

۱۰ مقاله‌ای که از

هاروارد

باید بخوانید

# ارتباطات



ترجمه‌ی الهه قدیری

۱۳۹۷

# فهرست مطالب

- |     |  |    |
|-----|--|----|
| ۹   | روش متقاعدسازی تان را تغییر دهید<br>گری ویلیامز و رابرت میلر | ۱  |
| ۳۷  | علم متقاعدسازی را به کنترل خود در آورید<br>رابرت سیالدینی    | ۲  |
| ۵۹  | قدرت گفت‌وگو<br>دبورا تنن                                    | ۳  |
| ۸۹  | هنر ضروری متقاعدسازی<br>چی کانگر                             | ۴  |
| ۱۱۷ | آیا سکوت قاتل شرکت شماست؟<br>لزلی پرلو و استفانی ویلیامز     | ۵  |
| ۱۳۵ | چگونه به سخنرانی اصیل تبدیل شوید؟<br>نیک مورگان              | ۶  |
| ۱۴۷ | داستان سرایی<br>استفن دنینگ                                  | ۷  |
| ۱۶۹ | چگونه ایده‌های عالی را ارائه دهید؟<br>کیمبرلی السباخ         | ۸  |
| ۱۸۹ | پنج پیامی که رهبران باید مدیریت کنند<br>جان هم               | ۹  |
| ۲۱۳ | چگونگی حذف استرس از گفت‌وگوهای استرس‌زا<br>هالی ویکس         | ۱۰ |

## پیشگفتار مترجم

هم اکنون در عصری زندگی می‌کنیم که به‌درستی «عصر ارتباطات» لقب گرفته است. به‌رغم وجود ابزارهای ارتباطی گسترده، همچنان ارتباطات رودررو بخش مهم و قابل‌توجهی از زندگی ما را شکل می‌دهند و بی‌تردید ارتباط یکی از ابزارهای پرکاربرد در جعبه‌ابزار رهبری است که گاهی متأسفانه به چشم ابزاری زائد به آن نگاه می‌شود و به جای آن، از اهرم فشار و چکش استبداد استفاده می‌کنیم. زمان آن فرا رسیده که گره‌های سازمان را که به دست ارتباطات باز می‌شوند، با دندان تحکم باز نکنیم.

سازمان‌های موفق به این مهم پی برده‌اند و هر روز مدیران و رهبران‌شان را به کارکنان خود نزدیک‌تر ساخته و از طریق ارتباطات سازنده، بیش از پیش ایده‌های جدید و خلاقانه را از گوشه و کنار سازمان دریافت و دیگران را برای همراه شدن با آن ایده‌ها قانع می‌کنند. خوشبختانه سازمان‌ها به این نتیجه رسیده‌اند که دیگر زمان تفکر فردی به سر آمده و نوبت تفکر جمعی رسیده است و هیچ چیزی مانند ارتباطات، افراد را به همراه شدن و مشارکت در هدفی مشترک قانع نمی‌کند. از این رو، برای موفقیت در عرصه‌ی فردی و سازمانی، آشنایی با چگونگی کنترل و مدیریت این ارتباطات یکی از مهارت‌های حیاتی به شمار می‌آید.

در برخی موارد، حتی سوءتفاهم‌های کوچک در روابط دوستانه ویرانی زیادی به بار می‌آورند که این مسأله در سازمان‌ها نمود بیشتری دارد. گاهی حرفی را که باید بزنیم نمی‌زنیم و گاهی حرفی را که باید بشنویم نادیده می‌گیریم. این کتاب به ما یاد می‌دهد چطور «هزارتوی ویرانگر سکوت» را با «هزارتوی سازنده‌ی ارتباطات» جایگزین کنیم. همچنین یاد

# ۱

## روش متقاعدسازی تان را تغییر دهید<sup>۱</sup>

گری ویلیامز<sup>۲</sup> و رابرت میلر<sup>۳</sup>

شاید چنین ماجرای برای تان اتفاق افتاده باشد: قرار ملاقاتی ترتیب می‌دهید تا رئیس و دیگر همکاران تان را متقاعد کنید که شرکت باید کار مهمی انجام دهد، برای مثال، باید منابع مالی طرح سرمایه‌گذاری خطرپذیر ولی امیدبخشی را تأمین کنید. مشتاقانه استدلال‌های تان را ارائه می‌دهید، منطق تان هیچ جایی برای بحث نمی‌گذارد و مولای درز داده‌های تان نمی‌رود. اما دو هفته بعد می‌فهمید طرح پیشنهادی فوق‌العاده‌تان رد شده است. چه اشتباهی رخ داده است؟

این اشتباه به کرات اتفاق می‌افتد که افراد، بیش از اندازه روی محتوای صحبت‌های شان تمرکز می‌کنند و توجه زیادی به نحوه‌ی انتقال پیام ندارند. البته خیلی از تصمیم‌گیری‌ها به دلیل ارائه‌ی نامؤثر اطلاعات، به مسیر اشتباه می‌روند. تجربه به ما نشان داده که اگر افراد بتوانند تصمیم‌گیرنده‌ی اصلی بین مدیران اجرایی را تشخیص دهند و صحبت‌های شان را با سبک تصمیم‌گیری او هماهنگ کنند، احتمال موفقیت طرح پیشنهادی خود را به شدت بالا می‌برند.

---

### 1. Change the Way You Persuade

۲. Gary A. Williams: بنیانگذار و مدیرعامل شرکت wRatings است. م.

۳. Robert B. Millers: بیش از ۴۰ سال تجربه در فروش، مشاوره، مدیریت اجرایی و

نویسنده‌ی چند کتاب در حوزه‌ی کسب‌وکار است. م.