

«بسم الله الرحمن الرحيم»

موضوع نشست: «ارتباط موثر»

جلسه چهارم: ۲۵ خرداد ۱۴۰۰

در ارتباط ما خودمان را محق می‌دانیم و گیرنده را نامحق!  
این رویکرد غلط است.

فعل او درست نبوده و ما باید به جای نا محق دانستن او تلاش کنیم تا احساسات او را درک کنیم؛ چون راز یک ارتباط موثر در منطقی بودن حرف‌ها نیست، در درک احساسات است.

### ○ انتقال پیام (exchange meaning)

پیام چیست و چگونه شکل می‌گیرد؟  
محور گیرنده پیام است. ما باید با عواطف گیرنده همراه شویم  
هر چقدر ارتباط ضمیرناخودآگاه (۹۰٪) و خودآگاه (۱۰٪) با هم بهتر  
باشد، فرد موفق‌تر است.

پیام مفهومی است که از درون فرستنده برمی‌خیزد و به درون گیرندگان  
می‌رسد.

پیامی که ما می‌فرستیم را هرکسی بر اساس فیلترهای خودش برداشت می‌کند. ما باید بتوانیم طوری پیام را بفرستیم که همه همانطور که ما می‌خواهیم منظور پیام را بفهمند.

انواع پیام: (۱) کلامی ۷٪  
(۲) غیر کلامی ۹۳٪ (۷۵٪ از طریق چشم)

### ○ جلوه‌های پیام:

عقاید، تفکرات، هیجانات، احساسات، دانش من  
پیام ممکن است از بیرون شکل بگیرد اما از درون معنا می‌یابد.  
من پیامی از بیرون می‌شنوم اما در درون خودم با فیلترهایی که دارم  
معنا می‌کنم.  
معنای پیام درون پیام نیست!  
کلمات اجسام بی‌جانی هستند که معنای خود را از درون افراد می‌گیرد.  
پیام قابل انتقال است اما به خودی خود فاقد معنا است و معنای انتقال  
پذیر نیستند.  
گیرنده مسلط بر معنای دریافتی از پیام است بنابراین ضرورت دارد که  
من مخاطبم و فیلترهای او را بشناسم تا معنای پیامم قربانی فیلترهای  
مخاطب نشود.

حسن نیست گوینده برای اثرگذاری کافی نیست و باید عملکرد او هم مناسب باشد!

○ ارتباط با چه چیزی سر و کار دارد؟

رمز+کد

فرستنده: رمزگذاری

گیرنده: رمزگشایی

○ نکات انتقال پیام:

(۱) سطح دانش مخاطب

(۲) نگرش

(۳) فرهنگ

(۴) مهارت های ارتباطی

(۵) طبقه اجتماعی

کلید برقراری ارتباط موثر فهم درست همه این موارد است!