدهند (قطع تماس چشمی، به ساعت نگاه کردن، این پا و اون پا کردن و ...) طولانی شدن گفتگو در ملاقاتهای اولیه قطعاً بوجود آورنده این گونه رفتار هاست.

*** سعی کنید نقش فعال تری را در پایان دادن به گفتگو بعهده بگیرید.**

فرد مقابل ممکن است به دو علت نتواند که گفتگو را خاتمه دهد :

- ۱- نگران است که با پایان دادن گفتگو از طرف او موجب ناراحتی شما شود**
- ۲- متوجه علامتهای صادر شده از شما برای پایان گفتگو نباشد. پس این وظیفه ماست که در موقعیت مناسب به گفتگو خاتمه دهیم**

ویژگی های یک ارتباط موثر

*** تبسم:** تبسم و لبخند زدن نشانه آمادگی ما برای برقراری ارتباط با دیگران محسوب می شود وقتی ما با لبخند با کسی وارد صحبت می شویم می خواهیم به او بفهمانیم که مایلیم با او وارد ارتباط دوستانه شویم. لذا لبخند ما محیط مناسبی برای شروع یک ارتباط فراهم می آورد.

*** برخورد خوش:** زمانی که در برخورد با دیگران رفتار ما خشک و بدور از نشانه های تمایل به ارتباط می باشد طبعاً نباید انتظار داشته باشیم که طرف مقابل تمایلی به ارتباط با ما داشته باشد. ابرو درهم کشیدن و رو برگرداندن و نداشتن تماس چشمی نشانه های بی میلی ما به ارتباط می باشد و برعکس گشاده رویی توجه مودبانه به دیگران و تماس های چشمی مقدمات اولیه برقراری ارتباط می باشد.

*** تماس چشمی:** چشمها آیینه روح اند چشمهای ما اطلاعات مهم و پیچیده ای را در مورد احساسات ما به دیگران می دهند. ما با نگاه کردن خود به دیگران به آنها می فهمانیم که به صحبت کردن با آنها علاقمند هستیم. با نگاه کردن به صورت و چشمان طرف مقابل به او می فهمانیم که مایلیم حرفهای او را بشنویم بدیهی است خیره شدن به چشمان طرف مقابل ممکن است بعضی اوقات نتیجه عکس بدهد و موجب سوءظن یا بدگمانی طرف مقابل گردد بنابراین باید در نحوه ارتباط چشمی نهایت مهارت را کسب نمود. لذا در خلال نگاههای خود گهگاه باید تبسمی بر لب داشته باشیم تا طرف مقابل را بیشتر ترغیب به ارتباط نماییم

*** سوالات ساده:** معذرت می خواهم ما به تازگی در این محل ساکن شده ایم می توانید راجع به بافت این منطقه اطلاعاتی به من بدهید؟

*** به علاقمندی طرف مقابل توجه کنید:** کتاب، موسیقی، شعر، طبیعت و...

*** از طرف مقابل در حد متعارف تمجید کنید:** چقدر موهای شما مرتب است، پیرهن تن خیلی بهتان می آید.

*** در مورد خودمان اطلاعات بدهیم:** منطقی که پشت این اصل است این است که طرف مقابل دیگر مارا فضول یا کنجکاو فرض نخواهد کرد و او نیز خود افشایی خواهد کرد.

تمرین:

دو نفر بیایند و با هم ارتباط برقرار کنند.

تأثیر روابط بین فردی بر نیازهای فیزیولوژیک

نوزاد انسان در بدو تولد برای حفظ بقای خود از طریق گریه کردن (بعنوان اولین ابزار ارتباطی) به دیگران می فهماند که گرسنه است یا درد دارد. والدین و دیگران نیز متوجه این وسیله ارتباطی می باشند و بدین سان نیازهای او را برآورده می سازند. به تدریج که نوزاد به کودک تبدیل می شود علاوه بر بقاء برای رشد و سلامتی نیز نیاز به ارتباط با دیگران دارد.

ما انسانهای بزرگسال همچون یک نوزاد برای حفظ بقاء، رشد و ترقی و سلامت نیازمندیم که دائما با دیگران در تعامل باشیم ما مریض می شویم و به پزشک مراجعه می کنیم ما در محل زندگیمان با همسر و فرزندان ارتباط برقرار میکنیم (کافی است روابطمان با دیگران دستخوش تغییر شود تا متوجه شویم روابط بین فردی چه اهمیت شگرفی دارند).

تأثیر روابط بین فردی بر نیاز به امنیت :

ارتباطات نیازما به امنیت را برطرف می کند در تعامل با دیگران است که صاحب خانه و شغل و درآمد می شویم اگر دیگرانی وجود نداشته باشند چگونه خانه بسازیم پول دربیاوریم و زندگی کنیم.

تأثیر روابط بین فردی بر نیاز به تعلق خاطر داشتن :

همه ما دنبال افرادی هستیم که با آنها احساس راحتی کرده و از ارتباط با آنها لذت ببریم و در کنار آنها تجارب بیشتری کسب کنیم. ما نیاز به معاشرت و پذیرش و تایید آنها داریم ضمن اینکه دوست داریم دیگران را بپذیریم و آنها را تایید نماییم.

نکته:

از جمله عوامل مهم در تعیین اینکه ما چقدر در جمع پذیرفته شویم یا طرد شویم تسلط ما در مهارتهای ارتباطی است

تأثیر روابط بین فردی بر نیاز به عزت نفس

ما بخشی از طرز تلقی خود نسبت به خودمان را از برداشت و نظرگاه دیگران راجع به خودمان بدست می آوریم. بنا براین میزان ارزشی که شخص برای خود قائل است در تمام مراحل زندگی تأثیر مهمی در نحوه ارتباط او با دیگران دارد. اگر روابط ما با دیگران خوب باشد و دیگران ما را دوست بدارند عزت نفس ما بالا می رود اما اگر برعکس احساس کنیم دیگران نمیخواهند با ما ارتباط برقرار کنند عزت نفس ما بشدت پایین می آید و باعث می شود که از اجتماع دور شویم.

نکته:

همکلاسی های همدل، دوستان صمیمی، همکاران شفیق، آشنایان دلسوز و خانواده پذیرا همه جزء شبکه گسترده ارتباطی ما هستند که امکان احساس بهتری را برای ما مهیا خواهند کرد.

نکته:

مهمترین نکته ای که هنگام شروع یک ارتباط باید مد نظر داشت این است که ممکن است شخص مقابل بعزت شرم و حیای ذاتی از آغاز کردن صحبت و گفتگو امتناع کند و از اینکه طرف مقابل تمایلی به ارتباط نداشته باشد واهمه داشته باشد. حال اگر هم ما و هم طرف مقابل دارای چنین ذهنیتی باشد قاعدتا هیچگاه ارتباطی شکل نخواهد گرفت. اینجاست که افکار نا کارآمد خودنمایی می کند (من آدم زیاد جالبی نیستم که او بخواهد با من ارتباط برقرار کند و...)

آیا تا به حال با موقعیتهایی مواجه شده اید که با وجود تمایل برای شروع گفتگو یا ارتباط بخاطر افکار نا کارآمدتان منصرف شده باشید آخرین موقعیتی که به خاطر دارید گزارش دهید؟

تهیه و تدوین: دکتر محمد جلینی



آیدی پیام رسان: @psycho_mehr

وب سایت: drmahrooghi.ir

