ثانياً:

- كيف تكتسب الأصدقاء ؟!

كيف تكتسب الأصدقاء ؟!

هل تجد صعوبة فى ذلك ؟هل يحتاج التواصل مع الأصدقاء لمهارات معينة؟

إذا أردت التواصل مع الأصدقاء وتطور شخصيتك للأفضل كما يرى المتخصصون فى مجال التنمية البشرية عليك بالآتى:

أولا: المشاركة فى المعلومات – وليس المقصود هنا الأسرار- تكون مفيدة وضرورية، وأن تعمل فى النور وتتقاسم معلوماتك الإيجابية غير الضارة مع الذين يحتاجون لاستخدامها فى إنجاز وتلبية احتياجاتهم لأن هذا سيدفع الناس أيضا لإخبارك بما يعلمون وبالتالى ستستفيد من معلوماتهم.

ثانيا: أن تستمع لهم بإنصات لأن هذا يساعدك على أن تتفهم الشخص الذى أمامك، فبالطبع لا يكون استماعك مجرد استقبال للموجات الصوتية للآخر.. بل يعنى الوصول إلى مهارات تركيز الانتباه، واستقبال الكلمات بالكامل، ومحاولة فهمها جيدا، قبل اتخاذ القرار بدون مقاطعة ولا تشويش، مع استيعاب المشاعر المصاحبة لكلمات المتحدث.. فذلك يعنى احترامك للشخص الذى أمامك ويساعد على بناء جسور قوية للتواصل معه ولكى يتحقق هذا عليك أن تفعل الآتى:

- أوقف الحوار الداخلى.

- ركز على الطرف الآخر.
- انتبه لطريقة الإلقاء وحركات الجسم.
- محاولة فهم المشاعر والكلمات.
- ساعد بإصدار أصوات تفيد أنك منصت.
- تأكد من فهمك الكامل للرسالة.

ثالثا: كيفية توجيه الأسئلة: إن توجيهك للأسئلة المناسبة يدعم الحوار،ويسمح لك باستخدام أذنيك الاثنتين فيتاح حينئذ لك التعرف على وجهات نظرهم المختلفة،وكذلك بواعثهم واحتياجاتهم ورغباتهم وعليك أن توجه أسئلة مفتوحة، لا يمكن للمتحدث أن يجيب عنها بكلمة أو بكلمتين فقط مثل: "ما هو شعورك عن..؟، ماذا تعتقد فى...؟ ما هى وجهة نظرك فى موضوع...؟" بحيث تمنح المتحدث فرصة للحديث المستفيض فيفتح لك قلبه، وفكره.

رابعا: اختر كلمات سهلة وبسيطة، لتعبر بوضوح عن آرائك الشخصية وعن أحاسيسك واحتياجاتك.. وتجنب التحدث بأسلوب معقد غير مفهوم، أو الإكثار من الكلمات الأجنبية أو العلمية المعقدة، والمتخصصة، وعليك الاستعانة بالأمثلة البسيطة والسهلة.

خامسا: انظر لوجه محدثك أثناء حديثه واستمع بعينيك، بنفس الطريقة التى تستمع بها بأذنيك، بأن تراقب الحركات الجسدية للآخر، فإن معظم الناس يعبرون عن مكنونات أنفسهم بأجسادهم، فعليك

بقراءة الآخر، وتفهم نواياه، بالنظر إلى مظهره، وكيف يتصرف بتعبيرات الوجه واليدين والايحاءات ووضع الجسم وبمقارنة هذه الأوضاع مع الكلمات التى يتفوه بها، يمكنك الحكم على مدى صدق روايته.. وتفهم ما بين السطور، وكذلك المعانى التى تختفى وراء الكلمات.

سادسا: اهتم بمظهرك.. لأن المظهر يعتبر من أهم مقومات النجاح الايجابى فى دنيا التواصل..فاهتمامك بمظهرك بصورة مناسبة للحدث والمكان يعنى مقدار احترامك لذاتك وتقديرك لنفسك.. وخاصة أن الاهتمام بالمظهر يعتبر أهم مقومات النجاح الايجابى فى دنيا التواصل.. ولا تنس أن الناس تحكم على الآخرين خلال أول دقيقة من اللقاء.. فاجتهد لتعطى انطباعا طيبا عن نفسك.. منذ الوهلة الأولى.

سابعا: الحكم على الناس: معرفتك لأخلاق الناس ليست من السهولة واليسر كما يتصور البعض، فمعرفة الأخلاق وإصدار الحكم على أى إنسان تكفيها نظرة عابرة لشكله أو طلعته أو الاستماع لكلماته المرسلة أو ملاحظة أى حركة تصدر منه ولكن لابد أن تعرف أن الطبيعة الإنسانية أكثر تعقيداً وأجل شأنا مما يظنون.. وقد قيل إذا أردنا أن نعرف عواطف شخص معين ونقف على حقيقتها، فعلينا أن ننظر لملامح وجهه فأى شخص يستطيع أن يسيطر على كلماته أكثر مما يستطيع السيطرة على ملامحه .. وقد قال أحد الفلاسفة: "أن الوجه لا يخطئ وإنما نحن الذين نخطئ فى قراءته وفهم مدلولاته".

ثامنا: لا تحكم على الأشخاص من أول وهلة، فقد نجد شخصا لا نرتاح له ولا نحبه أولاً.. ولكن مع تكرار المقابلة قد يحدث العكس تماما حين تزال الكلفة وتحدث ألفة فيذهبان بهذا التأثير من نفوسنا مما يجعلنا لا نركز فى تلك التفصيلات البسيطة التى جعلتنا نشعر بذلك أولا.

وأخيراً: سأمدك بوصايا أحد الحكماء الذى قال لابنه:

يا بنى.. إذا كانت لك فى صحبة الرجال حاجة..

- فاصحب من إذا صادقته صانك.
- وإذا صحبته زانك.
- وإذا مددت يدك بخير شكرك.
- وإذا رأى منك حسنة عدها.
- وإذا رأى سيئة.. منعها.
- وإذا سألته.. أعطاك.
- وإذا سكت عن الكلام.. ابتداك.
- وإذا نزلت بك نازلة.. واساك.

⁂

وإذا كنت عزيزى القارئ قد صرفت هذه الروشتة أيضا وتناولت ما بها من علاجات وتجد أنك فى حاجة للمزيد من المقويات والفيتامينات.. فهيا بنا لنتقن معا لغة التعامل وقواعدها!