

الفصل الثالث

ب- الجانب الاجتماعي: هو ذلك الجانب الذى يتعلق بالتعاملات الخارجية أى التعامل مع الآخرين بشكل عام.

يظن البعض أن الشخص الاجتماعي هو من يملك العديد من الأصدقاء فحسب، لكن من وجهة نظرى أنه هو من يستطيع أن يتعامل مع نفسه أولاً فى جميع الأوقات والظروف ليحقق أهدافه رغم الصعاب، ومن ثم يستطيع أن يختار البيئة الخارجية التى تساعده فى الوصول لتلك الأهداف بأقصر الطرق وأدقها وأوفرها أيضاً، سواء أكانت هذه البيئة الخارجية هى الأصدقاء أو غيرهم.

يحتاج كلُّ منا اهتماماً من نوع خاص، لا أقصد ذلك الاهتمام الذى يدفعك للسؤال عنى من حينٍ لآخر، بل أقصد ذلك الاهتمام الذى يجعلك تؤمن بى وبقدراتى مهما كانت ضئيلة، أن تؤمن بأهدافى مهما كانت تافهة، أن تؤمن بقوتى مهما كنت ضعيفاً، أن تحب الحُب من أجلى، لذا دعونى أقلها صراحةً، إننا نعيش حياتنا بأكملها باحثين عن من يؤمن بنا يوماً لنهديه مفتاح أعز ما نملك من مشاعر بغض النظر عما سينتج إثرها من تضحية ومشاركة من نوع خاص فى كل من القرارات والأسرار وغيرها الكثير والكثير، حتى وإن كان الشخص الخاطى، فلا أهمية لذلك بمجرد أنه تمكن من الاستحواذ على مثل ذلك المفتاح الثمين.

مهما كُنَّا أقوىاء، فنحن لازلنا نحتاج بعضاً من ذلك الاهتمام الذى يُشعر الفرد بتأثيره فى المجتمع، فلا تظن أنك ستكون قوياً وناجحاً دون اهتمام الآخرين بما تفعل، فقوتك ونجاحك لم ولن يظهرها لولا أن الآخرين هم من أظهروها لك فى الأصل.

والنجاح الاجتماعى يتوقف على عدة عوامل وهى كالآتى: .

ب ١- الكاريزما: . وهى أن تكون مميزاً وبارزاً و ذا شخصية فريدة مستقلة عمن حولك، فقوة الشخصية من أهم عواملها الكاريزما، وقوة الشخصية لا تعنى أبداً العنف أو ما شابه، إنما تعنى أن تكون ذا شخصية مستقلة بأفعالها وقراراتها، تلك الشخصية الحاسمة الخلوقة فى كلامها وقراراتها ومواقفها، كذلك هى التى لا تسمح لأفكارها بأن تتلوث بما حولها من الأفكار، بالإضافة إلى أن الشخصية القوية هى التى تجدها ثمينة بأفكارها، بآرائها، بأخلاقها، باتزانها، بتوازنها، وأخيراً بإنسانيتها وموقفها. من المستحيل أن تجد صاحب تلك الشخصية القوية يظن بالناس سوءاً، أو يغتاب احداً فى غيابه، أو يفقد أعصابه أو يكون باعثاً للطاقة السلبية بين الناس بشكواه وتشاؤمه ونظرته السلبية للأحداث. دعونى الفت نظر سيادتكم إلى أن صاحب الشخصية القوية هو الذى يستمتع بالحياة رغم صعوبتها وتحدياتها، تلك الشخصية المحددة لأهدافها ولطريق الوصول إليها بمهارة، وأخيراً لن تجد فى نفسك تلك الشخصية إلا بعدما تحدد وتكتب تقريراً كاملاً ومفصلاً عن شخصيتك بما تتضمن من إيجابيات وسلبيات ونقاط قوة ونقاط ضعف وكذلك أهدافك، ولا تنس أن تذكر الطريق المتبع للتخلص من كل السلبيات ونقاط الضعف فى شخصيتك، ولتعلم أن أكبر عامل يؤدي إلى حب الناس هو قوة شخصيتك، فإن الناس بطبعهم لا يطيقون ضعيف الشخصية، ذلك المغلوب فى نفسه دائماً، ذلك المذبذب الذى لا يحسن القرار ولا مواجهة الآخرين، ذلك الذى لا يجيد التعبير عن آرائه والدفاع عنها ولا يحسن التصرف فى

الأزمات والأوقات الصعبة، فإياك أن تكون كذلك، ولا تسمح لأحد أن يستخدمك كسلم يصعد عليه للنجاح ويتركك درجة من درجات السلم.

من الجميل أن تجد احترام الآخرين من أول لقاء، لأن أول لقاء يعتبر أهم وأول انطباع سيستمر مع الآخرين، علينا أن نطبق مقولة إنه إذا أردت أن تُعامل كملك، عامل نفسك كملك، فتصرف وكأنك رئيس دولة وتم استضافتك من قِبَل الرئيس الأمريكي فى قصره ومن حولك مئات الكاميرات تسجل كل لحظة بالصوت والصورة، فحاول أن تتصرف بدبلوماسية وإيتيكييت مع الآخرين.

عندما تدخل مكانا، ادخل وكأنك صاحب ذلك المكان وكل من فيه هم ضيوفك.

لا تتنازل عن حقلك فى المساحة التى تحتاجها فى المكان كأن تضع متعلقاتك على الكرسي بدلا من وضعها على الأرض، كذلك أن تضع الكوب أمامك بدلا من أن تظل ممسكا به.

لا تربط يديك أو رجليك وتشبكها بل حررهما وحرر عضلات وجهك وكل جزء من جسمك فلا تكن محدقا، عابسا... الخ.

أهم ما فى جسدك هما عيناك وهما كفيلان بأن تعبيرا عنك كليا فاهتم بالاتصال بهما مع من تتحدث.

احذر الإفراط والمبالغة فى الحركة أو فى السرعة أو فى الصوت أو فى الضحك أو فى أى شىء واعلم أن خير الأمور أوسطها.

إذا أخطأت فمن القوة أن تسرع وتبادر بالاعتذار.

ابتعد عن الأسئلة المغلقة التى تكون إجابتها إما بالإيجاب أو الرفض.

استخدم اسم من يحدثك كثيرا وأنت تحدثه فذلك له دور فعال في تعزيز الود والحب بينكما.

حاول أن تتجاوب مع من تتحدث وإياك أن تشعره أنك غير مهتم بما يقوله ، فانصت وتحدث باهتمام وشغف واحترام وتقدير ولا تقاطع المتحدث ولا تجعله يقاطعك.

لا تلق اللوم على الآخرين.

لا تبرر كثيرا ولا تكون شكاءً بكاءً.

تجنب سوء التفاهم، بأن تأكد دائما على ما قد فهمت من الطرف الآخر في حالة أن تكون أنت المستقبل أو على ما تريد الآخرين فهمه في حالة أن تكون أنت المرسل.

كن مصدرا للإيجابية في كلامك، أخبارك، نصائحك، إيماءاتك وفي تفكيرك ...الخ.

اعلم جيدا أن الناس لا تهتم بمشاكلك قدر ما تهتم بمرحهم، فافصل مشاكلك عنك حينما تتواجد مع الناس، حتى يحبوا الوجود معك، فاحرص على أن تكون مبتسما وبشوشا مهما كان الأمر، طالما أنك قد قررت التعامل مع الناس، فاجعلهم يتذكرونك بابتسامتك التي قد تصاحبك أكبر مدة ممكنة أثناء وجودك معهم، واعلم أنك بدون ذلك لن تتمكن من كسب قلوبهم ومحبتهم.

حقاً، بداخلنا الكثير من الشخصيات، لكن كل منها تظهر في الوقت المناسب، فبداخلك العاقل والطائش، الطيب ومن لا قلب له، كذلك بداخلك الملاك ومجمع الشياطين العالِمى، فكل منهم يظهر عندما تستدعيه أنت فلا تكن متهورا.

اعلم انه إذا حضر الغضب من الباب، هربت الحكمة من الشباك، فإياك أن تأخذ قراراً أو تتناقش مع أحد فى لحظة غضب، وإلا تكون قد أعلنت هزيمة مستقبلك قبل البدء فى النقاش واتخاذ القرار، فانتظر حتى تهدأ، ومن ثم افعل ما شئت بعد أن تشعر بشيء من الحكمة قد تسلل إليك.

يظن البعض أن الحرية مفهوم مطلق، مباح فى جميع الأوقات والمواقف، ولكنهم لا يعلمون الحقيقة التى تثبت أن حريتك تنتهى عند حرية الآخرين، فلو أن حريتك ستضيق الآخرين وجب انتهاؤها وإيقافها حتى لا تضع نفسك فى موقف حرج.

ب ٢- المبادرة: ودعونى أقل لكم إن المبادرة فى كل شيء إيجابى هو الذى يهيمن عما يلحقه، وتلك الهيمنة لا تزول إلا فى حالة متأخرة فى العلاقة، وتوضيحاً اسمحو لى أن أقدم لكم مثلاً به ثلاث أشخاص: الأول يحتاج مساعدة والثانى والثالث أصدقاء، فبادر الثانى بعرض المساعدة على الأول، وحين وافق أرسل لصديقه الثالث ليشاركهم فى المساعدة، وعلى الرغم من أن الشخص الثالث هو أفضل من ساعد لكن الأول أكثر من شكر وثناء الثانى الذى بادر فى المساعدة، فبادر بالخير تجد حب الناس متدفقاً إليك، وبادر بالتسامح تجد تقدير الناس كذلك متدفقاً إليك، اعلم أنه من زرع شيئاً حصده، فازرع الحب وستحصده عشقاً وازرع الثقة وستحصده وفاءً.

وأخيراً إن كنت تحب التعامل مع الآخرين، فلتبادر بالتعرف عليهم، فعلاقاتك هم ثروتك على الأرض، ولكن دعونى أوضح لكم شيئاً وهو أنك لن تستطيع إرضاء كل الأطراف فى وقت واحد، لذا كن ذا مبدأ واحد تعيش سعيداً مرتاح البال، كذلك لا أنصحك بمصاحبة غير الأسوياء، فقط كن حسناً لطيفاً معهم، أما عن مصاصى الطاقة والسلبيين فالأفضل لك ألا تدع عينيك تراهم.

لا تفرح من تجمهر الناس حولك، ففيهم المنافق والمخادع والإمعة والكذاب والمغتاب، فكن حذراً ولا تفرح بأعدادهم، ففي الفرح يتجمعون، وفي المصالح يزيد أعدادهم، وفي الحزن تجد أجسامهم معك دون قلوبهم، وفي التراب لا تجد أحداً لا بجسده ولا بقلبه، حينها ينادى رب العباد قائلاً: «ذهبوا وتركوك»، وفي التراب دفنوك، ولو ظلوا معك ما نفعوك، ولم يبق لك إلا أنا وأنا الحى الذى لا يموت». فلا تفرح بأعدادهم، فواحد معك بقلبه يكفى.

الصديق المزييف كالظل، يمشى ورائى عندما أكون فى الشمس.. ويختفى عندما أكون فى الظلام.

لو أردت أن تقيّم شخصا ما، فاحذر أن تقيمه من خلال تعامله معك، لأنك ببساطة لا تعلم متى تنتهى مصلحته التى كانت أساساً لبناء هذا الصرح الكبير من الكذب والنفاق والمكر، فتقييم الإنسان ما هو إلا حصر لصندوق به العديد من الملفات الإيجابية وكذلك السلبية، فمثلاً لا تقل فلان لا يكذب علىّ، بل قل فلان لا يملك ملف الكذب نهائياً، ووقتها يمكننا القول بأنه إنسان صادق. كذلك إن أردت أن تكتشف حقيقة الآخرين فراقب تعاملهم مع من هم أقل منهم.

ب ٣- عامل الناس كما تُحب أن تُعامل أنت واعلم أنه كما تدين تدان: لا تحتاج لتعليق.

ب ٤- الطاقة الإيجابية: حاول أن تكون طاقة إيجابية تمشى على الأرض، فكن بشوش الوجه، متفائلاً، ذا نظرة إيجابية لما يحدث من حولك، اجعل كلامك وأفعالك وردود أفعالك إيجابية فللكلمة قوة لا محدودة، فبكلمة تبني شخصاً ناجحاً، وبأخرى تحول الناجح لفاشل، وللعلم لن يحدث ذلك إلا إذا قمت بتوجيه كامل تركيزك للإيجابيات داخل ما هو سلبي.

ب٥- الاهتمام والمشاركة: هى من أهم العوامل المؤدية للنجاح الاجتماعى، فالاهتمام كالمح الذى بدونه لن تجد للعلاقة طعما والمشاركة كالفلل الذى يعطى مذاقًا خاصًا وفريدًا لتلك العلاقة، فلا اهتمام يعنى لا علاقة، فلك تحول العلاقة من مجرد معرفة لأن تكون أقوى ارتباط وعلاقة، فما عليك إلا أن تزيد مفهوم الاهتمام والمشاركة فيما بينكم سواء كنتم أصدقاء أو غيره، لا أقصد الاهتمام بالشخص، فقط بل أقصد الاهتمام بميوله وهواياته وآرائه وأخباره وغيرها من كل ما يتعلق به، كذلك المشاركة فى النصف الثانى المكمل للاهتمام، فلا يجوز أن تهتم بمعرفة شىء وتفترض أنها مشكلة مثلاً وبعد أن تعرفها لا تشارك من تحدث بمشاعرك ورأيك فيما سمعت فذلك لا يجوز، لذا فالاهتمام والمشاركة وجهان لعملة واحدة.

إذا أردت أن تسمع قصة حياة شخص ما فبادر بكشف جزء معين من قصتك من نفس نوع الموضوع الذى تود أن تسمعه من مُحدثك.

ب٦- العطاء: وهو أن تعطى وتضيف لمن تتعامل معه كل ما هو مفيد كمعلومة أو حل لمشكلة أو غيره من الأشياء التى تمتلك فيها خبرة أو تتميز بها عن غيرك، وتلخيصًا أود منك أن تكون ذا قيمة أى تكون شخصًا مفيدًا للمجتمع.

عليك أن تُشعر من ساعدك أو قدم لك هدية أنك فى أسعد أوقاتك لدرجة أنك تقوم بفتحها لأنك لا تطيق الانتظار إلى أن تعود للمنزل حتى تراها، وأشعره أيضا أنك كنت أحوج الناس لذلك الشىء، فحاول أن تُشعره بعظمة وبأهمية وقيمة ما يفعله لك مهما كان صغيرا وهينا.

ب٧- إذا أردت أن تغمس نفسك فى مجموعة من الأصدقاء فاعلم أن الأشخاص مهما كانوا أسوياء لا يميلون إلى ضم ضعاف الشخصية سواء كان ذلك الضعف يكمن بداخله عدم ثقته بالنفس، عدم استقلالية فى

الفكر والرأى وعدم القدرة على الاعتراض، أو حتى العجز عن قول الحق أمام ذوى السُلطات، أو العجز عن الحفاظ على الكرامة الشخصية تجاه من يتعد حدوده. من الممكن أن تجد هؤلاء الأشخاص محبوبين عامةً أو تجدهم يُعاملون بنوع من الدلال من البعض، لكنى أتحدث خصيصاً عن من يريد أن يكون فرداً أساسياً فى المجموعه (الشَّلَّة).

إياك أن تهاجم شخصاً محبوباً من الناس فبمجرد إعلان هجومك عليه تكون بذلك أعلنت هجومك على الكل.

اللحظات الجميلة لا تعنى أين تكون ولكنها تعنى مع من تكون.

إن الصداقة بين الجنسين ما ينقصها إلا أن تنسى جنسك ذكراً كنت أم أنثى، وتتحول من شخص شهوانى لشخص روحانى ووجدانى، عنده ما يكفيه من إرادة التهذيب لغريزة البهائم الشهوانية، فإذا وجدت صداقة تحمل هذه الأخلاقيات والروحانيات، فتمسك بها، فلربما تكون أفضل صدقات العالم وأطهرها.

والآن سأذكر لكم ما يجب فعله لاستمرار أى علاقة بالرغم من أننى كنت سأكتفى بوضعها فى جزء العلاقة بين الجنسين، لكنى وجدت أنها لا تقتصر على العلاقة التى تربط الرجل بالمرأة فقط، بل أنها تنطبق على أى علاقة خلقها الله، وتلك النقاط تكمن فى الآتى: - أ. الوفاء والاعتراف بالجميل، كذلك حب الخير للآخرين كما تحبه لنفسك.

ب. الاحترام والتقوى والصدق المتبادل.

ج. التصارح بالصراحة والنقاش الراقى والتفاهم الذى يؤدى فى النهاية إلى قيمة التسامح.

د. احترام الخصوصية.

٥. حفظ الأمانات.

- و. الحفاظ على مبدأ (لا للطرف الثالث)، فلا تسمحوا لأحد بأن يتدخل فى مشاكلكم إلا إذا فشلتُم فى النقاش بعد العديد من المحاولات.
- ز. الحفاظ على مبدأ توازن كفتى ميزان العلاقة، أى احترام واهتمام و... الخ متبادل لا أحد يهتم أكثر من الآخر وهكذا.
- ح. الاهتمام وتشجيع كل طرف للآخر تجاه المسار السليم نحو هدفه.

(الثقة تولد الحرية - الالتزام يولد الاستمرارية - الحب يولد العطاء).

كى تكتسب المعنى الحقيقى للثقة بالنفس

١. لا تُشعر ذاتك أنك فقير وضعيف و... الخ أو أنه يكون شرفا لك أن تصاحب احدا أو ترتبط بأحد مهما كانت قوته المادية والاجتماعية و... الخ
- بل ثق تماما أنك قوى بذاتك وبرحلة كفاحك وأنت أغنى وأقوى من أى شخص آخر فقط بثقتك وإصرارك على الحفاظ على كرامتك بكفاحك لأن تحيا فى غنى (عاطفى - عقلي - اجتماعى - جسدى) ولا تنس أن ثقتك فى الله وفى كلامه هى أساس ثقتك فى نفسك، فالثقة تعنى الإيمان والإيمان يأتى بالثقة فى ثبات القوانين، وتلك القوانين خالقها الوحيد هو الله، إذًا فثقتك فى الله هى التى تحفز ثقتك فى نفسك، أن ثقتك فى الله أى ثقتك فى أن (الفوز دائما للحق، والحق والجمال والمثالية هى الأصل دائما، وأن الشكر هو قانون الزيادة و... الخ)
٢. كن واثقا أنك لن تعلق بتصفيق الناس لك ولن يقل قدرك بضحك الناس عليك، فلا تبال بكلام الناس عنك فأنت قيمة ذاتك.
٣. لا تبالغ فى اهتمامك ولا فى رد فعلك ولا فى حرصك على أى شىء سواء كان على الناس أو على قدرتك على إيصال المعلومة أو... الخ.

٤. الناس لا تسعى إلى الضعيف (ماديا، عاطفيا، جسمانيا،...) بل تشفق عليه أولا ثم تجعله وسيلة لتحقيق الوصول لمتطلباتهم

— العلاج : كى تكون قويا حقا اتبع الآتي :

أ. لا تأمل بالحصول على حقوقك من الناس دون أن تنهى تماما إعطاء الناس حقوقهم كاملةً ، ولن تتمكن من تحديد حقوقهم كى تؤديها دون أن تستعير مكانهم وتفكيرهم فى عقلك، فضع نفسك دائما مكان الآخر واعلم أنه كما تدين تدان.

ب. حاول أن تنظف لسانك وعينيك وأذنيك لأن أى فعل تعتاد عليه الآن وأنت فى سن المراهقة تستمر بفعله بعد كبر سنك رغما عنك بما لا يتوافق حينها لا مع سنك ولا مع مركزك الاجتماعي

ج. تظاهر وتعايش واؤمن بأنك قوى، إلى أن تتمكن من استمداد وجذب واستدعاء حقيقة تلك القوة.

د. إياك ثم إياك ثم إياك أن تتراخى وترجع فى قرار قد أخذته ساعة الحزم فى المواقف التى تحتاج لحزم، أما عن مفهوم العفو عند المقدرة فيحذرك من أن تتراخى ساعة الحزم أو تظل مدافعا حين يهجم الآخرون عليك، بل عليك الهجوم عليهم بأشرس الطرق الممكنة طالما أنهم هم من بدأوا الهجوم والتحدى، ولا توافق على التنازل عن حقك بنية المسامح كريم أو ما شابه، فالكريم هو من يُكرم ذاته ويحافظ على كرامتها، وإياك ثم إياك أن تفكر فى نتائج من نوع سلبى أو فى النتائج التى قد تحدث فى حالة فشلك للوصول للهدف المرجو المحدد، بل فكر دائما فيما سيحدث من تغير عقب فوزك ونجاحك فى القضاء على ما بات يتحداك، وحاول إلا تضع نفسك فى موقف قد يجعلك يوما تطلب الشفقة من أحد ليرد حقا هو لك.

٥. لا تكن لطيفا أكثر من اللازم.

١ - كمحاولة أن تكون كاملاً لأنك ستكون شخصية.

أ. اعتمادية على رأى الناس.

ب. لومة جدا لذاتك.

ج. لن يرضى عنك الناس.

— العلاج : قرر كما قررت أنا حسام الجندى من الآن نهائياً أداء الأعمال بصورة كاملة لأن الكمال لله وحده مهما فعلت وافعل فقط ما يرضى الله ونفسى فقط بشكل مختصر ومفيد وأن ابعد عن علم لا ينفع وجهل لا يضر.

٢ - كمحاولة تلبية طلبات الآخرين وتحمل أعباء إضافية

سينتج عنه.

د. ضياع حقلك فى الرفض.

هـ. عدم تقدير الناس لك.

و. تضييع وقتك وعدم نظام أولويات حياتك، وبالتالي الفشل الزريع.

— العلاج : اكتب وصنف كل ما تفعله فى حياتك بشكل مكثف ثم رتبهم حسب أولوياتك وإياك أن تتنازل عن ذلك الترتيب من أجل إرضاء الناس.

الاعتراف بالخطأ هو الذى يوضح ويؤكد كمال الشخصية والثقة بالنفس، فإن أخطأت فحاول أن تسارع بالاعتذار وجبر الخواطر بطريقة ذكية.

طرق فعالة كى يحبك الناس

أ. افتح لهم الطريق كى يتحدثوا عن أنفسهم سواء باستخدام الأسئلة المفتوحة غير المباشرة وغير الشخصية وتطفلية: (ما هى التحديات

التي واجهتها فى عملك أو فى تربيتك أو... الخ وكيف تغلبت عليها؟! أى تسأل من أجل النصيحة لا من أجل التطفل خصوصا لو كنت فى الدقائق الأولى من التعرف.

ب. قيد حبك لنفسك قليلا دون أن تنقص من قدر شخصيتك وثقتك بنفسك، فلا تتحدث كثيرا عن نفسك ولا تعارض الأفكار كثيرا كى توضح وتثبت أن رأيك وفكرتك على حق والباقى خطأ و... الخ

ج. كن منصتا جيدا لا صامتا جيدا، أى حاول فعل ما يلى :-

— لا تقاطع ولا تقيم ولا تعارض من يتحدث إلا عندما يطلب منك ذلك.

— استخدم رأسك وتعابير وجهك وبعض الكلمات البسيطة فى أن توضح لآخر أنك منصت ومهتم لكلامه.

— حاول كل فترة أن تلخص ما قال المتحدث للتو بطريقة لبقة ذكية حسب نظرتهم لا رأيك أنت إن شعرت أن المتحدث يشعر بعدم الفهم أو عدم الاهتمام أو ما شابه.

— بعد مرور بعض الوقت من تحدثه لا مانع من أن تقوم بطرح سؤال يوضح أنك منتبه وتريد أن تعرف اكثر عن ذلك الموضوع.

د. اهتم بأن يكون كلامك ولغة جسدك كلاهما، بما فيها تعابير وجهك ليعبر عن الطاقة الإيجابية، وحاول أن توجه كامل جسدك لمن تتحدث ولا تنس أن أهم شيء هى الابتسامة الهادئة.

كى تجعل الغرباء يرتاحون للتحدث معك اتبع الآتى:

أ. اعلم انك عندما تخبر الآخرين انك ستغادر قريبا خلال دقائق فإنهم يرتاحون.

مثال :- «أخبرهم بأن لديك ٥ دقائق فقط مثلا وستغادر ذلك المكان».

ب. حاول أن تسأل إن كان ذلك الوقت مناسباً للتحدث أم لا، فذلك له دور في تحفيز الاستقبال لدى الآخرين.

ج. أهم نقطة هي أن تُشعر هؤلاء الغرباء أن كامل الوضع والحرية تحت سيطرتهم.

د. لا توجه كامل جسدك لمن تتحدث معه خصوصاً في اللحظات الأولى.

هـ. اهتم بابتسامتك ولغة جسدك بحيث تكون منفتحة ومرتاحاً، كذلك كلامك يجب أن يكون إيجابياً هو الآخر.

من الممكن أن تكون شخصيتك بها بعض الصفات السيئة التي تريد تغييرها، ولكنك لن تستطيع تغييرها دون أن تعيد ترتيب صفاتها بحيث يكون الطيب منها من أوائل تلك الصفات التي تجعل الناس تتذكرك بها دائماً.

مثال :- هناك أخوان، الأول صفاته بالترتيب التالي (ذكى، حاد، مكار، حاسد)، لذا أول صفة يتذكره بها الناس هو الذكاء لأنه هو السائد في شخصيته عن باقي الصفات، أما الأخ الثانى تكون صفاته بالترتيب الآتى (حاسد، مكار، حاد، ذكى)، لذا أول صفة يتذكره بها الناس هي الحسد لأنه هو السائد في شخصيته عن باقي الصفات، فبالرغم من أن الأخوين يمتلكان نفس الصفات، ولكن الناس تحب الأول عن الثانى لأن الترتيب الذى يدخل أذهانهم يجعلهم يتغاطون عن الصفات السيئة بسبب سيادة الصفات الحسنة بالشخصية.

حاول أن تحيط نفسك بأرقى وأغلى الناس خلقاً وأناقَةً وعلماء، لأنى أريدك أن تعتبر نفسك قطعة من الأحجار الكريمة النادرة، إن عرضتها فى السوق لن يشتريها أحد لأن الجميع سيظن أنها قطعة حجر لا قيمة له، وإن قمت بعرضها فى متحف سيتصارع الجميع على شرائها بأغلى الأثمان، كذلك الإنسان إن سمح للشخص الخطأ أن يتعامل ويحيط به سيقل دائماً من قدرته أمام الناس وسيتعدى على أبسط حقوقه فى

تقدير الذات والحفاظ على كرامته ، وبما أنك تعتبر نفسك من أندر أنواع الأحجار الكريمة ، فحتماً ستكون من أندر أنواع الناس ومن القليلين الذين لا يردون السوء بالسوء ، كما يفعل الكثيرون الذين يفتقدون المبادئ والمعاني الحقيقية للحياة عامةً وللقوة خاصة ، وبما أن الكثيرين مفنقدون لتلك المعاني تجدهم ينظرون لك نظرة الضعيف .

إن أردت أن تكسب قلب مُحدثك ، فتصرف معه كما لو كان أهم شخص في العالم ، ولكن احذر كل الحذر من الإكثار في مدحه ، فكما نعلم أن الإكثار من أى شيء يُفقد ذلك الشيء قيمته ، فالإكثار من المدح يُفقد جماله ، كذلك الإكثار في الغضب يُفقد هيبته .

استخدم اسم مُحدثك كثيراً أثناء حديثكما ، فذلك يعزز من قوة العلاقة والمحبة بينكما .

لا تُدخل نفسك في مشاكل أنت في غنى عنها ، فلو أردت المساعدة فإياك سوى شيئين إما النصيحة وإما الإبلاغ لطلب المساعدة من الخارج .

إن إحساسك بالوحدة وأنت منفرد ووحيد أهون وأفضل وأفيد بكثير من أن تشعر بتلك الوحدة وأنت وسط المجموعة الخطأ التي لا تناسبك لا في عقلك ولا في أخلاقك ولا في قناعاتك ولا في... الخ

إن تقبل الناس لك يعتمد على مدى قوتك الحالية ، فالناس تخجل من معرفة ضعف الشخصية ، أى تظاهر أنك تملك الدنيا بما فيها .

حاول أن تركز على المشاعر في كلامك (أى تقول مثلاً «أنا حزين لأنك لست معي في الكلية») وأفعالك أكثر من العقل ، أى تعاطف أكثر من أن تحاول إيجاد حلول لمشاكلهم ، فامدح وأرسل بالورود أكثر من أن تهادى بكتب وجمال اضحك فالعقلاء مملون .

كن تلقائياً وجريئاً (أى واثقاً من نفسك) ودبلوماسياً (أى هادئاً ومبتسماً وتدخل الأتيكيت في أفعالك وأقوالك ومعاملاتك) .

إياك ودور الضحية، تخسر بها كرامتك ومالك وصحتك وحقك.

احذر فأنت ستصبح مثل من تقضى وقتك معه، وهذا أمر لا يجوز الجدل فيه.

إياك أن تحمل نفسك مسئولية أنت غير مستعد لها بعد، لأنها ستكون كقيلة لإفساد حياتك طوال العمر، وكما ينصحننا المثل الشعبي قائلاً (متزرعش وردة أنت مش فاضى تسقيها).

ب- لغة الجسد: إن اللغة لا تقتصر أبدًا على الكلمات، لكنها تكمن فى أى وسيلة يمكن أن ترسل معلومة تُفهم بوضوح، ومن أهمها لغة الجسد أو ما أسميها بلغة الفطرة، ودعونا نوضح أهم الملامح لها، ولكن عليك أن تعرف أولاً أن تلك اللغة الخاصة بالجسد يمكن أن تختلط بالعادات أو المرض أو الثقافة أو غيرها، فلا تكون حينها إلا مجرد حركة تَعُود الجسم على فعلها، أو أن تكون تلك الحركة ناتجة عن مرض أو غيره، فلا تعتمد كل الاعتماد على استنتاج كل الحقائق فقط من لغة الجسد، فهناك استثناءات، أما أن كانت تلك الاستثناءات غير موجودة، فيمكن أن تحاول أن تصل للحقيقة من خلالها.

وهنا نكون قد وصلنا لنعرض على سيادتكم نصائح ومحاور أساسية لذلك العلم المسمى بلغة الجسد وهى كالآتى: -

أ. إن أى فعل أو أى حركة أو أى قول يخرج من الإنسان له مدلول من العقل الباطن، فلا يوجد شىء يحدث إلا وله ملف كامل فى العقل الباطن، حتى وإن كانت النظرة، ولكن كما قلنا هناك استثناءات.

ب. إياك والكذب فى إصدار تلك اللغة الجسدية، فهى أخطر من كذب اللسان آلاف المرات، لأن معرفة حقيقة تلك اللغة هى موهبة أعطاه الله لجميع عباده، فهى من الفطرة، وأخيراً فلتعلم أنه إن كذب اللسان فضحه سائر الجسد واعلم أن الصدق ربما يكون صدمة لكنه

بكل المقاييس أفضل من التلاعب بالكلام والكذب.

ج. من أهم محاور تلك الفقرة فى ذلك الموضوع أنك أن أردت النجاح فى تلك اللغة وإتقانها، فوجه كامل اهتمامك لمن تتحدث، وكامل اهتمامك هنا تعنى أن كل ذرة فى جسدك تكون مهتمة وموجهة لمن تتحدث، أى تجعل اتجاه جسدك نحوه كاملاً أن تجعل عينيك نحوه كذلك، وأخيراً أن تجعله محور سمعك وبصرك وإدراكك، فعليك أن تركز فى كل كلمة وكل حركة بقلبك.

د. وأخيراً، عليك أن تجعل جسدك طاقة إيجابية، أى تبث فى كل عضو فيه الحيوية والنشاط والطاقة، فابتسم ولا تعبت، اجعل ظهرك مفروداً ولا تنحنِ وارفع رأسك بثقة ولا تخفضها، اجعل نظرك ويديك متحررين وابدأ فيما تريد بكل ثقة وثبات.

ب٩- الإقناع: هو عبارة عن محاولات سيطرة الفرد على عقول وأذهان الآخرين وجعلهم يفعلون ما تريد بكل رغب ومحبة.



ولكى تتمكن من ذلك دعنى أوضح لك أهم ما يجب عليك فعله فيما يلى :-

أ. عليك أولاً أن تكون أنت مؤمناً ومقتنعاً بكامل الفكرة، كذلك عليك أن تكون ملماً بقدر كافٍ بجوانب تلك الفكرة، وتكون على أتم الاستعداد لأى سؤال مفاجيء، وتخيّل قبل البدء سيناريو الحوار وحدد البداية والنهاية ومواقف الإحراج والأسئلة الصعبة، وضع لها العديد من الإجابات والبدائل.

ب. عليك أن تكون كذلك ملماً بجميع التفاصيل عن ميول وأهداف الطرف الآخر، وقم باستغلالها، كذلك حدد من أى فئة يكون، أهو من فئة جسمى نفعى أى مادى، أم وجدانى عاطفى، أم اجتماعى، أم عقلى، ومن ثم ادخل له وركز على أن تشير ذلك الجانب الذى يمتلكه ويؤمن ويتأثر به، فلو كان ذو الجانب الاجتماعى فمدخله هو الدليل الاجتماعى ومدى تقبل الناس من حوله لما تحاول إقناعه به، أو ما شابه، ولو كان صاحب الجانب الوجدانى العاطفى فمدخله هو أن تجعله يعجب بشيء ويفعل حسن قد صدر منك وهو ما يعرف بحيلة رد الجميل، فأنت تجعله يمتن لفعل وجميل قد سبق وفعّلته له هو شخصياً، أو حتى تجعله يقتنع بأنك تحمل رسالة وهدفا يشبه رسالته وهدفه تماماً، فتجده قد ارتاح لك ومستعد لأى عملية إقناع منك، أو ما شابه، ولو كان صاحب الجانب العقلى فمدخله يكون بتقديم المقدمات العقلية التى تقنعه مثل أن تركز له على القيمة التى يحملها ذلك الشيء الذى تحاول إقناعه به والاستفادة التى سيحصل عليها من ذلك الشيء، أو ما شابه، ولو كان صاحب الجانب المادى فمدخله شيء صريح كأن تكون مثلاً ذا سلطة فى المكان الذى توجد هو فيه، فيكون بالتالى مُجبراً على تنفيذ أوامرك، أو حتى عن طريق الرشاوى سواء كانت نقدية أو عبارة عن وجبة أو غيرها من أشكال الرشاوى التى تقدمها لشخص ما لتجبره أن يقتنع ويفعل ما تريده منه، أو ما شابه.

ج. قبل أن تبدأ فى أى كلمة عليك أن تختار التوقيت المناسب بالنسبة له هو لا بالنسبة لك أنت، ذلك التوقيت الذى يقبل فيه أى ملاحظة أو أى مناقشة أيًا كان نوعها.

د. إياك ثم إياك أن تسلك طريق الجدل والتحدى لأنه سيرد عليك بطريق الدفاع والعناد، بل اهتم بجوانب الاتفاق وقم بتكرارها من حين لحين أثناء حديثك.

هـ. المشاركة ثم المشاركة ثم المشاركة، وهنا أقصد بالمشاركة أنك عندما تحاول إقناع الآخر، عليك أن تشاركه رأيك الشخصى فيما تريد الاقتناع به، كذلك عليك أن تشاركه إحاسيسه ومشاعره، وأخيراً تشاركه تفكيره ومراحل اتخاذ القرار، والمشاركة يجب أن تكون من لحظة إعداد الفكرة وطريقة الإقناع المتبعة تجاه تلك الفكرة، وتستمر المشاركة حتى النجاح فى إتمام عملية الإقناع هذه، ويمكن فى بعض الأحيان أن تستمر المشاركة إلى لا نهاية، دعونى أعرض على سيادتكم مثلاً توضيحياً، عندما يختار تاجر السيارات نوع السيارات التى سيقعها فى معرضه يكون بذلك فى تلك المرحلة يشارك الشارى فى مشاعره ورأيه فيختار نوعاً معيناً ويترك الآخر آملاً أن يتطابق رأيه رأى الشارى حتى وإن كان الشارى لم يكن موجوداً بعد، ثم يحاول أن يضع خطة لإقناع الشارى بالشراء فيكون بذلك يشاركه فى طريقة تفكيره، وحتى تتم عملية الشراء هذه ينتظر المعرض رأى الزبون فى السيارة فيشاركه بذلك سعادته، ويمكن أن يتحمل المعرض جزءاً من رسوم الصيانة فيكون بذلك قد شاركه الخسائر والأحزان، ولكن من المهم جداً أن توضح للآخر أن ما تفعله أنت معه هو مشاركة، فذلك بدوره يجعل القلب يستريح نوعاً ما، فأهم ما فى الموضوع أن تزيل فكرة أنك تريد الربح من الطرف الآخر مهما كانت الطريقة والأسلوب المتبع، فذلك ما فى ذهن الطرف الآخر دائماً فيجعله يشك فى أى شخص من حوله.

و. أبدأ دائماً بمسلمات أى أبداً بشيء متفق عليه ثم ضع ما تريد أن تقنع به الآخر كنتيجة لما اتفقتوا عليه فيما ذكرت فى المسلمات، وبطريقة اخرى أريدك فى عملية الإقناع أن تنتقل من الخاص إلى العام، وبطريقة اخرى أن تجعل الطرف الآخر هو من يقنع نفسه فقط كل ما عليك فعله أن تحدد الطريق الذى ستجعله يسير فيه.

ز. اما عن أساليب الإقناع الأكثر تأثيراً فى العالم نذكر الآتى فنقول:

أولاً: ذكر السبب كفيل بعملية الإقناع ككل سواء ذكر سبب اختيار ذلك الشيء عن غيره لإقناعه به، أو سبب محاولة إقناعك له، أو غيرها من الأسباب، ثانيًا: عرض المقارنة فى حالة وجود أكثر من شيء، أو يمكن القول إنه وجب المقارنة حين إتاحة الفرصة لتلك المقارنة، ولكن لا تنس أن المقارنة لا تكون إلا بين أشياء متقاربة أو شيء ونقيضه أو بمعنى آخر يجب أن تكون هناك أوجه تشابه واختلاف بين ما تقارن به، وثالثًا: ذكر الأمثلة، ولكن يفضل أن تكون تلك الأمثلة مما يدرسونه أو يهتمون به، أى تعطى لهم مثالاً توضيحياً على ما تريد إقناعهم به بشرط أن يكون مثالاً سهل عليهم فهمه ويكون من المسلمات المتفق عليها، وأخيراً لو كان ما تريد الإقناع به يحتوى على عيوب أو به نواقص بسيطة، فمن الأفضل أن تصغها بطريقة سلسة وسط الكلام بدلاً من أن تحاول جميع المحاولات لإخفائها مما سيؤيد الشك وعدم الإحساس بالأمان من الطرف الآخر، فكن صريحاً و ذكياً، تستطيع تحويل السلبيات لإيجابيات كذلك حاول أن تضع أى ميزة مستترة فى عيب، كميزة كثرة العملاء بأن تقول: «إن كانت الخطوط مشغولة فأعد المحاولة».

كيف تقنع أى شخص بفعل ما تريد ؟

أ. التبادل فى الدين: بمعنى أن تجعله مدينا لك بجميل قد فعلته أنت له سابقاً.

ب. الثقة فى الالتزام: بمعنى أن تبنى لديه صورة جيدة لك فى الالتزام بالوعد وتجعله يثق فى كلامك.

ج. أن توضح له كم الفائدة التى سينالها بعد تنفيذ ما تريد.

د. تجميل المكافأة: أى تحاول أن تجعل وتزين وتجد فى تلك الفائدة التى سينالها من تنفيذ ما تريد، بأن توضح أنها مصلحة له قبل أن تكون هى مصلحة لك، وكذلك بأن توضح له أنها فرصة قلما تتكرر، فعادةً طريق الوصول لها صعب ومكلف، وإن كان بإمكانك أن تقارن له تلك الفائدة التى سينالها مقابل ما سيفعله لك، مقابل أن يريد أن يصل لتلك المكافأة وحده، بمعنى أن توضح له أنك ستوفر عليه الكثير من الوقت والجهد والمال للوصول لما يريد بمجرد مساعدته لك فيما تريد أنت.

هـ. طلبات صغيرة متتابعة ومنتالية أفضل من طلب واحد كبير، فحاول ألا تطلب منه الفعل كاملاً مرة واحدة، بل انتظر حتى ينتهى من فعل صغير ثم اتبعه بفعل صغير ثم هكذا حتى ينتهى من فعل ما تريده بالكامل.

و. اجعله يشعر أن هناك مَن يريدون مساعدتك فى مثل ذلك الشئ لما سيستفدونه منه بعد ذلك، لكنك اخترته هو بالذات لأنه أولى الناس من تلك الاستفادة.

ز. التوصيف: اعلم أنك لو وصفت شخصاً بشئ سيتعامل معك وفق وصفك أنت له، بشرط أن تكون صفة شبه موجودة فيه، فاستغل تلك النقطة لتشجيعه على إنهاء العمل فى الوقت المراد بالكفاءة المطلوبة.

ح. المبادرة: أكد أنك ستساعده فى ذلك العمل بنفسك، ولن يجد أدنى تعب أو مشكلة فيه معك، وبادر بفعل بسيط فيما تريد حتى يأتى ويشاركك فيه.

ط. كذلك ضع فى ذهنك أنه لا يقوم الزبائن عادة بالشراء بسبب مزايا

المنتج، بل يقومون بالشراء بسبب فهمهم لبعض منافع تلك المزايا، فمن يقومون بشراء السيارة مثلاً لأن بها ميزة السرعة التي قد تصل إلى ٢٢٠ ك/س ولكنهم يشترونها لأنها تقدم لهم منفعة الوصول مبكراً إلى عملهم مما يزيد احترام المدير له بسبب الالتزام بمواعيد العمل الرسمية. ي. أشعرهم بأنك قمت بتسوية من أجلهم خصيصاً.

مثال: - إذا كنت تريد ١٠٠ جنيه من شخص فاطلب ٥٠٠ وعندما يرفض قم بتقليل المبلغ إلى ١٠٠ وحينها سيجد لها فرصة جيدة لتقديم المساعدة لك. ك. ضع مقترحك الذى تريد الآخرين الاقتناع به بعد مقترحين أو اختياريين بهما عيوب حتى لا يشكوا بأنك تجبرهم أو أنك تريد شيئاً خفياً وراء ستار مقترحك هذا.

مثال: - إذا كنت تريد بيع منتج ما لأنك تمتلك فائضاً منه زائداً فضعه بعد مقترحين من منتجين بهما عيوب حتى لا يشك أنك تريد التخلص منه بسبب عيب فيه.

وأخيراً لا تياس فى الإقناع، فإن فشلت اليوم حتماً ستنجح غداً، فقط قم بالمثابرة وكرر العديد من الأشكال والطرق فى فن الإقناع، إلى أن تتمكن من إقناع من تريد إقناعه، والحصول على ما أردت الحصول عليه والوصول إلى ما قد خطط الوصول له سابقاً.

ما هي المغالطات المنطقية (الخدیعة)؟

إن الكثيرين يقعون تحت خديعة الكلام المنطقى المغلوط، لذا أقدم لحضراتكم أسسها وأسبابها وأساليبها كى نستطيع تنشيط تفكيرنا الناقد تجاه هذه الأنماط من الخديعة.

هذه الأسس والأساليب والأسباب التى يستخدمها الخادعون لتزيين منطقهم المغلوط.

ملحوظة: المقصود بلفظ «يحتكم» فيما يلي: أى يأخذ الفرد الكلام ويصدقه دون التفكير فيه.

١. الاحتكام إلى سلطة: وهو أن يكون له سلطة فيصدقونه بلا تفكير.
٢. الاحتكام إلى الشعبية: وهو أن يكون له شعبية فيصدقونه بلا تفكير.
٣. الاحتكام إلى الجديد والحديث والتميز: وهو أن يكون الفكر جديداً ومتميزاً فيصدقونه بلا تفكير.
٤. الاحتكام إلى القديم المتعارف عليه: وهو أن يكون الفكر قديماً وموروثاً فيصدقونه بلا تفكير.
٥. الاحتكام إلى المنشأ والمصدر: وهو أن يكون المصدر والمنشأ والمصدر ذا سمعة وثقة فيصدقونه بلا تفكير.
٦. الاحتكام إلى الغالبية: وهو أن يكون غالبية الناس يفعلونه أو يصدقونه فتصدقهم بلا تفكير.
٧. الاحتكام إلى مصلحة: وهو أن يكون من هذا الفعل أو هذه المعلومة مصلحة فيصدقونها بلا تفكير، مع أنه من الممكن أن يكون وراءها مكر وخديعة.
٨. الاحتكام إلى الجهل فيصدق ما يقال له لقلّة معلوماته، فاعلم أنه لو لم يوجد أدلة تثبت العكس يصبح الموضوع صحيحاً.
٩. أن يتم استخدام التجارب الشخصية لدعم الرأى على الرغم من أنها من الممكن أن تكون حالات فردية.
١٠. التعميم، وهو الظن أن صحة جزء فقط كافي لإثبات صحة الكل.
١١. التركيب، وهو إضفاء خصائص الجزء على الكل.
١٢. التقسيم وهو إضفاء خصائص الكل على الجزء.

١٣. الإحراج الزائف (أبيض - أسود)، مثل: تتبرع لحماية البيئة أم أنت تشجع تدميرها.
١٤. خطأ يصنعان صواباً، مثل أنه لا داعي للقلق مما نمتلكه من فساد، فهو موجود في كل الدول.
١٥. تسميم البئر والتلغيم بسؤال يحتوى على افتراض ومعلومة مسبقة، مثل: هل مازلت تضرب زوجتك؟!
١٦. التلغيم بلفظ أو كلمة لها أكثر من معنى، مثل: يدعى الحكم أنها ركلة جزاء.
١٧. معلومات لإضفاء التحيز قبل الكلام، مثل: فلنستمع لمن يظن أنه يفهم في كل شىء.
١٨. إعادة صياغة الحجة وتحريفها لجعلها خاطئة.
١٩. المنطق الدائرى، وهو تكرار الحجة فى الدليل والنتيجة بدلاً من إثباتها، مثل: لماذا بعد أخذ هذا الدواء حدث شعور بالنعاس؟..... لأن ذلك من أعراضه.
٢٠. استمرار تحريك الادعاء بحيث لا ينطبق عليه الدليل، مثل: كل الاسكوتلانديين أمناء... لكن هذا اسكوتلاندى وغير أمين.... فإذا كان كلامك حقيقيا إذن هذا الخائن ليس اسكوتلانديا حقيقيا.
٢١. انحياز التأييد، واختيار المعلومات التى تثبت صحة الكلام وتجاهل أى كلام يُشكك فى الكلام.
٢٢. عرض مواضيع جانبية لتشتيت الانتباه.
٢٣. التضارب، فيفعل هو ما ينهى الناس عنه بحجة التجربة والخبرة.
٢٤. المقامرة، وهى افتراض الارتباط بين إعادة المحاولة، وأنها من الممكن أن تُعدّل من نفسها.

٢٥. السبب الزائف، وهو الظن أن أمرين متتاليين يعنى أنهما سبب ونتيجة لبعضهم البعض.

٢٦. مغالطة المغالطة، وهو ظنك أن مغالطة منطقية فى حجة ما تعنى أن نتيجة الحجة كلها خاطئة.

٢٧. الإسقاط، وهو أن تُحمّل الأخطاء لغير نفسك بالرغم من أنك أنت المسئول عن كل ما يحدث لك.

٢٨. الشخصنة، فبدلاً من الرد على الحجة ذاتها، يتم الطعن فى الشخص القائل بالحجة.

بعض الناس يكون من مصلحتها تضليل الآخرين فيصدرون الشائعات لمواجهة الظروف العصيبة التى يمرون بها، فاحذر من أى موضوع مهم حوله غموض لأنه يكون الأنسب لخلق الشائعة حوله بكل أنواعها، فهناك الشائعة الغواصة مثل انفلونزا الطيور والخنزير، وتستخدم لإشغال الناس عن شىء ما، وهناك الشائعة المرعبة مثل إخبار العاملين أن نصف العمال سيُستبعدون من العمل، وتستخدم عند انقلاب المحكومين على الحاكم، وهناك الشائعة الخادعة مثل إبلاغ العدو بمقتل قائد الجيش، وتستخدم فى الأزمات والحروب، وهناك الشائعة الاستطلاعية والراصدة مثل إبلاغ الناس أن سعر شىء ما ارتفع حتى يرصدوا رد فعل الناس، فإن تقبلوها رفعوا سعرها فعلاً وإن اعترضوا أقروا أن هذه المعلومة ما هى إلا شائعة لا وجود ولا صحة لها فى الواقع.

ودائماً أسأل نفسك: ماذا يا تُرى تكون استفادة المتحدث من إبلاغك بهذه المعلومات أو ما شابه.

لا تُسَلِّم لكل الناصحين مسامعك، فهذا هو إبليس يرتدى قناع النصيح قائلاً لأدم وحواء: «هل أدلكم على شجرة الخلد وملك لا يبلى».

النقض البناء: هو أن تستطيع أن تذكر وتنبه الآخرين لما يفعلوه من أخطاء دون أن تؤثر على مشاعرهم بالسلب، ولكن تتمكن من فعل ذلك فقط لو تمكنت من فعل ما يلي: -

أ. قبل أن تتحدث عن السلبيات والأخطاء عليك أولاً أن تذكر وتتكلم عن الإيجابيات بصدق واهتمام.

ب. إياك أن تنقض الشخص نفسه، ولكن انقض الصفة فقط، فالشخص إنسان والإنسان وارد خطأه؛ فكل ابن آدم خطأ واعلم أنه عند كره شخص لصفة سيئة فيه، تشحن منه هذه الصفة وتتساوى معه في سلبيتك وطاقتك السلبية، ولا ترتاح إلا عندما تخرج هذه الطاقة السلبية في أحد، وبهذا يكرهك الناس دون أن تشعر فتزيد طاقتك السلبية، وتتمكن تلك الصفة السلبية منك، لذا فإياك أن تكره شخصاً لصفة فيه بل اكره الصفة ذاتها.

ج. اعلم أن الطرف الآخر سيشك في الأمر إذا أحس للحظة أن هناك مصلحة لك من وراء تغييره لفعل ما أو بمعنى آخر، أحس أن هناك مصلحة لك إثر انتقادك هذا نحوه، سيكون حينها نقضك له في أقصى درجة من السلبية، ويمكن أن يولد كرها وعناداً، لذا عليك أن توضح للطرف الآخر أنك تريد مصلحته هو فقط وتريد أن يظهر، ويكون في أفضل وضع وصورة، وأن لا يوجد لك أي مصلحة مهما كانت إثر تلك النصيحة.

د. عليك كما تقدم النقض أن تقدم الحل والنصيحة؛ فالهدف من النقض البناء هو النصيحة والتغيير، لا النقض لمجرد النقض، فعليك بتقديم البدائل الرائعة لما تريد أن يقلع عنه وأكد على كلمة الرائعة هذه.

هـ. أخيراً اعلم عزيزي أن النصيحة في العلانية فضيحة، وتلك هي أقصى درجات النقض الهدام إذا حولت النصيحة لفضيحة.

الردود الذكية على الأسئلة التي لا تريد الإجابة عليها

بصورة مباشرة:

أ- الإجابة بالإجماع والإجمال، أى تجيب بكلام بعيدا عن السؤال.

سؤال/ ما نتيجة اختبارك ؟

جواب/ علامات الطلاب كانت متفاوتة والامتحان بشكل عام كان جيدا.

ب- الإجابة المضحكة

سؤال/ ما نتيجة اختبارك ؟

جواب/ أنا لا أعلم من تكون أخت باراك هذه كى أعلم نتیجتها.

ج- الإجابة بسؤال.

سؤال/ متى الساعة؟

جواب/ وماذا اعتدت لها؟!

— أو الإجابة بالسؤال على شىء له علاقة بالسائل سواء كان رأية الشخصى أو معلوماته او... الخ كإعادة السؤال أو غيرها من الطرق المختلفة.

د- الإجابة الكاتمة (تصلح لجميع الأسئلة)

«الحمد لله لا تقلق ولا تشغل بالك فكل الأمور على ما يرام»

إياك أن تكون ممن يسخر ويستهزأ بالناس وينتقص منهم لإضحاك الآخرين أو لإثبات أنك الأقوى أو غيره.

قال الرسول، صلى الله عليه وسلم، : «ليس الشديد بالصرعة، ولكن

الشديد الذى يملك نفسه عند الغضب»

وقال: «قل خيراً أو اصمت».

وقال: «إن شر الناس يوم القيامة من اتقى الناس شره».

وقال: «ما من امرئ يخذل امرءاً مسلماً عند موطن تنتهك فيه حرمة وينتقص فيه من عرضه إلا خذله الله عز وجل فى موطن يحب فيه نصرته، وما من امرئ ينصر امرأً مسلماً فى موطن ينتقص فيه من عرضه وينتهك فيه من حرمة إلا نصره الله فى موطن يحب فيه نصرته». وفى إسناده ضعف.

فالرسول، صلى الله عليه وسلم، كان مهتماً بحفظ كرامات الناس ببعضهم البعض وكان أحرص الناس على مشاعر الناس حتى وصل الحال أنه قال: «إذا كنتم ثلاثة، فلا يتناجَ اثنان دون الثالث».

فن الرد على من يتعدى حدوده فى الكلام معك:

لن تستطيع أن ترد على أى إهانة موجهة إليك بذكاء إذا قمت باتخاذها بشكل شخصى، إنما عليك أن تتخذها على أنها كرة قد رماها لك فى ملعبك، وما عليك سوى رد وإرسال وإرجاع وإعادة تلك الكرة إليه مرةً أخرى، لأنك بمجرد أن تأخذ تلك الإهانة على أنها إهانة لشخصك أنت، يقوم عقلك بالتبرير والتساؤلات، فيكون قد ضاع الوقت وانتصر الطرف الآخر، ولكن دعونى أؤكد أن ذلك الانتصار يكون من طرف الشيطان وحتماً سيخذله الله فى ملاً أكبر من ذلك الذى أهانك فيه.

أ. استغل ثقافة وخبرة ومنصب الطرف الآخر التى من المفروض أنها تكون سبباً فى تغيير سلوكه وتفكيره عن العامة من الناس، لكنها من الواضح أنها لا تؤثر عليه بشيء.

ب. يمكنك أن تستغل أيضاً أنه ليس مهماً كيف يكون شكل الشيء نفسه، لكن المهم كيف تستطيع أنت استخدامه والاستفادة منه بكل ما فيه من عيوب ومشاكل.

ج. يمكنك أن تبتسم أو تضحك مع الآخرين مع إضافة تعليق طريف يزيد الضحك.

د. يمكنك أيضا أن تتغابي في ردك وتشعره أنك لم تأخذ كلامه على أنها إهانة بل أخذتها على أنه كلام عادي أو معلومة او... الخ
مثال: - ما عرفتك سوى من حمارك (يقصد إهانة)

الرد: تصدق طوال الليل وأنا أهتم به وأغذيه وأنظفه كي يستمر في اللمعان هكذا.

أبسط حل للتعامل مع من لا يجيد فن الحديث الراقى هو أن تركز معه على النقطة التي يريد أن يصل إليها.

— مثال :- إن قال أحدهم لك الأتى: « أنت لست فاهما لما تناقشاه لأنك تقول كذا وكذا... الخ»

الرد بكل بساطة وهدوء أعصاب وبابتسامة سيكون: « حسنا، يمكنك أن تصح لي معلوماتي كي أقولها كما تريد»، ثم تسمع منه وتكررها كما قالها هو بابتسامة.

— مثال آخر :- إن قال أحدهم لك الأتى: «أتذكر حينما كنت مكروها فى المدرسة وحينما... الخ»

الرد بكل بساطة وهدوء أعصاب وبابتسامة سيكون: «حسنا، بالفعل أنا كنت سيئا فى كل تلك المواقف».

يمكنك أيضًا الرد على السخافات باستخدام المغالطات المنطقية.

— مثال :- إن قال أحدهم لك الأتى: « أنت تجنى ثرواتك بالتسول».

الرد بكل بساطة وهدوء أعصاب وبابتسامة سيكون: «حسنا، يمكن أن يكون كلامك صحيحا، ولكننى أفضل أن أتسول على

أن أسرق» بالرغم من أن كليهما أفعال خاطئة ولكنها فقط أمثلة.

لا تظهر ذكاءك طوال الوقت ، فمن الذكاء أن تظهر غباءك فى بعض الأحيان.

لتهدئة الشخص العصبى الذى يصرخ فى وجهك اتبع الآتى :-

أ. جرب أن تقول الآتى: «أريد التحدث معك عما يدور فى ذهنك،

لكن لا يمكننى ذلك وانت تصرخ دعنا نجلس ونتكلم بهدوء حول ما

تريد»، فتلك الجملة تتضمن العديد من الايجابيات الخفية وهى :-

— محاولة ايصال فكرة أنك متقبل ذلك الشخص وتقدره وتريد أن تريحه وتجعله يرضى.

— فى نفس الوقت إيصال فكرة رفضك التام لتلك الطريقة فى النقاش بصورة غير مباشرة.

— فى نفس الوقت عرض ما سيقوم به كى يرضى أى أنه لن يكون فى حاجة كى يشغل عقله ويفكر فى الشيء الذى وجب عليه فعله ، أى أنك اصبحت قبطان سفينة النقاش بطريقة غير مباشرة.

ب. إن وجدت أنه لا فائدة من كلامك معه بتلك الدبلوماسية ، ووجدته يريد فقط أن يسلط الضوء عليه فيإمكانك إنزاله من على المسرح بطريقة سهلة وبسيطة ، وهى أن تجعل ردودك كلها عبارة عن أسئلة استجوابية واستنتاجية.

— مثال :- عندما يقول لك الطرف الآخر مثلا: « أنت غبى أو حمار أو... الخ»

الرد «ممم أنت تقول ذلك كى تشير غضبى لأذهب من أمامك؟! أهذا هو غرضك، قل لى كى أستطيع أن اتخذ قرارا»

— مثال ثانى :- عندما يقول لك الطرف الآخر مثلا: «كلامك بعيد جدا عن الموضوع الذى اتناقش فيه».

الرد «وهل أعطيت مساقا محددًا لما تريدني أن أتحدث فيه بكلماتك المبهمة هذه!»، أي حاول أن تفعل ما يسمى بالإسقاط.

ج. يمكنك أيضًا أن تلجأ لطريقة أخيرة، إن لم تنجح فيما سبق، وهي طريقة تحديد العواقب أي ترد كالتالي: «أتعلم ما العواقب التي ستترتب على عدم وصولنا لحل بطريقة هادئة!، حتما ستكون غير راضية لكليتنا».

كى تستطيع الصمود أمام كل من يريد السيطرة عليك، أمامك حل واحد، وهو أن تعاملهم كما لو كنت تعامل أخاك الصغير الذى قد سبق وتم حجزه فى المصححة النفسية، أى عامله كأنك تأخذه على مستوى عقله المتدنئ، أى عامله كذلك كما يعامل الأب الحنون المبتسم ابنه، وذلك بالطبع سيزعجه كثيرا لأنه يحاول فرض سيطرته عليك كى يوضح أنه أفضل منك وعيا بالحياة، ولكنك تعامله بشفقة واضحة وملحوظة، أما لو تعصبت عليه وبينت أنك تتضايق من تصرفاته فأنت بذلك تعطى له سلطة ومكانة لا يستحقها.

استخدم العقل الباطن فى الرد على السخافات من الأشخاص المقربين وذلك بما يلى:-

أ. لا تغلق يديك ولا كتفيك ولا صدرك ولا ظهرك بل اجعلهم جميعا فى حرية وتأكد أنهم مفرودين غير متلامسين وغير مخفيين.

ب. لا تجعل كلا من راسك وذقنك ينحنيان.

ج. لا تجعل جسدك يستدير يمينا أو شمالاً بل وجه كامل جسدك للطرف الآخر وثبته بقدر الإمكان.

د. انظر إلى الطرف الآخر فى المنطقة ما بين العينين عند عظمة الأنف.

هـ. خذ خطوة إلى الأمام وتقدم بجسدك نحو الطرف الآخر.

و. إخفاء تعابير الوجه بحيث تظهر الوجه الأسمنتى بإرخاء كامل عضلات الوجه لإرباك العقل الباطن للطرف الآخر.

ز. اسأل سؤالاً مباشراً بإيقاع صوت هادئ، وإليك مثالا للتوضيح :-
«حسام، أنت بتحاول تقلل من شأنى أمام الناس؟!»

لا تشغل بالك بمن ظلمك وتستعجب من كم الرزق والخير الذى يهديه الله إياه، فربك عادل لكنه يمهل ولا يهمل ويستدرج من ظلم وفحش وتعدى على حقوق الآخرين وأعراضهم وكرامتهم حتى يكون ذلك الرزق والوفرة والنجاح حُجة عليه فيما بعد.

فكر مرة قبل أن تُخطئ فى حق ذاتك، وفكر ألف مرة قبل أن تُخطئ فى حق الآخرين، لأنك أن فعلت الثانية سيصبح دمك حلالاً لا دية له، ستخسر حق الرد والدفاع عن ذاتك وكرامتك أمام كل من يتعدى على حقوقك سواء تلك الحقوق شخصية كحقوقك فى الدفاع على كرامتك وسمعتك أو كانت تلك الحقوق مالية أو...الخ.

إن كنت قد سئمت من كثرة ردود الأفعال العكسية من الناس تجاه كل فعل حسن منك فقد حان الوقت لتتجنب الطريقة المباشرة للوصول ولتحقيق ما تريده لأنه من المؤكد انه قد سبقك بها آخرون وأصبحت تلك الطريقة ساذجة، وتأتى غالبا بنتيجة عكسية، فلا تحدد طريقا مباشرا لنجاحك ولا تتعامل بطيبتك بطريقة مباشرة ولا تعبر عن حبك لشخص بطريقة مباشرة و...الخ.

لا تقاوم قوة غيرك حين يهجم عليك، بل استغل تلك القوة لصالحك.

هناك من ييحث وينقب عن خطئك كى تستطيع نسيانك، وآخرن يتناسون الخطأ لأنهم يريدونك، فلو زاد نقد الآخرين الساذج فانسحب من تلك العلاقات فورا كى تحفظ كرامتك.

نحن نعامل الناس بأخلاقنا لا بأخلاقهم، وإياك أن تجعل للمعاملة

بالمثل مكانا فى معاملاتك اليومية ، لكنها فقط تكون إيجابية فى القرارات الإدارية ، وإياك أن تتنازل عنها فى تلك القرارات الإدارية الحاسمة.

حول أعداءك إلى أصدقائك بالآتى حفاظاً على سمعتك وراحتك بدلا فى أن تظل تفكر فى كيفية صد ضرباتهم.
أ. اصنع له هدية.

ب. التحدث بشكل مباشر (ما فى داعى للعداوة و...الخ).

ج. الإطراء الصغير الذكى.

لو وجدت سفيهاً خطأ لا يقدر معنى الكلمة ، فلا تحاول أن تدخل فى نقاش معه ، بل تجنبه بقدر المستطاع ، لأنه فى كل الحالات هو الفائز فى تلك السفاهة ، لأنك حتى وإن قمت بمهاجمته فى الكلام ستجد نفسك قد وصلت لمرحلة معينة وتوقفت لأنك تملك من الأخلاق والمبادئ ما يحرملك من موصلة تلك المهزلة معه ، فكن ذا مبدأ ، منسحب دون خسارة أفضل من منسحب بخسارة فى تلك المواقف لأنك فى جميع الحالات ستضطر للانسحاب.

لا تحاول التبرير كثيرا على أفعالك فقد يكون التجاهل بابتسامة فى بعض الأحيان هو الحل الأمثل لإتاحة الفرصة للوقت والزمن أن يعالج هو الموقف.

وها قد آن الأوان لكى نتأكد أنه من المستحيل هزيمة الجاهل لأسلوب النقاش.

لا تغضب من رد فعل محدثك ، فأنت من تحدد مساحة الحدود بينكما ، فلا تفكر يوماً بأن تمحها فتندم ولا تطيلها فتَمَل وإياك أن تفكر فى اختراقها فتسمع ما لا تريد.

«إذا ضمن أحدهم قلبك سيضمن مغفرتك، وإذا ضمن مغفرتك سيؤذيك بلا رحمة» هى كلماتٍ لن يفهمها إلا من عاش يحمل معانيها ألماً وصبراً ورجاءً بلا رحمة.

ب ١٠ - كيف تكون في زمن كان؟ (خبرات آلاف السنين)

والآن أقدم لحضراتكم بعضاً من الأسلحة ذات الحدين من تجارب آلاف البشر والتي أتفق مع بعضها وأعترض على البعض الآخر، لكن للأسف، ما اعترض عليه أراه يحدث من حولى، فاضطرت أن أعرضه لكم لكى تحذروا منه لأن الكثير من الناس تعتبر هذه القوانين والنصائح منهجاً للحياة، فاحذر: -

١. فكر كما تحب، ولكن تصرف كالآخرين، ولا تواجههم بالحقيقة كلها مرة واحدة، بل استغل أى شىء يحبونه واستدرجهم منه للحقيقة.

٢. خاطب فى الناس مصالحهم الذاتية وليس رحمتهم وعرفانهم.

٣. عكّر الماء لتصطاد السمك، فافعل ما ليس متوقّعا لدى الأعداء.

٤. تعلم أن تُبقى الناس معتمدين عليك.

٥. لا تدفع رئيسك إلى الظل وتُظهر له أنك أفضل منه.

٦. تجنب الطعم المجانى، لأن أى شىء مجانى وراءه التزام خفى وخديعة.

٧. اضرب الراعى تتفرق الغنم، فركز على السبب الرئيسي.

٨. لا تتجاوز ما خطط له وإياك أن تطمع وتخسر مكسبك.

٩. تكلم دائما أقل مما هو ضروري.

١٠. تصرف كمَمَلِكٍ تُعامل كمَمَلِكٍ.

١١. لا تُظهر مُعاناتك فى إنجاز الأمور وأظهر أنه أقل ما عندك.

١٢. استخدم الغياب القصير ولا تُكن متاحاً فى كل وقت لتزداد هيبة وتقديراً.
١٣. خاطب فى الناس آمالهم وأحلامهم وليس واقعهم.
١٤. استدرج فرائسك بالتظاهر بأنك اقل منهم ذكاء.
١٥. اخفِ نواياك.
١٦. تجنب التعيس وسبب الحظ.
١٧. لا تلتزم بأحد.
١٨. اكسب من خلال أعمالك وليس من خلال مناقشاتك.
١٩. لا تثق فى شىء ولا فى أحد إلا الله ونفسك.
٢٠. أعد تشكيل نفسك وكن سيدها.
٢١. تحكم بالخيارات واجعل الآخرين يلعبون بالأوراق التى وزعتها أنت.
٢٢. لا تعطِ مفاتيح حيلك لأحد.
٢٣. احتقر الأشياء التى لا تستطيع امتلاكها ولا تعطِ اهتماماً لها.
٢٤. استغل والعب بخيالات الناس وجهلهم.
٢٥. دافع عن سمعتك باستماتة.
٢٦. الفت إليك الأنظار بأى ثمن واصنع لنفسك الهوية التى تكسبك السطوة.
٢٧. استفد من جهود الآخرين وخبراتهم.
٢٨. استدرج الآخرين لفعل ما تريد، فاستدرجهم بالمكاسب ثم افرض عليهم شروطك.
٢٩. اكسب ولاء من يهملك وارفح عنك عداؤه بالسخاء والتلطف.

٣٠. تودد كصديق لتراقب كجاسوس.
٣١. اسحق أعداءك دون رحمة، ولا تدعه يتعافى لينتقم منك.
٣٢. لا تصنع حصناً يفصلك عن الآخرين، فالعزلة خطر يهددك ولا يحميك.
٣٣. تبين جيداً مع من تتعامل حتى لا تصيب أحداً بجهالة، فانثق فرائسك بعناية.
٣٤. ركز ضرباتك، فصيد واحد ثمين أفضل من جنى الفتات.
٣٥. احرص على إخفاء أخطائك.
٣٦. ابتدع صيحة جديدة ليتبعك الناس ويمجدوك.
٣٧. نفذ مخطتك بجرأة دون تردد.
٣٨. اكتشف نقاط الضعف لدى كل من تتعامل معهم واستغلها لصالحك.
٣٩. تجنب أن تحل محل رجل عظيم وأسس هويتك الخاصة بتغيير مسار من سبقك.
٤٠. لا تأخذ الناس بالقهر، بل بالتودد والإقناع.
٤١. جرّد عدوك وافقده توازنه باستراتيجية المرأة، وهى أن تحاكي أفعال أعدائك ومواجهتهم بما يكمن بداخلهم.
٤٢. سائر الأحداث دائماً ولا تتجمد فى قالب واحد.
٤٣. قبل الخوض فى أى شىء حدد قدراتك وقدرات خصمك وضع العديد من الخطط البديلة.
٤٤. إذا وجدت عدواً ضحماً ولا بد من شن الحرب، فقم بالاستيلاء على شىء له قيمة عنده أو تجنيه.
٤٥. لا تستهتر بالأمر الصغير حيث إن كل كبيرة الآن أصلها صغير فيما قبل.

٤٦. من وجدت به صفة سيئة وشاءت الظروف أن تجمعكما ثانيةً، فضعه تحت العديد من صور وأشكال اختبارات مختلفة قبل أن تعطيه ثقته ثانيةً للتأكد من اختفاء تلك الصفة التي قد وجدت فيها سابقاً وليس بمجرد كلام وأعدار فارغة.

٤٧. لا تطلب الاهتمام ممن تحب أو ممن يُهمك أمره، فإن كان بالفعل يُحبك فسوف يهتم ويسأل ويتمنى رؤيتك، فإن انشغل بغيرك عنك فتأكد أنك لم تكن تعنى له أى شيء، فما يهتم به الآن هو بالفعل أغلى وأقيم منك فى نظره، فلا تُقلل من قيمتك أكثر من ذلك وتطلب الاهتمام واتركه حتى يعلم ويكتشف بنفسه من أنت، وماذا تعنى له فى تلك الحياة، دع الوقت يرفع الستار عن كل ما تود أن تفهمه.

٤٨. إذا تساهلت فى حقلك يوماً، حتماً سيكون واجباً عليك أنت فعله، وإذا ساهمت فى إنهاء واجب غيرك، فاحذر أن تتحول هذه المساهمة لواجب مفروض عليك.

٤٩. احترم من يجد لك وقتاً فى جدولة المزدحم ولكن امنح حبك إلى من حين تحتاجه لا ينظر إلى جدولته.

٥٠. إياك أن تعد شخصاً بشيء هو فى الأصل ليس بملكك، فالماضى والمستقبل بيد الله لذا أنت لا تملك إلا الحاضر، لا تملك إلا هذه اللحظة فقط، فلا تعد أحداً بكلمات لأنها حتماً ستكون عن المستقبل واجعل وعدك هو فعلك تفز ورب الكعبة.

ب ١١ - بعد فشل العلاقة

عندما تُسامح فأنت حرٌ فى أن تسامح الاسم أو لا، لكنك لا بد وأن تسامح الإنسان الذى يقف أمامك لأنه من صنع الله، ذلك الإله القوى الذى قد سامحه على فعله هذا من فوق سبع سماوات، فكيف أنت الإنسان الضعيف لا تُسامح.

حقيراً ذلك الذى يتنازل عن مُهم بمجرد ظهور بديلٍ قد يُهَيأ لك أنه الأفضل، فلا يَسْتَحِق مَنْ هَجَرْنَا فِى الصعاب، فى وقتٍ كنا فى أشد الحاجة لمخلوق (حيواناً كان أو إنساناً) ليشعرنا بأننا لنا قيمة فى حياته، لا يَسْتَحِق مَنْ جَرَحْنَا بالقول، مَنْ دَهِس كرامتنا يوماً، لا يَسْتَحِق مَنْ خان أمانة الأسرار وقام بمحاربتنا بها، مَنْ لم يعى معنى التقدير، لا يَسْتَحِق مَنْ أهاننا أمام الناس يوماً، وَمَنْ أنكر سعادةً وحباً أعطاناه إياه أو بأضعف الإيمان كنا نسعى لإكفائه يوماً، لكنه دائماً يشعرنا بالنقص، ذلك الشعور المُميت، لن أجزم بأننا ملائكة، ولكنى متأكد بأن كلاً منا يُخطئ، لكن من لم يتحكم فى زمام خطئه يكن هو عشماوى العلاقة، وَمَنْ أدخل الناس فى علاقاته حَكَمَ عليها بالفشل المؤكد. عَش يوماً لذاتك لأنها بأمس الحاجة لذلك الاهتمام الذى أهدرتَه يوماً مع هذا الذى لا يَسْتَحِق، لكن احذر كل الحذر من قساوة القلب والكُره، فلا تُفكر فى الانتقام يوماً، فأنت بذلك تُخرج ذاتك من رحمةٍ يهبها الله لِمَنْ يشاء.