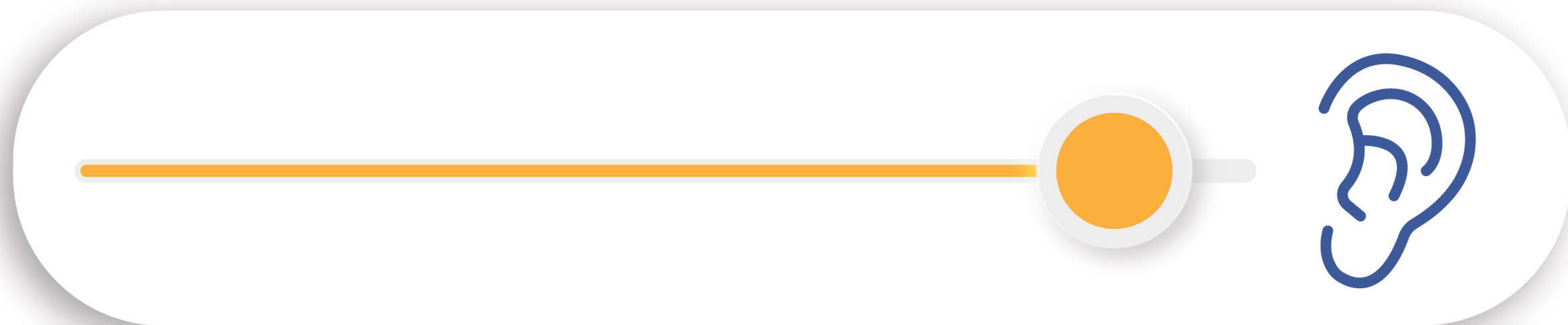


یادگیری خوب گوش دادن با درک اینکه شما چه نوع
شنونده‌ای هستید آغاز می‌شود.



سبک‌های گوش دادن

۴ سبک گوش دادن منحصر به فرد وجود دارد:



شنونده تحلیلگر

هدفش تجزیه و تحلیل یک مسئله از نقطه شروع و بدو آغاز مسئله است.

شنونده رابطه محور

هدفش ایجاد ارتباط و درک روابط زیربنایی یک پیام با موضوعات دیگر است.

شنونده منتقد

هدفش قضاوت در مورد محتوای بحث یا گفتگو و قابل اطمینان بودن خود گوینده است.

شنونده متمرکز بر کار

مکالمه‌ای را در جهت انتقال کارآمد اطلاعات مهم شکل می‌دهد.

توسعه توانایی جابجایی پویا بین این سبک‌ها، می‌تواند با تطبیق نیازهای گوینده با مناسب‌ترین تکنیک گوش دادن، منجر به مکالمات تأثیرگذاری شود که شاید این موضوع می‌تواند اولین قدم برای بهبود گوش دادن شما باشد.



۵ راه برای بهبود گوش دادن:

شنونده بهتری شدن تنها به معنای درک نحوه گوش دادن نیست، بلکه مستلزم انجام اقدامات خاصی است. پنج مورد از مهم‌ترین کارهایی را که شنوندگان می‌توانند برای بهبود مهارت شنیدن خود انجام بدهند، آورده شده است.

- ۱ مشخص کنید که چرا گوش می‌دهید و یا هدفتان از گوش دادن چیست.
- ۲ تشخیص دهید که معمولاً سبک گوش دادن شما چگونه است.
- ۳ حواستان باشد که چه کسی کانون توجه است.
- ۴ سبک گوش دادن را برای دستیابی به اهداف مکالمه تطبیق دهید.
- ۵ از خود بپرسید: آیا موضوع مهمی از بحث را از دست داده‌ام؟



مشخص کنید که چرا گوش می‌دهید.

دلایل بی‌شماری وجود دارد که چرا ما بحثی را گوش می‌دهیم: کارآمد بودن، اجتناب از درگیری، جلب توجه، حمایت از بحث یا صرفاً سرگرم کردن خود. وقتی این دلایل به طور مکرر(و شاید ناخودآگاه) اولویت‌بندی می‌شوند، دیگر اهداف گوش دادن خود به صحبت‌های دیگران را می‌توانیم درک کنیم.



تشخیص دهید که معمولاً چگونه گوش می‌دهید.

سبک گوش دادن "معمول" ما، احتمال دارد در تناقض با راستای دستیابی به اهداف ما باشد. ممکن است بازخورد مثبتی برای کارآمد بودن، خنده‌دار بودن یا حمایت‌کننده بودن سبک شنیداری خود دریافت کرده باشیم، اما سبک پیش‌فرض استفاده شده می‌تواند مانع استفاده از سایر سبک‌های گوش دادن و به تبع آن مانع دستیابی به اهداف دیگر شود.



آگاه باشید که چه کسی در کانون توجه است.

فراتر از سبک های گوش دادن، روشی که ما خود را در روایت گوینده وارد می‌کنیم، می‌تواند تمرکز و توجه مکالمه را تغییر بدهد. ما اغلب تصور می‌کنیم که مشارکت در داستان‌های شخصی، خود یک حرکت همدلانه و به نوعی ایجاد رابطه است، اما از شنیدن کل پیام طرف مقابل بعضا جلوگیری می‌کند. در حالی که مشارکت کردن می‌تواند سرگرم کننده باشد و گاهی اوقات برای ارتقای سطح کیفی ارتباطات مفید است، اما وقتی بدون آگاهی انجام شود، خطر دور کردن مکالمه از هدف نهایی گوینده را به دنبال دارد.



سبک گوش دادن را برای دستیابی به اهداف مکالمه تطبیق دهید.

با افزایش عوامل استرس‌زا، عملکرد اجرایی و انعطاف‌پذیری شناختی ما کاهش می‌یابد، و تطبیق با سبک شنیداری پیش‌فرض را سخت‌تر می‌کند. تمرکز بر گوینده و اهدافی که در سر دارد به شما کمک می‌کند تا خود را با نیازهای متفاوت در موقعیت‌های گوناگون سازگار کنید.



سبک گوش دادن را برای دستیابی به اهداف مکالمه تطبیق دهید.

اگر گوینده‌ای که مکالمه را آغاز می‌کند، نداند که می‌خواهد از آن بحث چه نتیجه‌ای بگیرد، تعیین کردن اهداف مکالمه ممکن است دشوار بشود. ابهام در مورد اهداف، عدم اطمینان در مورد به اشتراک گذاری، برخی احساسات بررسی نشده، و فشارهای لجستیکی ممکن است بخشی از فرآیند کشف باشند. باید در نظر بگیریم که آیا مکالمه‌ای که در حال ادامه دادن آن هستیم، سازنده به نظر می‌رسد یا خیر؟ و چه چیزهایی را ممکن است از دست بدهیم؟ چند ثانیه وقت گذاشتن برای مکث و فکر کردن قبل از پاسخ سریع، ممکن است به بروز فرصت‌های ناب و مهمی کمک کند.

تأثیر گوش دادن بهتر



نحوه گوش دادن، مشارکت فعال ما را در مکالمات تقویت می‌کند. فضایی را برای دیگران گسترش می‌دهد تا آنچه را واقعاً برای آنها مهم است، بیان کنند و در واقع می‌تواند کارآمدتر باشد اگر بتوانیم به اصل موضوع بپردازیم. از طریق به کارگیری راهکارهای جدید برای گوش دادن، روابطی ایجاد کنیم تا دیگران را بهتر درک می‌کنیم و با آنها همکاری کنیم و به طور مؤثرتری در صدد حل مشکلات، اقدامات مناسبتری را انجام دهیم.



مشاوره مدیریت و راهکارهای تحول دیجیتال



+۹۸ ۲۱ ۸۸۵۶ ۳۱۶۴



info@hcg.ir



www.hcg.ir



تهران، سعادت آباد، بلوار دریا، مطهری شمالی
کوچه عیسی پور، پلاک 6، طبقه 2