الفصل الخامس

معارف وعلاقات لحياتك

obeikandl.com

obeikandl.com

ما عدد معارفك؟

نبدأ بعملية تعداد بسيطة: كم عدد الأشخاص الذين اتصلت بهم اليوم؟ ما عدد الزملاء والعاملين الذين اجتمعت معهم؟ من هم أفراد عائلتك الذين تكلمت معهم اليوم؟ ما هو عدد الزبائن (العملاء) أو التجار الموردين الذين تناقشت معهم بالهاتف أو بالحضور الشخصي؟ ما هو عدد الأصدقاء الذين خابرتهم هاتفياً؟ ما هو عدد الرسائل والفاكسات والرسائل الإلكترونية التي وصلتك؟

يمكنني المراهنة بأنه لو لم يكن اليوم نهاية الأسبوع، وترغب في البقاء في السرير بسبب سوء الأحوال الجوية وعدم رغبتك برؤية أحد أوسماع أو مكالمة أي كان، لكان أمامك الآن قائمة طويلة من اللقاءات والاتصالات.

لا أحد يعيش منفرداً

لايمكن لأحد أن يعيش منفرداً مدى الحياة. لم يُمض آدم وحيداً لمدة طويلة، فسرعان ما وُجدت حواء إلى جانبه. كذلك فقد استطاع روبنسون كروزو، أن يجد له قريناً وفياً على جزيرته النائية. إننا محاطون دوماً بالبشر، أناس نعيش معهم، آخرون نعمل وإياهم أو ربما نشاركهم أوقات الفراغ والتسلية. لا أحد يتحرك في حيز خال من الهواء. يتواجد كل منا ـ سواءً بوعي أو عن غير وعي ـ ضمن شبكة يتواصل من خلالها مع أناس كثيرين. وهذا هو الحال منذ أن وُجدت البشرية.

من يقرر نجاحنا بالحياة؟

بعبارة أخرى: إن من أكثر الأمور بداهةً في الدنيا، أن نعيش مع الآخرين ونتواصل معهم. لعل هذا يرجع على الأرجح ،الى أننا نادراً ما نفكر بنوعية علاقاتنا مع الآخرين. بل إننا نفكر دوماً في كيفية تحسين بعض الأمور الأخرى... مثل: عملنا، كيفية تصريف إنتاجنا، مدى فعاليتنا، رفع إنتاج مؤسستنا، خفض استهلاك البنزين لسيارتنا... إن جميع هذه الأمور هامة جداً ومفيدة وضرورية... أمر بديهي. لكن من هو الشخص أو الأمر الذي يحدد حقيقةً مدى نجاحنا في الحياة؟ هؤلاء هم الأشخاص الذين يجب أن نتعامل معهم، لأنهم هم الذين يقررون فيما إذا كنا:

* سنحصل على مهمة أو عقد ما أم لا،
* سنتمكن من توريد البضاعة في الوقت المحدد أم لا،
* سنصل الى المركز الذي نطمح إليه أم لا،
* نشعر بأننا على ما يرام أم لا،

* نستمتع بحياتنا أم لا،

* قد حققنا علاقات ناجحة أم لا،

لتلافي أي التباس: ليس المقصود هنا إلقاء اللوم أو المسؤولية على الآخرين. فنحن جميعاً مسؤولون كل على حدة، عما يمكن أن نصنعه في حياتنا. لهذا السبب تحديداً يجب أن نعتمد على بعض الأشخاص ونحتاج الى علاقات جيدة معهم، والتي بدونها لن نكون بأي حال من الأحوال من الناجحين.

obeikandl.com

علاقات أفضل لحياة أفضل

لذا فكلما كانت علاقاتنا بالآخرين أفضل، كان نجاحنا بالحياة أكبر ونوعية حياتنا أفضل. وهذا هو المقصود بالڤيتامين B، الذي يتمنى كل منا الحصول عليه، رغم استهزاء البعض به. حاول أن تستعرض الآن في مخيلتك، من هم الأشخاص الذين لك معهم علاقات مميزة ووثيقة، سواءً في محيطك العملي أو الشخصي. أليس صحيحاً، أنك تستمتع بوجودك مع هؤلاء الأشخاص؟ وأنك على أتم الإستعداد وبكل سرور، كي تترك كل شيء بين يديك وتهب لمساعدتهم ونجدتهم إذا ما احتاجوا إليك في حال الضرورة، ولو كان ذلك بعد منتصف الليل؟ كذلك فإنك واثق بالمقابل من مساعدتهم ودعمهم لك عند الضرورة؟ وأن كل طرف يعرف تماماً ما يمكن أن ينتظره من الطرف الآخر، وليس بحاجة للتدليل على ذلك في كل حين؟ وأن العلاقات بين الطرفين لن تنتهي، لمجرد التباس عابر أو اختلاف بسيط بوجهات النظر؟

الطريق ليس أحادي الاتجاه

لكنك تعلم بالطبع أن عدد هذه العلاقات المميزة يمكن أن يكون محدوداً. و من الطبيعي ألاَّ يصل عدد الأصدقاء الجيدين والشركاء المخلصين حقاً الى المئات. والسبب في ذلك أن العلاقات الجيدة ليست في المعتاد طريقاً أحادي الإتجاه، بل يتطلب أيضاً من الطرف الآخر، بذل المزيد من الجهد والتضحية ببعض الوقت وربما المال.

لعله حصل معك ذات مرة، أن زارك أحد الأقارب أو الأصدقاء، و ظل يتصل ويتواصل معك لمدة طويلة، دون أن تبادر أنت من طرفك الى الاتصال به ولو لمرة واحدة. ليس بسبب عدم وجود الرغبة لديك، بل لأن عملك يأخذ كل وقتك وجهدك وتفكيرك. ما الذي يحدث عندئذ؟ الأرجح أن هذه العلاقة ستدخل في مرحلة سبات عميق. لأن الإتصالات بها كانت باتجاه واحد فقط، دون أن يكون هناك أي رد فعل من الاتجاه الآخر. لم يكن الأمر في الحقيقة يحتاج لكثير من الجهد، لتشعر الطرف الآخر بمدى أهميته إليك. ربما كان

يكفي أن تقول له ذلك ولو لمرة واحدة. كذلك من المؤكد أنه كان بإمكانك، إيجاد فسحة من الوقت في جدول أعمالك أو أوقات فراغك، للدقائق القليلة اللازمة لإجراء تلك المكالمة الهاتفية أو الزيارة الودية.

obeikandl.com

حدد نوعية علاقاتك

يجب أن تكون على ثقة تامة، بأن العلاقات المكثفة هي أحد المفاتيح (الوسائل) لنجاحك بالحياة. إذاً فهذا هوالوقت الأنسب لتبدأ مشروع الإدارة النوعية لعلاقاتك مع الآخرين. لأن الحياة بوعي تعني أيضاً. . . : أنْ تتعامل مع الآخرين بوعي، و تنشئ معهم علاقات غنية وفعالة. وهذا ليس بالأمرالصعب. إن تمرين التدرب الحياتي سيساعدك على ذلك.

إن قدرتنا على رعاية علاقات مكثفة مع الآخرين، ترتبط بالدرجة الأولى بطبيعتنا وإشراقتنا، وقدرتنا على الدخول الى قلوبهم، ولها صلة بإمكانية تقبلنا للآخر على أنه شخصية مميزة لها اهتماماتها ومواهبها وتعامُلنا معه على هذا الأساس. إن جميع هذه الصفات سوف تحدد بالنهاية، فيما إذا كانت ستترك أثراً طيباً عند الآخرين، وفيما إذا كانوا سيجدون أن وجودهم معنا أمر إيجابي وممتع، أو إن كانوا سيستفيدون من تواصلهم معنا. وفيما إذا كان لقاؤهم معنا سيشكل حدثاً هاماً بالنسبة إليهم. عندئذ فقط تتاح لنا الفرصة لبناء علاقة حقيقية ومميزة.

هل لديك إشراقة الشخصية؟

هل فكرت بينك وبين نفسك ذات مرة: من هم الأشخاص الذين أنجذب إليهم أكثرمن غيرهم؟ من المؤكد أنهم أناس يثيرون اهتمامك ويحركون فيك شيئاً ما. هم أناس يتحول اللقاء معهم، سواء في المجال المهني أو النفسي أو الإنساني إلى حدث ممتع ومُلهِم. أما إذا حالفنا الحظ والتقينا بمثل هؤلاء الأشخاص، فإننا سنؤخذ بسحرهم وجاذبيتهم. إن هذه الموهبة لا تولد مع الإنسان، أي إما أنها موجودة لديه أو لا. وهي ليست أكثرمن مجرد قوة بريق وإشراقة خاصة للشخصية. يمكنك أنت أيضا، استحواذ هذه الميزة الخاصة، لتنمي علاقاتك المهنية والشخصية: أي أن بإمكانك إكتساب هذه القوة الخاصة المعروفة بإشراقة الشخصية.

كيف تكون مؤثراً؟

أرجو أن تقوم الآن باختبارين سهلين: سجل أولاً حوالي خمس خصال إيجابية موجودة لديك وتعتقد من وجهة نظرك بأن لها تأثيرات خاصة على الآخرين. هل هي مثلاً دماثتك، أم أنها حبك للضحك والتسلية والمزاح، أم أنه مظهرك الخارجي... أو ربما كانت صفات أخرى غير ذلك تماما..؟ اكتب ذلك في الجدول التالي:

الصفات التي أؤثر بها على الآخرين إيجابياً:
الصفة الأولى:
الصفة الثانية:
الصفة الثالثة:
الصفة الرابعة:
الصفة الخامسة:

obeikandl.com

لقد حددت الآن من وجهة نظرك، القوى التي تؤثر من خلالها على الآخرين في محيطك. ويمكنك الآن أن تختبر تقديرات الأقارب والأصدقاء والزملاء لك، ومدى مطابقتها لتقديراتك لنفسك. استفت بكل بساطة عن الخواص الإيجابية التي يقدرها لك الآخرون أكثر من غيرها.

obeikandl.com

كيف يؤثر الآخرون فينا؟

يتعلق التمرين البسيط الثاني بكيفية تأثير الآخرين فيك. ارجو اختيار خمسة أشخاص من محيطك المهني أو الشخصي، من الذين تحبهم وتتعامل معهم باستمرار. فكر قليلاً بأهم الأمور التي يؤثر فيك من خلالها هؤلاء المعارف. سجل في الجدول التالي لكل واحد منهم حوالي ثلاث ميزات مؤثرة:

1) أقدر للسيد ..... بشكل خاص:

.....

.....

.....

2) أقدر للسيد ..... بشكل خاص:

.....

.....

.....

obeikandl.com

3) أقدر للسيد ..... بشكل خاص:

.....

.....

.....

4) أقدر للسيد ..... بشكل خاص:

.....

.....

.....

5) أقدر للسيد ..... بشكل خاص:

.....

.....

.....

لديك الآن حوالي عشرين صفة مجتمعة، من الخواص التي يمكن أن يؤثر الناس من خلالها بعضهم في بعض بشكل إيجابي، (ليتمكنوا من تحسين العلاقات فيما بينهم). حاول مراجعة هذين الجدولين الآن على هذا الأساس وفكر بشكل نقد ذاتي، فيما إذا كان بإمكانك ترك الانطباع الشخصي الإيجابي لدى الآخرين وما هي السبل لتحقيق ذلك.

obeikandl.com

جسمك ينطق بوضوح

عندما تتحدث للآخرين وتتواصل معهم، فإنك ترغب في العادة اكتسابهم الى صفك لتحقيق أهدافك المهنية (تسويق بضاعتك أو الدخول في مشروع أو صفقة ما)، أو لإقناعهم بحججك وقناعتك بفكرة ما، أو لقضاء أمسية اجتماعية أو حضور مسرحية ما أو القيام بنزهة. فما هو برأيك العامل الأهم، الذي يعتمد عليه تحقيق ذلك؟ لقد اكتشف علماء التواصل البشري مايلي:

- نؤثر في الآخرين بنسبة 50 ٪ بواسطة أجسامنا (حركة الأيدي والوجه والنظرات) أي لغة الجسد.
- بنسبة 38 ٪ يؤثر الإنسان من خلال نبرة صوته.
- أما تأثير المضمون (فكرة الموضوع الذي نطرحه) فيكون بنسبة 7٪ فقط.

obeikandl.com

استمتع بالاسترخاء

تنص نتائج هذه البحوث والاختبارات على ما يلي: لايمكنك التأثير في الآخرين بشكل إيجابي وفعال، إذا كانت مسارات الطاقة داخل جسمك مغلقة (معطلة). فهل تعتقد أن باستطاعتك وأنت بهذه الحالة أن تنجح بعرض موضوع ما، أو أن تقنع الطرف الآخر بمفاوضاتك الصعبة معه؟ أما إن كنت بحالة من النشاط الجسدي الإيجابي، و تشعر باسترخاء نفسي جيد، فقد كسبت أكثر من نصف الجولة سلفاً.

كثيرٌ من الأشخاص يتجاهلون هذه الحقيقة، فهم مهيئون بشكل ممتاز من ناحية المضمون، لكنهم يجدون صعوبة في تحقيق النجاح (يمكن تلافي هذه المشكلة بإجراء بعض تمارين التدرب الحياتي الخاصة بالاسترخاء)، بينما يَحُطُ النجاح لدى آخرين دون عناء يذكر، فهؤلاء يمكننا تسميتهم بكل قناعة وسرور (أناس ناجحون). لاحظ كيف أن هؤلاء الأشخاص يحرزون إشراقات إيجابية من خلال لغةِ أجسادهم والاسترخاء.

التواصل الصامت

إننا لانعبرمن خلال لغة الجسد عن مشاعرنا تجاه الآخر فحسب، بل إنها تكشف أيضاً نوعية نظرتنا للشخص المقابل. ربما حصل معك ذات مرة، أن التقيت شخصاً لا يعجبك (لا تستسيغه)، ولاحظك أحدهم وقد بدت على وجهك علامات الاستياء من وجوده، وأدرت له كتفيك دون أن تدري. على عكس ذلك فإننا نعبر عن سعادتنا بلغة الجسد بالكامل أيضاً عندما نلتقي شخصاً نحبه ونقدره. الأمر الذي يشعر به الشخص المعني دون مزيدٍ من الكلمات. إن معظم حركاتنا تعبر عن مشاعرنا. لذا فإن من المهم جداً أن نكون على وعي وإدراك تامين، لطريقة تصرفنا حيال الأشخاص الذين حولنا.

ينطبق هذا بشكل خاص تجاه كثير من الناس الذين لازالت صلاتنا معهم عادية جداً (حيادية)، أي الأشخاص الذين لم يتبين بعد مدى مودتهم لنا أو عدائهم. هل فكرت ذات مرة كيف يمكنك أن تحسِّن علاقاتك بشكل ممتاز مع مثل هؤلاء المعارف الجدد؟

لمساعدتك على الوصول الى هذا الهدف بسهولة، أقدم لك بعض نصائح التدرب الحياتي:

obeikandl.com

كن دمثاً بشوشاً

ما هو أبسط شيء ترجوه من شركائك أو أصدقائك وزملائك. . .؟ إنه على الأرجح المودة والبشاشة. وما الذي يؤثر فيك سلباً باستمرار؟ إنه بالتأكيد الفظاظة وسوء الخلق. . . فأنت عندما تدخل متجراً وتعامَل معاملة سيئة وجافة، ألا يحفزك ذلك الى عدم شراء أي شيء من ذلك المحل. أما إذا استقبلك صاحب الدكان استقبالا حسناً، فإنه سيدفعك الى زيادة مشترياتك منه. إن المقابلة الطيبة والمعاملة الحسنة، هما المسوغ الأكبر لخلق علاقات جيدة. إضافة الى أنهما لا يكلفان شيئاً إطلاقاً! لذا عليك أن تحرص دوماً على لقاء الآخرين بابتسامة والتحدث إليهم ببشاشة، لتكسب ودَّهم واستمرار الصلة والتعامل معهم. تصور أنك ربما نهضت ذات يوم بمزاج سيء، التقيت أحدهم، تشاجرت معه وصببت جام غضبك عليه دون أي مبرر أو سابق إنذار، ودون أن يكون له أي يد في سبب غضبك ونفورك.

بعض اللين والتقدير للآخر

ليس المقصود بذلك طبعاً، أن تنقض على كل من تقابله في الشارع وتأخذه بالقبل وفي الأحضان. بل أن نقدم بعض اللين والتعاطف على الأقل، مع الأشخاص الذين حولنا وفي حياتنا العملية. يجب أن تُشعر الطرف الآخر دوماً، بأنه الشخص المميز لديك وأنك تُكنّ له كل التقدير والاحترام. فكر دوماً بالنواحي الإيجابية التي يتمتع بها وتميزه عن الآخرين: ماهي الخواص الأخلاقية الخاصة التي لديه؟ تذكر أن كلاً منا يحب أن يكون مميزاً ويهتم به الآخرون. إن مقولة بسيطة صادقة نابعة من القلب مثل: (إنني سعيد جداً بلقائك أو زيارتك...) تعبر عن ذلك. وتُشعر الطرف الآخر بأننا نحبه وأنه مهم جداً بالنسبة إلينا.

obeikandl.com

أقبل على محدثك

أظهر اهتمامك بالأشخاص الذين تقابلهم. عندما تلتقي بصديق أو زميل أو زبون، أقبل عليه بكلِّيتك. استفسر عن أحواله الصحية والإجتماعية والمهنية وحتى عن هواياته. حاول أن تسجل و تستذكر كل أمر هام يدور في هذا اللقاء. حيث يمكنك بذلك وفي أي وقت لاحق، أن تتطرق لموضوع محادثة محدد يهمه، أو أن تفاجئه بسؤال إيجابي حول إحدى نواحي هواياته المحببة. من المهم جداً أن تعطي محدثك كامل انتباهك واهتمامك. ولا تسمح لأي مقاطعات أثناء الحوار، سواء على الهاتف أو في أي أمر آخر. ينطبق ذلك أيضاً على المحادثات الهاتفية، حيث يجب أن ينصب كامل تركيزك على المكالمة ولا تسمح بأية مقاطعة.

حسن الاستماع

أحسن الإصغاء إلى محدثك. حيث إن بعض الناس كثيراً ما يهملون هذه القاعدة البديهية البسيطة ويتجاهلونها. إن الإصغاء الإيجابي الجيد يعني. ابداء الاهتمام، طرح بعض الأسئلة والمناقشة الضرورية الموضوعية، أن تكون لطيفاً محبباً ويكون كلامك أقل ما يمكن.... حيث أن الأهم في هذه الأثناء هو الطرف الآخر، المتكلم وليس أنت المستمع، ويفضل أن تظهر له ذلك.

obeikandl.com

امتدحْ الآخر

في معظم الأحوال وإذا ما أخطأ شخص ما. . . ، يسارع الجميع الى النقد واللوم، لا أحد يحاول التغاضي عما حصل، ونعتقد أننا نحن دوماً على صواب. أما إذا سارت الأمور على ما يرام، وحقق أحدنا إنجازاً ما أو قدم خدمة للآخرين والمجتمع، يصعب على الكثيرين امتداحه أو إظهار تقديرهم له والثناء عليه. . . إذا أردت بناء علاقات جيدة، فيجب أن تمتدح أكثر مما تنتقد. ترغب الغالبية العظمى من البشر دوماً، المزيد من الثناء والعرفان بالجميل. قدم لهم ما يرغبون. إن كلمة مديح أو شكر أو مجاملة صادقة ـ لإنجازٍ ما قاموا به ـ تصنع الكثير وتُحسن نوعية العَلاقة بشكل رائع.

البطاقة الحمراء للسُمَّج

لكن ما العمل مع زميل سمج ثقيل الظل، يؤدي كل احتكاك معه الى خلاف فملاسنة فشجار. أو مع عملاء يطلبون منك المستحيل؟ من المؤكد أن مثل هؤلاء موجودون، رغم أنهم في المقام الأول قلة. لكن المشكلة هي أن التصرف السلبي السيء، يزعجنا أكثر بكثير وقد يدوم أثره لبضعة أيام، أما اللقاء الإيجابي الجيد فسرعان ما يُنسى. لذا فإن الأمر لا يستحق التفكير به طويلاً. ويفضل التركيز على المعارف الكُثر الذين ترتاح إليهم و تفضل معاشرتهم.

ثانياً: لا أحد يجبرنا على التعايش مع الأشخاص السلبيين (السيئيين المزعجين). ويمكننا عند الضرورة، إعادة ترتيب أوضاعنا وإظهار البطاقة الحمراء للعنصر المشاغب السمج.

ثالثاً: لك كامل الحرية بأن تقول (لا) لبعض الرغبات المعينة بموقف ثابت ولهجة لطيفة.

الصديق الحميم

إنك إذا أقدمت على شركاء العمل والزملاء والأصدقاء بوعي جيد، واتبعت النصائح الخاصة بالمقابلات اليومية بلباقة وذكاء...، وتحاشيت جميع الأشخاص المزعجين والأغبياء والمتعجرفين...، فإنك ستحظى تلقائياً بإطلالة محببة وإشراقة جذابة للآخرين. يصبح لقاؤك مع الآخرين أمراً مشوقاً ومؤثراً. فكل منهم سيرغب بتمضية أطول فترة زمنية معك...، ويغدو صديقاً حميماً مخلصاً. وهذا في النهاية من أهم الشروط الأساسية لنجاحك الحياتي المتكامل.

obeikandl.com

تمرين: اقبل التحدِي

يمكنك بواسطة تمرين التدرب الحياتي التالي، تحسين إطلالتك وإشراقتك على الآخرين وتطوير علاقاتك مع المحيطين بك نحو الأفضل. وقد صُمم هذا التمرين، ليمنحك مشاعر جسدية إيجابية بسرعة وثبات. سميَّ التمرين: (إقبل التحدي، لتتفاعل بشكل متكامل). استخدم هذا التمرين كلما وجدته ضرورياً لتنفيذ مهمة ما بشكل جيد. كذلك فإن هذا التمرين الحيوي يؤدي إلى استرخاء العضلات ويرفع عملية التنفس الى المثالية، كما يمكنك استخدامه عندما ترغب ببعض الإسترخاء، وإزالة أي تشنج أو تصلب جراء الجلوس الطويل الى المكتب أو الكومبيوتر. على أي حال يجب تكرار التمرين ثماني مرات على الأقل في كل جلسة. وهكذا نبدأ:

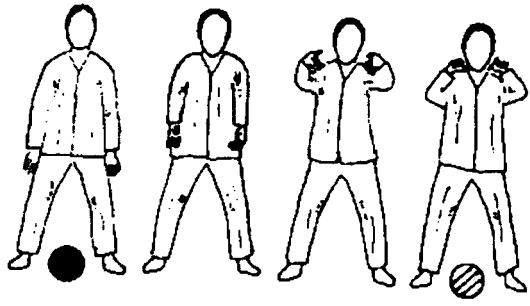
خذ وضعية الاستعداد (تباعد القدمين بمقدار عرض الكتفين) وأرخ اليدين الى الجانبين. ركز نظرك على نقطة ما أمامك على الجدار أو في الطبيعة. اثنِ الركبتين قليلاً وشد عضلات المؤخرة بعض الشيء. إن التنفس الصحيح الواعي أمر

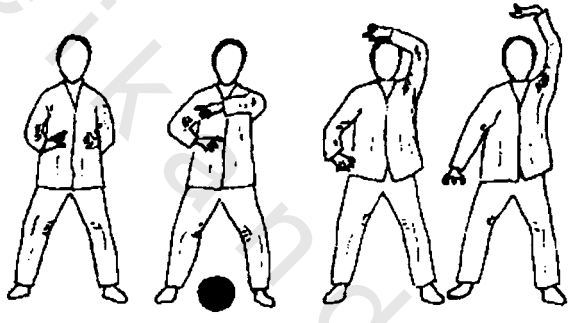
هام جداً لهذا التمرين أيضاً.

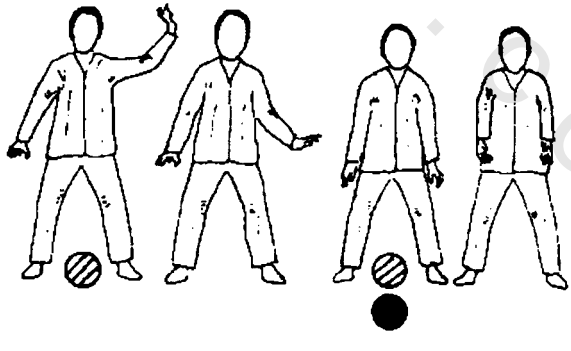
خذ الآن شهيقاً من الأنف وإرفع اليدين الى مستوى الكتفين، مع توجيه باطن الكفين نحو الأعلى. ابدأ الآن بالزفير من الفم مع فتل باطن الكفين بحركة دائرية صغيرة نحو الأسفل. ثم انزل اليدين الى مستوى البطن.

أعد الآن الشهيق ببطء وحرك اليد اليمنى من أمام البطن الى جانب أعلى الفخذ وأبق باطن الكف نحو الأسفل. حرك بنفس الوقت اليد اليسرى بحركة دائرية إلى فوق الرأس مع إبقاء باطن الكف موجهاً نحو الخارج (بعيداً عن الجسم)، بحيث يصبح متجهاً نحو الأعلى عند نهاية هذه الحركة. إبدأ الآن بالزفير ثانية وحرك اليد اليسرى بشكل قوس كبير الى الجانب حتى تصل الى جانب أعلى الفخذ الأيسر. أعد التمرين ثانية، وارفع اليد اليمنى الى فوق الرأس هذه المرة. عد في النهاية الى وضعية الاستعداد البدائية.

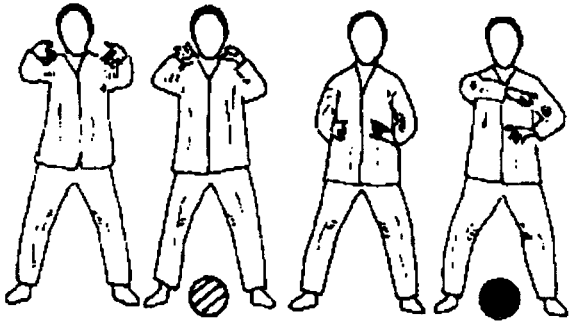
obeikandi.com

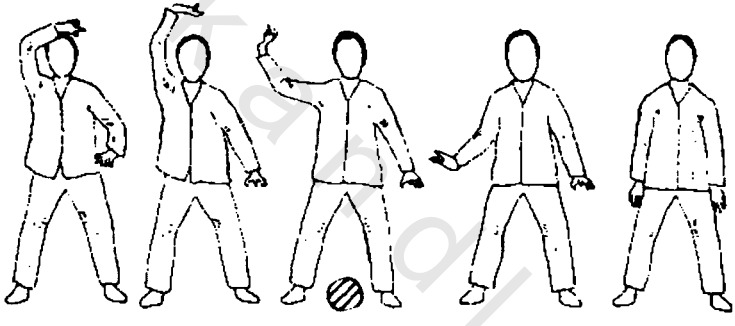






obeikandl.com





obeikandl.com