

الباب الأول

عن الكلمة واللغة
والاستخدامات العامة للمحادثة

عن أهمية اللغة

إذا كنت تبحث عن النجاح والارتقاء نحو القمة، عليك أولاً بإتقان اللغة، فاللغة ذات أهمية كبرى، فإذا قمت بتحليل يومك، فستجد أن أكثر من ٨٠٪ منه يقوم على التواصل الشفوي مع الآخرين، سواء كان ذلك من خلال التفسير أو إصدار الأوامر أو الإقناع أو توجيه النصائح أو الأسئلة أو الإجابة على الأسئلة وما إلى ذلك.

واختصاراً، فسوف تجد أن معظم وقتك يمضي في الكلام والتعبير، وكلما صرت بارعاً في التعبير عن نفسك بوضوح ودقة للآخرين باستخدام لغة تزيل كافة احتمالات سوء الفهم، كلما صرت أكثر نجاحاً في التأثير على الآخرين وتوجيه أفعالهم.

إنني لست الوحيد الذي اكتشف أن اللغة هي المفتاح السحري لبوابة الحياة والسعادة والنجاح، فمن قبل سمعنا رسول الله (صلى الله عليه وسلم) يقول لجابر بن عبد الله: "أنت سالم ما سكت، فإذا تكلمت فلك أو عليك"، وهذا يعني مدى أهمية الكلمات ودورها في صنع مصير الإنسان ومقدراته.

واللغة هي دليل الشخصية، فقديمًا قال أحد الفلاسفة اليونان لشاب أطال الصمت أمامه: "تكلم يا رجل حتى أراك"، وهذا يدلنا على أن السمات الشخصية لأي إنسان تظهر ملامحها من خلال آليات المحادثة، كاختياره للفظ الذي ينطق به وموضع النطق، ونبرة الصوت وإيقاع الحديث أكان متعجلاً أم متمهلاً، وغير ذلك من آليات التحدث، وقد جلس الإمام الشافعي إلى بعض الناس يسألونه في أمور العبادات، وكانت قدمه تؤله لورم فيها وكان يتحرج من أن يبسط ساقيه أمام رجل غريب لم يره من قبل، وقد التزم ذلك الرجل الصمت طوال الجلسة مما ألقى في نفس الشافعي تجاهه مشاعر الإكبار والتجلة، حتى إذا تطرق الحديث إلى الصيام فطلب الرجل السؤال فأذن له الإمام، فسأله عن قوله إن الصيام هو الامتناع عن الطعام والشراب منذ بزوغ الفجر إلى غروب الشمس، فأقر الإمام ذلك، فقال له الرجل "ولكن ماذا لو غربت الشمس قبل الظهيرة؟" فضحك الإمام وقال "أن للشافعي الآن أن يمد ساقه"،

فما كان أجدر هذا الرجل الأحمق أن يبقى صامتاً حتى لا ينكشف حمقه لمن حوله، فالصمت أحياناً يكون أحفظ للكرامة والهيبة من الكلام، إذا كان الكلام سيجلب السخرية والاحتقار.

وتتمية اللغة تعتمد في المقام الأول على تحصيل اللغة، وتحصيل اللغة يأتي من مصادر عدة، لعل من أهمها الاستماع الجيد، فالاستماع يساعد على إنماء الحصيلة اللغوية من ألفاظ ومترادفات عدة، ويقدم للفرد البدائل التي ينتقي منها للرد على مختلف المواقف والأسئلة، فهو يتعلم الأمثال والحكم، وما يكون مهذباً وما يكون فظاً من الردود والتعليقات، كما أن للاستماع أهمية كبرى في الظهور بمظهر الاتزان والوقار، كما يمنح الآخرين الشعور بأنك تحترم كلامهم وتقدر شخصياتهم.

ومن مصادر تحصيل اللغة أيضاً القراءة، والقراءة ليست مورداً للغة فحسب، وإنما تعد أيضاً المنهل العذب للثقافة العامة، ولا أوصى بالقراءة في نوع واحد من الكتب كالأدب مثلاً، وإنما أوصى بالقراءة بشكل عام، فلو قمت بتخصيص وقت يومي للقراءة ولو نصف ساعة تقضيها في مطالعة جريدة أو مجلة أو كتاب، تكون بذلك قد وضعت لنفسك منهجاً طويلاً المدى للارتقاء بثقافتك، وقاموسك اللغوي سيعتامي يومياً بشكل متميز.

وكلما صرت بارعاً في التعبير عن نفسك بوضوح ودقة للآخرين بالشكل الذي يمنح كافة احتمالات سوء الفهم كلما صرت أكثر نجاحاً وقبولاً لدى الآخرين، وقد ثبت ارتباط النجاح والقدرة على الكسب بالمهارات الكلامية، كما ثبت ارتباط المهارات الكلامية وتتميتها بتحسين المهارات اللغوية.



دوافع الآخرين وتوجيه المحادثات

إن أول مشكلة يتوجب عليك حلها - إذا أردت أن تكون متحدثاً لبقاً - هي انتقاء موضوع مناسب، فلن تستطيع أن تلفت انتباه أى شخص لفترة طويلة وتستحوذ على اهتمامه إذا كنت تتحدث في موضوع لا يهمله أصلاً.

ومعظم محادثاتنا تبدأ غالباً بجملة "كيف حالك؟" ويكون الرد تلقائياً "بخير" وغالباً ما تدرك في داخلك أن إجابة السؤال لا تهكم بأي حال من الأحوال، كما يدرك الطرف الآخر أن سؤالك لا يصدر عن اهتمام أكيد بحالته الصحية أو المزاجية، إلا أن تلك البداية غالباً ما تحكم على المحادثة بالموت حتى من قبل أن تبدأ، فإذا أردت أن تتغلب على هذه العقبة فعليك أولاً أن تعطي الطرف الآخر قناة مثيرة للحوار، يمكنك أن تفعل ذلك بسهولة إذا اكتشفت بالتحديد ما الذي يريده الآخر، أو ما الذي يحب أن يتحدث عنه، وإليك مثال حدث مع أحد الأصدقاء:

يقول "صديقي لقد اكتشفت أن أفضل أسلوب للفت انتباه الآخرين والحصول على اهتمامهم هو المجاملة، فإن كل من أقابلهم يريدون أن أشعرهم بأهميتهم بشكل أو بآخر، فعندما تجامل شخصاً ما فأنت بذلك ترضي غروره، وتشعره بأهميته، فيقع في حبك على الفور، بل ويبيدي إعجابه برأيك السديد.

وقد اكتشفت ذلك من خلال اكتشاف في أنني أنا أيضاً أحب المجاملات، فمثلاً كنت قد اشتريت معطفاً جديداً، ثم خرجت بصحبة خطيبتي أدعوها للعشاء، وارتديت ذلك المعطف الذي كان أنيقاً فوق قميص الأزرق، وفي المطعم عندما أحضرت النادلة قائمة الأصناف قامت بامتداح أناقتي ومعطفي الذي ينم عن ذوقي الرفيع، وبغض النظر عن الشجار الذي اشتعل بيني وبين خطيبتي بعد ذلك، فإنني لم أستطع أن أداري سعادتي بما قالته تلك الفتاة، والذي أَرْضَى غروري بكلمات قليلة جعلتني أنفحها بقشيشاً كبيراً، بينما اختارت خطيبتي الشجار بدافع الغيرة بدلاً من أن تقتدي بها في أسلوبها البالغ الذوق".

ولذا، فبدلاً من الحديث عن الحالة الصحية وحالة الجو، ابدأ محادثتك مع الآخرين بالمجاملة كما فعلت تلك الفتاة، وكما تعلم منها صديقنا أن يفعل، فعندما تسلك هذا النهج سوف ترضى غرور الآخرين، وسوف تشعرهم بأهميتهم، وهذا هو أحد المحفزات الكامنة داخل أى شخص والتي سأهمس بها في أذنك بعد قليل.

وعلى الرغم من أن المصافحة الودود، والابتسامة العريضة والتحية المرحية لها أهميتها الكبرى في تكوين الصداقات، إلا أن أثرها غير مثمر بالشكل المرضي إلا إذا أدركت فعلاً رغبات الشخص الآخر، ولن تصل إلى أهدافك إلا إذا ابتعدت عن التفكير في تلك الأهداف، وركزت على ما يمكنك أن تقدمه أنت لا ما يمكنك أن تأخذه.

ولكي تستطيع ذلك يجب أن تدخل إلى عقل الآخر لكي تكتشف رغباته، إنك في حاجة لأن تعرف ما يحفز الآخرين، عندها فقط سوف تدرك العلة وراء ما يقوله، والعلة وراء ما يقوم به من أفعال، وعندها فقط سيتسنى لك توجيه المحادثة والسيطرة عليها لصالحك، ولا يحتاج الأمر أن تكون طبيباً أو عالماً نفسياً، ولست في حاجة للحصول على درجة علمية متقدمة كي يكون لديك القدرة على فهم الطبيعة البشرية بحيث تكتشف الحاجات والرغبات الدفينة لدى الآخرين، إن التقنيات التي ستستعين بها سهلة الفهم وسهلة الاستخدام، والأهم من ذلك أنك سوف تكتشف جدواها ومدى فائدتها.

أستطيع أن أؤكد لك ذلك من خلال عرض نظريات علم النفس التطبيقي الذي يختص بتفسير الأسباب الكامنة وراء أفعال وأقوال الناس.

فوائد الكشف عن رغبات الآخرين:

١- القدرة على السيطرة:

عندما تستطيع توجيه المحادثة والسيطرة عليها بشكل كامل، ستتمكن من السيطرة على الآخرين، وقد قال أحد السياسيين البريطانيين قديماً: "إن الرجال يحكمون بالكلمات"، وهذا بالضبط ينطبق على كل مجالات الحياة.

وعندما تستوعب المحفزات التي تجعل الناس يتكلمون ويتصرفون بالصورة التي يتكلمون ويتصرفون بها، وعندما تصل إلى رغباتهم وحاجاتهم الدفينة، وعندما تساعدهم على الوصول إلى تحقيق تلك الرغبات، فإنك بذلك تسيطر عليهم وتوجههم للأمتثال لرغباتك.

٢- التحكم في سير المحادثات:

بينما تدرس السلوك البشري كى تتم فهمك ومعرفتك بالبشر، وبينما تكتشف السبب وراء أقوال وأفعال الآخرين، وبينما تتعلم كيفية تحليل الأفعال والأقوال للتعرف على المحفزات الخفية، ستكتشف قدرتك على التأثير والتحكم وتوجيه المحادثة لصالحك، وستكتشف أن تلك القدرة في تطور مستمر، مما يجعلك أكثر لباقة وأروع قدرة على التحدث.

٣- التمتع بقوة الشخصية:

وبمجرد أن تتعلم استخدام المحادثة للحصول على رغباتك، سوف تصبح إنساناً جديداً، وستعود عليك تلك الشخصية الجديدة بالنفع، فعلى سبيل المثال ستكتشف أنك سرعان ما ستصبح قادراً على التصريح بما يدور في عقلك بطريقة يتمناها الجميع، وهي طريقة لا يمتلك الناس جميعهم الشجاعة للقيام بها، وستحقق لك العديد من الأشياء التي لا يجرؤ الآخرون على محاولة إتقانها، وبينما تتطور قدرتك على توجيه المحادثة والسيطرة على مجرياتها ستكتسب أيضاً ثقة جديدة بالنفس، وستصير أكثر توازناً، وسوف يعكس سلوكك شخصيتك القوية المثيرة.

طرق تحقيق تلك الفوائد:

ينبغي علينا أولاً أن ندرك المحفزات الداخلية التي تحرك أقوال وأفعال الناس، وبعدها نستطيع أن نتعرف على أساليب استغلال تلك المحفزات من أجل توجيه والتحكم في المحادثات.

المحفزات الداخلية:

يسهل بشكل كبير فهم السلوك البشري إذا استطعنا فهم حقيقة أن الناس يأتون بأفعال ويتفوهون بألفاظ تتبع من حاجاتهم ورغباتهم الداخلية، والتي تبحث عن الإشباع، فإن كل ما يقوله الإنسان، وكل ما يقوم به من أفعال، فإنه يهدف بها إلى تلبية تلك الحاجات وإشباع تلك الرغبات، وبعض هذه الرغبات معنوية مكتسبة وبعضها مادية بحتة.

أ- الحاجات المعنوية:

يكتسب المرء الرغبات أو الحاجات المعنوية من خلال حياته، وذلك حينما يكتشف القيم التي تسير حياة الآخرين، وأهمية بعض السلوكيات والأفكار الاجتماعية المحددة، والحاجات النفسية مثل السلطة والقبول والاستحسان والحرية، وتلك الحاجات ربما تكون أكثر قوة وإلحاحاً من الحاجات المادية، إن الناس يفعلون كل ما يلزم لتلبية هذه الحاجات والرغبات، بغض النظر عن شرعية الوسيلة أو أخلاقيتها.

ب- الحاجات المادية:

من الممكن أن يصبح إشباع الرغبة المادية هدفاً محدداً يعطل سلوكاً محدداً، وهذه الحاجات المادية هي التي ترتبط ببقاء الإنسان ووجوده المادي، ألا وهي الطعام والشراب والنوم ووظائف الجسم الطبيعية والملبس والمأوى وما إلى ذلك.

ونادراً ما ستتاح لنا فرصة استغلال الحاجة المادية لشخص ما لصالحنا في الموقف الاجتماعي العادي، إلا إذا كانت تلك الحاجة المادية قد تحولت إلى رغبة في الاستحواذ بفعل الطمع، ودعني أشرح ذلك بشكل أكثر وضوحاً.

يغلب علينا جميعاً الطمع في فترة من الفترات، والطمع هو الذي يدفع المرء إلى أن يتمنى امتلاك بيت أكبر من حاجته وملابس زائدة عن متطلباته وطعاماً شهياً طوال الوقت، وإحراز ذلك بأسرع ما يمكن.

وعندما تتحول حاجة الإنسان إلى رغبة ملحة، فهذا لأنه أيضاً مدفوع بحاجة عميقة للشعور بالأهمية والمكانة، بالإضافة إلى ازدياد الرغبة في المال وكل ما يمكن شراؤه بالمال، وأنا لا أقلل هنا من أهمية المال، ولكن ما أريد قوله هنا هو أنه متى أصبح الاحتياج الشخصي لتلك الرغبات هوساً لا يقاوم يدفع الإنسان للحصول على المزيد والمزيد مما لا حاجة له به، فإن ذلك يكون دائماً راجعاً إلى الطمع.

ويمكنك استغلال طمع الآخرين لصالحك، فيمكن الاستفادة منه في التأثير على المحادثة والتحكم فيها، وفي النهاية للتأثير والتحكم في أفعال الآخرين، وتذكر فقط أنه عندما تفشل جميع المحفزات الأخرى، يمكنك استغلال طمع الآخرين لتحقيق هدفك.

المحفزات الخارجية:

إن الرغبات المكتسبة التي أشرنا إليها، هي التي تشكل نسيج الإنسان الطبيعي،

وهي:

- ١- الحرية والخصوصية التي تبتعد عن التطفل.
- ٢- الشعور بتقدير الذات والكرامة واحترام الذات.
- ٣- الحب بكافة أشكاله.
- ٤- الأمان العاطفي.
- ٥- الشعور بقوة الشخصية والتفوق على الآخرين .
- ٦- النجاح المادي (إحراز المال).
- ٧- إرضاء الغرور من خلال الشعور بالأهمية.
- ٨- تقدير الجهود، والتأكيد على قيمة الشخص.
- ٩- القبول الاجتماعي.
- ١٠- الرغبة في الفوز ومراكز الصدارة.
- ١١- الشعور بالانتماء، سواء لمكان أو لجماعة.
- ١٢- التعبير الإبداعي.
- ١٣- التجارب الجديدة.

إن تلك الرغبات الأساسية ليس لها ترتيب محدد من خلال الأهمية، فالأولويات في هذا النسق تختلف من شخص لآخر، ولكن النقطة الأساسية هي أن الإنسان لن يشعر بالرضا التام عن نفسه وعمن حوله إن لم يشبع أياً من هذه الرغبات بصورة مرضية، إن كل أفعال الإنسان موجهة لإشباع تلك الرغبات، وكل ما يقوم به مصوب نحو تلك الأهداف، ولعل قراءتك لهذا الكتاب نابعة من رغبتك في تحقيق بعض من تلك الأهداف.

أرسل كاتب بريطاني شاب مغرور رسالة للكاتب الشهير "جورج برنارد شو" قائلاً: "أنا أكتب باحثاً عن الشرف، أما أنت فتكتب بحثاً عن المال" فرد عليه "برنارد شو" ببلاغة: "كلانا يبحث عما ينقصه".

الاستفادة من تلك المحفزات:

من المفترض أن يكون واضحاً لك الآن أنك من خلال مساعدتك للآخر في تلبية تلك الرغبات من خلال كلامك، وسوف تحكم سيطرتك عليه تماماً، بحيث سيجعله ذلك يمتثل لرغباتك عن طيب خاطر إذا أدرك الفائدة التي ستعود عليه من عمله هذا. وتحديد أي من تلك الرغبات يسيطر على موضوع حديثك أمر راجع إلى تقديرك، ومن خلاله ستحتاج إلى أن تكتشف أيها تستطيع استغلاله للتأثير على تصرفاته والسيطرة عليه، اكتشف أقوى رغباته في الحياة، وحينئذ ستمسك بزمام الموقف طوال الوقت.

وعلى الرغم من أن المرء في حاجة إلى إشباع تلك الرغبات الأساسية السابق ذكرها، إلا أنك سرعان ما ستكتشف أن ما يفتقر إليه الإنسان في الوقت الراهن هو ما يرغب فيه ويحتاج إليه أكثر من أي شيء آخر.

وبنفس النمط، إذا كانت إحدى هذه الرغبات مشبعة بالفعل، فإنك لن تتمكن من الاستفادة منها في هذا الموقف بعينه، وقد تبدو تلك النقاط واضحة بالنسبة لك، وربما كذلك تسأل عن سبب ذكري لها رغم وضوحها للعيان، ولكن الحقيقة أنني كثيراً

ما أقابل أشخاصاً يحاولون فرض السيطرة على الآخرين أو على موقف ما من خلال محاولة إشباع رغبة مشبعة بالفعل ، وهذا الأمر في استحالته يشبه حلب الثور.

فلا حاجة للمساومة إن لم تكن ضرورية في حينها ، ومن ثم فالأمر يرجع إليك فيما يتعلق بالكشف عن أي الرغبات أو الحاجات المحددة الأكثر أهمية لشخص ما في وقت محدد.

وتذكر أيضاً أن حاجات ورغبات الإنسان ليست ثابتة أبداً ، إذ إنها تتغير بشكل مستمر ، فما كان يرغب فيه الفرد بشدة منذ أسابيع مضت ، قد يصبح غير راغب فيه على الإطلاق الآن ، ولذلك سيتحتم عليك الإطلاع بشكل مستمر على حاجات ورغبات المرء في الوقت الذي تتعامل فيه معه ، ولكي يتحقق ذلك ، حاول أن تتلمس مفاتيحه من خلال كلامه ، وإذا كان متردداً في التصريح برغباته فعليك أن تحثه على الكلام.

أكثر الأساليب فعالية لحث الآخر على الكلام:

بالطبع لا يمكن أن تكون مباشراً في أسئلتك ، ولكن يجب عليك أن تكون ماهراً في أسلوب طرح الأسئلة ، وقد تساعدك الأساليب التالية على حث الآخر على الكلام عن نفسه ورغباته الملحة :

- ١- شجع الآخر على الكلام عن نفسه من خلال طرح الأسئلة الإيحائية التي تساعد على البدء والاسترسال.
- ٢- أشعر الآخر بأهميته وأرض غروره بصدق.
- ٣- أظهر اهتماماً صادقاً بالآخر ، وتجاه مشاكله وطموحاته.
- ٤- كن مستمعاً جيداً ، وراقب ما لا يصرح به بالإضافة إلى ما يصرح به ، ومن الضروري جداً التحلي بالصبر كي تكون مستمعاً جيداً.
- ٥- تكلم دائماً في إطار اهتماماته لكي تستكشف رغباته ، وإياك أن تطلع ذلك الآخر على نواياك أو الفوائد التي تسعى وراءها من خلال تعاملك معه ، فهذا يدفعه إلى الحذر في كلامه.

وهناك موضوعات محددة يحب الناس التطرق إليها، فبغض النظر عن الشخص وأهميته ومدى ثرائه وحجم نجاحه، فإن أهم موضوع لدى أي إنسان في العالم هو نفسه، فيحلو له أن يطلعك على كل شيء عن نفسه، وكيف أنه بدأ من الصفر ثم صار نموذجاً يحتذى به، وحجم الأموال التي كسبها، وأهمية شخصيته في المجتمع، إلخ

أهمية معرفة رغبات الآخرين:

لكي تكتسب سلطة ونفوذا بما يكفل لك السيطرة على أي محادثة، يجب أن تحيط علماً بما لا يدع مجالاً للشك برغبات الآخر كي تساعدك في تلبيتها، ولذلك فإن المعلومات الدقيقة حول رغبات الآخر لها أهمية قصوى، إذ لا يمكن الاعتماد على التكهن برغبات المرء؛ لأن ذلك التكهن الذي لا يعتمد على استكشاف وملاحظة غالباً ما يكون خاطئاً، وبالتالي لا يؤدي إلى نتائج إيجابية، بل على العكس قد يؤدي إلى نتائج مضادة.

مثال لاستغلال الرغبات الداخلية للآخر:

كان لي صديق يعمل مندوباً لإحدى شركات التأمين، وهي وظيفة يعتمد دخلها على حجم المبيعات الذي يحققه الموظف (Target)، وكان صديقي دائم الفشل في الوصول للحد الأدنى مما جعل موقفه الوظيفي حرجاً، وحين تناقشنا في الأمر كان يبدو من حديثه أنه لا يجد مشكلة في عرضه لوثائق التأمين، حيث يقنع العميل بأن التأمين يضمن لأسرته حياة جيدة بعد وفاته، والحقيقة أن سبب إعراض العميل - وهذا ما لم يكن يدركه صديقي - كان دائماً ما يحمله العرض من الفكرة المنفرة التي تذكر العميل بالموت، وعند ذلك عرضت عليه فكرة جديدة في العرض، وهي أن يقنع العميل بأن التأمين سيكفل له السيطرة على عائلته والتحكم في اتجاه حياتهم حتى بعد وفاته، وقد قبل الفكرة مع الشك في جدواها، ولم يمض شهر حتى فوجئت به

يتصل بي ليخبرني أن حجم مبيعاته قد تضايف وأنه يتوقع مكافأة من الشركة بالإضافة إلى راتبه.

فالعمل الذي يعرض عليه صديقي فكرة السيطرة على أنشطة أسرته وتوجيهها حتى بعد وفاته سيبدو له الأمر كما لو كان حياً بشكل أو بآخر ولم ينسحب من الصورة بشكل كلي.

الخلاصة:

عندما تدرك المحفزات الداخلية لشخص ما ، وعندما تلم بحاجاته ورغباته الدفينة ، فإنك بذلك تمتلك سطوة عليه لا حدود لها ، وسيمكنك ذلك من السيطرة على أية محادثة عملية أو اجتماعية تجريها مع ذلك الشخص ، وعندما يتسنى لك السيطرة على مجريات المحادثة ، سيمكنك السيطرة على الطرف الآخر أيضاً ، وما من شك في هذا ، وإذا أعطيت ما يريد المستمع أن يسمعه تفكيراً أكثر مما تود أن تقوله فسوف تتلقى دائماً الاستجابة التي تتشدها ، وهذا سيجعلك في موقف المسيطر.

وإذا بذلت قصارى جهدك لمساعدة شخص ما في تلبية هذه الحاجات الأساسية فإنك ستكتسب المزيد من السلطة والنفوذ ، وسيكون لديك القدرة على قيادة وتوجيه المحادثة وفقاً لمصالحك الشخصية ، كما ستصبح شخصاً جديداً يتمتع بشخصية مثيرة وقوية ، وإذا كنت بشكل أو بآخر متشككاً في هذه الطريقة ، اقترح عليك أن تجربها لأسبوع ، وراقب النتائج التي أثق في أنها ستكون مدهشة ، وستكتشف كيف ستسير الأمور في صالحك بصورة أفضل من خلال كلامك مع الآخرين.



أفضل الطرق لبدء المحادثات

يشكل بدء المحادثات أزمة كبرى بالنسبة للعديد من الأشخاص، إذ تصيبهم الحيرة حول ما يجب قوله والطريقة التي يجب أن يتصرفوا بها عندما يلقون شخصاً غريباً، ولا يعلمون كيفية أن تكون لهم اليد العليا في المحادثة، وربما أنت في حاجة إلى أن يكون لك نفوذ على الآخرين لكي يتسنى لك السيطرة على توجهات أو أفعال شخص ما من لقاءكما الأول، ولكنك تجهل كيفية تحقيق ذلك.

الانطباعات الأولى تدوم:

إن تركك انطباعاً رائعاً لدى الآخر بمثابة نصف المهمة التي تيسر لك الحصول على بغيتك من الغرباء، فالطريقة التي تؤثر بها على الآخرين في لقاءك الأول بهم عادة ما ستحدد كيفية استجابتهم لك لفترة طويلة.

فإذا أزعجت شخصاً ما في لقاءك الأول به، فقد يحتاج الأمر شهوراً كي تمحو انطباع هذا الشخص عنك، واعلم أن أول كلمات تتلفظ بها أهم بكثير من آلاف الكلمات التالية.

فعلى سبيل المثال، لنفرض أن لقاءاتك الأولى يظهر فيها دائماً على وجهك نظرة كراهية للعالم بأسره، فسوف يكون ذلك الانطباع السيء هو الأثر الذي ستركه بداخل كل شخص تتعرف إليه، وسيواصل التفكير فيك دائماً على أنك شخص كثير الشكوى تنظر للحياة نظرة بائسة.

ولذا فمن المهم جداً أن تدرك كيف تترك الانطباع الصحيح على الآخرين في أول لقاء يجمعك بهم، ولذلك فأنا أحاول في هذا الفصل أن أوضح النهج السليم في إجراء المحادثة الأولى مع الغرباء بما يكفل التأثير على توجهاتهم وأفعالهم والسيطرة على مجريات الحوار من البداية.

استهلال المحادثات مع الغرباء:

لا توجد نهاية لافتتاحيات المحادثة التي يمكنك توظيفها مع الغرباء، والتوجيه الوحيد الذي تحتاج أن تتبعه هو أن تطرح أسئلة إيحائية لكي تحت الآخر على الكلام

عن اهتماماته الشخصية مثل "لطالما كنت مولعاً بفن المحاسبة، برغم أنني لا أفهمه على الإطلاق، هل يمكنك أن تشرح لي المزيد عنه؟" أو "لطالما تمنيت أن أتوسع في فهم مجال البرمجيات، هل يمكنك أن تطلعني على طبيعة عملك كمبرمج؟" ومثل هذه الأسئلة تصلح لكافة المهن، أو "لم أر مثل هذه الإكسسوارات التي ترتديها، ترى كيف تنتقيها؟ وهل هي مكلفة؟ وهل بإمكانك أن تدليني من أين أشتري مثلها لزوجتي؟" ويمكن أن تتبكر لنفسك افتتاحياتك الخاصة، بشرط أن تعتمد على مثل تلك الأسئلة الإيحائية التي تمنح الآخر فرصة للتحدث، وتلك وسيلة موثوق بها لتشجيع الآخرين على التحدث بحرية وطلاقة.

ركز اهتمامك ببساطة على ما يهتم به، لا على ما تهتم أنت به، واحرص دوماً على إرضاء غرور الآخر، وأشعره بأهميته، وتأكد من أنك لن تخفق أبداً، إن هذه الطريقة هي إحدى أفضل الطرق لاستهلال محادثة مع الغرباء.

السيطرة على المحادثة:

عندما يتقابل اثنان لأول مرة، فإن أحدهم يسيطر على مجريات المحادثة، ويقوم الآخر بدور التابع، أو بمعنى أدق يقوم أحدهما بالدور الفاعل والآخر بمثابة رد الفعل، ويمكنك أن تتولى زمام الأمور إذا أدركت أن كل شخص في الدنيا ينتظر من يأخذ بيده ويلقنه ما يجب عليه فعله، اجعل من نفسك ذلك القائد، وستكتشف أن هذه الإستراتيجية المذهلة ستمكنك من السيطرة على الفور على الغرباء.

كل ما يلزمك هو أن تملك زمام المبادرة، وستتحكم في زخم المحادثة، وإذا تبينت موقفاً إيجابياً على افتراض أن الآخر سيمثل لما تقوله له، فستجد أنه سينفذ ما تطلبه منه بنسبة ٩٥٪ دون شك أو تساؤل، والنسبة الباقية من الحالات ستطلب مجهوداً إضافياً من جانبك.

وسيتقبلك البعض الآخر حسب تقديرك لذاتك، فأنت مسئول أكثر من غيرك عن كيفية تقبل الآخرين لك، وكثير من الناس ينتابهم قلق بخصوص رأى الآخرين فيهم، ويمكنك أن تتخلص من هذا الشعور غير المبرر إذا ما تذكرت أنه لا مسئولية تقع على عاتقك في مسألة رأى الآخرين فيك، لكنك المسئول الوحيد عن رأيك في نفسك، ويرى الآخرون شخصيتك من خلال نفس العدسة التي ترى منها نفسك.

فمثلاً إذا تصرفت على أنك نكرة وقللت من شأن نفسك، فسوف يعاملك الآخرون على أنك نكرة قليل الشأن، أما إذا تصرفت على أنك شخص ذو سلطة، فسيعاملك الآخرون بناء على هذا المنطلق، والحقيقة أن المرء بإمكانه أن يتمتع بأية صلاحيات وحرريات يتحرك في حيزها دون معارضة من أحد، فقط ابدأ بتولي القيادة وافرض هيمنتك على المحادثة، وسيخضع الآخرون لك.

كيف تحظى بمساعدة الغرباء؟

إذا أردت أن يلبي لك شخص غريب عنك رغباتك، وإذا أردت أن يبذل قصارى جهده لمساعدتك، فأنت في حاجة لأن تقول له شيئاً يجعله يشعر أنه أعلى منك منزلة وأرفع شأنًا بشكل أو بآخر، فالحقيقة أن كل من تقابلهم يشعرون بأنهم أفضل منك بصورة أو بأخرى، والطريق الوحيد لقلب هؤلاء هو التأكيد على ذلك الشعور وإظهار اعترافك به، فعليك - مثلاً - أن تطلب النصح من أحدهم، أو أن تطلب رأيه في أمر ما تطلب عونه بطريقة تبرز مقدرته، وسوف يبذل كل ما في وسعه ليمد لك يد العون.

إذا أبديت الاستعداد فحسب للاعتراف بأن الآخر متفوق عليك في جانب أو آخر وطلبت مساعدته، فسرعان ما ستكتشف أنك قد أفدت منه فوائد عظيمة بفعل هذا السلوك، ويمكنك استخدام بعض العبارات التي تساعدك على ذلك مثل: "هلا مددت لي يد المساعدة في هذا الأمر؟" أو "هلا أفدتني ببعض من نصائحك الحكيمة؟" أو "إنني أعلم أنك خبير في هذا المجال، وسأكون ممتنا إذا أعطيتني بعض الإرشادات"، إن مثل هذه العبارات تساعدك على استهلال المحادثة مع الغرباء الذين تحتاج لمساعدتهم دون أن تشعر بغضاظة من ذلك، وتجعله هو يبذل قصارى جهده لمساعدتك.

كيف تحصل على أفضل خدمة في المطعم أو المقهى؟

تعد الرغبة في الشعور بالأهمية والتقدير هي أعمق وأقوى الرغبات التي تستحوذ على الجميع، ففي كل مرة تتعامل فيها مع غريب يمكنك أن تشبع هذه الرغبة الدفينة من خلال كلمات بسيطة لن تكلفك شيئاً، فكل ما عليك هو استخدام الإطراء والمجاملات غير المتوقعة.

فمثلاً إذا دخلت إلى مطعم اعتدت دخوله، أو تريد الاعتياد على ارتياده، احرص على الإطراء والمجاملة لمن يقدمون لك القائمة أو الطلب، فإن كلمات الإطراء تجعلهم يشعرون تجاهك بالمودة ويحرصون على خدمتك دون طمع في البقشيش، وسيعملون جاهدين على أن يظل مكانهم هو مطعمك أو مقهاك المفضل.

إقامة صداقة سريعة مع الغرباء:

من السهل جداً من خلال الطريقة التي تستهل بها محادثتك أن تقيم مع الغرباء علاقة صداقة، وذلك إذا ما ركزت على اهتماماتهم وليس اهتماماتك الخاصة، وهناك العديد من الاستهلاكات تستطيع توظيفها للسيطرة على الأمور، وحث الطرف الآخر على الكلام، وهناك أساليب أكثر أهمية في هذا الصدد منها اسم الشخص ومهنته وهوايته:

- ١- إن اسم الإنسان هو أهم كلمة في العالم بالنسبة له، ولذلك عليك أن تبدأ محادثتك بكلمات مثل "إن اسمك جميل، هلا أطلعتني على المزيد حول أصله ومعناه؟" أو "يعجبني اسمك، فأنا أحبه كثيراً رغم قلة من أقابلهم يحملون مثله".
- ٢- إن الجميع يحبون أن يطلعوا الناس على أعمالهم، فكل ما عليك أن تقول "لطالما اهتممت بمهنتك هذه، هلا أطلعتني على طبيعة عملك؟" أو "لا شك أن مهنتك تتطلب قدرات خاصة، ترى كيف تقوم بكل أعبائها مجتمعة؟"، وهذا جيد بحمله على الاسترسال في الكلام لنصف ساعة أو ما يزيد عن ذلك، وقد ينتهي بك الأمر لأن تشعر بطوفان من المعلومات قد غمر عقلك كما لو كنت قد قرأت كتاباً عن تلك المهنة، وتذكر أن هدفك من ذلك هو السيطرة على المحادثة وتوجيه الموقف لمصلحتك في النهاية.
- ٣- أكثر الناس لهم هواياتهم الخاصة، والنادر منهم من يتخذ من هوايته تلك مهنة له، وفي معظم الحالات ستجد أن الناس يكونون خبراء في هواياتهم تلك، بالضبط كخبرتهم في عملهم وربما أكثر، فاطلب منهم أن يطلعوك على هواياتهم، وستجد أن الكلام عن هواياتهم يحلو لهم بشكل كبير.

التحكم في مواقف وانفعالات الغرباء:

عندما ندرس القوانين الكيميائية أو الفيزيائية سنجد أن الشحنات الموجبة تجذب إليها الشحنات السالبة والعكس، ولكن هذه القوانين لا تنطبق على العلاقات البشرية، فإن العكس هو الذي يسري على التعامل بين البشر، إذ إن الشخصيات المتشابهة هي التي تتجاذب، والتعاملات هي التي تثير مثيلاتها لدى الآخرين بمعنى أنك:

❖ إذا تعاملت مع الآخرين بطيبة، فسوف يعاملونك بالمثل.

❖ إذا كنت خسيساً معهم، فسيتعاملون معك بخسة.

❖ إذا كنت لبقاً معهم فسيقابلون لباقتك بلباقة.

❖ كن فظاً معهم وستجد منهم الفظاظة.

❖ كن ودوداً مع الآخرين وستحصد منهم الود.

❖ كن عدوانياً معهم وسيناصبونك العداء.

❖ ابتسم لهم وسيبادلونك الابتسام.

❖ تجهم في وجههم وسيقابلونك بالتجهم.

وكما ذكرت آنفاً، فعندما يقيم اثنان علاقة فيما بينهما، فسيصير أحدهما قائداً وسيقوم الآخر بدور التابع، وإذا لعبت دور القائد - كما يبدو أنك تريد - فستجد أن مواقف وانفعالات الآخر مرتبطة أو معتمدة على مواقفك وانفعالاتك بشكل آلي، فالسلطة التي تتمتع بها على الآخرين، وقدرتك على التحكم في انفعالاتهم وأفعالهم بواسطة انفعالاتك وأفعالك ستكون هائلة.

ولذلك فعندما تتعامل مع الآخرين، دائماً ما ستلاحظ أن موقفك ينعكس على سلوك الآخر، ويكاد الأمر يكون كما لو كنت تنظر في المرآة، فإذا ابتسمت أمام المرآة فستجد أن انعكاسك يبتسم، وإذا تجهمت فستجده يتجهم، وربما ابتسامتك تطفئ لبيب غضب الآخر، ففي علم نفس النمو والارتقاء يقول العلماء إن الطفل الرضيع إذا اصطدم رأسه بشيء فإن شعوره بالألم سيتأخر لثوان قليلة، على الأم في تلك الثواني أن

تواجهه بابتسامة عريضة، أو أن تضحك بصوت عال أمامه، فإن ذلك سيجعل شعوره بالألم يختفي قبل أن يبدأ في الصراخ.

فأنت لست في حاجة لأن تلفظ بكلمة واحدة للتأثير على الآخر، فالابتسامات والتجهمات معدية في حد ذاتها، والأمر يرجع إليك فيما تريد أن تعدي به الآخرين، فمواقفهم وأفعالهم ستعتمد بشكل كلي على مواقفك وأفعالك.

الخلاصة:

إذا كنت تخشى استهلال محادثة مع الغرباء، فقم بتطبيق الأساليب التي شرحتها لك لأسابيع قليلة.

❖ لاستهلال المحادثة بصورة لبقة مع الغرباء، اطرح عليهم الأسئلة الإيحائية لكي يتحدثوا معك باهتمام عن اهتماماتهم الخاصة.

❖ السيطرة على مجريات المحادثة وتولى دور القيادة، وتذكر دائماً أن كل الناس في أي مكان في العالم ينتظرون من يملي عليهم أفعالهم.

❖ للحصول على خدمة متميزة في المطعم أو المقهى المفضل لك، أو حتى في المصلحة الحكومية التي تتردد عليها، عليك أن تستخدم الإطراء والمجاملة غير المتوقعة.

❖ لكي تحث الغرباء عنك على بذل قصارى جهدهم لمساعدتك، أوح لهم بأنهم يتفوقون عليك بشكل أو بآخر.

❖ هناك ثلاثة أساليب مقترحة لاستهلال محادثات مع الغرباء تمكّنك من عقد صداقة معهم، وهي الحديث عن اسمه أو مهنته أو هوايته.

❖ يمكنك السيطرة على مواقف وانفعالات الآخرين بواسطة مواقفك وانفعالاتك، وتذكر أن من يزرع التجهم لا يحصد الابتسام.



تكوين صداقات قوية ودائمة

أكثر الناس يشعرون بأنهم محظوظون إذا كان لديهم العديد من الأصدقاء الحقيقيين، حتى إذا لم يكن عدد هؤلاء الأشخاص لا يتجاوزون أصابع اليد الواحدة، ولكن من هو الصديق الحقيقي بالضبط؟ إن تعريفي الشخصي للصديق الحقيقي هو الشخص الذي يتقبلني كما أنا بكل ما لدي من عيوب ومميزات، وتقاط ضعف ونقاط قوة، ولذلك فأفضل موقف لصديقي المخلص تجاهي يمكن التعبير عنه بعبارات مثل: إنني أعجب بك بسبب وأحبك برغم

هذا هو الصديق الحقيقي الذي أعنيه، وطالما كان المرء يكسب صداقات ويخسر صداقات أخرى بفعل أقواله، فإن لغتك – ولا أعنى مجرد الألفاظ، بل الطريقة التي تنطق بها تلك الألفاظ – تصبح ذات أهمية شديدة، وسنتحدث في هذا الفصل عن كيفية النطق بالألفاظ المناسبة بما يمكن من تكوين صداقات قوية ودائمة، والحفاظ عليها من خلال علم نفس المحادثة، وعندما تقوم بذلك ستجني فوائد كبيرة، منها:

١- الصديق المخلص هو الذي سيقف إلى جانبك وقت تأزم الأمور، ولن يتخلى عنك عند بادرة الخطر، بل سيمنحك الدعم الكامل.

٢- الصديق المخلص يثق بك، ويؤمن بك كلية مهما حدث، وكما تقول الحكمة القديمة "لا تفسر أفعالك لأحد، فأصدقاؤك ليسوا في حاجة لتفسيرات، وأعداؤك لن يصدقوها" إنك لست في حاجة لأن تثبت نفسك لشخص ما لتحفظ بصداقته المخلصة.

٣- مهما قلت ومهما فعلت، أعلم أن صديقك المخلص سيتقبلك كما أنت، ولن ينتقد زلاتك أو عيوبك الشخصية، وعلى الرغم من أن تلك العيوب لن تروق له بطبيعة الحال، لكنه سوف يتحملها عن طيب خاطر، فيما سيثني على ميزاتك وخصالك الحميدة أمام الآخرين.

٤- عندما تفوز بصداقة أحد، ستفوز باحترامه أيضا، فالأصدقاء المخلصون سيحترمونك ويحترمون قراراتك وأفعالك، وسيبدلون قصارى جهدهم كي يساعدوك عن طيب خاطر.

- ٥- الصديق المخلص لن يتكلم عنك باستخفاف أبداً أمام الآخرين، بل على العكس سيبدل كل جهده لإخماد الشائعات والنميمة التي تحط من شأنك أو تسيء إلى سمعتك، ولن يتلفظ في غيابك بشيء يخشى أن يقوله في وجودك.
- ٦- بينما تتعلم خطوات صنع صداقة حميمة، ستتحوّل إلى خبير في فن العلاقات الإنسانية، ذلك لأن تكوين الصداقات والحفاظ عليها أمر يتطلب اللياقة والبراعة والدبلوماسية.

إرشادات لجني فوائد الصداقة:

قلت في الفصل السابق أن أسلوب تصرفك تجاه الآخرين ينعكس على تصرفات الآخرين تجاهك، ولذلك فأول نقطة يجب ألا تتساهل فيها يتعلق بتكوين الصداقات هي أنك إذا أردت أن تأخذ فعليك أولاً أن تعطي، فمن المستحيل أن تعطي شخصاً ما ولا تحصل على مقابل.

إن الإنسان ضيق العقل قصير النظر كثيراً ما يأبى أن يبذل من نفسه؛ لأنه يعجز عن أن يدرك كيفية الاستفادة من وراء ذلك العطاء، ولذلك فهو لا يجد المقابل، لأنه لا يبذل شيئاً، ولا زالت الحقيقة العامة تنطبق حتى على هذه الحالة، فلقد حصد بالضبط ما زرعه، وهو اللاشيء.

أما الإنسان بعيد النظر، فهو يبذل من نفسه دون انتظار أي مردود أو أيه مكاسب، وهو يكسب الصداقات بسبب سلوكه هذا، وبالتالي وأول إرشاد لدينا هو أن يبذل المرء أولاً من نفسه، ابذل ما في وسعك لتساعد الآخر وتساعدته على تحقيق النجاح، وتعود عليك الفائدة بتكوين صداقات حميمة أكثر مما كنت تعتقد، كما سيمد لك هؤلاء الأصدقاء يد العون من أجل نجاحك تماماً كما فعلت وأكثر.

إقامة صداقة متينة:

قد تقول لي إنك في وضع لا يمكنك من أن تمد يد المساعدة للآخرين، ولكن هذا ليس ضرورياً، فيمكنك أن تستخدم هذا الأسلوب لكسب أصدقاء جدد، مهما كانوا، وسواء كان رئيس العمل أو العاملين لديك أو زملاء عملك أو شريك حياتك أو حتى أطفالك، كل ما يتعين عليك هو الشاء على أفعال الآخر.

إن السعي وراء الثناء والإطراء يعد من ضمن الرغبات البشرية الأساسية، فكلنا نود أن يثنى علينا الآخرون وعلى عملنا، فثناؤك على الآخر يجعلك تكسبه كصديق مخلص، فسيقع في حبك بسبب إطرائك له، فقل له كم كان أداؤه رائعاً، أو أنك لم تكن لتستطيع المضي قدماً لولا جهوده، وكم سيسعدك لو كنتما صديقين.

وكن سخياً في ثنائك، فلا حد للثناء إلا إذا وضعت أنت له حداً، فلا تكن بخيلاً فيما يتعلق بتوزيع باقات الأزهار، فإنها لن تكلفك شيئاً، والأهم من كل هذا ألا تتصرف كما لو كنت تتوقع مقابلاً لثنائك، ولا تجامل أحداً بشكل يجعلك تظهر وكأنك تنتظر منه أن يحرر لك شيكاً كأجر على مجاملتك.

فالمجاملة والثناء يشبعان عدة حاجات أساسية داخل المرء، ومنها:

- ١- تقدير الجهود، والتقدير لقيمة الإنسان.
- ٢- استحسان وقبول الآخرين.
- ٣- إنجاز شيء يستحق العناء.
- ٤- الشعور بتقدير واحترام الآخرين.
- ٥- الشعور بالانتماء لمكان أو لجماعة ما.
- ٦- الحب والأمان العاطفي.
- ٧- الشعور بالقوة الشخصية.
- ٨- الرغبة في الفوز والتفوق والحصول على أعلى المراتب.

بمجرد الثناء على شخص، أنت تشارك في إشباع كل تلك الرغبات، فمن المنطقي جداً أن تسير على درب الثناء، كن متأكداً من أن الآخر سيحلو له أن يكون صديقاً لك متى تلقى مثل هذه المعاملة منك.

وسائل جيدة للثناء على الآخرين:

في العلاقات الزوجية الناجحة نجد أن الزوجين يتعاملان بكونهما أصدقاء أكثر من كونهما أحباء، فإذا كنت زوجاً فيمكنك أن تنثى على زوجتك بعدة وسائل كي

تكسب صداقتها، فمثلاً لو كانت قهوة الصباح جيدة الطعم، فأعرب لها عن إعجابك بصنعها، وحتى لو لم تكن كذلك فأخبرها بإعجابك على كل حال، وكن كريماً في ثنائك، ولا تنتظر حتى تأتي هي بعمل طيب كي تشني عليها، أثنِ عليها لطيها الشهي وتديبها للمنزل ومظهرها الجذاب وتسريحتها الرائعة، ولا تنس شكرها على ما تصنعه من أجلك، فهذا أيضاً من قبيل الثناء، إن كلمة بسيطة مثل (شكراً) من الممكن أن تكون بمثابة دفعة قوية للروح المعنوية لربة المنزل منهكة القوى.

وإذا كنت الزوجة وأردت لزوجك النجاح في عمله، يمكنك أن تساعديه في ذلك من خلال مجرد الثناء على إنجازاته، فالثناء يملأه ثقة بنفسه ويمنحه الحماس لتحسين أدائه، والثناء عليه في كل صباح قد يملؤه إيماناً بأنه قادر على حل المشكلات التي تواجهه.

وتأكد من أنك تستخدم الثناء ولا تستخدم المداهنة أو التملق، فشتان بين هذا وذاك، فالمداهنة هي الثناء على الفرد بما لا يستحق أو على ما لم يفعل، وبتعبير آخر فإن المداهنة هي الكذب، ولا يجب أن تشتري الصداقة بعملة مزيفة؛ لأن الآخرين يمكنهم ببساطة أن يكتشفوا زيفك على الفور.

وهناك وسيلة سهلة تمكّنك من معرفة المداهنة من الثناء الصادق، فالمداهنة غالباً ما تكون ثناء على الإنسان لشخصه، أما الثناء الحقيقي فهو تهنئة الفرد على عمله لا على شخصه.

- ❖ فإذا قلت لأستاذك: "إنك أروع مدرس تعاملت معه" فهذا مداهنة.
- ❖ وإذا قلت له: "إن المحاضرة التي ألقيتها اليوم كانت رائعة" فهذا ثناء حقيقي.
- ❖ وإذا قلت لسكرتيرتك: "إنك أجمل سكرتيرة في الشركة" فهذا مداهنة.
- ❖ أما إذا قلت لها: "إن كتابتك على الآلة رائعة حقاً، وخالية من الأخطاء بشكل يجعلني لا أتردد في التوقيع على مراسلاتي دون مراجعتها" فهذا ثناء حقيقي.

وكما ترى فالمداهنة غامضة ومحيرة وغير متضحة المعالم، وهي تفتح الباب للتساؤلات أمام الشخص موضع المداهنة، فتلك السكرتيرة التي تقول لها إنها أجمل سكرتيرة في الشركة تظل تتساءل هل كان المدير يعلق على أسلوبها في العمل أم أنه يغازلها؟

أما الثناء الحقيقي فلا يسبب أي نوع من الإرباك، وليس هذا فقط، فعندما تثني على شخص من أجل علمه وليس لشخصه، سيضطرك الموقف إلى البحث عن شيء تثني عليه فيه، وهذا يدفعك بالتالي إلى البحث عن الجوانب الإيجابية فيه بدلاً من السلبية، والثناء الحقيقي يحتاج منك لقدر من التفكير والجهد، ولكن الأمر سوف يؤدي ثماره على المدى البعيد، احرص على الثناء على الآخرين وسوف تتمكن من بناء صداقات قوية ودائمة.

العثور على قاسم مشترك مع الصديق:

إن صنع صداقة دائمة من علاقة عابرة يعتمد على فرصة تجاذب أطراف الحديث مع الآخرين بصورة منتظمة على أساس من المودة وبالتركيز على العناية بحاجاتهم ورغباتهم ومصالحهم، إن العديد من العلاقات الاجتماعية لم تقم في إطار العمل فقط، ولكن أيضاً في إطار الحصول على عضوية في منظمة أو الانتماء لجماعة ما، وقد تكون العلاقة سياسية أو رياضية أو دينية، وقد تتكون العلاقات من خلال عضوية مشتركة في ناد واحد، ومهما كان شكل العلاقة، فلا مفر من أن هناك مصلحة مشتركة مهما كان نوعها.

وأفضل طريقة لإيجاد القاسم المشترك للصداقة هو الاهتمام الفعال بالأنشطة التي يحلو للأخر القيام بها، فإذا كان مهتماً برياضة التنس - مثلاً - فحاول أن تتعلم تلك الرياضة وأن تطلع على قوانينها وبطولاتها وأشهر لاعبيها، وحينها ستتكلمان نفس اللغة، وتشعران بالراحة المتبادلة.

وبغض النظر عن الطريقة التي تتبعها، فإياك أن تقع في الخطأ الفادح الذي وقعت فيه أنا منذ سنوات عدة، حين كانت تتقضى خبرة التعامل مع مشاعر الآخرين، دعاني وقتها رئيسي في العمل لأمضي بصحبته بعض الوقت في النادي، واقترح على أن أعب معه الشطرنج، لكنني رفضت متعللاً عدم إجادتي لها، فأبدى حماسه لأن يعلمني إياها، لكنني أصررت على الرفض، وحين سألتني عن السبب قلت له رأيي بأنها لعبة مملة، وأنا أسخر من أولئك البلهاء الذين يقضون الساعات أمام تلك اللوحة الخشبية دون حراك ودون أن يصيبهم الملل.

بالطبع - وكما تتوقع - لم أجد مبرراً لتأخر ترقيتي ولحرمانني من الفرص التي أعتنمها زملائي الأقل قدرات مني غير هذا الموقف الذي اعتديت فيه على مشاعر ذلك الرجل بالإهانة حين أسأت إلى لعبته المفضلة.

إن العثور على القاسم المشترك يحتل أهمية كبرى بشكل خاص بالنسبة لأولئك الذين يتقاعدون وينتقلون للعيش في مكان جديد، فقد اختفت صداقاتهم القديمة التي عاشوا في كنفها طيلة حياتهم، ولم تعد هناك فرصة للقاء الناس في بيئة العمل لتكوين صداقات جديدة كما كان متاحاً لهم في الماضي، ولكن إذا أردت أن تعقد صداقة مع جيرانك المقربين بدلاً من الاكتفاء في علاقتك بهم بالمعرفة العارضة، يجب عليك أن تكتشف اهتماماتهم والأمور التي يحبون القيام بها لكي تتكلم بلغتهم وتشاركهم نشاطاتهم.

يجب عليك أن تتقبل الآخر على علته:

إن قبولك لصديقك على علته - كما يقول المثل المصري - لا تقتصر فوائده على صنع أساس متين لصداقة قوية فحسب، وإنما يعد أحد أسرار الزواج السعيد الناجح أيضاً، فإذا أردت أن تكون لديك القدرة على قبول الآخر على حاله، فركز على جوانبه الإيجابية وتغاض عن عيوبه، إننا جميعاً مشوبون بعيوب بشكل أو بآخر، فلا يوجد إنسان خال من العيوب؛ لأن الكمال لله وحده، والعصمة للأنبياء.

وإياك أن تنتقد شخصاً ما إذا أردت أن تكون قادراً على تقبل عيوبه، فالنقد يعتبر وسيلة سريعة لتدمير علاقة الصداقة، فإذا قلت لشخص ما إنه مخطئ في كذا، أو إنه لا يجب أن يفعل هذا أو ذلك، فإنه سرعان ما سيتأهب للدفاع عن نفسه، ويستاء من تعليقاتك مهما كانت حسنة النية.

وإياك أن تحقر من شأن الآخر؛ لأن هذه وسيلة ملتوية للنقد، فمثلاً يكون من المحرج جداً أن يقوم رئيس العمل بالاستعراض أمام العاملين بإنجاز العمل بشكل أسرع أو أفضل في سبيل توجيه النقد لأحدهم، ولكن إذا كنت أحد رؤساء العمل، وأردت توجيه النقد لأحد العاملين، فأنت لست مضطراً لإثبات وجهة نظرك على هذا النحو، ويكفي أن تشرح كيفية أداء العمل لهذا العامل بدلاً من إذلاله بهذا الشكل.

فمن المهم لكرامة الفرد أن يكون قادراً على أداء عمله بكفاءة من تلقاء نفسه، وإذا قصدت لأداء العمل أمامه بصورة أفضل منه، فأنت بذلك تدمر احترامه وتقديره لذاته، وبدلاً من أن تساعد على تلبية إحدى رغباته الأساسية، فإنك بذلك تحرمه منها.

تجنب الجدل والخلافات:

كما قلت من قبل، فإن أفضل وسائل تجنب الجدل والخلافات هو تجنب نقد الآخر، ولكن هناك أوقات سيغضب منك الآخر لأي سبب، فهناك طرق للتعامل مع مثل هذه المواقف.

عندما يغضب منك شخص ما، بإمكانك أن تنتقم لنفسك وتغضب أنت أيضاً، أو يمكنك أن تقاوم تلك الرغبة وتبدأ في الحد من ثورته.

فإذا اخترت خيار الانتقام - وهو ما يرغب فيه الآخر أو يتوقعه - فستفقد السيطرة على الموقف، وقد تزيد الموقف سوءاً، ولن تحقق أي شيء أبداً لو فقدت السيطرة على أعصابك أيضاً.

ولكن ماذا سيحدث إذا اخترت الخيار الثاني ولم تواجه غضبه بالمثل؟ هل هذا إعلان منك بفوزه؟ كلا بالطبع، إن الوقت الوحيد الذي يمكنك أن تشعر بالانتصار فيه هو عندما لا تفقد السيطرة على أعصابك وتنتقم، إن الأمر يتطلب طرفين لبدء العراك، وعندما تتجنب الوقوع في فخ الغضب، ستجد أن غضب الطرف الآخر سيخمد ببساطة.

إن أفضل الوسائل لإخماد ثورة الآخر على الفور وتجنب الخلاف معه هي الاستجابة بأسلوب ودي حميم، حافظ على هدوئك ولا تتلفظ بشيء لبضع دقائق حتى ينفس عن غضبه، وبعدها قابل غضبه بهدوء ولين، ذلك لأن هناك حكمة تقول "إن الكلمة الطيبة كالماء الذي يطفى لهيب الغضب"، وهذه نظرية صائبة جداً، فإنك إذا استخدمت نبرة صوت هادئة ولينة، فإنك لن تساعد بذلك على تهدئة الآخر فحسب، ولكنك بذلك سوف تحول دون إثارة ثائرتك أنت أيضاً.

وإذا ابتعدت عن الغضب، وتحريت الهدوء في كلامك، فسوف يدرك الشخص الثائر أنه الوحيد الذي يصرخ، وهذا سيشعره بالحرج والارتباك، وسينتابه الإحساس بالخجل

من نفسه والرغبة في إعادة الأمور لنصابها الصحيح مرة أخرى بأسرع ما يمكن، كما أن مظهرك الهادئ سيضفي عليك مظهر الهيبة ورباطة الجأش وقوة الشخصية.

يمكنك أن تستخدم تلك الحقائق التي يقررها علم النفس التطبيقي للسيطرة على مشاعر الآخرين وإطفاء لهيب غضبهم وتهدة الموقف، فعندما تجد نفسك في موقف على شفا الخروج بك من نطاق السيطرة على الأمر، تعمد أن تخفض صوتك، وهذا يشجع الطرف الآخر على أن يخفض صوته أيضاً، وإذا تحرى الآخر الهدوء واللين في كلامه، فسيكون مستحيلاً أن يظل ثائراً ومتوتراً لفترة طويلة.

المزج بين الصداقة والعمل:

هناك من يزعم استحالة الخلط بين العمل والصداقة، وأن كلاً منهما يفسد الآخر، والحقيقة أن من يزعم ذلك عظيم الخطأ، فببساطة شديدة أود أن أطرح سؤالاً، وهو هل بإمكان أى إنسان أن يرتبط بعلاقات عمل مع شخص لا يروق له؟ الإجابة بالطبع لا، فالصداقة هي أفضل أساليب إنجاح العمل، ومهما كانت طبيعة عملك، فإن جو الصداقة هو صاحب الفضل في إقامة علاقات إنسانية أفضل في بيئات العمل.

أعرف أحد كبار التنفيذيين يتبع سياسة الباب المفتوح، ويرتبط بعلاقات صداقة مع كل العاملين بالشركة، ولم يتكبر على أحد أبداً أو يتفاخر بمنصبه أو بنجاحه، وهو دائم التقرب إلى العاملين بعبارات على غرار:

❖ هل تعتقد أن هذا الإجراء سيكون أفضل؟

❖ أشكرك على أداء هذه المهمة الرائعة لي.

❖ أنا واثق من إلمامك بهذا الأمر، ولكنني لا أفهمه، هلا قمت بتوضيحه لي؟

❖ لطالما أعجبتني رأيك السديد في مثل هذه القرارات.

❖ هلا ساعدتني في الخروج من تلك الفوضى؟

إن أغلب هذه التعليقات - كما هو واضح - ترضي غرور الآخرين وتشبع رغبتهم في الشعور بالأهمية، وكما يمكنك بسهولة أن تخمن، فإن كافة العاملين بالشركة

يبدلون أقصى طاقاتهم من أجل إرضاء هذا الرجل والارتقاء بالأداء لأرقى مستوى ممكن، حبا فيه وعرفانا بفضله.

طرق الحفاظ على دفاء وعمق الصداقة:

يتطلب الأمر جهداً شاقاً من أجل الحفاظ على دفاء وعمق صداقاتك، فإذا أهملتها فسوف تموت بفعل اللامبالاة، استخدم الأساليب التالية وسوف تساعدك على الاحتفاظ بصداقاتك إلى الأبد:

- ١- اصنع سمعة لنفسك كشخص موثوق به ويعتمد عليه.
- ٢- اذهب للعمل مبتهماً، مخلفاً وراءك مشاكلك الخاصة.
- ٣- لا تستغل منصبك لمصلحتك الخاصة على حساب الآخرين.
- ٤- لا تفضل شخصاً على آخر مهما كان قربه منك، بل عامل الناس سواء بسواء.
- ٥- احترم كرامة كل من حولك.
- ٦- تحر الصدق في علاقاتك بالآخرين، ولا تكن مزيفاً.
- ٧- حافظ على سلوكك مفعماً بالدفاء والود.
- ٨- جامل الآخرين وأثن على ما يقومون به.
- ٩- ابذل جهدك لتقديم خدمات غير متوقعة لأصدقائك.
- ١٠- أوف دائماً بعهودك، ولا تقطع على نفسك عهداً لا تستطيع الوفاء به.
- ١١- عامل زملاءك في العمل كأصدقاء مقربين.
- ١٢- ليكن لديك إيمان شديد بحقوق الآخرين كما تؤمن بحقوقك.
- ١٣- أظهر اهتمامك بإسعاد الآخرين.
- ١٤- كن لبقاً مع المجتمع.

وبهذه الطرق تستطيع الاحتفاظ بحرارة علاقاتك إلى الأبد، وستبقى دائماً طازجة من أول يوم، فإن كلاً من تكوين الصداقات والاحتفاظ بها يتطلب براعة ودبلوماسية ومهارة.

اكتساب الشهرة والحب بين الناس

إن أساس كون الفرد مشهوراً ومحبوباً تكمن في أن يتحول هذا الفرد إلى الشخص الذي يحب الآخرون أن يكون موجوداً معهم دائماً ، والآن هل كنت تستمتع بصحبة مدعى المعرفة المتغطرس الذي يملك إجابة لكل سؤال وحلاً لكل مشكلة؟ والذي لا يخطئ أبداً ، والذي يغتصب المحادثة كلها لنفسه والذي لا ينصت إليك أبداً بل يقاطعك دائماً محاولاً الاستعراض؟ أنا متأكد من أنك لا تحب مخالطة هذا النوع، وأنا كذلك. إذن ما نوع الأشخاص الذين تفضل أن تخالطهم؟ أعتقد أنك تفضل النقيض تماماً ، وإذا كنت أنت نفسك تفضل ذلك النمط المناقض لكل ما قلناه، فإن ذلك النمط هو الذي يجب عليك أن تكونه إذا أردت أن تكون محبوباً ومشهوراً.

وأنت في حاجة إلى التمرين إذا كان ينقصك أحد مقومات هذا النمط، وإذا واصلت التمرين فإنك مع الوقت ستصبح ذلك الشخص المشهور والمحبوب والذي نطلق عليه عادة لقب (كاريزما)، وهذا التحول في شخصيتك سيجلب لك العديد من الفوائد منها:

- ١- سيعجب بك الجميع وسيكونون لك الاحترام.
- ٢- ستحظى بالدعوة لأماكن لا حصر لها.
- ٣- سيرحس الآخرون على إسعادك وتلبية رغباتك.
- ٤- سيستمتع الآخرون بصحبتك.
- ٥- ستحصل على صداقات لا حصر لها.
- ٦- سيتحول أعداؤك إلى أصدقاء.
- ٧- ستتمكن من الحصول على كل ما تريده من الآخرين.

أسرار تحقيق الكاريزما:

❖ السر الأول:

إذا أردت تحقيق الشهرة والحب في كل مكان تذهب إليه ، عليك أن تكرر اهتمامك كله للآخرين، فكل إنسان في الدنيا سواء أكان رجلاً أو امرأة،

كبيراً أو صغيراً يسعى وراء اهتمام الآخرين، فهو يحب أن يجد من ينصت إليه وإلى أفكاره وآرائه واقتراحاته ، ويجتاحه الشوق لأن يكون مهماً وعظيماً ، وأفضل أسلوب لتشعر إنساناً بأهميته هو أن تنتبه لما يقول.

فمثلاً هناك أشخاص لم يروا صورتهم في الجرائد أبداً ، تجدهم ينتهزون أية فرصة تواتيهم لذلك ، وهذا هو السر وراء تلويعهم أمام كاميرات التلفزيون في المباريات أو التصوير الخارجي ، وهو رد فعل تلقائي للرجبة في الشعور بالأهمية.

إن أفعالنا التي تهدف إلى لفت انتباه الآخرين ما هي إلا المظهر الخارجي لرغبتنا في الشعور بالأهمية ، فنحن نتوق للفت الانتباه ، ونريد الوصول بأفكارنا وآرائنا للجميع ، والرغبة في لفت انتباه الآخرين موجودة في كل منا ، وإن كنت تتكر ذلك دعنى أسألك سؤالاً: هل حدث أن عاملك نادل المقهى بتجاهل وعدم اكترات من قبل؟ وهل تركك أحد موظفي الحكومة البيروقراطيين تقف أمامه غير مهتم بك ولا يعيرك انتباهاً؟ ماذا كان شعورك وقتها؟ أنت تفهم الآن ما أعني.

إذن السر الأول للشهرة هو أن تتعلم كيف تركز اهتمامك للآخرين، فتلك هي أهم وسيلة لإقامة علاقات متينة وودودة مع الآخرين، وسيساعدك ذلك على أن تكون محبوباً لا مع من هم خارج إطار عائلتك فحسب، ولكن مع زوجتك وأطفالك أيضاً، وإليك أمثلة:

• مثال (١):

لا يستدعى الأمر أن تشتري باقت للورد لزوجتك يومياً ، أو هدايا غالية طوال الوقت لكي تثبت لها مدى حبك واهتمامك، فأنا أعرف وسيلة أخرى لن تكلفك مليماً ، استخدمها أحد الأزواج الذين أعرفهم والذين دامت حياتهم الزوجية الناجحة لما يربوا على الثلاثين عاماً الآن، قال لي صديقي: "الأمر بسيط جداً ، إنني دائماً أصغي لزوجتي وأنتبه إليها وأشعرها بوجودها من خلال أفعالي، ولازلت إلى الآن أقول لها كلمات مثل "من فضلك" و "شكراً" حتى بعد هذه السنوات الطوال، وكذلك تفعل هي، فهذا يبني بيننا جسور الاحترام

المتبادل، ودائماً ما أختتم طعامي قائلاً "شكراً لك يا حياتي، لقد كان الطعام رائعاً" وعندما نلتقي في البيت مصادفة أمد يدي إليها وأمسها برقة، أو أحضر لها كوباً من الماء عندما تجلس لتشاهد التلفزيون، أو كوباً من الشاي عند الظهيرة، قد تقول أنت ماذا لو كانت في غير حاجة لما تقدمه لها، أنا لا أقلق حيال ذلك الأمر، فهي ستشرب على كل حال لمجرد أن تعبر لي عن تقديرها لما أفعله من أجلها، فإذا لم تكن مصدقاً فجرب هذا الأسلوب مع زوجتك وسترى النتائج بعينك".

أنا أعلم أن الأشياء التي قالها صديقي قد تبدو بسيطة وتافهة، لكنها تعد لدى زوجتك دليلاً قوياً على أنك لازلت تحبها وتقدرها وتحترمها، فإذا قمت بمثل ما أوصى به صديقي، فسوف تحافظ على علاقة متناغمة مفعمة بجو ممتع في البيت، ولن تجد صعوبة في العثور على قميص نظيف أو بنطال مكوي، ولن تتناول العشاء بارداً أبداً.

إنني أعلم حقاً أن هناك (سوبر ماركت) أسفل بيتي، لكنني لا أشتري منه شيئاً أبداً؛ لأن العاملين به متجهمون دائماً ولا يعلمون كيف يقدمون كلمة شكر للعميل، لكنني أقطع الشارع حتى نهايته لأشتري من مكان آخر يقابلني فيه العاملون جميعاً بابتسامة وكلمات ترحاب وشكر، فمن يدعي إذن باستحالة مزج الصداقة بالعمل؟

● مثال (٢):

إذا كانت تواجهك مشكلة في الانضباط مع أطفالك، فإن أسلوب الانتباه إلى الآخرين سيساعدك على حل تلك المشكلة.

إن هناك عدد كبير من الآباء والأمهات ممن يرتبكون الخطأ الفادح المتمثل في عدم الانتباه لأطفالهم والإصغاء لهم، إذ يتجنبون إزعاجهم ومشاكلهم، ولكن الأطفال يحتاجون إلى الانتباه والاهتمام بنفس القدر الذي يحتاج إليه الراشدون.

ولم يعد الأمر الآن يتطلب جهداً كبيراً لكي تولى أطفالك الانتباه الذي يحتاجون إليه بشدة، اطلب منهم أن يشركوك معهم في اللعب، فلا بأس من أن تشاركهم ألعابهم، وأن تتعلم ألعابهم وتوليهم الاهتمام المناسب، فذلك سيعمل على تحسين علاقاتك العائلية كلها، ستروق لأطفالك وسيحبونك، فلن يقتصر دورك على الأبوة فقط، بل ستصبح صديقا لهم، وهذا أمر في غاية الأهمية، فسوف يعمل على تقليص الفجوة بينك وبينهم.

❖ السر الثاني:

لا يوجد شيء ينفّر الناس منك أكثر من الحديث الدائم عن نفسك وعن إنجازاتك، فحتى أقرب أصدقائك لن يحتملوا سماع قصصك اللانهائية التي تتناول أهميتك، سينفذ صبرهم لا محالة، ولذلك فإن السر الثاني للشهرة هو أن تنسى نفسك تماماً وأن تصبح مهتماً بالآخرين.

إن الإنسان الأناني الذي لا يهتم بالآخرين دائماً ما يعاني من أبشع المشكلات في حياته، وينتهي به الأمر إلى إلحاق الضرر الشديد لا بالآخرين فحسب، ولكن بنفسه أيضاً، وهذا الشخص مقدر له أن يفشل إلا إذا غير ذلك السلوك الأناني تجاه الآخرين، فإذا حدث ووجدت نفسك بالصدفة أسير هذه الدائرة المغلقة، ففي متناولك خطوتين يمكنهما إخراجك من هذه الدائرة.

أ - انس نفسك تماماً:

جميعنا أنانيون معظم الوقت تقريبا، فالعالم يدور حولي بشكل كبير من وجهة نظري، ولكنه يدور حولك من وجهة نظرك، وأغلبنا مشغول بمحاولة إبهار الآخر، ودائما ما نسعى نحو الأضواء، ونود احتلال البقعة المضيئة على خشبة المسرح.

ولكن إذا كنت تريد الشهرة يجب أن تتعلم كيف تنسى نفسك تماماً، ويمكنك أداء هذا ببساطة عندما تقدم خدمة لأحدهم، فإذا أردت الفوز بحب

الناس ودعمهم، يجب أن تكون على استعداد لم يد العون لهم بأي وسيلة في إمكانك، وقدرتك على تحقيق هذا تعنى حتمية تشديك على رغباتهم بدلاً من رغباتك أنت، وسيلزمك لتحقيق هذا اتباع سلوك غيري بحت.

فإذا كنت صادقاً في اهتمامك بمساعدة الآخرين، فلن ينتهي العمل المنوط بك أبداً، إننى أضمن لك أن استعداد الآخرين لقبول مساعدتك سيفوق بمراحل قدرتك على مساعدتهم، ولكن عندما تسير في هذا الطريق، فستحصل على صداقات لا حصر لها، وسوف تصبح سيرتك طيبة لدى الجميع، وتصبح مشهوراً ومحبوباً أينما كنت.

ب- انظر للآخر باعتباره مهماً:

وهذه هي الخطوة الثانية والتي تستطيع توظيفها لكي تصبح مهتماً بالآخرين حقاً، وقد قال أحد الحكماء قديماً: "كن مؤمناً بأن لديك القدرة، وسوف تكون قادراً"، وهذا المبدأ ينطبق أيضاً على موضوعنا، وكل ما أنت في حاجة إليه للتفكير في أهمية الآخر هو أن تتظاهر فحسب بأنه مهم، وحينها ستكتشف أهميته تلك.

قل لنفسك ببساطة إن الآخر واهتماماته أهم عندك منك ومن اهتماماتك، فعندما تتبن هذا الموقف وتمارسه بصدق، سيتجلى سلوكك هذا للآخر بوضوح، ولن تضطر إلى ارتداء قناع زائف على وجهك وتداهنه لكي تكسب صداقته.

ومن خلال هذا الأسلوب الجديد، يمكنك أن تتوقف عن البحث عن وسائل التحايل لكي تصبح محبوباً ومشهوراً، ولن تكون في حاجة إلى أي منها؛ لأنك ستقيم تعاملاتك مع الآخرين على أساس ثابت سليم صادق، فالصدق والصراحة هما أفضل من اللجوء للتحايل في كل يوم، لأنك لا تستطيع أن تشعر الآخر بأهميته إذا كنت تعتقد في قرارة نفسك أنه تافه.

وأجمل ما في هذا الأسلوب هو أنك لست في حاجة للاشتراك في الحيل التي يلجأ إليها الناس لإبهار بعضهم البعض، وكل ما عليك أن تفكر في الآخر

على أنه مهم، وأن تتعامل معه بعد ذلك من هذا المنطلق، تظاهر بأنه كذلك،
وستجده كذلك.

❖ السر الثالث:

يكمن السر الثالث في تعلم الإنصات بكل جوارحك للآخر، فالإنصات أمر شاق؛
لأنه يتطلب منك التركيز التام، فأنت بحاجة إلى توظيف أذنيك وعينيك لكي
تحقق الإنصات السليم، والانتباه لتعبيرات الوجه، فهي توحى بأكثر مما توحى به
الكلمات.

وإذا لم تكن منصتاً للآخر باهتمام فإنك بذلك تهينه بشكل ما يجعله يفقد
حماسه، كما أن أسلوبك هذا يفقدك صداقته، فلا يوجد أسلوب للإهانة أشد
وطأة من تجاهل المرء لكلام الآخر أو الانصراف عنه حين يطلعك على أي شيء.

كم مرة حدث أن كنت في موقف انصرف عنك فيه المستمع أو قاطعك أكثر من
مرة ليدخل في موضوع جديد؟ ألم تتبك الرغبة في قتله بيديك؟

حتى الأطفال تتابهم نفس المشاعر عندما يتجاهلهم الآباء، أو لا يظهرون اهتماماً
بحديثهم عن مشاكلهم، وإذا كان هذا هو شعور الأطفال، فما الذي يحدث مع
الكبار؟

تعلم سماع ما خلف الكلمات:

كثيراً ما يمكنك التعرف على الأفكار التي تقرأها من بين السطور، كذلك تعلم
أن تنصت لما خلف الكلمات، فلا يعني مجرد أن الآخر لم يصرح بعدم رغبته في أمر ما
أنه يرغبه.

إن المتحدث عادة لا يترجم أفكاره إلى كلمات من أجلك، راقب تغيرات نبرة صوته،
وأحيانا ما ستكتشف معاني تعارض كلامه، وراقب أيضاً تعبيرات الوجه وأسلوب
الكلام والتلميحات وحركات العين والجسد، كل هذا يتطلب منك أن تنصت بعدة
حواس لا بأذنك وحدها.

السيطرة على المحادثة بواسطة الإنصات:

- ١- انظر في عين المتحدث مباشرة، ولا تسمح لشيء أن يشتت انتباهك، فسوف يلاحظ الآخر عدم اكتراثك وسيستاء من ذلك.
- ٢- أظهر الاهتمام بما يقوله لك، وليس ضروريا التعليق بالكلمات، فالإيماءات تكفي للإيحاء بالاهتمام والتجاوب.
- ٣- مل بجسدك تجاه المتحدث، فهذا من شأنه الدلالة على الاهتمام.
- ٤- ساعده على الاسترسال في الحديث، وذلك من خلال استخدام عبارات قصيرة مثل "نعم .. فهمت .. هذا صحيح .. أتفق معك".
- ٥- اطرح الأسئلة كلما دعت الحاجة لذلك، مثل: "وماذا قلت وقتها؟ وماذا فعلت بعد ذلك؟" فهذا يشجع الآخر على الاسترسال لوقت أطول.

وتذكر أن الناس يهتمون أكثر بما لديهم ليقولوه لا بما لديك، فهم يحبون الحديث عن أنفسهم وهواياتهم واهتماماتهم وما يواجهونه من مواقف، قم بتوظيف تلك النقاط الخمس وسوف يشعر الآخرون أنك لست مستمعاً جيداً فحسب، ولكن أنك خبير في فن المحادثة أيضاً، مما يجعل ذلك الانطباع يعطيك زمام أية محادثة تدخل فيها مع أحدهم، لأنك ستصبح محبوبا لديهم ومرغوبا في كل الأوقات.

❖ السر الرابع:

أتيح لى ذات يوم أن أحضر أحد التجمعات الصغيرة في بيت أحد الأصدقاء، وكان من بين الحاضرين رجل ثراء أخذ يفرض آراءه على الجميع، وكلما طرح أحدهم موضوعاً أجده يدخل في الموضوع عارضا رأيه دون طلب من أحد، ويظهر دائماً بمظهر الخبير المجرب العارف بكل الأشياء، فسألنى أحد الحضور بصوت هامس "ألا يوجد شيء لا يعرفه ذلك الرجل؟" فأجبتة: "ربما هو فعلاً يعرف كل شيء، لكننى لا أعتقد أنه سيتلقى دعوة للحضور هنا مرة أخرى".

إذن فالسر الرابع وراء تحقيق الشهرة والكاريزما - كما فهمت من المثال- ألا يدعى الإنسان معرفته لكل شيء، فهذا الادعاء يزعج الآخرين؛ لأنه يتسبب في إحراجهم وإشعارهم بالضيق، وعادة ما يفقد مثل هذا الشخص شعبيته، فما من أحد يحب الإنسان الذي يدعى أن لديه كل الإجابات، وما من أحد يتحرك بحرية في وجود الكمال، هذا إن كان حقيقياً.

ولكن كلامي لا يعنى أن تحاول دائماً إذلال نفسك أو ادعاء الجهل لكي تحظى بحب الآخرين، ولكنه يعتبر نوعاً من التجديد إذا أجبت في بعض الأمور بـ "لا أعرف" فهذه عبارة تنطوي على سحر يمكنك توظيفه لمصلحتك الشخصية، فإذا كنت لا تعرف في حين أن الآخر يعرف، فتأكد من أنه سيضيف إلى معلوماتك، وحتى إن كنت تعرف بالفعل فماذا يضيرك؟ إن هدفك أن تصير محبوباً ومشهوراً لا أن تستعرض معلوماتك، واعلم أنك لن تستطيع تحقيق هدفك إذا أردت أن تلعب دور (أبو العُريف) كما يقولون.

لذلك فإذا كانت لديك كل الأجوبة متى طرح أحدهم أي موضوع مثير، فكن لبقاً ودبلوماسياً بالقدر الكافي، واعلم متى تتكلم ومتى تقول "لا أعرف" وتترك للأخر الفرصة كي يتألق.

❖ السر الخامس:

وهذا السر يكمن في الاعتراف بأخطائك، لاسيما إذا جرحت الآخر بقول أو بفعل، والأمر يتطلب منك شجاعة أدبية لكي تقول "لقد كنت مخطئاً، وأنا أعتذر على ذلك" ولكن هذه الكلمات لها مفعول السحر؛ لأنها تصنع المعجزات في مجال العلاقات الإنسانية، وهذا النوع من التواضع لا يحقر من شأنك، بل على العكس فستحظى بإعجاب الناس بلباقتك ولباقتك وإقرارك بأخطائك واعتذارك عنها، وسيعود عليك ذلك بالنفع الكبير.

فكل ما عليك هو الاعتذار حتى ولو كنت ترى نفسك غير مخطئ، فعندما لا تكون مخطئاً فسوف تتباهي بموقفك النبيل، فإذا كان اعتذارك سيعيد السكينة إلى الأسرة، أو يصلح العلاقات المتصدعة بين شخصين، فالأحرى بك أن تعتذر على أن تتبادل الاتهامات مما يزيد الموقف اشتعالاً.

اقتراحات تجعلك منبوذاً:

- ١- احتكر المحادثة لنفسك.
- ٢- تكلم بصوت عالٍ.
- ٣- قاطع الآخرين على الدوام.
- ٤- افرض آراءك على الآخرين.
- ٥- اكشف للآخرين أخطاءهم.
- ٦- اتخذ موقفاً سلبياً من كل شيء.

وهذه الأساليب تضمن لك أن تصبح في وقت قصير شخصاً منبوذاً لا يحبه أي أحد ولا يواجه له أحد أي دعوة لأي تجمع في أي مكان.

الخلاصة:

إن كل الأسرار التي تكلمنا عنها في الصفحات السابقة، هي أسرار مجرية، وإذا قمت بتطبيقها في علاقاتك بشكل كامل، فسوف تذهلك سرعة تغير موقف الآخرين منك للأفضل، وسوف تلمس تحسناً واضحاً في علاقاتك مع الآخرين، وسوف تكتسب شعبية مهولة بين كل من حولك، إن الأمر يشبه التلويح بعصا سحرية تصنع الأعاجيب.



وصايا للسعادة الأسرية الدائمة

تحدثنا في أحد الفصول السابقة عن العلاقة الزوجية التي تحكمها روح الصداقة بالإضافة إلى روح الحب، وفي موضوع آخر تكلمنا عن استغلال عبارات الشاء وكيف تجعل الحياة الزوجية أكثر سعادة، بالإضافة إلى تلك الوسائل هناك وسائل أخرى يمكن من خلال توظيفها إضفاء السعادة على الحياة الأسرية، وتجعلك - عزيزي القارئ - تجني العديد من الفوائد ومنها:

- ١- سيفمر منزلك جو مليء بالسعادة والسكينة والسلام.
- ٢- ستتجلى روح التعاون المرح في شتى أفراد الأسرة.
- ٣- ستكسب حب واحترام كل أفراد العائلة.
- ٤- سيكون الجميع على استعداد للتعاون من أجل حل المشكلات المشتركة.
- ٥- ستخفي المشاكسات والمشاحنات في البيت.
- ٦- سيتخذ منك كل من زوجتك وأطفالك قدوة يحتذون بها.

خلق السعادة الأسرية بالكلمات:

جميعنا يمتلك حرية الاختيار، ولكن دائماً ما نفضل في استخدام تلك القدرة، فهناك الكثير من الناس يختارون الفقر حين يمكنهم اختيار الثراء، والبعض يختار الفشل كبديل للنجاح حين يجد الفشل أسهل، والبعض يخشى الانخراط في الحياة بينما كل ما هو مطلوب منه أن يخرج من شرنقته ليطالب بحقوقه.

وبالنسبة لموقفك من أسرتك فيخضع لنفس النظرية، فإن لديك القدرة على اختيار الجو الذي تبغيه في عائلتك، فيمكنك أن تختار لها جواً مرحاً ومبهجاً، ويمكنك اختيار جو مفعم بالغضب والتشاحن والاستياء، والأمر كله يرجع إليك، فيمكنك أن تتعم بزواج سعيد إذا أردت هذا وستجد الأمر في غاية البساطة ما لم تقم أنت بتعقيده، فإذا وقع اختيارك على هذا القرار، فستجد نفسك تلقائياً تخاطب أفراد عائلتك

بعبارات طيبة ولبقة ومبهجة ومرحة، فمن المستحيل أن تختار لنفسك السعادة فتتجهم وتصيح في أفراد أسرتك بحدة، فالشعوران مختلفان.

وتذكر قاعدة الأخذ والعطاء، فإذا أردت أن تأخذ يجب عليك أن تعطي أولاً، وإذا تعاملت بلباقة واهتمام المحب الحنون في مناقشاتك العائلية، فهذا ما ستحصل عليه في المقابل، ولا تتوقع ألا تبذل أي شيء لعائلتك وتحصل في المقابل على شيء لمجرد أنها عائلتك، فهذه السياسة غير مجدية، إذ يجب أن تكون صاحب المبادرة.

كل ما عليك أن تختار حياة عائلية سعيدة وستجد الكلمات السليمة تجري على لسانك من تلقاء نفسها، ولن تبذل أي جهد في البحث عن الكلمات المناسبة، أو السؤال عن كيفية التعبير.

وحتى إذا كنت متزوجاً منذ وقت طويل، وتشعر أن الأمور لا تسير في طريقها الصحيح، فاعلم أن الوقت لم يفت لاتخاذ القرار بالعيش حياة سعيدة مع زوجتك، فعندما تختار السعادة، سوف تجد أن الحنان والرفق سيغلفان كل كلمة تقولها، ومهما بدت الأمور سيئة في بعض الأوقات، فسوف تتحسن دائماً إذا اتخذت هذا القرار البسيط، وهو اختيارك للسعادة.

ابدأ يومك متفائلاً:

يعد بدء اليوم بالتفاؤل إجراءً حكيماً إلى أبعد الحدود، فعود نفسك أن تبدأ يومك بالتفاؤل، وتلك أيضاً تعد مسألة اختيار شخصي، إذ بإمكانك أن تكون سعيداً أو بائساً، وذلك وفق قرارك أنت.

كيف تبدأ يومك بالتفاؤل؟ إن الأمر بسيط، ألق تحية الصباح على زوجتك بنبرة مبهجة كأن تقول: "صباح الخير يا عزيزتي.. تبدين رائعة هذا الصباح، يبدو أنك نمت نوماً هادئاً الليلة" أو "صباح الخير يا عزيزتي.. يبدو وجهك مشرق مثل هذا الصباح المشمس"، ولا يهم إن كان الصباح مشمساً أو ممطراً، فاليوم الرائع يكون رائعاً برؤيتك له، ولكن المهم أن تستمتع أنت وعائلتك بالحياة كل الاستمتاع إذا بدأت يومك بسرور وبكلمات طيبة وبابتسامة لا بالتجهم ولا التذمر.

قل لنفسك إن اليوم سيكون أفضل، وسوف تجده الأفضل فعلاً، فالأمس قد مضى، والغد لم يأت بعد، فاجعل تركيزك على جعل يومك سعيداً، إذا قمت بمعايشة هذه الفكرة فسوف تنتقل العدوى لجميع أفراد أسرتك.

عود نفسك على الكلمات المبهجة:

إذا كنت تريد علاقات طيبة ومبهجة مع أفراد عائلتك فعوّد نفسك على استخدام العبارات المبهجة السارة كلما اجتمعت بهم، ولذلك تعامل مع عائلتك بلطف مهما كان مزاجك سيئاً، فلا داعي لأن تطبع عليهم مزاجك السيء لمجرد كونك محبطاً، فسيعديهم إحباطك ولا تقع عينك على ما يغير مزاجك.

ومن المهم بشكل خاص اكتساب عادة المحادثات المرحة عند اجتماع العائلة، خاصة عند أوقات الوجبات اليومية، فلا تفقد نفسك ومن حولك الشهية باستغلال وقت الطعام في الحديث عن المشاكل والتحذيرات والالتهامات، بل اجعل من كل وجبة احتفالية سارة.

والأطفال بصفة خاصة مهتمون بالاطلاع على طبيعة الجو العائلي الذي ينشأون فيه، مهما كانوا صغاراً، ومن البديهي أن الأطفال الذين يواجهون معاملة سيئة وأمّهات يسيئون معاملة أطفالهم، ولذلك إذا أردت لأطفالك أن يكونوا أسوياء نفسياً يستمتع الآخرون بصحبتهم، فاحرص على أن تربيهم في جو عائلي سار.

الأسلوب السحري:

في معرض حديثنا عن الصداقات الدائمة قلنا إن أحد العوامل المهمة في كسب أصدقاء دائمين هو تقبل الصديق على علته، وينطبق المبدأ نفسه بذات القدر - إن لم يكن بقدر أكبر - على علاقتك بزوجتك، إذ يكمن أحد أسرار المرح والسعادة الأسرية في قبولك لشريك حياتك على علته، لا تحاول التغيير من زوجتك لتجعلها نسخة مطابقة لك، ولا تكن دائم النقد والتذمر، فهذه ليست الوسيلة التي بها تتغير حياتك أو يتغير شريك حياتك، فلن تستطيع أن تجبر أحداً على التغيير عن طريق النقد.

وإذا كنت تبحث عن وسيلة لإعادة صياغة شخصية زوجتك بما يتوافق مع مواصفاتك بواسطة النقد، فانس هذا الأمر تماماً، فقد فشل كل من سبقوك إلى هذا الطريق، وتلك نقطة شديدة الأهمية، إذ إن الإنسان الوحيد الذي يمكنك تغييره فعلاً هو نفسك فقط، ولذلك فليس أمامك من خيار إلا أن تتقبل شريك حياتك كما هو، وهذا هو السبيل الوحيد لتحقيق السعادة الزوجية.

همسة في أذن حديثي الزواج:

عندما يتزوج اثنان تختفي عيوبهما عن بعضهما البعض في بداية الأمر، إذ يطغى الحب والأوقات الممتعة على عاداتهما السيئة، ولكن بعد أمد قصير تبدأ في الظهور، ويتجهان إلى نقد بعضهما البعض، ويمكن تفادي تلك التطورات باستخدام بعض الأساليب التي تحقق النتائج المرجوة دون تدمير السعادة والحب، ولنضرب بعض الأمثلة.

● مثال (١)

يترك الزوج دائماً أنبوب معجوب الأسنان دون غطاء، هناك أسلوبان للزوجة تعلق بهما على هذا الموقف، فقد تقول "متى ستتعلم أن تضع غطاء أنبوب معجون الأسنان في مكانه؟ لقد مللت من استهتارك" ويمكنها أن تقول "هلا وضعت غطاء الأنبوب في مكانه كي لا يحف المعجون يا عزيزي؟ سأقدر لك هذا الفعل إن قمت به من أجلي"، والاختيار لك أيتهما الزوجة.

● مثال (٢):

تعودت الزوجة أن تعلق جواربها في الحمام على ماسورة الدش كي تجف، وأن تترك أدوات تجميلها مبعثرة على رف الحمام، سيكون أمام الزوج خياران، الأول هو أن يقول "لماذا تعلقين جواربك هكذا؟ ألا يوجد مكان آخر؟ أنا لا أستطيع أن أستحم وجواربك تعترض طريقي على هذا النحو، وإنني أحتاج مكنسة كي أزيل هذه الفوضى من الأشياء البالية على رف الحمام حتى أستطيع أن أغسل وجهي" والثاني أن يقول "أرجو يا عزيزتي أن تزيل جواربك من هذا المكان حتى أستطيع

الاستحمام لأنني أخشى أن أبللها، وأكون شاكراً لو جمعت أدواتك من على رف الحمام كي لا أسكب عليها الماء أو الصابون عندما أغتسل"، والخيار أيضاً متروك للزوج.

● مثال (٣):

اعتاد الزوج أن يلقي ملابسه المتسخة في أي مكان، وأن يترك حذاءه في الصالة، قد يكون رد فعل الزوجة على هذا النحو "يبدو أن أمك قد أفسدتك بتدليلها، إذا كنت تظن أنني سأتبعك في كل مكان لأجمع أغراضك فأنت مجنون" وقد يكون "عزيزي، ماذا لو وضعت ملابسك المتسخة في سلة الملابس؟ ولقد تعثرت هذا الصباح في حذائك وكدت أسقط، أنا لا يسعني أن أحفظ بوظيفتي وأحافظ على نظافة البيت في ذات الوقت دون مساعدتك، هلا مددت يدك لي بالمساعدة؟ شكراً".

كما نرى هناك أسلوب يجعل الحب يهرب من البيت مستجيراً، وهناك أسلوب يبقي على جذوة الحب مشتعلة في الحياة الزوجية إلى الأبد.

توجيه الأطفال وقيادتهم:

كي يتسنى لك قيادة وتوجيه أطفالك دون جهد، فقط احرص على إسعادهم، فعندما يشعرون أنك تريد إسعادهم، سيمثلون لأوامرك، ولكن كيف تضيي السعادة على أطفالك؟ لا يتطلب الأمر المزيد من المال، لكنه يتطلب شيئاً أهم من ذلك، يمكنك البدء بالتأكيد على حبك لطفلك وإثباتك لهذا الحب من خلال تكريس اهتمامك التام له، والاهتمام هو العنصر الذي يريده الطفل طيلة الوقت، وللأسف نادراً ما يجده متوفراً، لذلك عادة ما يشعر الطفل بالإهمال، فيسعى لإثبات وجوده ولفت الانتباه إليه بالتمرد.

والثناء هو أفضل سبل تكريس المرء اهتمامه للآخر، والأطفال لا تختلف استجاباتهم للثناء عن الراشدين، فإذا أردت من طفلك تحقيق الدرجات النهائية في دراسته، أثن

على جهوده وامتدح اجتهاده، أما إذا انتقدت أداءه الضعيف، فسوف يزداد هذا الأداء ضعفاً، صحيح أنه يجب على المرء أن يفرض النظام على أطفاله أحياناً، ولكن يجب أن يكون هذا النظام المفروض معقولاً ومقبولاً ولا يفتقر إلى الرحمة والود، وفي العائلات السعيدة لا يحتاج الأمر لفرض القوانين، إذ يمارس أفراد العائلة الانضباط من تلقاء أنفسهم.

لذلك احرص على توفير جو السعادة والمرح لأطفالك، وأثن على جهودهم بكلمات حانية، وشاركهم اللعب والجد، واجعلهم يشعرون بالانتماء باشتراكهم في مشروعاتك العائلية، وستكتشف بعدها أن حاجتك إلى فرض النظام والانضباط سوف تقل، وسينفذ أطفالك ما تطلبه منهم، وعندما تتعامل مع الانضباط بهذه الطريقة، سوف تستمتع بأطفالك تمام الاستمتاع.

اعلم أنه يجب توجيه الأطفال وإسداء النصائح لهم، ولكن إذا كنت فعلاً تريد إضفاء السعادة على حياتك العائلية فتخلّ عن لعب دور الأب بقدر المستطاع لكي تلعب دور الصديق، فهذا سيصنع علاقة رائعة مع أطفالك.

دور الزوجة في نجاح زوجها:

تستطيع الزوجة إنجاح زوجها لو تحرت الثناء على جهوده، فإذا أردت لزوجك أن يمضي قدماً على طريق النجاح العملي، فلا تنتقديه دائماً لقلّة مرتبه، بل أثنِ على عمله وعلى كل ما يقوم به من أجلك، فالثناء يبني ثقته بنفسه، ويساعده كي يمضي قدماً. فإذا منحت الزوجة زوجها شعوراً بالرضى عن ذاته وعمله، وإذا أثنت عليه بكل شكل ممكن، تكون بذلك قد حقنته بالأدريين كلما دخل البيت، فالثناء الذي تغدق به الزوجة على زوجها يشعره بالثقة في نفسه كل صباح، ويوحى إليه بقدرته على حل أية مشكلة تعترض طريقه، وهذا هو الشخص الذي نبحت عنه لكي يحتل المناصب التنفيذية الرفيعة، وهذا النوع من الزوجات سيعينه على الترقى إلى هذا المنصب.

اجعل زوجتك أهم ما في حياتك بكلماتك:

قلنا من قبل إن الرغبة في الشعور بالأهمية هي الأكثر هيمنة علينا جميعاً، ولذلك احرص على أن تجعل من زوجتك أهم شخص في حياتك، ولن تفشل قط، ومن أجل تحقيق هذا إليك بعض الأساليب المساعدة:

١- انتبه بشدة إلى كل شيء تقوله أو تفعله، فإن أكثر شكاوى الزوجات هي أن الزوج لا يلحظ وجودها ولا يلقي لها بالأ، بل يتعامل مع وجودها كشيء مسلم به، لذلك عليك أن تشعرها بانتباهك لها، امتدح تصفيقة شعرها الجديدة، جاملها على اختيارها لثوبها الجديد، واشكرها على العشاء الرائع.

٢- اعتنق فكرة أن شريكة حياتك هي أهم شخص في العالم بالنسبة لك، فإذا أقنعت نفسك بهذا فلن تكون في حاجة إلى التظاهر به، ولن تضطر إلى اللجوء لحيل مزيفة أو خدع سطحية لتفعل هذا الأسلوب.

٣- تحر الشاء على الدوام ولا تنتقد، قد يصيبك الملل من تكراري لتلك النصيحة أكثر من مرة في كل فصل من فصول الكتاب، ولكن ذلك لعلمي أنه هو الأسلوب الرائع القادر على إحداث التغيير وحل المشكلات، فهو المفتاح السحري لكل الأبواب المغلقة، وكما أن الشاء هو الأداة الأقوى لإرضاء غرور الآخر، فإن النقد هو معول التدمير، الذي يفسد العلاقات ويزرع الأحقاد دون أي فائدة ذات قيمة.

ولكن انتبه، فلا تزد من القيام بكل الأعمال من أجل زوجتك، فهذا سوف يجلب نتائج عكسية، فلقد قابلت الكثير من الزوجات اللاتي يقررن أن الزوج حريص على إسعادهن ويفعل كل شيء لإرضائهن ولا يتركهن يفعلن أي شيء دون مساعدته حتى بدأن يشعرن بأنهن لا قيمة لوجودهن ولا حاجة للزوج لوجودهن.

لذلك احرص على أن تترك لزوجتك شيئاً تقوم به بمفردها من أجلك، فذلك سوف يشعرها بقيمتها وأهمية وجودها في حياتك.

