

## மனிதர்கள் பேசுவதை கவனிக்கும் கலை

நீங்கள் அதிகம் கவனிப்பதன் மூலம் நீங்கள் அதிகம் திறமையானவராக ஆகின்றீர்கள், அதிகம் மற்றவர்கள் உங்களை நேசிப்பார்கள், நீங்கள் சிறந்த உரையாடல் செய்யக் கூடியவராக வளர்வீர்கள்.

நன்றாகக் கேட்பவர்கள், அதிகம் பேசுவர்களை விட மனிதர்களின் அன்பைக் கூடுதலாகச் சம்பாதிக்கின்றனர். இதற்குக் காரணம், மனிதர்கள் அவர்கள் பேசுவதை அவர்களே கேட்டு மகிழ அனுமதிக்கின்றனர். அத்துடன் அவர்கள் பற்றிய கூடுதல் விபரத்தைப் பெற்றுக் கொள்கின்றீர்கள். கவனிப்பது என்பதன் பொருள் கற்பதாகும்.

ஞாபகத்தில் வைத்துக் கொள்ளுங்கள் மனிதனுக்கு இரண்டு காதுகளும் ஒரு நாக்கும் இருப்பது ஏன்? அதிகமாகக் கேட்க வேண்டும், குறைவாகப் பேச வேண்டும் என்பதற்காகத்தான்.

வாழ்க்கையில் முன்னேற உதவும் முக்கியமான பண்புகளில் நன்றாகக் கவனிப்பதும் ஒன்றாகும்.

நீங்கள் நன்கு கவனிப்பவராக மாறுவது திடீரென்று நடக்காது. கவனிப்பதற்கான இந்த ஐந்து விதிகளைப் பின்பற்றப் பழக வேண்டும்.

1. உங்களுடன் பேசிக்கொண்டிருப்பவரை நன்றாகப் பார்க்கவும் கவனிப்பது என்பது பார்த்துக் கொண்டிருப்பதுமாகும்.
2. பேசுவரிடம் காது கொடுத்து உன்னிப்பாகக் கேட்க வேண்டும். அதாவது, நீங்கள் அவரின் ஒரு வார்த்தையைக் கூட கேட்காமல் விட விரும்பவில்லை என்பதாக உங்கள் கவனம் இருக்க வேண்டும்.
3. கேள்விகள் கேட்டுக்கொண்டிருக்க வேண்டும், கேள்விகள் கேட்பது, பேசிக் கொண்டிருப்பவருக்கு நீங்கள் கவனிப்பதை உறுதிப்படுத்துகிறது. ஆனால், கேள்விகள் அவர்கள் பேசுவதைப் பற்றியதாக இருக்க வேண்டும். அவர்களை சங்கடப்படுத்தும் கேள்விகளைத் தவிர்க்கவும்.

மற்றவர்கள் பேசுவது சம்பந்தமாகக் கேள்விகள் கேட்பது ஒரு சிறந்த வகையான முகப் புகழ்ச்சியாகும்.

4. பேசுவர்களின் கருத்தில் ஊன்றுங்கள். அதில் குறுக்கிடாதீர்கள். உங்களுக்கு எவ்வளவு ஆர்வமாக இருந்தாலும், பேசுவர்கள் அவர்களாகவே முடிக்கும்வரை அவர்களின் பொருளை மாற்ற முயற்சிக்காதீர்கள்.
5. நீங்கள் கூறிய, உங்களின் கருத்துப்படி, என பேசுவரின் வார்த்தைகளை நினைவூட்டிப் பேசுங்கள்.

அதை விடுத்து எனது, என்னுடைய என்று பேசி, பேசுவரின் கவனத்தை அவரிடம் இருந்து உங்களுக்கு மாற்ற முயற்சிக்கக் கூடாது. அவ்வாறு செய்வது கவனிப்பதாகாது.

இந்த ஐந்த வழிமுறைகள் ஒரு வகை இணக்க நயப்பண்புகள் மட்டுமே. நீங்கள் கவனிப்பதைக் காட்டிலும் இப்பண்பு கூடுதலாக எதுவும் செய்துவிடாது.



## மனிதர்களை உங்கள் செல்வாக்குரியவராக மாற்றும் கலை

நாம் செய்ய விரும்புவதை மற்றவர்கள் செய்ய வேண்டுமெனில், முதலில் அவர்கள் என்ன விரும்புகிறார்கள் என்பதை நாம் கண்டறிய வேண்டும். அவர்கள் எதற்குக் கட்டுப்படுபவர்கள் என்பதை அறிந்தால், அவர்களை கட்டுப்படுத்துவது சுலபமாகிவிடும்.

நாம் ஒவ்வொருவரும் ஒவ்வொரு விதமானவர்கள், வெவ்வேறு பொருட்களை விரும்புகின்றவர்கள். ஒவ்வொன்றிற்கும் வேறு வேறு அளவு முக்கியத்துவம் தருபவர்கள். எனவே மற்றவர்களும், நாம் நினைப்பதையே, விரும்புவதையே, நினைப்பார்கள், விரும்புவார்கள் என்று கற்பனை செய்து தவறு செய்துவிடாதீர்கள். முதலில் அவர்கள் எதை தேடிக்கொண்டுள்ளனர், என்ன விரும்புகின்றனர் என்பதை அறியவும்.

நீங்கள் அவர்கள் என்ன கேட்க விரும்புகிறார்கள் என்பதைப் பேசினால் அவர்களை உங்கள் விருப்பப்படி இயக்கலாம்.

நீங்கள் அவர்கள் விரும்புவதை எவ்வாறு பெறலாம் என்பதை, அவர்களின் விருப்பத்தை நீங்களும் விரும்புவதாகக் காட்டி அவர்களைச் செய்ய வைக்கலாம்.

இது மற்றவர்களின் மீது செல்வாக்குச் செலுத்த சிறந்த வழியாகும். சரியான இலக்கை உங்களது பேச்சால் அடைய, முதலில் இலக்கு எது என்பதை நீங்கள் அறிந்திருக்க வேண்டும்.

உதாரணமாக நீங்கள் உங்களின் தொழிற்சாலையில் பணிபுரிய ஒரு சிறந்த பொறியாளரைப் பார்த்துப் பேசுவதாக இருந்தால், அந்தப் பொறியாளருக்கு ஏற்கனவே, பல தொழிற்சாலைகள் அழைப்பு விடுத்திருந்தால் அதில் உங்களின் அணுகுமுறை எவ்வாறு இருக்க வேண்டும் எனப் பார்ப்போம்.

இங்கு நீங்கள் முதலில் அறிய வேண்டியது, எந்த வகையான பணியை, சம்பளத்தை, தொழிற்சாலையை, அவர் விரும்புகின்றார் என்பதாகும். அவர் முன்பணம் பெறும் வசதியை விரும்புகின்றார் என்றால்,

அதைப்பற்றி நீங்கள் பேச வேண்டும். அவர் எவ்வளவு எதிர்பார்கின்றார். நீங்கள் எவ்வளவு கொடுக்க முடியும் என்பதுதான் உங்களின் உரையாடலாக இருக்க வேண்டும்.

அவர் பணி உத்தரவாதம் குறித்து அதிகக் கவனம் செலுத்துபவராக இருந்தால், நீங்கள் உத்தரவாதம் குறித்துப் பேச வேண்டும். அவர் தொடர்ந்து பகுதி நேரமாகப் படிக்க விரும்புகின்றார் என்றால் அதைப்பற்றிப் பேசவும்.

இதன் சுருக்கம் அவர் என்ன விரும்புகின்றார் என்பதை அறிந்து அவர் விரும்புவதை அடைய, நீங்கள் விரும்புவதை உங்களிடம் பணியாற்றும் அவர் செய்ய வேண்டும் என்பதை தெரிவிப்பதுதான்.

இதுவே நீங்கள் வேலை தேடி ஒரு தொழிற்சாலைக்கு செல்வதாக இருந்தால், நீங்கள் அங்கு என்ன பணிகள் உள்ளன, அதன் பொறுப்புகள், கடமைகள் என்ன என்பதை முதலில் அறிந்து, அதற்கு ஏற்ப அதனை நீங்கள் எவ்வாறு சிறப்பாகச் செய்ய முடியும் என்பதைத் தெரிவிக்க வேண்டும், உதாரணமாக அவர்களின் வாடிக்கையாளர்களைத் தொலைபேசி மூலம் கையாள வேண்டி இருப்பின், அதை உங்களால் செய்ய முடியும், அதற்கான அனுபவம் உண்டு என்பதைத் தெரிவிக்க வேண்டும். எனவே அவர்கள் என்ன எதிர்பார்க்கின்றார்கள் என்பதை அறிந்து அவர்கள் மொழியில் பேச வேண்டும்.

எதிரில் பேசுகின்றவர்கள் என்ன விரும்புகின்றனர் என்பதை அவர்களைக் கேட்பதன் மூலமாகவும், அவர் பேச்சைக் கவனிப்பதன் மூலமாகவும், அவர்களின் அசைவுகளைப் பார்ப்பதன் மூலமாகவும் அறிந்து கொள்ள வேண்டும். நீங்கள் இதற்கு எடுக்கும் முயற்சி மிக முக்கியமானதாகும்.



## மனிதர்களை இணங்க வைக்கும் கலை

பொதுவாக, மனிதர்கள் இயற்கையாகவே எதிலும் ஐயப்பாடு கொண்டவர்கள். அதுவும் நீங்கள் உங்களுக்கு சாதகமானவற்றைக் கூறினால், உங்கள் மீது அவர்களுக்கு அவநம்பிக்கையே ஏற்படும். எனவே ஒரு கருத்தைக் கூறும்போது மிகவும் எச்சரிக்கையாக இருக்க வேண்டும். உங்களின் வார்த்தைகளை, கருத்துக்களை உங்களுடையது என்று சொல்வதைவிட அதை மற்றவர்களின் வழியாகக் கூறுவது உங்கள் மீது எழும் அவநம்பிக்கையை தடுக்கலாம்.

உதாரணமாக, நீங்கள் விற்பனை செய்யும் பொருள் நன்றாக உள்ளது என்பதை, நீங்கள் கூறுவதைவிட, உங்கள் பக்கத்து வீட்டுக்காரர் நான்கு வருடமாகப் பயன்படுத்தி வருவதாகவும், அது சிறப்பாக இருப்பதாகவும் கூறினார் என்று சொல்வது கேட்பவருக்கு நம்பிக்கையை ஏற்படுத்தும்.

உண்மையில், இங்கு பக்கத்து வீட்டுக்காரர், உங்களுக்காக பேசுவதாக இருக்கும்.

இதே போல நீங்கள் ஒரு வேலைக்கு விண்ணப்பிக்கும்போது, வேலை கொடுப்பவர் நீங்கள் இந்தப் பணிகளை சிறப்பாக செய்வீர்கள் என எண்ணுகின்றார். இத்தருணத்தில், நான் செய்வேன் என்று சொல்வதைவிட ஏற்கனவே நீங்கள் பணியாற்றிய இடத்தில் உங்கள் பணியைப் பாராட்டியதாக கூறுவது சிறப்பாக இருக்கும்.

இதுபோல இன்னும் பல உதாரணங்களைக் கூறலாம். எல்லாவற்றிலும் நீங்கள் கூற நினைப்பதை மற்றவர்கள் கூறியதாக கூறும்போது கூடுதல் நம்பிக்கையை ஏற்படுத்தலாம்.

உங்களிடம் கேட்கப்படும் கேள்விகளுக்கு, தகவல்களுக்கு, உங்கள் மூலம் மற்றவர்கள் பதில் கூறும் வகையில் இருந்தால், உங்களிடம் பேசுகின்றவர் அதிகம் நம்புவர். எதையும் நீங்களாகச் சொல்லும்போது அவர்களுக்கு நம்பிக்கை ஏற்படாது.

இதை மூன்றாம் மனிதர்கள் மூலம் பேசும் கலை என்று கூடக் கூறலாம்.

மற்றவர்களின் கருத்துக்களை சுட்டிக்காட்டியும், வெற்றிச் செயல்களைச் சொல்லியும், உண்மை விபரங்களைக் கூறியும் பேசுவது மனிதர்களிடம் நம்பிக்கையை ஏற்படுத்தி இணக்கம் கொள்ளச் செய்யும்.



## மனிதர்களின் மனங்களை கொள்ளை கொள்ளும் கலை

மனிதர்களை நேரடியாக உங்களுக்கு 'ஆம்' சொல்ல வைப்பது அவர்களை வெல்வதற்கு அவசியமாகும். இதற்குப் பதில் அதிர்ஷ்டம், சந்தாப்பம், நேரம் என்ற அடிப்படையில் சிந்திப்பது தவறாகும். அவர்களை முழுமையாக அறிவதன் மூலமே இதைச் சாதிக்க முடியும்.

திறமையாக மனித உணர்வுகளை அறிந்து, நிறைய வழிமுறைகள் மூலம் நீங்கள் பேசுபவர்களை உங்களுக்கு 'ஆம்' கூற வைக்கலாம். மனிதர்களை 'ஆம்' சொல்ல வைப்பது என்பது, எதிரில் இருப்பவர்களை உங்கள் விருப்பத்தை ஏற்க வைப்பதாகும்.

### அதற்கான நான்கு நல்ல வழிகள்

1. உங்களுக்கு 'ஆம்' சொல்லும் வகையில் சரியான காரணங்களைக் கொடுங்கள். உலகத்தில் நடக்கும் எல்லா நிகழ்ச்சிகளுக்கும் ஒரு காரணம் இருக்கின்றது. அதை ஒவ்வொருவரும் ஒரு முறையில் பார்க்கின்றனர். எனவே, நீங்கள் விரும்பும் ஒன்றை மற்றவர் செய்ய வேண்டுமென்றால் அவர்களுக்கு அதைச் செய்வதற்கான சரியான காரணத்தை அவர்கள் நிலையில் நின்று கூறுங்கள்.

நீங்கள் கொடுக்கும் காரணம் சரியானதாக இருப்பதுடன், அது அவர்களுக்கு நன்மை தருவதாகவும், அவர்களுக்கு சாதகமாகவும் இருக்க வேண்டும். நீங்கள் கொடுக்கும் காரணம் உங்களுக்குச் சாதகமானதாக இருக்கும் பட்சத்தில் நீங்கள் அவர்களை வெல்வது கடினமாக அமையும். கருக்கமாக, நீங்கள் சொல்வதைச் செய்தால் அவர்களுக்கு என்ன நன்மை என்பதை காரண காரியங்களுடன் விளக்கிக் கூற வேண்டும். குறிப்பாக உங்களுக்கு என்ன நன்மை என்று சொல்வதைத் தவிர்க்க வேண்டும்.

2. 'ஆம்' என்று பதில் சொல்லும் கேள்விகளைக் கேளுங்கள்.

உங்களுக்கு 'ஆம்' 'சரி' என்று பதில் தொடர்ந்து கிடைக்க வேண்டும் என்றால் அவர்களை ஆம் என்று சொல்லும் நிலைக்குக் கொண்டுவர, முதலில் அதுபோன்ற கேள்விகளை கேட்க வேண்டும்.

### உதாரணமாக,

உங்கள் குடும்பத்தினர் மகிழ்ச்சியாக இருக்க விரும்புகிறீர்கள், அல்லவா?

உங்கள் பணத்திற்கு மதிப்பு, இருக்க வேண்டும் என்று விரும்புகின்றீர்கள், அல்லவா?

'ஆம்' என்று பதில் சொல்லும் கேள்விகளுக்கு 'ஆம்' என்பதைத் தவிர வேறு பதிலே சொல்ல முடியாமல் இருக்க வேண்டும்

'ஆம்' பதில் கூறும் கேள்விகளை கேட்பதன் ரகசியம், அவர்கள் உங்களின் கருத்தை ஆதரித்து அனைத்திற்கும் ஆம் என்றே பதில் சொல்லும் நிலைக்கு கொண்டுவருவதற்கான தொடக்கமாகும்.

'ஆம்' என்று பதில் வரும் கேள்விகளை கவனமாகக் கேட்க வேண்டும். கேட்கும்போதே நமது உடல் அசைவிலேயே ஆம் என்பது போலவும் கேள்வியைக் கேட்க வேண்டும்.

### உதாரணமாக,

நீங்கள் நல்ல சாப்பாட்டை விரும்புகிறீர்கள் அல்லவா?

நீங்கள் நன்றாகத் தோன்றும் உடையை விரும்புகிறீர்கள் அல்லவா?

3. எந்த முறையில் பதில் அளித்தாலும் ஆம் என்ற பதிலையே கூறும்படியான வாய்ப்பைக் கொடுங்கள்.

இதன் அர்த்தம் ஒரு வழியில் ஆம் என்று பதில் கூறலாம். வேறு ஒரு பார்வையில் பார்த்தாலும் ஆம் என்ற பதிலே கூறும்படி இருக்க வேண்டும். இரண்டு வழியிலும் ஆம் என்றே பதில் வருவதாக இருக்க வேண்டும். சரி அல்லது இல்லை என்று வெட்டு ஒன்று துண்டு இரண்டு என்று கேள்விகளைக் கேட்கக் கூடாது. நீங்கள் ஒன்றைச் செய்யுங்கள் என்றால் ஒன்று செய்கிறேன் என்றோ, அல்லது முடியாது என்றோ பதில் கூற வேண்டிய நிலையை ஏற்படுத்தி விடுகின்றோம்.

இதற்கு மாற்றாக நீங்களே இரண்டும் சேர்ந்து கேள்வியைக் கேட்டு பதிலை சரி அல்லது ஆம் என்று பெறவேண்டும்.

இன்று மாலை வர இயலுமா அல்லது நாளை காலை உங்களுக்கு வசதியாக இருக்குமா? இங்கு இன்று அல்லது நாளை என்ற இரண்டில் ஒன்றை அவர் தேர்வு செய்யலாம். ஆனால் பதில் உங்களுக்கு சாதகமானதாகவே இருக்கும்.

கேள்விகள் கேட்க சில உதாரணங்கள் - நீங்கள் எதை விரும்புகிறீர்கள் கருப்பா அல்லது வெள்ளையா? என்பதற்குப் பதில் நீங்கள் இதில் எதாவது ஒரு நிறத்தை விரும்புகிறீர்களா? நீங்கள் வேலையை காலையில் அல்லது திங்கள் கிழமை தொடங்குகிறீர்களா? என்பதற்குப் பதில் வேலையை எப்போது தொடங்குகிறீர்கள்?

இந்த முறை அனைத்து நேரங்களிலும் நன்றாக இருக்கும் என்று சொல்ல முடியாது. ஆனால் சரி அல்லது இல்லை என்று பதில் கூற வைப்பதைவிட சரி என்று பதில் வரும்படி மட்டுமே வாய்ப்புகள் கொடுத்துக் கேட்பது சிறப்பாக இருக்கும்.

4. உங்களுக்குச் சரி என்ற பதில் கிடைக்க எதிர்பாருங்கள், நீங்கள் சரி என்ற பதிலை எதிர்பார்ப்பதை அவர்கள் அறியும்படி செய்யுங்கள்.

நீங்கள் அவர்களிடம் பேசும்போது கண்டிப்பாக 'சரி' 'ஆம்' என்ற பதிலைத்தான் எதிர்பார்க்கின்றீர்கள் என்பது உண்மை. ஆனால் நீங்கள் எதிர்பார்ப்பது மட்டுமின்றி, அவர்களும் அதையே செய்யவேண்டும் என்பதை அவர்களுக்குள் பதியும் வகையில் பாதிப்பை ஏற்படுத்த வேண்டும்.

எல்லோரும் நடுநிலையுடன் இருந்து எதேனும் ஒரு முடிவுக்கு இட்டுச் செல்லப் படுகின்றனர். அவர்கள் எப்படி முடிவு செய்ய வேண்டும் என்பதை அறியும்படி செய்துவிட்டால், எந்தவித தயக்கமும் இன்றி முடிவு செய்து விடுவார்கள். இது அவர்களை உங்களுக்கு சாதகமாகப் பதில் கூறும்படி செய்விக்கும் கலையாகும். இவ்வாறு செய்வதில் இரண்டு மூன்று வெற்றிகள் பெற்றுவிட்டால் தொடர்ந்து கலப்பமாகச் செயல்படுத்த உளவியல் ரீதியான மனநிலை உருவாகிவிடும்.



## மனிதர்களின் மனநிலையைச் சரிப்படுத்தும் கலை

உங்களைப் 10 பேர்களில் 9 பேர் உடனடியாக விரும்பும்படி செய்ய முடியும். இதேபோல 10 பேர்களில் 9 பேர் உங்களிடம் விருப்போடு இணைந்து செயல்படவும், நட்புடன் பழகவும் ஒரு வினாடியில் செய்ய முடியும்.

அது எவ்வாறு என்பதைப் பாருங்கள் !

1. முதல் சில வினாடிகள் தான் நமது பழக்கத்தின் அளவையும், ஆழத்தையும் தீர்மானிக்கிறது என்பதை நினைவில் வையுங்கள்.
2. பின் மனிதச் செயல்பாட்டின் அடிப்படையைப் பயன்படுத்துங்கள். நல்ல மனிதர்கள் தன்னிடம் காட்டப்படும் மதிப்பை அதே அளவில் காட்டியவருக்கு திரும்பக் காட்டுவார்கள். எனவே, முதல் வினாடியே - பார்க்கும் முதல் பார்வையிலேயே அவர்களின் பார்வையை சந்தியுங்கள். அடுத்து நீங்கள் பேசுவதற்கு முன் மனமார்ந்த புன்னகையை கொடுங்கள்.

நீங்கள் இம்முறையில் அணுகும்போது அவர்களும் புன்னகையைத் திருப்பிக் கொடுப்பார்கள். இரண்டு புன்னகைகள் மகிழ்ச்சியான தொடக்கமாக அமையும்.

இரண்டு பேர்களுக்கு இடையே நிகழும் ஒவ்வொரு சந்திப்பிலும் - அந்த சந்திப்பின் சூழ்நிலை, அப்போதைய மனநிலை இரண்டும் இணைந்த நிலையாகும்.

இங்கு உங்களுக்கு வேண்டியது, நல்ல சூழலை ஏற்படுத்துவதும், நல்ல மனநிலையில் இருப்பதும், நல்ல சந்திப்பாக அதை ஆக்குவது, ஆகியவற்றுக்கான திறமை தான். நீங்கள் சாமர்த்தியமானவராக இருந்தால், அந்தச் சந்திப்பை முழுமையாக உங்களின் கட்டுப்பாட்டில் கொண்டுவந்துவிடலாம். நீங்கள் மற்றவர்களுக்கு என்ன கொடுக்கின்றீர்களோ அதைதான் அவர்கள் திருப்பிக் கொடுக்கின்றனர் என்ற மனித உறவுகளின் முக்கியமான அம்சத்தை