

# ۱۰ مهارت ضروری برای رسیدن به موفقیت فردی و اجتماعی

تاریخ بروزرسانی: ۱۱ اردیبهشت ۱۴۰۱

مهارت های فردی بخش مهمی از موفقیت شغلی، زندگی و اجتماعی است. وقتی مهارت های فردی قدرتمندی دارید، بهتر می توانید خودتان را مطرح کرده و بر اضطراب اجتماعی خود غلبه کنید، ایده های خود را به اشتراک بگذارید و بر دیگران تأثیر مثبت بگذارید. مهارت های فردی چیست؟ مهارت های فردی ابزارهایی هستند که برای برقراری ارتباط و تعامل موثر با دیگران استفاده میشوند. افراد با مهارت های فردی قوی میتوانند رفتار دیگران را پیش بینی کنند، با دیگران ارتباط برقرار کنند و به راحتی معاشرت کنند. مهارت های فردی همچنین به عنوان مهارت های نرم، مهارت های بین فردی، مهارت های اجتماعی، هوش هیجانی و هوش بین فردی شناخته میشوند.

تحقیقات نشان داده است که افرادی که مهارت های فردی قوی دارند، معمولاً درآمد سالانه بسیار بیشتری دارند. مهارت های فردی، یکی از نادیده گرفته شده ترین زمینه های توسعه شغلی است. در توسعه شغلی، اگر گهگاه دوره آموزش مهارت های نرم یا دوره ارتباطی داشته باشیم، خوش شانس هستیم. من معتقدم هوش بین فردی یا PQ باید اصلاح و بهبود یابد. درست همانطور که IQ خود را توسعه می دهیم، باید روی PQ خود نیز کار کنیم.

## انواع مهارت های فردی

محققان مهارت های افراد را به سه مجموعه از توانایی ها طبقه بندی میکنند.

اول، اثربخشی شخصی یک نفر. به عنوان یک مهارت فردی، اثربخشی شخصی به نحوه برخورد شما با دیگران بستگی دارد. آیا می توانید خود را به چالش بکشید؟ آیا می توانید به وضوح ارتباط برقرار کنید؟ آیا می توانید آنچه را که نیاز دارید از دیگران دریافت کنید؟ شخصی که اثربخشی شخصی قوی دارد، معمولاً تأثیر اولیه به یاد ماندنی را بر جای می گذارد و در برابر افرادی که ملاقات می کند، مطمئن به نظر میرسند.

دوم، توانایی تعامل شماست. نشان دهنده اینست که رفتار دیگران را تا چه حد پیش بینی و رمزگشایی میکنید. در یک تعامل، آیا می توانید با کسی همدلی کنید؟ آیا شما به خوبی درک میشوید؟

در نهایت، فردی با مهارت های فردی قوی میتواند به راحتی شفاعت کند. این بدان معناست که آنها قادر به رهبری، نفوذ و ایجاد پل بین مردم هستند. آیا شما یک میانجی هستید؟ یا یک واسطه؟



## ۱۰ مهارت فردی که همه باید بدانند

مهارت های فردی زیر را بخوانید و نقاط قوت و ضعف بین فردی خود را بررسی کنید. در اینجا ما ۱۰ مهارت را پیدا کرده ایم که بارها و بارها در افراد بسیار مؤثر و موفق ظاهر می شوند.

### ۱. قاطعیت اجتماعی

- آیا در موقعیت های اجتماعی از خود دفاع می کنید؟
- آیا در تعامل با دیگران احساس اعتماد به نفس می کنید؟
- آیا نسبت به نیازهای اجتماعی خود قاطع هستید؟

قاطعیت اجتماعی برای حفظ انرژی اجتماعی ضروری است. ما انرژی اجتماعی زیادی برای هدر دادن نداریم. اگر از نظر اجتماعی قاطع باشید، می توانید انرژی اجتماعی خود را به روش های درست ذخیره کرده و بعداً استفاده کنید. اگر قاطعیت اجتماعی ندارید، انرژی شما برای افراد نامناسب و در موقعیت های ناخوشایند تلف می شود یا با اهداف اجتماعی شما همسو نیست. افراد با جرات اجتماعی بالا انرژی اجتماعی متمرکزتری دارند و در تعاملات خود شفافیت بیشتری دارند.

### افراد با قاطعیت اجتماعی پایین:

- در موقعیت های اجتماعی از کنترل خارج میشوند؛
- معتاد به خشنود کردن مردم هستند؛

- افراد سمی بیشتری در زندگی خود دارند.

### افراد دارای جرات اجتماعی بالا می توانند:

- دارای حدود و مرزهای مشخصی هستند؛
- از نیازهای خود پشتیبانی کنند؛
- قدرت نه گفتن دارند.

### مرحله اقدام:

افراد برون گرا، دوسوگرا و درون گرا همگی سطوح مختلفی از انرژی اجتماعی دارند. ابتدا دریابید که برون گرا، درون گرا یا دوسوگرا هستید تا بتوانید انرژی اجتماعی خود را به نحو احسن مصرف کنید.

### ۲. ساخت یک خاطره به یاد ماندنی

- خاطره انگیز هستید؟
- آیا تاثیر اولیه قوی بر جای می گذارید؟
- آیا مردم پس از ملاقات با شما نام شما را به خاطر می آورند؟

افرادی که حضوری عالی دارند، به راحتی ارتباطات پایدار برقرار می کنند و در ایجاد روابط بسیار خوب هستند. حضور شما رابطه مستقیمی با توانایی شما در ایجاد روابط شخصی پایدار و ایجاد یک شبکه دارد. اگر حضور پررنگی داشته باشید، مردم به سمت شما جذب می شوند، شما را بهتر به یاد می آورند و به احتمال زیاد با شما همکاری می کنند.

### افراد با حضور ضعیف:

- برای بدست آوردن مشتری یا دوستیابی تلاش میکنند؛
- اغلب با افرادی که نامشان را فراموش می کنند، سروکار دارند؛
- در بسیاری از تعاملات اجتماعی احساس ناخوشایندی دارند.

### افرادی با حضور خاطره انگیز:

- در همان ابتدا، تاثیر ماندگاری از خود به جا میگذارند؛
- دارای یک شبکه قوی از افراد هستند؛
- به سرعت رابطه برقرار میکنند.

### مرحله اقدام:

یاد بگیرید که چگونه جالب باشید. من فکر می کنم که همه این پتانسیل را دارند که جذاب باشند اما همیشه نمی دانیم چگونه!

### ۳. خیره شدن در ارتباطات

- آیا از سخنرانی و ارائه در جمع لذت می برید؟

- به طور خاص، آیا در انتقال ایده های خود به گروه های بزرگ راحت هستید؟
- افراد خبره در ارتباطات میدانند که چگونه خود را معرفی کنند و پیام خود را بطور موثر منتقل کنند.

#### افرادی که ارتباطات ضعیف دارند:

- فکر میکنند ارزش توجه ندارند؛
- از به اشتراک گذاشتن ایده های خود اجتناب میکنند؛
- نمی توان از نظرات آنها استفاده کرد؛
- به دلیل زحمات خود مورد قدردانی قرار نمیگیرند.

#### افراد خبره در ارتباطات در موارد زیر برتری دارند:

- سخنرانی عمومی
- ارائه مطلب
- انتقال ایده های بزرگ به گروه های بزرگ

#### مرحله اقدام:

من دوست دارم به شما نشان دهم که چگونه در سخنرانی عمومی تسلط داشته باشید. اکثر مردم فکر می کنند این مهارتی است که شما نمی توانید آن را یاد بگیرید. درست نیست! هر کسی می تواند یاد بگیرد که یک ارتباطگر ماهر باشد.

#### ۴. اعتماد پایدار را حفظ کنید

آیا تا به حال احساس اضطراب اجتماعی کرده اید؟ همه افراد در برخی موقعیت های اجتماعی کمی احساس عصبی بودن می کنند، اما سوال اینجاست: آیا می توانید بر اضطراب اجتماعی خود غلبه کنید؟ افرادی که میتوانند اعتماد به نفس پایدار را حفظ کنند، میتوانند بر کمرویی خود غلبه کنند و از ناهنجاری اجتناب کنند. آنها ممکن است راهبردهای درونی برای غلبه بر اضطراب خود داشته باشند، یا آنقدر اجتماعی شده باشند که بر هر گونه تمایلات عصبی غلبه کنند.

#### افراد دارای اضطراب اجتماعی بالا:

- از موقعیت های اجتماعی اجتناب میکنند، حتی اگر برای اهداف شغلی مفید باشند؛
- احساس ناخوشایندی و به دام افتادن میکنند؛
- در طول تعاملات و مکالمات با ذهن خود درگیرند.

#### افراد با اعتماد اجتماعی بالا:

- در اکثر موقعیت های اجتماعی برتر باشند؛
- هنگامی که احساس ناخوشایندی دارند، میتوانند بر آن غلبه کنند؛
- هنگام معاشرت بیشتر احساس هیجان میکنند تا اضطراب.

#### مرحله اقدام:

آیا اضطراب اجتماعی دارید؟ مطمئن شوید که علائم و نشانه ها را می شناسید و از نکات صحیح برای رفع آن استفاده کنید.



## ۵. مهارت در صحبت کردن و مکالمه

چگونه از مکالمات کوچک عبور می کنید؟ وقتی صحبت از یک مکالمه بزرگ می شود، زمانی است که شما یک مکالمه کوچک خسته کننده و قابل پیش بینی را به یک گفتگوی عمیق و به یاد ماندنی ارتقا می دهید. من معتقدم که بیشتر تعاملات در سه سطح اتفاق می افتد:

- پنج دقیقه اول: این اولین برداشت شماست. وقتی تصمیم می گیرید که آیا کسی ارزش شناختن دارد یا خیر. این مسئله میتواند بصورت حرفه ای، عاشقانه یا اجتماعی اتفاق بیفتد. این سطح در واقع درب ورودی است که بوسیله آن می توان به اندرون شخص دعوت شد.
- پنج ساعت اول: هنگامی که از سطح اول عبور کردید، اولین جلسه، اولین تماس تلفنی یا اولین قرار ملاقات را خواهید داشت. این زمانی است که از سطح برداشت اولیه به سمت ایجاد رابطه حرکت می کنید.
- پنج روز اول: این مرحله نهایی است. شما افرادی در این سطح را می خواهید که از انجام یک سفر جاده ای آخر هفته با آنها خوشحال باشید. این سطح نهایی اعتماد و ارتباط است. این سطح می تواند عاشقانه یا رومانتیک باشد. اما همچنین میتواند با یک شریک تجاری طولانی مدت یا بهترین دوست باشد.

مکالمه کلید ارتقاء این سه سطح است.

افرادی که با مکالمه مشکل دارند:

- حرفی برای گفتن ندارند؛
- نمیدانند چگونه سر صحبت را با دیگران باز کنند؛
- سکوت های ناخوشایند زیادی دارند.

### افراد ماهر در حرف زدن:

- میدانند که چگونه در یک مکالمه به یاد ماندنی شرکت و آنرا ادامه دهند؛
- به راحتی بحث های کوچک را به مکالمات بزرگ تبدیل می کنند؛
- از مکالمه به عنوان ابزاری برای همه چیز، از ایجاد رابطه، معاشرت و معاشقه تا فروش استفاده میکنند.

### ۶. بسیار دوست داشتنی باشید

- آیا مردم شما را دوست داشتنی توصیف می کنند؟
  - آیا برای شما آسان است که افراد را در تیم خود جذب کنید یا دیگران را با دیدگاه خود تحت تأثیر قرار دهید؟
- دوست داشتنی یک جنبه مهم اعتماد است. ما اغلب در مورد «اصیل بودن» می شنویم. اینها همه جنبه های دوست داشتنی است. برای اینکه کسی را دوست داشته باشیم، می خواهیم که با گفتار و کردارش مطابقت داشته باشد. ما افرادی را دوست داریم که احساس می کنیم خود واقعی خود را به ما نشان می دهند. کارل راجرز روانشناس، مفهومی به نام خودشکوفایی را توصیف کرد که نشان می دهد افراد چقدر خود واقعی خود را در مقایسه با خود ایده آل شان نشان میدهند.

### افرادی که دوست داشتنی نیستند:

- در متقاعد کردن دیگران برای گوش دادن به نظراتشان، مشکل دارند؛
- احساس میکنند پتانسیل زیادی دارند، اما به ندرت به شکل ایده آل خود عمل میکنند؛
- اغلب احساس می کنند که کنار گذاشته شده اند، یا مانند یک فرد عجیب و غریب هستند.

### افراد بسیار دوست داشتنی:

- بسیار مورد احترام هستند و اغلب از آنها خواسته می شود که به تیم ها، مشارکت های اجتماعی و گروه ها بپیوندند؛
- احساس می کنند خود ایده آل و خود واقعی شان نزدیک به هم هستند؛
- نظرات آنها توسط دیگران پرسیده می شود.

### مرحله اقدام:

دوستیابی در بزرگسالی یک مهارت است. وقتی ما جوانتر بودیم خیلی راحت بود! ما مدرسه، اردو و ورزش داشتیم تا افراد جدید را دور هم جمع کنیم. به عنوان بزرگسال، ما باید روی آن کار کنیم.

### ۷. رمزگشایی احساسات دیگران

آیا خود را بسیار فهیم میدانید؟ افرادی که در خواندن افراد خوب هستند، در دانستن اینکه دیگران چگونه فکر می کنند و چه احساسی دارند، بسیار قوی هستند. رمزگشایی از افراد، داشتن حس بینش قوی و همدلی، از جنبه های هوش هیجانی و هوش بین فردی است.

وقتی به هوش بین فردی (یا مهارت های افراد) نگاه می کنیم، سه شاخه اصلی وجود دارد.

- هوش عاطفی یعنی چقدر بصیرت دارید یا همدل هستید.
  - هوش اجتماعی به این معناست که چگونه احساسات خود را نسبت به دیگران بروز می دهید و همچنین اینکه چقدر به احساسات آنها پاسخ می دهید.
  - هوش درون فردی، میزان شناخت از خود، نیازها و مرزهای اجتماعی است.
- هر فردی در جنبه های مختلف هوش بین فردی دارای نقاط قوت و ضعف متفاوتی است.

**افرادی که با رمزگشایی از احساسات دیگران مشکل دارند:**

- با همدلی مبارزه و تقلا میکنند؛
- در خواندن و تفسیر زبان بدن و حالات چهره مشکل دارند؛
- اغلب نشانه های اجتماعی را از دست می دهند.

**افرادی که توانایی رمزگشایی استثنایی دارند:**

- میتوانند افراد و مقصود آنها را سریع بخوانند؛
- در تفسیر زبان بدن و حالات چهره بسیار خوب هستند؛
- بسیار با درک و فهمیم هستند.

**مرحله اقدام:**

یکی از بهترین راه ها برای بهبود توانایی رمزگشایی، یادگیری نحوه خواندن ۷ ریز بیان است.

**۸. ایده های خود را مطرح کنید**

وقتی مردم می پرسند «چه کار می کنی؟»، آیا دقیقاً می دانید چگونه خودتان را به خوبی مطرح کنید؟ وقتی باید خودتان یا ایده هایتان را مطرح کنید، آیا می توانید این کار را با اطمینان انجام دهید؟

صحبت کردن، یک مهارت بسیار مهم برای افراد حرفه ای است، زیرا همیشه اتفاق می افتد. در هر جلسه که نظر شما پرسیده می شود، در ایمیل هایی که خود را معرفی میکنید و در تماسهای کنفرانسی. میدانیم که هرگز به راحتی نمی توان درباره خود لاف زد، اما باید بتوانید نسبت به ایده های خود هیجان ایجاد کنید. سوال بزرگ اینجاست؛ وقتی در مورد خودتان صحبت می کنید، آیا می توانید مردم را برای همکاری با خود هیجان زده کنید؟

**افرادی که با مطرح کردن خود و ایده هایشان مشکل دارند:**

- وقتی در مورد خود صحبت می کنند، احساس اضطراب می کنند؛
- موفقیت های خود دستکم میگیرند؛
- فرصت ها را از دست می دهند، زیرا احساس می کنند لیاقت ندارند، یا از صحبت کردن می ترسند.

**افرادی که در معرفی خود عالی هستند:**

- می تواند مردم را وادار به پذیرش ایده هایشان کنند؛
- بدون اغراق کردن، احساس اعتماد به نفس میکنند.

## مرحله اقدام:

آیا سندروم ایمپوستر (ترس از توانایی های خود) دارید؟ این بزرگترین مسدود کننده برای افرادی است که در تلاش هستند تا خودشان را مطرح کنند. مطمئن باشید که هدف خود را فتح می کنید. شما شایسته هستید. شما لایق موفقیت هستید.

## ۹. کاریزماتیک باشید

کاریزما چیست؟ اکثر مردم فکر می کنند که شما باید شخصیت کاریزماتیک به دنیا بیایید. بیشتر از این نمی توانستم مخالفت کنم! هنگامی که در حال انجام تحقیق بودم، متوجه شدم که کاریزما ترکیبی عالی از دو ویژگی اساسی مهارت های افراد است: گرمی و شایستگی.

### افرادی که کاریزماتیک نیستند:

- سرد یا ترسناک تلقی می شوند، مردم در اعتماد کردن و شناخت آنها مشکل دارند؛
- پوسته پوسته یا کم عمق دیده می شوند و مردم به راحتی به آنها وابسته نمی شوند؛
- فقط خونگرم یا فقط شایسته هستند (بدون هر دو، کاریزماتیک محسوب نمی شوید).

### افرادی که بسیار کاریزماتیک هستند:

- بسیار خونگرم دیده می شوند؛ آنها قابل دسترس، قابل اعتماد و دوست داشتنی هستند.
- افراد بسیار توانمندی در نظر گرفته می شوند؛ آنها قابل اعتماد، توانا و آگاه دیده میشوند.





## ۱۰. یک رهبر تأثیرگذار باشید

برای اینکه به عنوان یک رهبر در نظر گرفته شوید لازم نیست که یک شرکت را رهبری کنید یا رئیس یک سازمان باشید. رهبران هم در زندگی کاری و هم در زندگی اجتماعی می توانند به خرید بپردازند، تیم ها را جمع کنند و رفاقت ایجاد کنند. من معتقد نیستم نقطه مقابل رهبر، پیرو است. در واقع، گاهی اوقات فالوور بودن بسیار عالی است. وقتی در حال یادگیری چیز جدیدی هستید یا میخواهید در یک ماجراجویی قرار بگیرید.

رهبر بودن تقریباً غیرممکن است اگر:

- بی تفاوتی: آیا زندگی خود را دوست دارید؟ آیا با هیجان از خواب بیدار می شوید؟ بی علاقه‌گی زمانی است که ما نسبت به زندگی یا کارهایی که انجام می دهیم، اشتیاق یا علاقه نداریم. رهبران با انتخاب قرار گرفتن در کنار مردم یا انجام فعالیت هایی که واقعاً آنها را هیجان زده می کند، با بی تفاوتی مبارزه می کنند.
- دوسوگرایی روابط را می کشد. اگر در مورد افراد زندگی یا فعالیت های زندگی خود دوگانگی داشته باشید، هرگز نمی توانید رهبر باشید.
- بی هدفی: رهبران جهت دارند. آنها اهداف، برنامه ها و مسیرهای استراتژیک دارند. این اقدامات آنها را هدایت و هدفمندتر میکند و دیگران را ترغیب میکند آنها را دنبال کنند.

## سازنده باشید

در حال حاضر چه مهارت هایی را از دست داده اید که مانع از دستیابی شما به اهدافتان می شود؟

کاریزما، ارتباط یا اعتماد به نفس. اما پاسخ مطلوب بهره وری است. من متوجه هستم که این یک مهارت برای افراد است زیرا هوش بین فردی نیاز به عزم، انگیزه و پیگیری دارد. توسعه PQ یا مهارت های فردی به اندازه ضریب هوشی مهم است. ما به روشی سیستماتیک برای تمرین مهارت های اجتماعی خود برای موفقیت بیشتر و رسیدن به اهداف خود نیاز داریم.

منبع: [scienceofpeople.com](http://scienceofpeople.com)