

الباب الثاني

ست طرق لكي تحبب الناس فيك

١ - افعل هذا تكن موضع الترحيب أينما حللت:

أظهر اهتماماً بالناس. في وسع المرء أن يعقد من الصداقات في مدى شهرين عن طريق اهتمامه بالناس أكثر مما قد يتسنى له في مدى عامين عن طريق حمل الناس على الاهتمام به.

أجرت شركة «هواتف نيويورك» دراسة تحليلية للوقوف على الكلمة التي تستخدم في المحادثات الهاتفية أكثر من سواها، فوجدت أنها ضمير المتكلم (أنا). لقد استخدمت هذه الكلمة ٣٩٩٠ مرة في ٥٠٠ محادثة هاتفية! أي بمعدل (٨) مرات تقريباً في كل مكالمة.

وإذا كنت في شك من هذا، فأجب عن هذا السؤال:
عندما تتأمل صورة جماعةٍ من الناس أنت من بينهم، فإلى مَنْ تنظر أولاً؟ فلماذا يُبدي الناس اهتماماً بك ما دمت أنت لا تهتم بهم؟ وكيف تحاول اجتذاب أنظار الناس إليك دون أن يتجه نظرك أولاً إليهم؟

إذا أردنا أن نكسب الأصدقاء فلنضع أنفسنا في خدمة
غيرنا من الناس، ولنمدّ لهم يداً مخلصّة نافعة مجردة عن
الأنانية والمصلحة الذاتية.

٢ - كيف تترك أثراً طيباً فيمن تقابله لأول مرة:

ابتسم!

إن التعبير الذي يرتسم على وجه المرء أهم بكثير من
الثياب التي يرتديها، لأن تعابير الوجه تتكلم بصوت أعمق
أثراً من اللسان. ولا تحسب أنني أعني بالابتسامة مجرد
علامة ترتسم على الشفتين، لا روح فيها ولا إخلاص. لا، إنما
أتكلم عن الابتسامة الحقيقية التي تأتي من أعماق النفس.

وفي المثل الصيني: «إن الرجل الذي لا يعرف كيف يبتسم
لا ينبغي له أن يفتح متّجراً» وفي الحديث الشريف: «تبسمك
في وجه أخيك صدقة»^(١).

٣ - تذكر أسماء الناس:

اعلم أن اسم المرء هو أحب الأسماء إليه. لقد مكّنت
مهارّة تذكر الأسماء الولدَ (جيم فارلي) من النجاح الباهر،
فما إن بلغ الأربعين من عمره حتى منحته أربع جامعات

(١) رواه الترمذي.

درجاتها الفخرية وهو الذي لم ينل إلا قسطاً قليلاً من التعليم. لقد كان بوسعه أن ينادي عشرة آلاف شخص بأسمائهم!

وكان الرئيس الأمريكي (روز فلت) يذكر أسماء صغار العمال الذين يلتقي بهم.

٤ - لكي تصبح محدثاً بارعاً:

إذا أردت أن يحبك الناس كن مستمعاً طيباً، وشجع محدثك على الكلام عن نفسه. وجه إليه أسئلة تظن أنه يُسرُّ بالإجابة عنها.

يقول أحد الكتاب: قلّ من البشر من يجمد أمام الثناء الذي يتضمن الإنصات باهتمام.

قال إسحق ماركسون بطل العالم في مقابلة مشاهير الناس: إن معظم الناس يخفون في ترك أثر طيب في نفوس من يقابلونهم لأول مرة؛ لأنهم يهملون الإصغاء إليهم باهتمام. إنهم يحصرون همهم في الكلام الذي سيقولونه، ويصمّون آذانهم عن الاستماع. وقد قال لي بعض المشهورين ممن قابلتهم: إنهم يفضلون المستمعين الجيدين على المتكلمين الجيدين!

وقديماً قال الشاعر العربي:

مَنْ لِي بِإِنْسَانٍ إِذَا خَاصَمْتُهُ
 وَجَهَلْتُ كَانَ الْحَلْمُ رَدًّا جَوَابِهِ
 وَإِذَا صَبَوْتُ إِلَى الْمُدَامِ شَرِبْتُ مِنْ
 أَخْلَاقِهِ وَسَكَرْتُ مِنْ آدَابِهِ
 وَتَرَاهُ يَصْغِي لِلْحَدِيثِ بِسَمْعِهِ
 وَيَقْلِبُهُ، وَلَعَلَّهُ أَدْرَى بِهِ!!

يقول الدكتور نيكولاس بتلر، رئيس جامعة كولومبيا:
 الرجل الذي يتكلم عن نفسه فقط لا يفكر إلا في نفسه فقط،
 والذي يفكر في نفسه فقط جاهل تدعو حاله إلى الرثاء. إنه
 أميُّ النفس بغض النظر عن مدى تعليمه، فلكي تصبح محدثاً
 بارعاً كن مستمعاً جيداً.

٥ - كيف يُسرِّبك الناس:

كان الرئيس الأمريكي (روز فلت) إذا توقع زيارة شخص
 مهم قضى جزءاً من وقته يقرأ شيئاً عن الموضوع الذي يعرف
 أن ضيفه يهتم به أكثر من سواه. فإذا أردت أن تفتح لك
 قلوب الناس تكلم فيما يسرهم.

٦ - كيف يحبك الناس:

اجعل الشخص الآخر يحس بالأهمية، بالثناء المخلص عليه.

قال دزرائيلي: حدّث رجلاً عن نفسه ينصت لك ساعات.

أنت تريد أن تتال استحسان الناس لك، واعترافاً بقدرك، وتأبى أن تستمع إلى مداهنة رخيصة، وإنما تبغي تقديراً مخلصاً، فلماذا إذن لا تمنح الآخرين ما تحب أن يمنحوك؟

قال (إيمر سون): كل شخص ألقاه يفوقني في ناحية واحدة على الأقل، وفي هذه الناحية يمكن أن آخذ عنه وأتعلم منه، وأثني عليه فيها.

وإن أولى الناس بأن نطبق معهم هذه النصيحة أهلنا وأولادنا. فلماذا لا يثني الرجل على زوجته بما فيها ويبيدي إعجابه بها، ولماذا لا تفعل هي الشيء نفسه؟ ولماذا لا يثني على أدنى إجابة يحققها أولاده؟

تقول الكاتبة دوروثي ديكس: إن امتداح المرأة قبل الزواج هو من قبيل الميل، أما امتداحها بعد الزواج فهو من قبيل الضروريات للمحافظة على راحة البال والهناء الأسري. إن الحياة الزوجية ليست ميداناً لإثبات الإخلاص وحسن النية بقدر ما هي مجال لإظهار الكياسة وحسن التدبير.