

. مهارات التعامل مع الآخرين

تواصل بقوة (شفهياً)

طرح الأسئلة بشكل فعال:

1. التزم بهذه النقطة. لا يعني الاتصال القوي قول أكبر عدد ممكن من الأشياء في فترة زمنية معينة. بدلاً من ذلك ، يتعلق الأمر بالالتزام بما هو وثيق الصلة بالمناقشة ، وإيصال رسالتك في أقصر وقت ممكن - ولكن بأكبر قدر ممكن من التأثير .
 2. لا تكن عابراً جداً. يمكن أن يؤدي استخدام إعادة الصياغة ، والعامية ، والحديث في الشارع ، والقواعد السيئة إلى الانتقاص من مصداقيتك ، خاصة إذا كنت تختلط مع العملاء المحتملين وأصحاب العمل والشركاء التجاريين.
 3. ركز على الأفكار الرئيسية. شدد على النقاط البارزة في اتصالك.
 4. قم بتخصيص اتصالك لجمهورك.
 5. الاتصال. تتحدد القوة في التواصل أحياناً من خلال جودة علاقتك بالآخرين.
1. يطلب! لا تخف من طرح الأسئلة.
 2. ا طرح أسئلة مفتوحة. الأسئلة المفتوحة تتطلب إجابة مؤهلة. عادة ما يسبق الأسئلة المفتوحة من ومتى وأين وماذا وكيف ولماذا.
 3. ا طرح أسئلة هادفة. ا طرح أسئلة بهدف جعل الشخص الآخر يشعر بالراحة. تم تصميم بعض الأسئلة لتحدي تفكير الشخص الآخر ، وتشجيع مناقشة أو مداولات حية.

لغة الجسد

تشير لغة الجسد إلى الرسائل التي نرسلها إلى أشخاص آخرين من خلال وضعياتنا وتعبيرات وجهنا وإيماءاتنا وحركاتنا الجسدية.

فيما يلي بعض النصائح والتقنيات التي يمكنك اتباعها لتتمكن من استخدام لغة الجسد بشكل فعال.

1. زيادة وعيك بلغة جسدك.
2. تعرف على كيفية تفسير بعض السلوكيات عادة.
3. ممارسة! ممارسة! ممارسة!

بدء محادثة

فيما يلي بعض النصائح لبدء محادثة:

1. افهم ما يعيقك
2. اعرف ما لديك لتقدمه
3. كن مهتمًا بالناس
4. أنشئ ترسانة من بدايات المحادثة
 - عرفني بنفسك
 - علق على شيء ما في محيطك المباشر ، ربما الموقع أو الحدث الذي تحضره كلاكما
 - علق على شيء قد يجده الشخص / الأشخاص الآخر ممتعًا
5. الاسترخاء

المستويات الأربعة للمحادثة

- حديث قصير. يشار إلى هذا عادة بمرحلة "تبادل المجاملات". في هذا المستوى ، تتحدث فقط عن موضوعات عامة ، موضوعات يشعر الجميع بالراحة عند مناقشتها.
- إفشاء الحقائق. في هذه المرحلة ، تخبر الشخص الآخر ببعض الحقائق عنك مثل وظيفتك ، ومنطقة إقامتك ، واهتماماتك.
- وجهات النظر والآراء. في هذه المرحلة من المحادثة ، يمكنك تقديم ما تعتقده حول مواضيع مختلفة مثل السياسة ، ونموذج العمل الجديد - أو حتى أحدث الأفلام الرائجة. من المفيد إذن أن تقرأ وأن تشعر بالفضول حيال العديد من الأشياء ، من السياسة إلى الترفيه إلى الأحداث الجارية.
- المشاعر الشخصية. المرحلة الرابعة هي الكشف عن المشاعر الشخصية والاعتراف بها.

استخدام فن الإستذكار

فيما يلي أمثلة لأجهزة الذاكرة التي يمكنك استخدامها في استدعاء الأسماء:

- التجميع حسب الفئات - يمكن أن يساعدك تجميع العناصر التي تحتاج إلى تذكرها في فئات على تذكرها بشكل أفضل.
- تصور الصور التفاعلية - يتذكر بعض الأشخاص بشكل أفضل عندما ينشئون مشهداً في رؤوسهم حيث تتفاعل جميع العناصر التي يتعين عليهم تذكرها مع بعضها البعض بطريقة نشطة.
- الاختصارات - هذه طريقة يمكنك من خلالها ابتكار كلمة أو تعبير يرمز فيه كل حرف من أحرفه إلى اسم.
- أكروستيكيكس - هذا الجهاز ذاكري يتبع نفس منطق الاختصارات باستثناء أن واحدة تشكل جملة بدلاً من كلمة واحدة لمساعدة المرء على تذكر الكلمات الجديدة. على سبيل المثال ، قد يتذكر المرء "كل الأطفال يكون بصوت عالٍ" لأن لالان وبيتتي وكريس وليزا.