

تاثیرگذاری موثر در بازاریابی

در بازاریابی حرفه‌ای، تاثیرگذاری مثبت در ایجاد، حفظ و گسترش ارتباطات افراد بسیار مهم است. بدون تاثیر حرفه‌ای، تصویری ضعیف از خودمان نشان می‌دهیم، با رفتاری نسنجیده و غیرحرفه‌ای به اعتبار خودمان آسیبی جدی وارد می‌کنیم. در این گرداب گسترده‌ی گیتی، باید به سرعت این مهارت را کسب کنیم تا در زندگی و کار حرفه‌ای مان موفق شویم.

در زندگی، خصوصاً زندگی کاری، حرفه‌ای و تجاری ما، تاثیرگذاری روی افراد بسیار حائز اهمیت است. اگر این تاثیرگذاری به خوبی و درست به کار گرفته شود، قطعاً می‌توانیم به موفقیت‌های بیشماری دست یابیم، می‌توانیم فرصت‌ها، امکانات و تسهیلات بسیاری را به سمت و سوی خودمان، مذاکراتمان و حتی استراتژی‌هایی که برای بازاریابی خودمان، کالا یا خدماتمان طراحی کرده‌ایم جذب کنیم. در اینجا، اصلاً قصد ندارم با واژه‌ها بازی کنم، وقتی می‌گویم به موفقیت‌های بیشماری دست می‌یابیم، دقیقاً روی «بیشمار» تاکید می‌کنم، روی دستیابی به «فرصت‌ها» تاکید می‌کنم. درباره تاثیرگذاری (مثبت) روی افراد، شما هم قطعاً با من هم عقیده‌اید که حرف‌های ضد و نقیض بسیاری گفته یا نوشته شده است، اما آنچه مسلم است این است که هیچکس نتوانسته است اهمیت تاثیرگذاری را نادیده بگیرد. انسانها در ارتباط و تعامل و گفتگوی دائم هستند، این ارتباطات با آگاهی از مهارت تاثیرگذاری، ایجاد می‌شوند و البته با استفاده از همین مهارت، تداوم و توسعه می‌یابند. همانطور که می‌بینید، از تاثیرگذاری، به عنوان یک مهارت یاد می‌کنم و این بدان معنی است که ما باید آن را یاد بگیریم، تمرین کنیم و به کار بگیریم و وقتی بر آن تسلط یافتیم، آن را به دیگران نیز آموزش دهیم.

معتقدم که تاثیرگذاری مهارتی است که ما باید در آغاز و یا حتی پیش از شروع زندگی کاری و حرفه‌ای مان آن را فرا بگیریم. متأسفانه در سیستم آموزشی ما، این مهارت‌ها به دانش‌آموزان و حتی دانشجویان آموزش داده نمی‌شود و همین امر موجب می‌شود که بسیاری از دانش‌آموختگان ما (حتی برخی از افراد و اشخاص هوشمند و فرهیخته) اگرچه از دانش و تجربه‌ی خوبی هم برخوردارند نتوانند در جامعه یا محیط‌های کاری و حرفه‌ای جایگاه واقعی خود را پیدا کنند.

در دنیای واقعی پیرامون ما، افراد حدوداً تنها ۳ دقیقه فرصت دارند تا تاثیری روی فرد مقابل خود بگذارند، در همین سه دقیقه است که افراد به هم علاقمند می‌شوند و یا از هم منجزر. روی اینترنت، آنجا که صحبت از ارسال و دریافت نامه‌های الکترونیکی است و یا آنجا که موضوع پیام سانی آی‌ام‌ایم در میان است و یا روی صفحات وب این زمان ۳۰ تا ۴۵ ثانیه است و بار دیگر متأسفانه بسیاری از ما، نه از این مهارت در دنیای واقعی خودمان بهره‌ایم و نه در دنیای مجازی و به همین علت است که یا ارتباطی بوجود نمی‌آید و یا اینکه ارتباطات اجتماعی مان اکثراً سست، زودگذر و ناپایدار است.

مطالعات و تحقیقات پژوهشگران نشان داده است که نفوذ و تاثیرگذاری افراد به وضوح در شیوه‌ی پذیرش یا اجابت افراد نسبت به یک درخواست یا پیشنهاد اثر می‌گذارد. این اثرگذاری در مذاکرات یا ارتباطات به صورت مستقیم نیست بلکه به صورتی غیر مستقیم است و نفوذ و تاثیرگذاری موثر اساساً اصولی دارد. مثلاً یکی از آن اصول، اصل «مقابل به مثل» است. اجازه دهید که با یکی دو مثال به شما این پیام را منتقل کنم که عدم آگاهی ما از مهارت‌های تاثیرگذاری چگونه می‌تواند روی زندگی ما (حتی زندگی کاری و حرفه‌ای و تجاری ما) اثر بگذارد. می‌خواهم از «احترام متقابل» بگویم. اگر من به فرد مقابل «احترام» بگذارم، قطعاً آنچه داده‌ام را در مقابل به دست خواهم آورد و در این مورد آن چیزی نیست جز «احترام». ما با خوش قولی و سر وقت حضور یافتن در قرارهای کاری مان به طرف مقابل یا به افراد مقابل احترام می‌گذاریم و وقتی که ببینیم پس از ۳۰ یا ۴۵ دقیقه طرف مقابل مان (در بدترین حالت میزبان ما) از راه می‌رسد، او باید بداند که در همان سه دقیقه نخست موجب انزجار ما شده است چه

بخواهد چه نخواهد. ارتباط کاری و حرفه‌ای بوجود نمی‌آید و به همین سادگی آن فرد یا افراد دیگر ارتباطات و فرصت‌های بسیاری را از دست می‌دهند. فردی که پشت تلفن در اولین تماس تلفنی‌اش با فرد مقابل، روی اینترنت، در اولین نامه‌ی الکترونیکی‌اش، روی وبلاگش پس از اولین دیدارش، فرد دیگری را یا فعالیت‌هایش را مورد تمسخر یا انتقاد قرار می‌دهد، در همان ۳۰ ثانیه اول نشان می‌دهد که چه شخصیتی دارد و فرد مقابل او چاره‌ای ندارد که در همان ۳۰ ثانیه به سرعت از او و شیوه برخوردش منزجر شود.

فرهنگ سازی در اینترنت را پیش روی داریم و این در حالی است که ما در فرهنگ روزمره و رو در روی خودمان، در ارتباطات شخصی، کاری و حرفه‌ای خودمان، با مردمی که همزبان خودمان هستند بسیار مساله و مشکل داریم. متأسفانه بسیاری از ما، در جایگاه‌های مدیریتی و یا کارشناسی از ساده‌ترین مهارت‌های تاثیرگذاری بی‌بهره‌ایم - تاثیر حرفه‌ای نمی‌دانیم. نمی‌دانیم که با لباسی که می‌پوشیم، با لحن صدایمان، یا حرکت‌ها و رفتارمان تاثیری روی دیگران می‌گذاریم که ارتباط متقابل ما با افراد دیگر را خلق می‌کند. ارتباطات ما با دیگران تبلیغات ماست و بالا بردن این ارتباطات است که می‌تواند موفقیت ما را تضمین کند. چگونه می‌توانیم به موفقیت دست یابیم درحالی که این اصول اساسی تاثیرگذاری را نادیده می‌گیریم. ما به تاثیر حرفه‌ای نیاز داریم، کوچکترین حرکات و رفتارهای ما به حساب می‌آید و بر اساس اصل «مقابله به مثل» در تاثیرگذاری روزی به خودمان برمی‌گردد. آنگاه است که شاید دیگر خیلی دیر شده باشد. پیش خودمان می‌گوییم: چرا موفق نشدیم!

نمی‌دانم چه کسی این فرهنگ غلط را در میان ما ایرانی‌ها باب کرده است که اگر می‌خواهی با فرد مقابل همکاری کنی، از او انتقاد کن! او برای دفاع از خودش دست به هر کاری خواهد زد از جمله اینکه با تو همکاری کند آن هم به شیوه‌ای که تو می‌خواهی. ده‌ها و صد‌ها مثال می‌توانم بیاورم و حتی اعترافات بسیاری را به شما نشان دهم که ببینید افرادی دارند با قصد و غرض چنین می‌کنند. عزیزان من! این جواب نمی‌دهد و این شیوه، غلط است و اثرات آن هیچگاه پایدار و بادوام نیست. ارتباطی که بوجود می‌آید سست و ناپایدار است. خراب کردن همیشه از ساختن راحت‌تر است و ما متأسفانه چه ساده در راه‌های ساده و راحت گام برمی‌داریم! چه کسی این را گفته است که مشت اول را تو بزنی؟ آقا جان این یک ارتباط کاری و تجاری است و قرار نیست اینجا به جان هم بیافتیم و همدیگر را زیر مشت و لگد له کنیم و به باد تمسخر و انتقاد بگیریم که شاید بعداً که خشممان فرونشست از در دوستی دربیاییم، ارتباطی جدید بوجود آوریم. این چه شیوه‌ای است که ما داریم و از کی و کجا باب شده است؟ با چنین نقطه نظر و طرز تلقی به کجا پیش می‌رویم؟

تابان خواجه نصیری

www.webfaqt.com