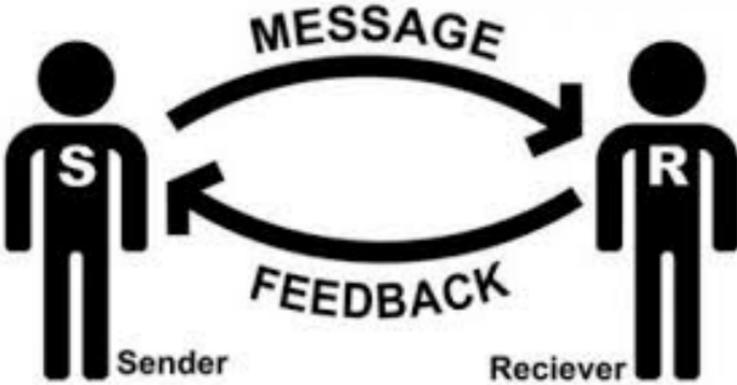


## السراخامس

قوة الاتصال البشري الفعال

**The power of effective human  
communication**



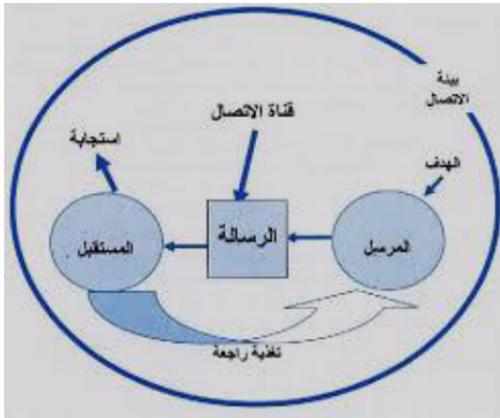
إن سعى كل شخص إلى تحسين علاقاته الإنسانية مع من حوله، ومحاولته جاهدا أن يصل بعلاقته مع الآخرين سواء كانت فى حياته العائلية أو الإجتماعية أو العملية إلى أحسن حال، وفى بعض الأحيان يجد صعوبة فى تحقيق هذا التواصل، خاصة إذا كانت طبائع الآخرين مختلفة عنه. فأنت مثلا فى بعض الأحيان تلتقى بأشخاص فى حياتك وتجد نفسك منسجما معهم انسجاما تاما، وتجد أن هناك أشخاص آخرين يكون العكس هو الصحيح، فالسر هنا يكمن فى التوافق والتواصل الطبيعى بين الشخصيات، ولكن التحدى الحقيقى فى تعلم فن الاتصال الجيد مع إختلاف الشخصيات والأنماط المغايرة لطبيعتك لتصل إلى علاقتك مع الآخر إلى أقصى درجات النجاح وبالتالى ينعكس على جميع مناحى حياتك أيضا بالنجاح.

فعملية الإتصال هى التى يتم بها نقل المعلومات والمعانى والأفكار من شخص إلى آخر أو آخرين بصورة تحقق الأهداف المنشودة، وهى العملية التى تجعل أفكار الشخص ومشاعره معروفة للآخرين، وعن طريقها تنقل وتتبادل المعلومات التى على أساسها يتوحد الفكر وتتفق المفاهيم وتتخذ القرارات لتحقيق الأهداف.

ومهما تنوعت الرسالة تتوحد عناصر توصيلها فتتكون عملية الاتصال من العناصر التالية : المرسل وهو صاحب الرسالة والذى يسعى إلى ترجمة وتسجيل أفكاره ومشاعره

## خطوة برداب

فى شكل مفهوم، وتحويلها إلى رسالة موضوع الإتصال، وذلك بإستخدام وسيلة من وسائل الإتصال للتعبير عن مضمونها، ويتلقاها المستقبل بكيفية معينة تعكس مدى تفهمه، وبالتالي تكون عملية استرجاع المعلومات لمعرفة مدى نجاح استقبال المستقبل لمضمون الرسالة ذات أهمية كبيرة فى عملية التواصل الفعال حتى يستطيع المرسل تصحيح وتحسين عملية الاتصال وبذلك تتم عملية الاتصال مكتملة بالنجاح.



فالمرسل بما لديه من الأفكار والمعلومات التى يود أن ينقلها إلى الطرف الآخر على شكل رسالة والتى يحول فيها الأفكار إلى مجموعة من الرموز ذات معانى

مشتركة بين المرسل والمستقبل، وذلك عن طريق استخدام وسيلة مناسبة لإيصال الرسالة إلى المستقبل الذى يستقبل بدوره الرسالة من خلال حواسه المختلفة (السمع، البصر، الشم، الذوق، اللمس) بصورة ناجحة وفعالة.

فوسائل الاتصال متنوعة ومختلفة فهناك الوسائل الكتابية، كالرسائل الداخلية والمذكرات الداخلية والبطاقات البريدية

## ربيع العطار

والبرقيات والتقارير والنماذج، والوسائل الشفوية مثل الحديث الشفوي والاجتماعات والمقابلات، والوسائل المرئية مثل الصور والرسومات والرموز والإشارات، ولغة الجسد مثل النظر - حركة الأيدي حركة الأرجل - تعابير الوجه وضع الجسم.

وقد تتم عملية الاتصال بنجاح فتصل الرسالة سليمة ويفهمها المستقبل ويتقبلها ويتصرف حيالها حسب ما يتوقعه المرسل، وقد تفشل عملية الإتصال فتصل الرسالة إلى المستقبل ولكنه لا يفهمها أو لا يتقبلها ومن ثم لا يتصرف بالنسبة لها كما يتوقع المرسل، وربما لا تصل الرسالة على الإطلاق لسبب أو لآخر أو قد تصل ناقصة أو مشوشة، فعلى المرسل أن يتحقق من نتيجة رسالته عن طريق إرجاع الأثر والمقصود بذلك أن يحاط المرسل بنتيجة رسالته.

وتساهم المهارات الشخصية فى الإتصال بتحسين الأداء وتحقيق الأهداف، حيث يرسل الطرف الأول الرسالة، وبالتالي يتأثر بها الطرف الثانى ويتصرف حيالها من خلال رده الفعل، ولذلك فإن سلوك الطرف الأول يحدد رده فعل الطرف الثانى، فكلما زادت المهارات الشخصية فى التواصل كلما أعطت النتيجة المرجوة ومن أهم المهارات مهارة الاستماع، وأعنى هنا عملية الإصغاء وليست فقط وظيفة الأذن فى تلقي الأصوات، ولكن الإستماع بانتباه إلى المعانى المتضمنة فيما يقوله المرسل فهناك مقولة، إن متخذى القرارات الذين لا يصغون توجد لديهم معلومات أقل لإتخاذ القرار السليم!

ومن مهارة الإصغاء تنتج مهارة التحدث أو المهارات الشفوية إنك إذا أردت أن تكون متحدثا جيدا يجب أن تكون مستمعا جيدا وتتمثل فى القدرة على صياغة الألفاظ وتوجيه المناقشات والتصرف العلمى واستخدام نبرات الصوت المناسبة. أما المهارات غير الشفوية فى الإتصال فتتمثل فى لغة الجسد من تعبيرات الوجه ونظرات العين وحركة ووضع الجسم والأيدى والأرجل، بالإضافة إلى مهارة الإقناع والتفاوض للوصول إلى حلول مرضية لجميع الأفراد والحرص على خلق المناخ المناسب والبيئة المصاحبة الجيدة لعملية التواصل وكيفية توفير المناخ الأفضل لعملية الاستقبال بصورة فعالة.

وعملية التواصل لا تقتصر فقط على التواصل بين الأفراد ولكنها تشمل أى طرفين تجمعهم كيان واحد، وينطبق هذا على التواصل داخل المؤسسات بين الرئيس والمرووسين وداخل الدولة والحكومة بين المسئول وأفراد الشعب، فما يحدث اليوم من تشتت فى الآراء وتخبط فى التوجهات ما هو إلا تعبير صارخ عن غياب التواصل الفعال بين أطراف المجتمع، والذي أدى إلى تعدد الإعتصامات والإحتجاجات النابعة من المطالب الفئوية بالحقوق من الجهات المختصة التى تقف عاجزة عن مقابلة هذه الحقوق بالإستجابة... فهل يتعامل كل من الرئيس أو المسئول من ناحية والمرووس وأفراد الشعب من ناحية أخرى بمهارات الاتصال الجيدة حتى يستطيع توصيل رسالته بطريقة ناجحة، وبالتالي يكون حقق أهداف

## ربيع العطار

الإدارة السليمة فى موقعه. أم أن الفجوة فى إتساع مستمر ما بين الطرفين وكل يقف بجمود متمسك برسالته بدون محاولة التساؤل أو التأكد من إجابة السؤال هل الرسالة وصلت؟؟؟ عملية الاتصال فى أبسط صورها هى نقل فكرة أو معلومات ومعان «رسالة» من شخص (مرسل) إلى شخص (مستقبل) عن طريق معين (قناة اتصال) تختلف بإختلاف المواقف. وتنتقل الرسالة عبر قناة الاتصال على شكل رموز مفهومة ومتفق عليها بين المرسل والمستقبل أو رموز شائعة فى المجتمع أو الحضارة التى تتضمنها .

## مهارات التواصل التى تحقق المغناطيسية

### الشخصية :-



لكل من الرجل والمرأة أسلوبه الخاص فى التفكير، وأن عملية التواصل الفعال هو سر نجاح التعامل مع شريك الحياة، بل مع كل أطراف المجتمع وفى جميع المجالات فى العمل أو فى الحياة الخاصة.

كيف تكون شخصية جذابة ومؤثرة ؟

كيف اجعل الآخرين يحبون أن يتواصلوا معي ؟

وكيف أكون شخصية محبوبة لدى الآخرين ؟

ولماذا نجح الكثير من الأشخاص بأن يكونوا مثل المغناطيس في جذبهم للغير بينما فشل العدد الكبير في ذلك ؟

المهم دعني أصحبك في رحلة نحو تهيئة نفسك في أي مكان كنت وعلى أي حال تعيشها ومهما كان مستواك الفكري أو الثقافي فقط أريد منك أن تتأمل معي خطوات لكسب قلوب الناس وستصل باذن الله إلى أن تكون شخصية مؤثرة وكذلك إيجابية في هذه الحياة وستكون لك بصمة على جدار الحياة وستضيف للحياة معنى جديد ونفسا متجددا فكن معي في هذه الرحلة وأرجو لك ولي التوفيق والنجاح في الدارين وكلنا يرى أهمية تأثير المغناطيسية الشخصية في زيادة قوة الشخصية و النجاح في الحياة اليومية.. المهنة، العمل، العائلة و الأشغال اليومية ..

قد تذهب للتسوق، لشراء أشياء محددة، ترى في تهذيب البائع و لطفه ما يرغمك على القدوم لذلك المكان مرة و مرات أخرى كلما إحتجت تلك السلعة .. حتى لو كان الطريق للمكان بعيد .. فلن تفضل الذهاب لمكان أقرب ..

نفس الشيء يحصل للشخص الذي يذهب إلى الفندق أو المطعم و يعامله شخص ما بطريقة تجعله يعزم على تكرار زيارة هذا المكان بدلا من زيارة غيره .

كذلك مع الأطباء .. المحامين .. العلماء .. الأساتذة و  
المعلمين بكل أنواعهم

في الحياة العائلية الخلاف أو الاتفاق، غالباً ما تنشأ  
لنفس السبب ، الأب الأم الزوجة أو الزوج قد يكون له  
مغناطيسيته الشخصية التي قد تجمع العائلة مع بعضها ..  
المغناطيسية الشخصية تستطيع خلق الجمال حول  
الإنسان.. تستطيع جذبه . تستطيع أن تجعله جذاباً لأقران  
نافعاً لهم .. إن هذا يلطف و يهدئ

ما هي المغناطيسية الشخصية ؟

هي تلك السمات الظاهرة والخفية والتي تكون سبباً في  
جعل الآخرين ينجذبون إليك دون وعي أو تخطيط مسبق  
،ويتأثرون بهذه الشخصية وتكون بمثابة القائد لهم .

وأهم عنصر في جمال الروح هو الجاذبية ، وإليك أهم  
مقومات الشخصية الجذابة :

## ١ . عدم البوح بالمتاعب الخاصة :

فالحزن والألم والضييق ، عناصر موجودة أصلاً في الإنسان  
و لا يمكن له التخلص منها، ولكن لا بد إخفائها أو تقليلها  
قدر الإمكان حتى لا يسأم الآخرون لأنهم غير مجبرين على  
المشاركة في أحزاننا.

## ٢. فهم الآخرين :

ومن المستحسن محاولة فهم مشاكل الآخرين، وأن تكون شخص مجامل ليس فقط في المناسبات الكبيرة، بل في الصغيرة أيضاً كما يجب إحترام أحزان الآخرين وإبداء السرور في أفراحهم.

## ٣. علم الاستماع :

فالاستماع للآخرين يكسبك جاذبية، لأن الشخص الذي يتقن فن الإستماع لأحاديث الآخرين يكون محبوباً منهم كما يجب أن تترك للآخرين حربة الحديث ثم تشارك فيه بعد ذلك .

## ٤. عدم التعالي على الآخرين :

ويعتقد الكثيرون في قرار أنفسهم أنهم لا يقلون عن الآخرين في أي شيء لذلك فالتعالي عليهم قد يؤثر على علاقتهم بك، ويتمثل ذلك في طريق الحديث والتصرف غير اللائق، بينما التواضع يكسب صاحبه دائماً محبة الآخرين.

## ٥. إظهار الإعجاب في الوقت المناسب :

ان كل إنسان يحب أن يتلقى المديح ولكن ليس إلى درجة النفاق، فالإنسان يحتاج إلى المجاملة وإظهار الإعجاب الذي يجدد الثقة في النفس، ولكن يفضل أن تظهر هذا الإعجاب في محلة بكلمة مخلصة في الوقت المناسب والطريقة المناسبة.

## ٦. التفاؤل المعقول :

والتفاؤل محبوب دائماً، فهو يجعل الآخرين يرون العالم بمنظار الواقع، ولكن هذا التفاؤل يجب أن يكون في حدود المعقول وأن لا يتطرق إلى الخيال، والتفاؤل لا يعترف باليأس، ولكنه يجدد دائماً الأمل في حل مشاكله وفي حدود الإمكانيات الموجودة .

إذا سماؤك يوماً تحجبت بالغيوم

أغمض جفونك تبصر خلف الغيوم نجوم

والأرض حولك إذا ما توشحت بالثلوج

أغمض جفونك تبصر تحت الثلوج مروج

هكذا تحدث رسول الإسلام محمد بن عبد الله (صلى الله عليه وسلم) (تفاءلوا بالخير تجدوه) وما أروعها من كلمة! وما أعظمها من عبارة!! إنها كلمة تلخص نتائج التفاؤل.

## ٧. تقبل ملاحظات غيرك :

من الجيد إستقبال ملاحظات ونقد الآخرين برحابة صدر، إذا صدرت عن أناس مخلصين لا يبغون سوى المساعدة الحقّه وقد تصدر هذا الملاحظات من أناس حاquدين، ولكن في الحاليتين من المستحسن أن تتقبل ما يوجه إليك من

ملاحظة أو نقد بابتسامة ومهما كان الثمن .. مع ما يفرضه ذلك من التحكم بالعقل والسيطرة على المشاعر .

### ٨. التفكير بنفسية مرحة :

وعند التفكير في موضوع ما من الأفضل أن تكون نفسك مرحة وهادئة ، ليتسنى لك البتّ في الأمور بطريقة سلسة وغير معقدة ، أما عندما تكون نفسك كئيبة فلا تحاول أن تحسم في أمر ما فعليك إستخدام تقنيات الإسترخاء والتنويم الذاتى حتى لا يشوب النتيجة الخوف والقلق والوصول إلى أفضل النتائج .

### ٩. التفكير والتصرف بنفسية الخير :

فحتى تكون جذاب لا بد أن تتصرف دائماً بنفسية الخير وإذا كنت تتحلى بجميع الصفات السابقة ، فانك بدون صفة الخير ستفقد عنصراً هاماً من عناصر الجاذبية .

### ١٠. .. الصراحة :

إن الصراحة صفة أساسية من صفات الجاذبية ، فهي واجبة التفكير مع النفس ، وفي التفاؤل مع الغير .. أما الشخص ذو الوجهين أو المحب لذاته والمشاكس لغيره فهل ستكون برأيك .. جذاب .....؟!

## ١١. أظهر اهتماما بالآخرين :

عليك أن تدرك هذه الحقيقة الإنسانية وهي أن اهتمامك بالآخرين، وإظهارك هذا الاهتمام سيكون أفضل وسيلة لكسب احترام الآخرين وودهم وحبهم لك، بينما اهتمامك بنفسك فقط، وعدم إظهار الاهتمام بالآخرين سيجر عليك جيشا من الأعداء الذين سينظرون إليك بكل تفاهة وسخافة! ولا أظنك تريد ذلك...!؟

لقد أجرت (شركة تليفونات بنيويورك) دراسة تحليلية للوقوف على الكلمة التي تستخدم في المحادثات التليفونية أكثر من سواها .. هل استنتجتها؟

نعم إنها ضمير المتكلم (أنا) . لقد استخدمت هذه الكلمة (٣٩٩٠) مرة في (٥٠٠) محادثة تليفونية! وإذا كنت في شك من هذا، فأجب عن هذا السؤال: عندما تتأمل صورة جماعة من الناس أنت من بينهم، فإلى من ترسل النظر أولاً؟!!

فلماذا يبدي الناس إهتماما بك، مادمت أنت لاتهتم بهم أولاً؟ وكيف تحاول إجتذاب أنظار الناس إليك، دون أن يتجه نظرك أولاً إليهم؟

فالناس تحب من يهتم بها نفسياً وعاطفياً ومعنوياً، جرب هذه الوصفة وسترى كيف ينجذب الناس إليك، إهتم بشريك حياتك وأفراد أسرته وتفقد زملائك وأصدقائك

في محيط عملك وإدارتك ولا تنسى جيرانك وليكن شعارك المبادرة وتقدم إليهم ولا تنتظر مجيئهم إليك.

## ١٢. كن هادئاً تصنع المعجزات:



الهدوء سمة من سمات النجاح، والهدوء تعبير عن شخصية قوية ومتماسكة، والهدوء عنوان لإنسان واع ومتحضر! وبالعكس تماماً ذلك الإنسان الذي يثور

لأتفه الأسباب، ويهيج لأسخف الأمور، إنه يعبر عن إنسان ضعيف الشخصية، ضعيف العقل وضعيف الإرادة.

يقول علماء النفس إن الإنسان الذي يغضب لأتفه الأسباب هو إنسان ركيك الشخصية تماماً كالشجرة الضعيفة التي تؤثر عليها أبسط هبة من الريح، أما الإنسان القوي كالشجرة القوية أصلها ثابت وفرعها في السماء تمتد جذورها إلى أعماق الأرض، حيث تزداد ثباتاً كلما عصفت الرياح بها.

والإنسان الهادئ هو الذي يستطيع أن يفوز بقلوب الآخرين، وينال إعجابهم. والحقيقة... إن العنف يولد العنف، وإن الغضب يولد الغضب، أما الهدوء فإنه يطفىء الغضب، كما يطفىء الماء النار!

كن هادئاً في تعاملك مع الآخرين، استخدم لباقتك مع  
المسيئين إليك، تكلم بعبارات رزينة وودية، فهذه هي أقصر  
الطرق لكسب الآخرين، ونيل إعجابهم!

### ١٣. إهتم بشكلك ومظهرك :

أيّما ألقيت بنظرك في الكون، والطبيعة، لمست حالة  
جمالية رائعة، في السماء وما بها من شمس، وأقمار ونجوم،  
ومجرات، و... في الأرض وما بها من بحار، وانهار، وجبال  
ووديان، وكائنات...

ومن ذلك يتضح أن من الآثار الإلهية في الكون والحياة:  
الفن والذوق والجمال فضلا عن الترتيب، والتنسيق، والنظام.  
من هنا فإننا مطالبون بالحفاظ على مظهرنا والذوق، وعكسها  
على أنفسنا، لأنها من آثار خالقنا وبارئنا ومصورنا الذي  
أمرنا أن نتخلق بالأخلاق الجميلة، وقد جاء في الحديث  
الشريف: (إن الله جميل يحب الجمال)

والذوق الفني هو قوة، أو صفة، أو مهارة إدراك طعم  
الزينة، والألوان والجمال والذوق لكي يتلذذ بها القلب،  
والعقل. وان تكون ذا ذوق فني يعني أن تمتلك القدرة على  
التمتع بنعمة الجمال والذوق التي وهبها الله للإنسان،  
وتتطبع عليها، فالله يريد أن يرى آثار نعمته على عبده،  
ومن نعمه الجمال والذوق.

ويمكنك أن تمتلك ذوقا فنيا .. عبر ما يلي:

- ١ . رغبة جيدة في التذوق الفني للأشياء.
  - ٢ . وإثارة لهذه المهارة فيك.
  - ٣ . وإستخدام عقلك وحواسك جيدا.
  - ٤ . وإستفادة من تجارب الآخرين في هذا المجال
- ومن أهم الأمور التي ينبغي أن تستخدم فيها الذوق والفن والجمال هو المظهر العام لشخصيتك، من هيكلك الجسمي، إلى ملابسك، إلى طريقة لباسك ... فهذه تضيف على شخصيتك مزيدا من الرشاقة والجمال.

ومن الضروري أن يكون جمال الظاهر موازيا لجمال الباطن، وعندما يكون الباطن (القلب)، والظاهر (الجسم)، في لوحة واحدة، متناسقة الألوان، متحدة الغايات ... فان هذه اللوحة ستكون في منتهى الروعة والجمال!

### كيف تكسب القلوب بلباسك

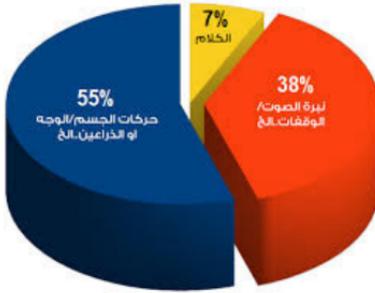
- ١ . إلتزم بالضوابط الشرعية في اللباس.
- ٢ . احرص على القبول الاجتماعي في اللباس.
- ٣ . احرص على نظافة اللباس.
- ٤ . لا تبالغ كثيرا في أناقتك.

٥. راع الزمان والمكان في لباسك.

٦. تنبه لتنسيق الألوان مع لون بشرتك وابتعد عن المبالغة .

١٤. لغة الجسد من أسرار جاذبيتك ( body

: language )



دعني هنا أوضح لك إن الناس تتأثر بكلماتك بنسبة ٧٪ وتأثرهم بنبرة صوتك ٣٨ ٪. وأما تأثيرك عليهم من خلال لغة جسدك فنسبة ذلك ٥٥ ٪، فطريقة مشيتك الواثقة في غير غرور، واستخدامك لحركة يديك باعتدال فليست جامدة أو

أنها تتحرك بغير توازن وتعابير وجهك وتفاعل مع الطرف المقابل وإشعارهم بأنك معه ولو لم تتكلم بكلمة، فمن خلال لغة جسدك تستطيع إن تشعره بقوة التواصل الرائع بينك وبينه وأحب الآن أن أذكر لك خطوات معينه للتواصل بلغة الجسد :

- احرص على قياس المسافة بينك وبين الطرف الآخر إثناء وقوفك أمامه فلا تكن قريباً جداً فينزعج لهذا القرب، ولا تبعد عنه فيشعر بأنه غير مرغوب فيه .

- توافق مع نبرة صوته فإذا كانت نبرة صوته عالية فخطابه قريباً من ذلك ليُشعر بمشاركتك له نفسياً والعكس كذلك .
- تواصل معه بعينيك أي أنظر إليه بشكل عام ولا تركز على عينيه أثناء الحديث .
- تعلم فن المجازاة الجسدية بحيث إذا كان الشخص واقفاً لتكن كذلك، وإذا جعل رجلاً على أخرى فيستحسن إن تفعل ذلك، لما لذلك من أثر إيجابي على العقل الباطن الذي يثمر الألفة والإنجذاب إليك .

## ١٥ . تعرف على الأنماط الشخصية للطرف المقابل

فهناك الشخصيات الحسية والبصرية والسمعية، وكذلك شخصيات يطلق عليها الشخصية الإجمالية والتفصيلية، ومن يكون نمطه الإنساني متفائل أو متشائم، وشريحة تسمى المنفتح إلى العالم وأخرى منطوي إلى الذات وكل هذه السمات لا بد أن تتعرف عليها حتى تتعرف كيف تكون جذاباً لها، وهذا فن مستقل بحد ذاته لعله إن يفرد بموضوع مستقل بإذن الله .

كيف تبرمج نفسك حتى تكون شخصية جذابة ؟

الآن سوف أخبرك عن أسرار الطرق العملية والتطبيقات الإنسانية والتي ستعينك بإذن الله إلى تحقيق آمالك في أن تكون شخصية جذابة ومؤثرة تأثيراً إيجابياً واليك هذه الطرق :

**الطريقة الأولى :** التكرار..... بمعنى أن يُكرر الفعل أو الصفات التي تريد أن تتصف كما وضح علماء البرمجة لمدة ٢١ يوما حتى تكتسب بها فالتكرار يولد القرار .

**الطريقة الثانية :** الإيحاء وهي كلمات أو مشاعر يقولها الإنسان لنفسه من جلسات الإسترخاء المريحة ويوجه هذه الرسائل الإيجابية لعقله مثل أن يبرمج نفسه على أن يكون شخصية محبوبة وجذابة فيقول أتمتع بصفات جذابة والحمد لله ويردد هذه الكلمات خاصة قبل النوم عندما يكون في حالة بين اليقظة والنوم .

**الطريقة الثالثة :** الكثافة الحسية بمعنى أن تُشكل لنفسك كثافة حسية تجاه برمجتك عقلك على أمر ما فتقرأ عنه كثيراً وتكون أصدقاء لك يتمتعون بهذه الصفات التي ترغبها وتحدث عنه كثيراً حتى تشعر بأهميته وكانك تعيشه .

**الطريقة الرابعة :** الخيال وهو أن تتخيل الأمر الذي تريد أن تتبرمج عليه مثل شخص يريد إن يبرمج نفسه على الحلم والأناة فيعيش حياة من هذه صفتهم ويتخيل أنه أصبح منهم ويتخيل صورته بهذه السمة ويسمع كلمات الإعجاب به ويشعر بمشاعر الغبطة والسرور بذلك .

**الطريقة الخامسة :** المحاكاة أو الإقتداء والتقليد الإيجابي ، وفي هذا يقول الهادي البشير صلى الله عليه وسلم [وإذا أحسن أحسنوا] وتعلمنا أن الشخصيات لها أكبر الأثر في برمجة

الآخرين ولهذا يحسن أن يختار الإنسان نموذجاً إيجابياً يتأسى به ويظهر ذلك على سلوكياته بعد أن يكون قد تبرمج عليها .

وأخيراً تذكر أن أسرع طريقة حتى يحبك الآخرين هي الطريقة السماوية العلوية كما جاء موضحة في الحديث القدسي عن ربنا عز وجل : ( يا جبريل إني أحب فلان فأحبه ، فينادي جبريل في الملائكة : ان الله يحب فلاناً فأحبه ففتحبه الملائكة ، فيوضع له القبول في الأرض ... ) فاسأل ربك أن يجعلك محبوباً عنده وعند خلقه .

في العمل أنت بحاجة دائمة لإثبات نفسك وإبراز وجودك بين من حولك ، ولا يعتمد إبراز الوجود على منصبك الوظيفي أو ما إذا كنت تشغل وضعا قيادياً أم لا ، بقدر ما يعتمد على شخصيتك وحضورك ، وتطوير مهاراتك ، والدور الذي تقوم به مع من حولك من رؤسائك أو مرؤوسيك أو زملائك .

فلك أن تتخيل لو كنت شخصية ملهمة لكل من حولك كم سيكون الوضع إيجابياً ومثمراً وجميلاً ، وكم ستحصد من المحبة إن تم اعتبارك مصدر إلهام وتحفيز لكل من حولك أياً كانت طبيعة العلاقة بينكما ، فمن الرائع أن تكون شخصية ملهمة في عملك ، أو على الأقل أن تبحث عن تلك الشخصية في محيطك ؛ لتستعين بها وتستفيد منها .

١٠ صفات تجعل منك شخصية ملهمة في مجال العمل ؛ من خلال عرضه لتحليل سمات هذه الشخصية في النقاط الآتية :

## ربيع العطار

- ١ . علاقتها طيبة مع الناس ، وذلك لأنها تحتاج إليهم ، وتؤمن بأهمية العلاقات الاجتماعية المثمرة معهم .
- ٢ . تتنبأ بالمستقبل ولديها قدرة رائعة على رؤية الاحتمالات .
- ٣ . لديها حلول بديلة دائماً وأكثر من احتمال ، وتستطيع تقديمها لك ووصفها بكل سهولة ودقة .
- ٤ . تستطيع التعامل مع الآخرين بطريقة راقية وفهم الجميع بطريقة عجيبة في العمل .
- ٥ . تمتلك مشاعر رقيقة ودافئة وقلباً رقيقاً ، كما تتجنب الصدمات مع الآخرين قدر المستطاع .
- ٦ . تستطيع فهم التعقيدات والنظريات التي توجد في النفس البشرية بصورة بسيطة جداً وبكل سهولة ، كذلك تفضل الجانب الإنساني دوماً .
- ٧ . تستطيع التأقلم وتجدين لديها ليونة كبيرة واستعداداً عالياً لأي أمر طارئ .
- ٨ . لديها كمية كبيرة من الحماس الذي ينتشر في مكان العمل سريعاً ، الذي يساعد الآخرين على إنجاز مهامهم .
- ٩ . تمتلك ثلاث صفات مميزة مقترنة معاً ، وهي : صاحبة خيال واسع ، متطلعة ولديها إبداع ، لديها روح عالية .
- ١٠ . منطقية جداً بالأخص في ما يتعلق بالناس .