

## جادوی نفوذ در دلها

تمام افرادی که ما با آنها در ارتباطیم به دنبال گمشده خود در این دنیای بزرگ می . خود ما نیز به دنبال کسی هستیم که اگر اوقاتی را با او سپری می کنیم این دقایق از بهترینها و به یاد ماندنی زندگی مان باشد و هر چه شناخت ما از خود و سپس از اطرافیان بیشتر باشد ارتباطمان شکل بهتری به خود گیرد. اگر بتوانیم در چند برخورد اول مخاطبمان را بشناسیم شاید بتوانیم از تنش و درگیری های بعدی جلوگیری کرده باشیم و یا شاید سرعت برقراری ارتباطمان بیشتر باشد.

توانی - - - - -  
- لمسی تقسیم کنیم و این از  
ها می . ممکن است کسی هر سه حالت را داشته باشد اما به طور حتم یکی از این حالتها غالب است. حالا ببینیم که این کیفیتها چگونه :

این افراد بیشتر به کیفیت های دیداری توجه دارند و تصاویر برای آنها اهمیت بیشتری دارد.  
... از حرکات دست بسیار استفاده می کنند و هر آنچه را تعریف می  
مخاطب تصویر آن را در ذهن خود ببیند.

این افراد بیشتر به شنیده ها توجه . کلام و طنین و آهنگ را به خاطر می . هیجان  
آهسته صحبت می کنند که بیانشان شیوا و رسا باشد.  
این افراد بیشتر به کیفیت های لمسی توجه دارند و از آنچه لمس کرده  
خیلی آرامند حتی يك نوع رخو توان در آنها دید. احساس آنها از دیگران عمیق  
شناخت این افراد تنها کافیست این قصه را به دقت بخوانید:  
سه دوست با کیفیت های حسی متفاوت با هم به باغی می روند و هنگامی که برگشتند کافی است که  
از هر يك از آنها بپرسیم که گردش چطور  
درختها سرسبز، آب آنقدر زلال بود که کنار رودخانه معلوم بود. کاش با خودمان دوربین برده بودیم...  
: آدم واقعاً نیاز دارد گاهی از سر و صدای شهر دور باشد و  
به صدای طبیعت گوش دهد. ها قشنگ ...

نسیم را کاملاً حس می کردیم و از همه بهتر وقتی بود که پاهایمان  
از همه راحت . توان این حالتها را در افراد مختلف  
تشخیص داد. تر و صمیمیت و تأثیر گذاری بیشتر کمک می .  
با هر تپیی از افراد باید مثل خودش و براساس کیفیت حسی خودش رفتار کرد. این به معنای خلاف میل خود  
عمل کردن نیست، بلکه برای تأثیرگذاری بیشتر است. اگر لازم است از رئیس خود چیزی بخواهید، فرزندان را  
در مورد موضوعی نصیحت کنید و یا همسر خود را راهنمایی کنید با دانستن این که با هر کسی با کیفیت  
حسی متفاوت چگونه رفتار کنید، بهتر می توانید ارتباط برقرار کنید و اطلاعات لازم را انتقال دهید.  
ها چگونه رفتار کنیم؟ افراد بصری به هر آنچه به چشم آید بیشتر توجه می . ها عاشق  
دوستدار هدیه دادن و هدیه گرفتن ه . به کاغذ کادو و هدیه علاقه  
اند، خیلی اهمیت می دهند. ها باید پرشورتر و پرهیجان . توضیح و  
تفسیر زیاد حوصله آنها را سر می . از حرکات دست و چهره در هنگام صحبت بهره ببرید. ها کادو  
رفتاری مؤدبانه و محترمانه داشته باشید به احترام آنها بلند شوید، آنها از آدم های شُل و ول متنفرند و  
عاشق هیجان .  
ها چگونه رفتار کنیم ها به شنیده ها توجه دارند. به اظهار

» « به موسیقي و صداي خوش توجه نشان مي دهند. ها کمي آرام  
ها صحبت کنید. شمرده و متین باشید. تان بیشتر کلامی باشد. « «  
» برای يك سمعی هزار مرتبه بیشتر از «يك هدیه» . تند صحبت کردن با آنها بی

ها چگونه رفتار کنیم

ها بسیار ملایم اند. ها شل و ولند. اما در ملایمت آنها متانت است.  
ها به آنچه با دست حس می کنند خیلی میانه گرمی دارند. ها را باید در آغوش کشید.  
. آنقدر که با نوازش و در آغوش کشیدن و بوسیدن می  
ها ابراز کرد با « « هدیه» این کار میسر نیست. ها ملایم صحبت کنید.  
مثل این که دیگه بهتر از این همیشه، همه عزیزانمان را می توانیم شاد کنیم. اما مواظب باشید درست  
تشخیص دهید.