

قدرت باور داشتن

همه می خواهیم دیگران به ما باور داشته باشند، مخصوصاً زمانی که حقیقت را به آنها می گوئیم. اما در صورتی ممکن است که، قدرت باور داشتن را در خود پرورش دهیم. در بسیاری موارد موفق به باورپذیری مردم نمی شویم، زیرا مهارت های صحیح و ضروری را یاد نگرفته ایم.

حسن نیت شما از اهمیت ویژه ای برخوردار است. اگر می خواهید از خود رهبر یا [مذاکره](#) کننده ای موفق بسازید، باید باور و ارزشی که به آن پایبند هستید را به طور عمیق به مردم بگوئید.

چگونه باور یا اعتقاد مردم را بسازیم؟

باور داشتن به خود:

اعتقاد و باور داشتن به خود یکی از اصلی ترین راه هایی است که شما را به موفقیت می رساند. تمرین کنید و اجازه ندهید هر حرف یا خطایی باعث کاهش [اعتماد به نفس](#) تان شود. اگر می خواهید در مورد باوری با فردی صحبت کنید نخست جواب و مسائل مختلف آن را جستجو کنید.

نکته مهم: قبل از هر چیزی از واقعی و علمی بودن آن ایده یا باور مطمئن باشید و به خاطر منافع شخصی فردی را گمراه نکنید.

تحریک کردن باورها:

در برنامه تلویزیونی ستارگانی را دعوت کردند و بعد از صحبت، از طرفداران خواسته شد در مورد آنها نظر بدهند. برخی حضار تاکید کردند که ستارگان آنقدرها هم که می گویند موفق نیستند. اما در پی این صحبت ها، باور و ارزش های ستارگان تحریک شد و از خود عکس العمل نشان دادند. بنابراین شما می توانید با استفاده از مدارک موثق، باور و افکار آنها را نشانه گیری کنید.

تکرار:

یکی از موثرترین تکنیک ها استفاده از تکرار است. همه ما می دانیم [کوکاکولا](#) چیست. اما سالیانه با تبلیغات متعددی از این شرکت معتبر مواجه می شویم. کوکاکولا قصد دارد با تکرار باورهای (تبلیغات) خود در زمینه نوشیدنی در ذهن مردم جای بگیرد. بنابراین برای اینکه بتوانید بر ذهن و باور کسی تاثیر بگذارید، تکرار گزینه شگفت انگیزی خواهد بود.

موانع روحی را بردارید:

برخی افراد به خاطر اینکه ایده های مختلفی در ذهن خود دارند و مدل ذهنی آنها فرق دارد به راحتی هر چیزی را باور نمی کنند.

برای اینکه بتوانید در مسیر درستی آنها را متقاعد کنید لازم است از منطق خود استفاده کنید. فراموش نکنید پافشاری کردن از احساسات می آید که این روش جواب نخواهد داد. موانع روحی فرد را پیدا کنید، سپس برای او برنامه ریزی کنید.

دقیق باشید:

اگر می خواهید باوری را ایجاد کنید، حتما از نمودار، ارقام صحیح و آمار معتبر استفاده کنید. افراد جزئی نگر به شدت روی جزئیات حساس بوده و دیرتر از کلی نگرها متقاعد می شوند.

افراد شکاک:

این دسته اشخاص نسبت به باور کردن، زمان و مدارک بیشتری احتیاج دارند و به راحتی مسئله ای را نمی پذیرند. در مقابل آنها صبور باشید.

زبان بدن:

آخرین تکنیکی که کمک بسزایی در جلب افراد می کند استفاده درست از **زبان بدن** است. کمر صاف، تماس چشمی قوی و ... سیگنال هایی را به ذهن ناخودآگاه فرد نشان داده و همین امر به باور منجر می شود.

چرا مردم باورتان نمی کنند؟

- در مقابل باور و اعتقادات آنها گارد و تعصب بیش از حد دارید و احترام متقابل را رعایت نمی کنید.
- اگر فرد در زمینه موضوع شما متخصص باشد و سطح باور و ایده شما پایین باشد، امکان پذیرش کاهش می یابد.
- همانطور که قبل گفتیم باورپذیری افراد شکاک بسیار پایین بوده و درصد موفقیت کم است.
- هرگز باورهای خود را تحمیل نکنید.

لازم به تذکر است که اگر در خصوص باور داشتن با مردم گمراه شده اید، در واقع مشکل شماست و باید بررسی کنید. هر فردی برای استعداد منحصریه فردی استخدام شده و وظایف خود را انجام می دهند. اگر کسی جلب باور شما نشد، به او خرده نگرید بلکه برعکس، به آنها نگرش و ارزش های جدید بدهید.

برای مثال فردی را برای سمت خاصی استخدام کرده اید، اگر در زمان مشخص نتوانست خود را نشان دهد، در راستای استعدادش وظایف متفاوت بدهید. اشخاص با پشتکار بالا به هر طریقی باور شما را نسبت به خودشان جذب می کنند.