

الباب الثالث

اثنتا عشرة طريقة لكي تجتذب الناس

إلى وجهة نظرك

١ - لا تجادل:

يقول بنجامين فرانكلين: إذا جادلت وتحديت وناقضت، فربما تستطيع أن تنتصر أحياناً، ولكنه نصرٌ أجوف؛ لأنك ستخسر على كل حال حسن علاقتك بمحدثك، فماذا تفضل: انتصاراً أجوف أم علاقة طيبة؟ لأنك قلماً تفوز بالاثنين معاً. والحكيم هو الذي يفضل كسب القلوب على كسب المواقف.

٢ - لا تقل لأحد: إنه مخطئ:

لو وسعك أن تثق بأنك على صواب نصف الوقت فقط لأمكنك أن تكون من كبار الناجحين، فكيف تقول للناس: إنهم مخطئون؟ إذا قلت لشخص ما: إنه مخطئ، فهل تريده أن يُقرّك على ذلك؟ أبداً فأنت سددت إلى ذكائه وحكمته وكبريائه ضربة مباشرة. لا تبدأ حديثك بقولك لمحدثك: سأثبت لك هذا! فإنّ هذا القول يوحي بأنك أذكى منه. ولكن أثبت له ذلك بلباقة وأدب حتى لا يكاد يشعر أنك فعلت.

٣ - إذا كنت مخطئاً فسلم بخطئك:

إن أي مغفل يستطيع أن يدافع عن أخطائه، ومعظم المغفلين يفعلون، أما أن تسلم بأخطائك فهو سبيلك إلى الارتفاع فوق الناس العاديين، وإلى الإحساس بالرفق والسمو.

٤ - توسل بالرفق واللين ودع الغضب والعنف:

ثمة مثل قديم يقول: إن نقطة من العسل تصيد من الذباب أكثر مما يصيد برميل من العلقم، وكذلك الحال مع البشر.

وأبلغ من هذا وأحكم ما ورد عن رسول الله ﷺ في أحاديث كثيرة، منها ما رواه مسلم رحمه الله في صحيحه: «إن الرفق لا يكون في شيء إلا زانه، ولا ينزع من شيء إلا شانه». و«إن الله رفيق يحب الرفق ويعطي على الرفق ما لا يعطي على العنف، وما لا يعطي على ما سواه».

٥ - عندما تناقش أحداً لا تبدأ بالأشياء التي تختلف معه

عليها، بل ابدأ بتأكيد الأشياء التي تتفقان عليها:

إن كلمة (لا) عقبة كؤود يصعب التغلب عليها، فمتى قال أحد: (لا) أوجب عليه كبرياؤه أن يظل مناصراً لنفسه. فهو

قد فعل أكثر من التفوه بكلمة مكونة من حرفين. إن كيانه كله: أجهزته الغُدديّة، والعصبية، والعضلية، تتحفز لتناصره في اتجاهه إلى الرفض، أو بمعنى آخر يحولُ الجهازُ العصبي والعضلي عندئذٍ بين الرجل وبين التقهقر، في حين أنه لو قال: (نعم) لم يكلفه ذلك أي نشاط جُسْمانِي. ولذلك استزدّ ما استطعتَ من (نعم)، عسى أن تفلح في استبقاء كيان محدثك متجهاً إلى الهدف الأخير.

٦ - لا تقاطع:

دع الشخص الآخر يتولى دفة الحديث. قال فيلسوف فرنسي: «إذا أردت أن تخلق الأعداء فتميّزْ على أصدقائك، أما إذا شئت أن تكسب الأصدقاء فدعهم يميزون عليك».

٧ - دع الشخص الآخر يُحسُّ أن الفكرة فكرته:

ألا تعتز بالآراء التي تتوصل إليها بنفسك أكثر من تلك التي يقدمها الناس إليك. فلماذا إذن تحاول فرض آرائك؟ أليس من الأحكم أن تسوق اقتراحاتٍ مجردةً، وأن تدع الطرف الآخر يتوصل إلى الرأي من تلقاء نفسه؟

٨ - حاول - مخلصاً - أن ترى الأشياء من وجهة نظر

الشخص الآخر:

يقول كينيث جودي في كتابه: كيف تحول الناس إلى ذهب: «تمهل لحظة وقارن بين اهتمامك الشديد بشؤونك الخاصة، واهتمامك السطحي بشؤون من عداك من الناس، واعلم عندئذ أن أي إنسان يحس مثلما تحس».

٩ - قدر أفكار الشخص الآخر:

وأبدِ عطفك على رغباته. يقول الدكتور آرثر جيتس في كتابه: علم النفس التربوي: «إن الجنس البشري بأجمعه يتلهف على العطف؛ فالطفل يسارع بإظهار ما لحق به من أذى، بل إنه قد يحدث الأذى بنفسه لنفسه لكي يحصل على العطف. والكبار يبدون ما أصابهم من أذى، ويتداولون أخبار مرضهم، ويُعنون خاصةً بسرد تفاصيل العمليات الجراحية كي يجدوا من المستمعين العطف والإشفاق».

١٠ - توسل إلى الدوافع النبيلة في الإنسان:

إن أغلب الناس فيهم جوانب كثيرة من الخير، والإنسان المشاكس العنيد يستحيل إلى مخلص منصف إذا أنت عاملته على أنه منصف مخلص.

١١ - أحسن عرض أفكارك:

فَسَوِّقُ الحقائق المجردة في عصر التلّافاز وعلم نفس الدعاية والإعلان، لم يعد يكفي. يجب أن نسوقها في قالبٍ يُوَثِّرُ في النفوس، وأن نُتقن فنّ العرض الذي تتفق عليه الشركات أموالاً طائلة لتربح أكثر منها.

١٢ - ضع أمام الناس فرصة التحدي والمنافسة لإثبات جدارتهم:

إذا أردت أن تكسب الناس ذوي الروح الوثابة والشجاعة الأدبية إلى وجهة نظرك فضع أمامهم فرصة التحدي والمنافسة لإثبات جدارتهم. قال صاحب عدد من المصانع الكبيرة: لا شيء يبث الحماسة في القلوب، ويحفز إلى سرعة الإنجاز مثل المنافسة الشريفة التي تعني الرغبة في التفوق.

ويستفيد من هذه النصيحة - على وجه الخصوص - المعلمون في صفوفهم، والمديرون في مدارسهم، والآباء والأمهات مع أولادهم، والرؤساء مع مرؤوسيهـم...

