

ارتباطات، پرریبی نیست!

گردآوری و تالیف: مه‌تخی رجب‌نیا

عنوان و نام پدیدآور : ارتباطات پرویی نیست! / گردآوری و تالیف مرتضی رجب‌نیا .

مشخصات ظاہری : ۱۵۲ ص.

وضعیت فهرست نویسی : فیا

موضوع : روابط بین اشخاص

Interpersonal relations : 

موضوع: مهارت‌های اجتماعی

Social skills : **مهارات اجتماعية**

موضوع: رابطه بین استرخاش — جنبه‌های روان‌شناسی

Interpersonal relations — Psychological aspects : موضوع

ده بندی کنگره: ۳۹۸ (۳۰۱) HM۱۱۰

۳۰۲: رده بندی دیوپی:

شماره کتابشناسی ملی : ۶۷۰

ارتباطات، پررویی نیست!

نویسنده: مرتضی رجب نیا

انتشارات: نگاه نوین

شایک: ۳-۴-۹۵۱۸۰-۶۰۰-۹۷۸

شمارگان: ۲۰۰۰ نسخه

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۵

چاپ و صحافی: چاپ نینوا ۳۷۲۳۲۵۰۱ (۰۲۵)

قیمت: ۱۵ هزار تومان

فهرست

۱	به نام خدا
	صحبت خودمانی!
	نگرش‌های نادرست و ویران‌کننده ارتباط
۱۳	همه چیز درباره من است! لنزهای روی چشمان ما!
۱۹	عدالت و انصاف! بازی عادلانه؟!
۲۸	ناهمادی درسی با بیرون
۳۱	آدم خوب، آدم با ناتوانی در شناخت شخصیت و نادیده‌گیری آن
۳۵	مانعی به نام «حقیقت»، و من بالاخره یک نفر می‌شود!
۳۸	ارتباطاتی را به‌سوی خود جلب می‌کنید که مناسب شما هستند
۴۰	پیش‌بینی‌های نادرستی که درست از لب در می‌آیند!
۴۲	اعتماد نابجا
۴۵	قاتل صمیمیت را بشناسید!
۵۲	جمع‌بندی نگرش‌های نادرست در ارتباطات
	نگرش‌های درست و سازنده‌ی ارتباط
۵۵	راز بزرگ = احترام، نگرش اول، وسط، آخر!
۵۸	در اعماق دریای آدم‌ها، دلایل را پیدا کنید
۶۳	توان رودررو شدن و حمله به مشکلات ارتباطی
۶۶	درخواست کردن و آسیب‌پذیری (عریانی در ارتباط)
۷۵	انگشت اشاره‌تان را از درون به بیرون ببرید
۷۹	مثبت‌اندیشی و ساخت یک چارچوب مثبت
۸۱	نگرش درست در مورد روابط بلندمدت
۸۴	دستورالعمل بازسازی تمام روابط

چطور گفتگو کنیم

۱۸۹ | مقدمات گفتگو

۹۵ | دو راز مهم برای ایجاد گفتگوی مؤثر

۹۷ | راه‌های ایجاد حس امنیت در گفتگو

۱۰۰ | چه می‌خواهید؟

۱۰۲ | تمایز قصه‌ها، داستان‌ها

۱۰۶ | داستان‌های دردسرساز

۱۰۹ | استفاده از مسیر عمل کردن در حین گفتگو

صرفه‌جویی در زمان

۱۱۷ | کلید شناخت نیاز آنها

۱۲۰ | ۷ سرنخ اشتباهات در ارتباطات

استراتژی ترک رابطه و هرس کردن روابط

۱۲۸ | هرس کردن روابط

۱۳۲ | بهبود یا ترک رابطه؟

۱۳۵ | نگاهی به درون

۱۳۶ | ۴ مرحله قبل از اتمام

اهمیت روابط - پایان یا نقطه‌ای برای آغاز...

۱۴۱ | لحظات حساس

۱۴۵ | ارتباطات؛ چرا؟

۱۴۷ | نقطه‌ی آغاز

صحبت خودمانی!

ما به صورت غریزی غذا می‌خوریم اما ممکن است با بد غذا خوردن، آسیب‌های جدی به خودمان برسیم. درست است که به صورت غریزی و طبیعی از نوزادی تا به حال، ما با احتیاط را تجربه کرده‌ایم و در پیرامون خود نیز انواع رابطه‌ها را دیده‌ایم. ولی این دلیل بر دانستن همه چیز نیست و ممکن است با اشتباهات خود، روابط مثبت و سودمندی ایجاد نکنیم. اولین قدم این است که بپذیریم و باور کنیم باید یاد بگیریم تا بتوانیم تأثیر گذارتر باشیم و مهارت‌های ضروری و دانشمان را توسعه بدهیم.

این کتاب برای کسانی است که نمی‌خواهند هم چیز را با آزمون و خطا فرا بگیرند و عمر و زمان خود را هدر دهند! همه چیز به سرعت بیاموز می‌کند و برای اینکه عقب نمانیم باید مدام نگرش، دانش و مهارت کسب کنیم.

روابط بین انسانها از کودکی دغدغه من بوده و از اینکه می‌دیدم افراد چقدر راحت سر این مسئله زیان می‌کنند و چقدر مسائل ریز و کوچک که به راحتی قابل حل است، با صحبت نکردن یا بد صحبت کردن و یا با رفتارهای اشتباه، به مرور زمان بزرگ و بزرگ‌تر می‌شوند، حرص می‌خوردم!

بعد از مطالعات فراوان، انتشار مقالات مختلف در سایت‌ها و نشریات و صحبت با اساتید این حوزه در ایران، تصمیم به نوشتن این کتاب گرفتم. تمام مطالب را شخصاً در روابط خودم و بسیاری افراد تست نموده‌ام و واقعاً اگر تنها یکی دوتا از آن‌ها را هم اجرا کنید روابطتان از پایه دگرگون خواهد شد!! همچنین موفقیت‌ها، میزان شادی و رضایت درونی خیلی بیاتری را تجربه خواهید کرد.

در این کتاب می‌خواهیم باهم روی نگرش‌ها، باورها، الگوهای ذهنی و دانش در صحیح در ارتباطات کار کنیم. قرار نیست راهکارهای عجیب‌غریب داشته باشیم! می‌خواهیم فضای موجود در ارتباطات را بهتر بشناسیم و کمک کنیم می‌خواهیم قواعد بازی ارتباطات را بهتر و بیشتر یاد بگیریم. داشتن نگرش‌ها، درست، شانس موفقیت و رسیدن به نتیجه درست و دلخواه را افزایش می‌دهد.

حتماً برای شما هم پیش‌آمد که در نقطه‌ای از زندگی‌تان درباره موضوعی، زاویه دید و نگرش‌تان به کل تغییر کرده. شاید این تغییر بلافاصله و از همان لحظه تغییر بزرگی در زندگی‌تان ایجاد نکرده باشد اما خوب که فکر کنید می‌بینید این تغییر نگرش به‌مروزی باعث تغییر در زندگی و حتی شخصیت شما شده است. مثلاً تفاوت میان کسی که بی‌سواد را با فردی تحصیل کرده را در نظر بگیرید. شاید در ابتدا فکر کنیم فلاسفه مول‌های ریاضی یا مسائل تجربی، یا رفتن به دانشگاه و امثالهم، در کجای زندگی‌مان به درد ما خورده است؟! ولی احتمالاً تأیید می‌کنید که به‌واسطه مدرسه رفتن، درس خواندن یا رفتن به دانشگاه، تغییراتی در نوع نگاه ما به زندگی و تعاریف ما از مسائل پیرامونمان به وجود می‌آید.

اگر الان به ۵ سال قبل خود فکر کنید، می‌بینید باورها و نگاه شما به بعضی موضوعات کاملاً تغییر کرده. به‌همین منوال، ۵ سال بعد هم نسبت

به اکنون تغییراتی خواهید کرد. با خواندن این کتاب احتمالاً زمان رسیدن به خیلی نگرش‌ها و درس‌های بزرگ برای شما کوتاه‌تر خواهد شد!

این کتاب مستقیماً روی نگاه و نگرش شما به مقوله ارتباطات
نظر دارد و به همین دلیل پس از مطالعه‌ی آن، خیلی سریع نتایج
فوق‌العاده‌اش را لمس خواهید کرد!

ما داریم خیلی روی این نکته تأکید کنم و شما خواننده گرامی و عزیز هم این را با قلب و جان خود درک کنید که همه ارتباطات تکنیک‌ها و مهارت‌ها بیست رفاً نیست. وقتی نگاه و نگرش درستی نداشته باشیم نه تنها تکنیک به کار نمی‌آید بلکه اصلاً نمی‌توانیم آن را به‌گونه‌ای درست و مؤثر انجام دهیم.

شاید قبلاً هم این موضوع به تجربه کرده باشید. به این صورت که از یک کارگاه یا منبع آموزشی دیگر، یک تکنیک را آموخته‌اید ولی بعدها مشاهده کرده‌اید که تفاوت خاصی در روابط شما با دیگران مشاهده نمی‌کنید. مثلاً زیاد از حد روی زبان بدن تأکید شده است! یا اینکه سعی کنیم شبیه روبرویی شویم مثلاً اگر او پاهایش را روی هم انداخته ما هم این کار را کنیم!!!

این‌ها شاید برای چند لحظه تأثیرگذار باشند اما به‌تدریج ارتباط شما ایجاد نخواهد شد! خیلی از افرادی که کلماتی چون «گوش دادن فعال» یا «نحوه پرسش کردن» یا ... را در آموزش‌های خود بلغور می‌کنند، واقعاً سطح روابط مخاطبشان را چقدر با این حرف‌های تکراری بالا برده‌اند؟! آیا تمام ارتباطات همین چهارتا کلمه و تکنیک تکراری است؟!!

گاهی اگر فقط زاویه دید و منطق خود را عوض کنیم ارتباطاتمان دگرگون می‌شود. زیرا همه ما فهم و عقل داریم و وقتی درست به موضوعی

بنگریم می‌توانیم تا حد زیادی با استفاده از درایت خودمان و به‌صورت شهودی و در لحظه، رفتار و گفتار درست را انجام دهیم.

البته اصلاً منظورم این نیست که مهارت‌ها، کاربردی نیستند. اتفاقاً بسیار هم تأثیر گذارند. حرف من این است که مهارت‌ها بی‌شک سخت‌ترین قسمت ماجرا هستند. مهارت‌ها به تمرین و تکرار و ممارست نیاز دارند. مثل مادت‌های جدیدی هستند که باید در زمانی طولانی اجرا شوند تا تأثیر خود را نشان دهند.

از حرفی در هیچ صورتی و هیچ‌وقت ظاهر سازی و یا به کار بردن کلماتی به‌منوع، جزو راه‌های ارتباط مؤثر نیستند! و چنانچه تکنیکی را بدون نگرش و درک درست پیاده‌سازی کنید، طرف مقابل مثل برق و باد متوجه حرکات و کارهای شما می‌شود.

بنابراین، منظور من این نیست که چیزی را حفظ کنید و آن را روی اطرافیان‌تان آزمایش کنید! بلکه همیشه هر حرف و حرکتی از سوی شما باید از اعماق وجودتان باشد و باید به آنچه انجام می‌دهید و آنچه می‌گویید باور داشته باشید در غیر این صورت هیچ‌گونه تأثیر مثبتی ندارد و حتی ممکن است تأثیرات منفی بگذارد.

باز هم تأکید می‌کنم، مطمئناً همه ما دانش و منطق هستیم. وقتی درست بنگریم و قوانین بازی ارتباطات را به‌درستی با استفاده از عقل و درایت خودمان و به‌صورت شهودی می‌توانیم همه این‌ها درست را بگیریم.

برای آموزش‌های تکمیلی و شرکت در دوره رایگان «نگرش‌های کلیدی ارتباطات» به آدرس اینترنتی زیر مراجعه فرمایید: