

# ۵ روش عالی برای واکنش نشان دادن به نقد دیگران (نسخه PDF)

سلام به همه ی دوستان، اگر یادتون باشه من سعی کردم که یک بروشور را که درمورد جلوگیری از ایجاد تنش در روابط بود را به فارسی برگردان کنم. در این مطلب به یک مورد دیگه که اگر در موردش درست و عاقلانه برخورد نشه به یک تنش تبدیل میشه بحث خواهیم کرد. بله این مورد "نقد" هست، از اونجایی که ما در این مورد مشکل خاصی نداریم و کاملا نقد پذیر هستیم نیاز زیادی به این مطالب نداریم و به درد همون غربی های انتقاد ناپذیر میخوره که بخونن بلکه به ذره خودشون رو اصلاح کنن! جدا از شوخی همه ی کنش ها و واکنش های ما در سایه ی آموزش قطعا از کیفیت بیشتری برخوردار خواهد بود. اما باید چند نکته را در این مورد مد نظر قرار بدیم.

۱. هیچ یک از این مطالب ضمانت اجرایی نداره و یا گارانتی شده نیستند و ممکن هست در مواردی شما کاملا رعایت کنید اما نتیجه درست را بدست نیارید حتی نتیجه ای عکس را مشاهده کنید.
  ۲. برای بالا بردن درصد موفقیت شما باید مواردی مثل لحن و میمیک صورت رو هم در نظر بگیرید، اگر شما عزیزم رو با لحن بدی بگید منظور شما از عزیزم به "ای احمق" تغییر میکنه و مثالهای خیلی بیشتری که شما قطعا به ذهن دارید و شما میتونیت با یک حرکت چشم و ابرو طرف مقابل رو کاملا عصبانی کنید!!!
  ۳. باید از کلماتی استفاده کنید که با شخصیت شما هماهنگ باشه در واقع شما با تمرین باید این جملات رو مال خود کنید و اگر این جملات به مکالمه ی شما وصله بشه نتیجه ای عکس خواهد داشت.
- با همه ی این توضیحات امید وارم این مطلب مفید به فایده باشه.

## روش اول : روش مه آلود !

از این روش در مواقعی استفاده میکنیم که اولاً نقد طرف مقابل بی مورد هست و دوما درمورد مسایل شخصی ما ابراز شده باشد و ما قصد داریم این نقد رو محترمانه پس بزیم و کاملا دوستانه به منتقد بفهمونیم که به ایشون ارتباطی نداره، و برای این کار از جملاتی مثل: "به نظر من این عقیده ی شماست" و یا "من متوجه هستم ام من اینطور فکر نمیکنم" یا "من معتقدم که فقط شما این طور فکر میکنید" به این ترتیب طرف مقابل متوجه میشه که در جای اشتباه نظری اشتباه داده و شما هم میتونید بهش کمک کنید تا موضوع را عوض کنه و در واقع از این مرحله ی گفتگو خارج بشید و در صلح باقی بمونید، در این روش کلید اصلی کنترل شما بروی رفتاروتون هست و اگر طرف مقابل قصد تخریب شما رو داشته باید متوجه بشه که ناموفق بوده.

## روش دوم : روش تایید

این روش رو در مواقعی بکار میبریم که نقد کاملا وارد بوده و خودما هم با نظر منتقد موافقیم. در این روش ما نیاز به صداقت داریم و تمرین دیگری که باید داشته باشیم این هست که سریعا به یک نقد واکنش نشان ندهیم و با تامل رفتار کنیم. و با جملاتی مانند: " شما درست میگید" و یا "به نظر من حق با شماست" و یا "درسته، این رفتار خوبی نیست از من" میتونیم پاسخ بدیم و گفتگوی دوستانه ای رو ادامه بدیم.

## روش سوم : روش ایجاد سوال

این روش رو ما زمانی بکار میبریم که ما از نیت منتقد و صحت نقد آگاه نیستیم، و با پرسش میتونیم اشراف بیشتری به موضوع پیدا کنیم . کنترل لحن و رفتار و آرامش هنگام پرسش کلید موفقیت در این روش هست و ما با سوالاتی مانند:

" چه زمانی شما همچین موردی رو مشاهده کردید؟" و یا " دقیقاً کدام مورد رو مد نظر دارید" یا " منظورتون رو دقیق تر توضیح بدید" و این سوالات کاملا میتونه منقد و نیتش رو راستی آزمایی کنه و کلید موفقیت در این روش هم آرامش و کنترل گفتگو و جلوگیری از تنش و ایجاد صلح میباشد.

## روش چهارم : روش سبد خرید

این روش برای آدمهایی که حاضر جواب نیستند مثل خودم و نیاز دارن درمورد یک موضوع کمی فکر کنن مناسبه ما در این روش نقد رو

میدیریم وی بیون نمیدیم و در فرصت مناسب جوانب اون رو میسجیم و مورد اسفاده فرار میدید . ما بهایا هدمون اربعاء سخصیت خودمون هست و ما از هر فرصتی در باره استفاده میکنیم.در این روش از طرف مقابل صادقانه میخوایم که در این مورد فکر کنیم و این روش به اعتماد به نفس نسبتا زیادی احتیاج داره و کلید موفقیتش تغییر موضوع و گذر از این مبحث هست.

## روش پنجم : روش درخواست

من این روش رو به کسانی که ۱. پدر پول دار دارند ۲. به کسانی که دونبال ارتقاء شغلی هستند توصیه میکنم ، جدا از شوخی این روش به اعتماد به نفس و منائت طبع احتیاج داره در این روش شما به جستجوی ایراد های خودتون میرید و از کسانی که شناخت خوبی از شما دارند میخواید که نقاط منفی شخصیت شما رو بگن تا برطرف کنید.در این روش نتنها آسیبی به شخصیت شما نمیخوره بلکه طرف مقابل متوجه اعتماد به نفس شما و قابل اتکا بودن شما میشه و قطعاً رابطه ی شما وارد فاز جدیدی از اطمینان و تعامل میشه.

امیدوارم این مطلب مورد پسند شما واقع شده باشه و اگر سوالی در این رابطه داشتید در خدمتتون هستم.

مطلب اصلی