٦ طرق لكسب محبة الناس

يغنيك عن قراءة هذه الصفحات لتعرف كيف تكسب محبة الناس ، أن تدرس الأسلوب الفذ الذى يتبعه أشهر من اكتسب صداقة الإنسان فى العالم .... هل عرفته ؟ إنه ذلك المخلوق الذى إذا صرت على بعد خطوات منه، انتصبت أذناه ، وبدأ يهز ذيله . وإذا توقفت وربت على ظهره ، شعرت به وكأنه يقفز من جلده ليريك مقدار حبه لك .

الكلب يعرف بالغريزة ، أنه يستطيع خلال شهرين أن يكسب مزيداً من الأصدقاء ، بالاهتمام بالناس ، أكثر مما يستطيع إنسان أن يكسب ، بمحاولة جعل الناس يهتمون به .

إذا أردت أن تكسب محبة الناس ، أمامك ٦ طرق هى :

* **اهتم بالناس بصدق نية وبلا تكلف** : الناس لا يهتمون بك ولا يهتمون بى.. لا يهتمون إلا بأنفسهم وبمصالحهم صباحاً ومساءً ، خاصة فى هذا العصر التى كثرت فيه مشكلات المدنية ، وشغلت كل إنسان مشكلاته عن غيره حتى أقرب المقربين إليه . أجرت جامعة نيويورك دراسة مفصلة عن المحادثات التليفونية * ، فوجدت أن كلمة «أنا» هى أكثر الكلمات استخداماً. وقد ترددت ٣٩٠٠ مرة فى ٥٠٠ مكالمة .

ترى هل تجدى فى التأثير على الناس وكسب محبتهم ، فلسفة الاهتمام بهم ، عن محاولة جعلهم يهتمون بك ؟ ... لا جدال فى ذلك .

يحكى أن باحثاً اقتصادياً معروفاً كان فى أشد الاحتياج إلى معلومات لا تتوافر إلا لدى رئيس مجلس إدارة إحدى الشركات الكبرى . فلما قابله ، وجد منه صداً ، واقتضابا فى الحديث ، وحبس عنه المعلومات الجوهرية ، فانصرف . وتذكر أن السكرتير ذكر له فى سياق حديثه معه أن ابن هذا الرئيس مغرم بجمع الطوابع ، فما كان منه إلا أن عاود زيارته فى اليوم التالى ، وأخبر السكرتير أن لديه بعض الطوابع للابن ، واستقبله الرجل مرحباً ، ودار الحديث بينهما نصف

* كيف تكسب الأصدقاء – تأليف : ديل كارنيجي .

ساعة عن الطوابع وعن الابن ، ثم تطوع الرجل بساعة أخرى ، أدلى فيها بكل ما لديه من معلومات عن موضوع البحث طواعية .

* **ابتسم** : صوت الأفعال أعلى وأقوى من صوت الكلمات . والابتسامة تقول لك : «أحبك ، لأنك أسعدتنى ، أنا سعيد برؤيتك» لهذا السبب تسعد الكلاب برؤيتنا ، وتقفز كأنما تقدم لنا قلوبها وذواتها هدية . وكرد فعل طبيعى نسعد برؤيتها واهتمامها بنا .. ابتسم من صميم قلبك ووجدانك ، فالابتسامة المزيفة لا تخدع أحداً وإذا انبعثت الابتسامة من القلب أضاء سناها جنبات القلوب .

* **تذكر أن اسم الشخص هو أهم وأحب الأصوات إليه فى أى لغة** : سئل مدير عام لإحدى مصالح البريد عن سر نجاحه . فقال : إنه اكتشف أن الإنسان العادى يهتم باسمه شخصياً ، أكثر من اهتمامه بأسماء كل الناس مجتمعة ، وقال : «احفظ اسم الشخص وناده بسهولة ، يعتبر ذلك منك تحية لطيفة . أما إذا نسيته ، أو أخطأت فى نطقه ، تكون قد وضعت نفسك فى مأزق حاد .. على هذا النحو أستطيع أن أنادى ٥٠ ٠٠٠ شخص بأسمائهم الأولى . ولعل ذلك هو سر نجاحى» .

أطلقوا على «**أندرو كارنيجى**» لقب «ملك الصلب» ، فما سبب نجاحه وشهرته التى عمت أمريكا والعالم؟ ... لم يكن يعرف الكثير عن صناعة الصلب . لكنه كان يعرف الكثير عن فن التعامل مع الناس ، وهذا هو سر ثرائه. كان «**كارنيجى**» ومنافسه «چورچ بولمان» يتصارعان من أجل احتكار إنتاج عربات النوم ، اجتمع «كارنيجى» بنده «بولمان» ، وصارحه برغبته فى عقد تحالف معه ، والتقدم بصناعة عربات نوم السكك الحديدية لمصلحتهما معاً ، بالعمل معاً ، بدلاً من العمل متضادين . استمع «بولمان» لحديث المشاركة دون أن يقتنع . وأخيراً سأل «كارنيجى» :

«وماذا تسمى الشركة المنتظرة ؟» .... أجاب كارينجى :

«شركة عربات بولمان بالاس» .... حينئذ انفرجت أسارير وجه «بولمان» . وقال : «هيا نبحث الأمر فى غرفتى» وهكذا بدأ تاريخ صناعة عربات النوم .

* **كن منصتاً جيداً ، وشجع الآخرين على الكلام عن أنفسهم** : إذا أردت أن يتجنبك الناس ، ويضحكوا عليك ، ويسخروا منك ، بل ويحتقروك،

لا تنصت كثيراً لأحد . وتعمد الحديث عن نفسك بإصرار . وإذا هبطت عليك فكرة أثناء استغراق شخص آخر فى الحديث ، لا تنتظر أن ينهى حديثه، وإنما تدخل فوراً وقاطعه فى منتصف الجملة .

إذا رغبت فى أن تكون محدثاً لبقاً ، كن منصتاً يقظاً . واسأل عن أشياء تعرف أن محدثك يستمتع بالإجابة عنها ، وشجعه على الحديث عن نفسه وعن إنجازاته . تذكر أن الرجل الذى تتكلم معه ، يهتم بنفسه ، وبرغباته ، وبمشكلاته أكثر مائة مرة من اهتمامه بك . شعوره بألم فى أسنانه يهمه أكثر مما تهمه مجاعة فى الصومال تقتل ملايين البشر . بثرة فى عنقه تشغله أكثر مما يشغله ٢٠ زلزالاً فى اليابان واليونان وإيران وتركيا .

* **تكلم فيما يعنى الشخص الآخر ويهمه** : كل الذين زاروا «**تيودور روزفلت**» رئيس أمريكا الأسبق فى البيت الأبيض ، أدهشتهم سعة آفاق معرفته وعمقها . وكتب أحد مترجمى سيرته. أيا كان الزائر من رعاة البقر ، أو الهنود الحمر ، أو رجل سياسة من نيويورك ، أو دبلوماسى من شرق آسيا، كان روزفلت يعرف ما يقول له ، لكن كيف كان يحدث هذا ؟ .

كان روزفلت يعرف ما يعرفه الزعماء الآخرين ، أن الطريق إلى قلب أى إنسان مرصوف بالحديث إليه عن الأشياء التى تهمه أكثر .

* **اجعل الشخص الآخر يشعر بأنه مهم ، على أن تكون مخلصاً** : هناك قانون مهم يحكم تصرفات الناس . إذا أطعت هذا القانون ، أحاطك بعدد لا يحصى من الأصدقاء ، وغمرك بفيض دائم من السعادة ، أما إذا خرقنا هذا القانون ولو مرة أو لحظة ، فإننا نتورط فى مشكلات لا نهاية لها . القانون هو : «دع الشخص الآخر يشعر دائماً بأنه مهم» .

لنفرض ـ على سبيل المثال ـ أن النادل أخطأ وقدم لك بيضاً مسلوقاً بينما أنت طلبت بيضاً مقلياً . وقلت له : «أنا آسف لإزعاجك .... أفضل البيض مقلياً» لاشك فى أنه سيجيب قائلاً : «لا داعى للأسف ، ولا إزعاج بالمرة» وسوف يكون سعيداً لإجابة طلبك لأنك أبديت نحوه لطفاً واحتراماً .

عبارات المجاملات البسيطة مثل : «آسف لإزعاجك» و «أرجو أن تتكرم بـ...» و «لوسمحت ... » و «شكراً» .... مثل هذه المجاملات تيسر انسياب تفاصيل الحياة اليومية فى نعومة ويسر .