



کسی به من توجه نمی کند! (علاقه مند شدن به یکدیگر از طریق کلامی موثر صورت می گیرد)

چکیده:

هر انسانی متمایل به این است که مورد توجه دیگران قرار بگیرد از طرفی خودش هم توجه اش به چیزهایی جلب شود. ما برای بدست آوردن توجه، دست به کارهای گوناگونی می زنیم. گاهی حتی برای بدست آوردن توجه دیگران، دوست داریم که حسی از دلسوزی را در آنها ایجاد کنیم که از دریچه دلسوزانه به ما توجه کنند و یا گاهی برای جلب توجه آنها، به خودمان آسیب های جسمی می زنیم.

به طور کلی هر انسانی باید بالاخره بیاموزد که چگونه درباره ی خودش و محیط اطرافش، فکر کند. این که چگونه می تواند با آنها ارتباط برقرار کند. چرا که اگر این امر صورت نگیرد، منجر به فاصله گذاری بیشتر و عمیق تری میان خودش و دیگران می شود.

نکته مهم این است که توجه کردن از نظر زمانی و مکانی محدود است و بنابراین فرایند توجه داشتن، یک فرایند انتخابی است پس ما باید انتخاب کنیم که بر روی چه چیزی توجه داشته باشیم. فرایند توجه، نه تنها تاثیرات روانی شدید بر روی انسان می گذارد بلکه در درک ما از محرک های اطراف نیز تاثیر شدید می گذارد.

این مقاله در تلاش است که دریچه ای تازه ای را از فرایند توجه کردن، بر روی شما باز کند.



غرایز از عناصر اصلی و مهم شخصیت انسان هستند. نیروهای برانگیزنده ای که رفتار را سوق می دهند و ساختارهای آن را تعیین می کنند. نوعی از این غرایز، غریزه های زندگی هستند. غرایز زندگی به وسیله جستجو برای ارضا نیازهای غذا، آب و مسائل جنسی و...، به هدف بقای فرد و ماندگاری آن خدمت می کنند. به طور کلی، غرایز زندگی در جهت رشد و نمو هستند. نوعی انرژی روانی در آن ها نهفته است که باعث حرکت انسان می شوند. یکی از این غریزه ها، میل به توجه کردن و مورد توجه قرار گرفتن است. این میل، آنقدر قدرتمند است که در فرایند شخصیت سازی انسان بسیار تاثیرگذار خواهد بود.

درست است که میل توجه، از درون غریزه زندگی کردن انسان بیرون می آید، اما گاهی بسیار مخرب و ویرانگر نیز هست. به خصوص آنجا که انسان برای رسیدن به این میل، دست به هر کار و اقدامی می زند.

در تعریف کلی توجه، می توان گفت که:

توجه یک فرآیند شناختی است که شامل تلاش متمرکز ذهن روی یک محرک، رویداد یا امر ذهنی خاص است.

شما می توانید دست به هر کاری (حتی از نوع مخرب و ویرانگرش) بزنید تا توجه کسی را به خودتان معطوف کنید. اما نکته بسیار مهم این است که این نوع توجه کردن، زودگذر است و به سرعت از بین می رود. چرا که از درون یک رابطه ی عمیق تر و

احساسی تر بیرون نیامده است. چیزی که در نهایت از درون این نوع توجه، برای انسان می ماند، مشکلات روانی پیچیده و عظیم است.

از ماندگارترین ترین و قدرتمندترین شکل توجه اما، توجهی است که از درون ارتباط کلامی و سخن گفتن بیرون آمده باشد. به طور کلی، صدا، باعث برقراری و شکل گیری فرایند توجه، می شود. و صدای انسان، احتمالاً قدرتمندترین صدای دنیاست که هم می تواند با انرژی و فرکانس بالایی که دارد، باعث گفتن چیزی شود که حس نفرت را به دنبال داشته باشد و هم بالعکس، با زیبایی تمام، باعث برقراری یک رابطه زیبا و پر از احساس و عشق گردد!

بنابراین، درست است که کلام انسان قدرتمندترین توجه ها را به دنبال دارد، اما می تواند در عین حال، قدرتمندترین نفرت ها و فاصله ها را هم به دنبال داشته باشد!

اما چه نوع کلامی باعث بی توجهی و یا توجه گذرا و از بین رفتنی می شود؟



www.azmandian.com

به طور کلی اگر بخواهم به یک تقسیم بندی برسیم، می توانم به چند نمونه مهم اشاره کنم که فاصله گرفتن از این ها باعث شکل گیری کلام موثرتر و بانفوذ و عمق بیشتر می شود:

(۱) غیبت کردن و بدگویی کردن پشت سر کسی

(۲) منفی گرایی. اگر همواره انسان منفی نگری باشید و در کلام تان این موضوع پدیدار شود.

(۳) غر زدن و شکایت کردن

(۴) دروغ گفتن

(۵) منفعت طلب بودن

(۶) متعصب بودن (دگماتیسم)

اگر کلام تان، رنگی از جنس این موارد داشته باشد، نتیجه اش چیزی نیست جز تنها ماندن!

در صورتی که اگر در جستجوی توجه عمیق دیگران نسبت به خودتان هستید، باید در کلام تان، حداقل به این چهار اصل اساسی دقت داشته باشید:

(۱) اصل صداقت! یعنی در مورد چیزهایی که می گوئید، باید صادق باشید.

(۲) اصل اصالت داشتن! سعی نکنید شبیه کسی دیگر باشید. فقط خودتان باشید.

(۳) اصل انطباق کلام و عمل! یعنی به چیزهایی که می گوئید، خودتان عمل کرده باشید و در زندگی آنها را انجام داده باشید.

(۴) اصل مهربانی و خیر خواستن برای دیگری! برای دیگران خوبی ها و خیرخواهی ها را بخواهید.

کلامی که از درون این اصول بیرون آمده باشد، بسیار تاثیرگذار و توجه آور خواهد بود. نوعی توجه عمیق و ماندگار!



همانطور که پیش تر هم اشاره کردم، توجه کردن، به طور کلی یک فرایند انتخابی است. به عبارتی انسان ها، انتخاب می کنند که به چه چیزی توجه بیشتری داشته باشند. خب اگر تلاش کنید که دیگران شما را انتخاب کنند، کار تمام است! ولی به یاد داشته باشید، که در بیشتر مواقع، انتخاب کردن، از درون احساس بیرون می آید. به نوعی، فرایند انتخاب کردن بیشتر از آنکه یک فرایند منطقی و ریاضی گونه باشد، یک فرایند احساسی است. اما احساسی عمیق و پایدار نه احساساتی شدن زودگذر!

شما از طریق کلام تان می توانید سرعت واکنش این فرایند را بیشتر کنید. بنابراین تا آنجا که می توانید، با احساس، سخن بگویید تا با احساس دیده شوید و در نهایت، توجه ای از جنس احساسی زیبا، میان شما و دیگری، برقرار گردد.

دوستدار شما دکتر علیرضا آزمندیان

دوره آموزشی صوتی ثروت آفرینان دکتر آزمندیان

جهت ثبت نام کلیک کنید!

آموزش ببینید و ثروتمند شوید ... ۷ ماه آموزش شگفت انگیز از بزرگترین سخنران تحول آفرین ایران