

الجزء الثامن

التواصل بشكل مقنع وجذاب وراقٍ

خير ما تفعله أن تجعل من نفسك
أفضل ما يمكن.

رالف والدو إيمرسون

بعد أن قرأت الأجزاء السبعة الأولى من هذا الكتاب، وطبقت أفكارها، يُرجح أنك أصبحت تجتذب كل ما تتمناه في هذه الحياة. فقد أسست قاعدةً صلبة لنجاحك، وضاعفت طاقتك الطبيعية عن طريق سدّ الثغوب التي تتسرّب منها وتأمين مصادر للطاقة الإيجابية. كما وفّرت المزيد من الوقت والمكان للأمور التي تتمناها، بحيث بات المال والحبّ يتدفّقان إلى حياتك بصورة طبيعية تماماً. ما دمت تمتلك هذه القاعدة، فلا شك في أنه سهل عليك التفكير في ما تريده من الحياة فعلاً، وذلك بمعزل عن المثل التي تروّج لها وسائل الإعلام؛ فأنت تُعنى بنفسك جيداً، وتريد أن تعيش حياةً رغيدة، ومن الطبيعي الآن أن تجتذب سائر الأمور التي طالما كنت تتمناها، ومن غير جهودٍ إضافية.

لا يتناول الجزء الثامن القيام بأمورٍ معينة، بل مظهراً مهماً من الوجود، وهو التواصل؛ وأقصد التواصل المقنع والجذاب والراقي، حيث لا يتعلق الأمر بمجرد رسم حدودٍ واضحة والاهتمام بالاحتياجات المالية وامتلاك منزلٍ رائع أو جسمٍ جميل، بل بالنجاح. جميعنا نعرف أشخاصاً يوحون بأنهم ناجحين، ولكنهم ليسوا كذلك في الواقع. هؤلاء الأشخاص لا يمتلكون سوى إكسسوارات النجاح، إن صحّ التعبير - المنزل، السيارة، الملابس الفاخرة. صحيح أن امتلاك المال يسهّل النجاح، إنما لا يضمنه. كما يصعب الحفاظ على النجاح من دون القاعدة الموافقة. تعلّمت في الأجزاء السبعة السابقة أن تجعل من نفسك أفضل ما يمكن في كل وقت، وأن تعطي أفضل ما عندك. وبما أنك نظّمت حياتك ومحيطك بما يتفق مع مصلحتك، يكاد يستحيل عليك ألا تعطي أفضل ما عندك. وقد حان الوقت الآن لكي تتعلّم كيف تكون ناجحاً، كيف تعزّز نجاحك، وذلك عن طريق تحسين قدرتك على التواصل.

الفصل الواحد والسبعون

لا ثرثرة ولا رغوب بعد الآن

يكاد يستحيل أن ترمي أحدهم بالقدارة، من دون أن يطالك شيء منها.

أبيغيل فان بورن

لا أحد يثق بامرأةٍ ثرثارة، ومن لديه شيء مهم فعلاً ليقوله، فلن يأتين عليه من لا يحفظ السرّ. إذاً: لا تستغيب الآخرين.

ينصّ أحد مطالبتي من نفسي (الفكرة رقم 8) على ما يلي: لا ثرثرة ولا رغو. وهو شرط مهم في مهنتي تحديداً. كما أنتظر من الآخرين، بالمقابل، ألاّ يستغيبونني. أحد معاريفي يطيّب له الإسهاب في الكلام عن أسلوب حياة الآخرين في غيابهم، بعبارة واضحة: هو ثرثار. فما إن يبدأ الحديث حتى يتّخذ هذا المنحى، عليك أن تعطيه منحى آخر، كأن تقول ببساطة: "أفضّل أن نتحدّث عنك"، الأمر الذي يكاد يعطي مفعوله دائماً. إذا لم يردع هذا الأسلوب محدّثك عن الثرثرة، عليك أن تغدو أكثر مباشرة قليلاً: "ألا تلاحظ أنك تتحدّث عن شخصٍ غائب؟ هذا لا يعجبني". أو ببساطة: "أنا أكره استغابة الآخرين".

سوف يدهشك ما يمكن أن تسبّبهُ الشائعات الصغيرة. أخبرتني صديقة، على سبيل المثال، أنها أرادت التتبع مهنيّاً عن طريق كتابة عمودٍ كل أسبوعٍ في إحدى المطبوعات. سُرّرتُ لأجلها كثيراً، وزفّيتُ البشري السارة إلى جميع الأصدقاء والمعارف، بيد أن صديقتي اتصلت بي بُعيد ذلك وسألتنني كيف سوّلت لي نفسي نشر شائعة مفادها أنها تنوي ترك مهنتها القديمة، والتفرّغ للكتابة. فما كانت تريده هو مجرد أن تكتب، إلى جانب مهنتها الأصلية. لا شك في أن ثرثرتي كان لها أن تؤثر سلبياً على نجاحها المهني. اعتذرتُ منها، واتصلتُ بجميع الأصدقاء والمعارف

لإزالة سوء التفاهم هذا ، وقد ضايقتنني المسألة إلى حدّ ما. لو لم أستغب صديقتي ،
لما كان لكل هذا أن يحصل ، ولأمكن استدراك المسألة في الحال.
إذا تخلّيتَ عن كل أشكال الثرثرة والرغو ، فسوف تفوز بثقة أصدقائك. أما
إذا كنتَ تستمتع بسمعة الثرثرة ، فسوف يكلفك كسر هذا النموذج السلوكي ،
وإقناع الآخرين بالعكس ، بعض الجهود.

