۷ مهارت مهم فردی برای موفقیت در مسیرشغلی

دورانی که می توانستیم در محل کار تنها روی خودمان حساب کرده و از ارتباط با دیگران خودداری کنیم دیگر گذشته است.

امروزه بیشتر شرکت‌ها به سمت برنامه ریزی در فضای باز حرکت کرده و شفافیت، کار جمعی و ارتباطات را ترویج می‌دهند. به عنوان یک انسان درون گرا، یکی از بزرگترین چالش های من در دوران حرفه ای، کار با تعداد زیادی از افراد بود. روش من در افزایش مهارت های اجتماعی این است که همه را به یک اتاق دعوت می کنم، تا همه بدون نیاز به صحبت کردن تنها بخشی از کتاب مورد علاقه شان را بخوانند.

اما این روش در دنیای واقعی و به ویژه در سیستم های فعلی که مبتنی بر برونگرایی هستند، چندان کاربردی نیست. سوزان کاین نویسنده کتاب Quiet در این باره می گوید:

امروزه برای آموزش ذهنیت خلاق، رهبری و کسب کار، جلسه‌ها، کلاس‌ها و کارگاه‌های آموزشی زیادی را برگزار کرده و روزانه با صداها نفر سر و کار دارم. اگر قبلا می‌دانستم که مهارت‌های بین فردی، به خصوص برای درون‌گرایی مثل من، چقدر اهمیت دارد مطمئنا زندگی راحت تری را در گذشته تجربه می‌کردم.

مهم نیست درونگرا هستید یا برونگرا هستید، اگر تشنه رشد و طی کردن نردبان ترقی هستید مطالبی را که در این مقاله در رابطه با افزایش مهارت های بین فردی ارائه شده از دست ندهید، چرا که نه تنها در کسب و کار بلکه در زندگی شخصی نیز به شما کمک خواهد کرد.

خودآگاهی

هرگاه خبرهای مختلفی از نجات جوجه های در حال عبور از جاده تا جنگ و بحران های اقتصادی را می شنوم همه را به خوداگاهی افراد نسبت می دهم. طبیعتا شکست و موفقیت شخصی و جمعی

انسان به خود آنها مربوط می شود. ما به عنوان انسان از مزایای اختیار و انتخاب برخودار هستیم که موجودات دیگر از آن بی بهره اند و این همان خودآگاهی است.

خودآگاهی سلاحی است که باعث می شود افراد به آگاهی دست پیدا کرده و با بینش و احساس قوی به رهبران بعدی جهان تبدیل شوند. این مساله به داشتن هوش عاطفی (EQ) و درک تاثیر واقعیت های داخلی (ارزش ها، باورها و افکار) بر واقعیت خارجی (اعمال و واکنش های دیگران) مربوط می شود.

ما انقدر سرگرم توجه به اخبار و رسانه ها بوده ایم که گوش دادن به صدای درون، احساسات روانی و ارتباط با خدا را فراموش کرده ایم. با این حال زمانی که به افکار خودمان توجه کنیم به خودآگاهی دست پیدا می کنیم که در این صورت گزینه های مختلفی را برای مدیریت شرایط در اختیار خواهیم داشت. ویکتور فرانکل در این باره می گوید:

بین محرک‌ها و پاسخ‌ها فضایی وجود دارد که قدرت انتخاب ما برای واکنش نشان دادن در آن نهفته است. در واقع رشد و آزادی ما در همین پاسخ نهفته است.

اعتماد به نفس برای غلبه بر چالش ها

هر روزه افراد بسیاری را می بینم که مدام حول چرخه بی پایان عدم اعتماد به نفس و تمایل به رسیدن به اهداف می چرخند. از نظر من امروزه درباره نیاز به اعتماد به نفس کمی اغراق می شود. البته ما برای موفقیت به آن نیاز داریم و به ما امکان ایجاد فرصت‌های زیادی می‌دهد، با این حال اجازه دهید برای بررسی بیشتر این مساله به اصول اساسی برگردیم.

این عدم اعتماد به نفس از کجا آمده است؟ فقدان اعتماد به نفس به دوران گذشته و زمانی که دیگران مرتبا به ما گفته اند به اندازه کافی خوب نیستیم، کارها را به درستی درک نمی کنیم برمی گردد. همین تلقین ها به نقش بستن افکاری در ذهن منجر شده که به هیچ وجه سودمند نیستند. علاوه براین، هنگامی که می‌گوییم اعتماد به نفس نداریم، خودمان را دست کم گرفته و دیگران را در مراتب بالا قرار دهیم که نتیجه چنین مقایسه ای نیز از پیش مشخص است.

اما اگر برای مدتی فشارهای مربوط به لزوم اعتماد به نفس را کنار گذاشته و تنها روی وظایف پیش رو و افزایش مهارت در آنها تمرکز کنیم چه می شود؟ افزایش مهارت به تمرین و زمان نیاز دارد، اما همراه با آن اعتماد به نفس نیز افزایش می یابد، در نتیجه این مساله یک بازی برد – برد به نظر می رسد.

برقرای ارتباط کلامی و رفتاری

روش‌های ارتباطی که آموخته‌ایم، ما را به اینجا رسانده‌اند. با این حال، امروزه در عصری به سر می بریم که افراد به دنبال صداقت و از صمیم قلب صحبت کردن هستند. این مساله فرصت تغییر روش های ارتباطی و افزایش صداقت و صمیمت رابرای همه ما فراهم کرده و به کلمات، رفتارها و یا ژست ها محدود نشده و شامل ارتباطی جدی و پرحرارت می شود.

این خبر جدیدی نیست که ما از انرژی ساخته شده‌ایم وفرکانس الکترومغناطیسی را که از قلب دیگران منتشر می شود، به صورت ارتعاش دریافت می کنیم. در سال ۱۹۹۳ مطالعه اجتماعی صورت گرفت که طی آن ۴۰۰۰ نفردر واشنگتن به مدیتیشن پرداختند ودر نتیجه میزان جنایات در این شهر ۲۳,۳ درصد کاهش پیدا کرد.

به طور کلی امروزه افراد بیشتری در حال تمرین مدیتیشن هستند و برای آرامش به طبیعت و جنگل پناه می برند. ما در حال تبدیل شدن به انسان‌هایی نوع دوست تر و حساس تر هستیم. به عبارت دیگر هنگام ملاقات با دیگران و پیش از شروع مکالمه میزان زیادی انرژی را به صورت فیزیکی و مجازی به همدیگر انتقال داده ایم.

اما این انرژی از کجا سرچشمه می گیرد؟ از عواطف ما

همانطور که از قبل می‌دانید، افکار ما احساسات ما را ایجاد می‌کنند، احساسات نیز انرژی‌ها را ایجاد می‌کنند که درنهایت به رفتار منجر می‌شود. بنابراین، بخش بزرگی از ارتباطات ما بر افکارمان متکی است.از این رو هنگام برخورد با دیگران باید از نظر ذهنی در شرایط مناسبی باشیم تا پیام مناسبی را طریق کلام و رفتارمان به طرف مطابق انتقال دهیم.

برای درک بهتر، شنونده خوبی باشید

دیل کارنگی، نویسنده کتاب "آیین دوست یابی و اثر گذاری بر دیگران"، معتقد است که افراد به حرف زدن، به ویژه در مورد خودشان علاقه دارند. آنها می‌خواهند شنیده شوند، بنابرین گوش دادن به سخنان آنها با دقت کامل، سریع ترین راه برای پیدا کردن دوستان جدید و اثر گذاری بر اطرافیان است.

یکی از نقاط قوت من به عنوان یک درون گرا، گوش کردن است. از دوران جوانی همیشه دوستانم برای مشورت به من مراجعه می کردند. در دوران حرفه ای نیز یکی از مورد اعتمادترین افراد برای مدیران ارشد بوده ام. امروزه به عنوان یک مربی و آموزش دهنده، مراجعه کنندگان رازهایی را به من می گویند که حتی از افشا کردن آن برای نزدیکانشان نیز خوداری کرده اند.

یکی از مواردی که برخی افراد در هنگام صحبت کردن با دیگران تمایل به انجام آن دارند، پریدن در بحث و گرفتن نتایج سریع است. در واقع آنها به جای توجه به طرف مقابل تظاهر به شنیدن می کنند در صورتی که دقت کردن به سخنان وی از اهمیت بالایی برخوردار است. بدین منظور به جای اینکه با هدف پاسخ دادن به طرف مقابل گوش کنید، سعی کنید سخنان او را درک نمایید.

مذاکره و متقاعدسازی با یک دلیل مثبت

متقاعدسازی در هر حرفه‌ای یکی از مهارت‌های اساسی است که به شما امکان می‌دهد، در جهتی که می‌خواهید بر دیگران تاثیر بگذارید. با این حال، برای اینکه بتوانیم فضایی آکنده از همدلی و محبت را ایجاد کرده ودیگران را در مذاکره متقاعد کنیم، باید در چهار موردی که پیش از این ذکر کرده ایم از مهارت کافی برخوردار باشیم.

قدرت بیان و صداقت نیز اهمتی بالایی دارند. افراد بسیاری به ویژه زنان در بیان درخواست ها و متقاعدسازی دیگران بدون اینکه احساساتی شوند مشکل دارند. تلاش برای کسب نتایج مطلوب مثبت است اما نباید بیش از اندازه خود را به آنها وابسته کنیم.

برایان تریسی، سخنران انگیزشی مشهور جهان می‌گوید که تنها تفاوت میان کسانی که موفق می‌شوند و کسانی که نمی‌شوند، دنبال کردن خواسته ها است. ما اغلب در ذهنمان خواسته ها و دیدگاهایمان را مرور می کنیم اما از بیان آنها واهمه داریم. هنگامی که در حال مذاکره با دیگران هستید، خود را با اعتماد به نفس نشان داده، حقایق را بیان کرده، و درحین ایجاد فضایی همدلانه خواسته های خود را دنبال کنید.

قبل از دیگران خودت را رهبری کن

جوانب مختلفی بر مهارت‌های رهبری ما تاثیر می‌گذارند. در این بخش می خواهم از چشم اندازی درونی به این قضیه بنگرم. در کتاب "Shakti Leadership"، یکی از پرفروش ترین کتابهای رهبری، تاکید شده که برای رسیدن به موفقیت باید بخش های غیر یکپارچه درونی را شناسایی کرده و آنها را به صورت یک بخش واحد در کنار یکدیگر قرار دهیم.

کن ویلبر یکی از نویسندگان مشهور در زمینه روانشناسی بین فردی نیز، فرایندی را برای شناسایی هویت های مختلفی فردی ارائه کرده است.

به عنوان مثال، ما هویت کمال گرا، جستجوگر، آینده بین، محرک، آسیب رسان و غیره داریم. کمال گرا همیشه می‌خواهد مسائل را مطابق میل خود پیش برده و تمام و کمال انجام دهد. اما محرک فقط بر روی رخ دادن رویدادها تمرکز دارد. حال به این فکر کنید که زمانی که هر دو در ذهن ما فعال باشد چه درگیری و تنشی رخ می دهد.

من در کارگاه‌هایم، به رهبری از منظر درونی نگاه می‌کنم؛ چرا که اگر نتوانیم خودمان را هدایت کنیم، چگونه می‌توانیم دیگران را با موفقیت رهبری کنیم؟ اگر نسبت به خودمان همدلی و صداقت نداریم، چگونه می‌توانیم آن را به دیگران ارائه کنیم؟

به عنوان یک رهبر، ابتدا می‌بایست تیم رهبری درونیمان را سر و سامان دهیم. برای ایجاد هماهنگی کامل باید با تمام بخش‌های خودمان مذاکره کنیم. من این روش را با یکی از مشتریانم که مربی اجرایی است تمرین کرده ام. او یک کمال گرا است که پیش از پایان هر کاری باید همه چیز را دقیقا

در سرجای خود قرار داده باشد. به عبارت دیگر هرگز نمی تواند کارها را بدون درگیزی ذهنی خاتمه دهد چرا که کمال گرای درونش برای اطمینان از کامل بودن همه چیز به زمان زیادی نیاز دارد.

از سوی دیگر محرک درونش هنگام وقوع این مساله دچار تنش می شود چرا که کارها سریعا صورت نمی گیرند.

ما برای رفع این مشکل تمرین های زیادی را انجام دادیم و در نهایت توانستیم بخش های مختلف را مدیریت کنیم. کمال گرا در نهایت تصمیم گرفت که تا پایان پروژه توسط محرک دخالت نکند و تنها برای بررسی نهایی وارد ماجرا شود. حالا همه راضی هستند.

برای داشتن یک کسب و کار موفق باید ابتدا خود را شناخته، بخش های درونی مختلف را درک کرده و آنها را مدیریت کنیم.

تغییرات درونی کوچک به تغییرات بیرونی بزرگ ختم می شوند

زمینه‌های بسیار دیگری نیز وجود دارد، اما اگر در حال حاضر فقط بر روی این نکات تمرکز کنید، بهتر می توانید مهارت‌های بین فردی خود را پرورش دهید.

اطرافیان ما در واقع آینه هایی هستند که شخصیتمان را منعکس می کنند، بنابرین زمانی که این تغییرات را در درونمان به وجود می آوریم، شاهد تغییرات مثبت و چشمگیری در محیط خارج خواهیم بود.