

القوانين العامة للنجاح

اكتشف القوانين التي تحكم النجاح والمال والسعادة والحب والعمل والحماس والقدرة وكل المظاهر الأخرى لتحقيق الذات، ثم استخدمها لتغيير حياتك للأبد.

١- قانون السبب والتأثير

كل شي يحدث نتيجة سبب ما، ولكل سبب تأثير، ولكل تأثير سواء علمته أم لا أسباب معينة، فليس هناك مصادفات. يمكن أن تمتلك أي شيء في الحياة إذا ما استطعت أولاً أن تحدد ما هو بدقة، ثم أن تفعل ما فعله الآخرون لتحقيق نفس النتيجة.

٢- قانون العقل

كل المسببات ذهنية. أفكارك تصبح واقعك. إن أفكارك خلاقة ستصبح ما تفكر فيه معظم الوقت. داوم على التفكير في الأشياء التي تريدها بالفعل، وأرفض التفكير فيما لا تريده.

٣- قانون المرادف الذهني

العالم المحيط بك هو المرادف الذهني للعالم الذي بداخلك، ومهمتك الأساسية في الحياة هي أن توجد داخل عقلك المرادف الذهني للحياة التي ترغب أن تحياها.

تخيل حياتك المثالية في كل النواحي، وحافظ على هذه الفكرة حتى تتجسد من حولك.

٤- قانون التماثل

إن حياتك الخارجية هي انعكاس لما بداخلك، فهناك تطابق مباشر بين الطريقة التي تفكر وتشعر بها داخلياً وبين طريقة تصرفك وتجاربك خارجياً. إن كل علاقاتك وصحتك وثروتك ومركزك انعكاسات لعالمك الداخلي.

٥- قانون الاعتقاد

إن كل ما تؤمن به بصدق واقعك، فأنت لا تعتقد بما تراه، ولكنك ترى بالفعل ما اخترت اعتقاده. يجب عليك أن تحدد معتقداتك السلبية، ثم تخلص منها.

٦- قانون القيم

إنك دائماً ما تتصرف بطريقة تتوافق مع قيمك ومعتقداتك الداخلية إن ما تقوله وما تفعله، وما تتخذه من اختيارات - خاصة تحت الضغط - هو أدق تعبير عن قيمك الحقيقية، بغض النظر عما تقوله.

٧- قانون الحافز

كل ما تقول أو تفعل نابع من رغباتك الداخلية ودوافعك وغرائزك سواء كان بوعي أم بدون وعي. إن مفتاح النجاح هو أن تحدد أهدافك، ودوافعك بدقة.

٨- قانون النشاط اللاواعي

إن عقلك الباطن يجعل من كلماتك وأفعالك نموذجاً ملائماً لمفهومك الداخلي ومعتقداتك عن نفسك.
عقلك الباطن سيدفعك للأمام أو يعوقك وهذا يعتمد على كيفية تخطيطك له.

٩- قانون التوقعات

أياً كان ما تتوقعه بثقة، يميل لأن يتحقق في العالم من حولك إنك تتصرف دائماً بأسلوب يتلائم مع توقعاتك، وتوقعاتك تؤثر في مواقف وسلوكيات الأشخاص المحيطين بك.

١٠- قانون التركيز

إن كل ما تمعن التفكير فيه ينمو ويتسع في حياتك.
إن كل ما تركز عليه وتفكر فيه كثيراً، يتزايد في عالمك.
لهذا عليك أن تركز تفكيرك على الأشياء التي تريدها بالفعل في حياتك.

١١- قانون السلوك

إن ٩٥٪ على الأقل مما تفعله هو نتيجة عاداتك، سواء نافعة أم ضاره.
يمكنك تطوير عادات النجاح بممارسة وتكرار سلوكيات النجاح حتى تصبح تلقائية.

١٢- قانون الجاذبية

إنك دائماً ما تجذب إلى حياتك الأشخاص والأفكار والظروف التي تتلاءم مع أفكارك المهيمنة عليك سواء كانت إيجابية أم سلبية. بالإمكان أن تكون وتمتلك وتفعل أكثر، لأنك تستطيع تغيير أفكارك المهيمنة عليك.

١٣- قانون الاختيار

حياتك هي المحصلة النهائية لكل اختياراتك حتى هذه اللحظة. حيث أنك دائماً حر في اختيار ما تفكر فيه، فإنك مسيطر تماماً على حياتك، وعلى كل ما يحدث.

١٤- قانون التفاؤل

الموقف الذهني الإيجابي هو الأساس للنجاح والسعادة في كل مجالات الحياة. إن موقفك هو تعبير عن قيمك ومعتقداتك وآمالك.

١٥- قانون التغيير

التغيير شيء حتمي، لأنه مدفوع بتزايد المعرفة والتكنولوجيا، لذا فهو يتزايد بسرعة غير مسبوقه. إن مهمتك هي أن تكون متحكماً في التغيير بدلاً من أن تكون ضحية له.

١٦- قانون السيطرة

أنت تشعر بالإيجابية تجاه نفسك بنفس الدرجة التي تتحكم بها في حياتك.

الصحة والسعادة والأداء المتميز كل ذلك يبدأ بالسيطرة التامة على تفكيرك وأفعالك في العالم المحيط بك.

١٧- قانون المسؤولية

أنت في مكانتك وواقعك بسببك أنت.

أنت مسؤول مسؤولية كاملة عن أي شيء تكونه، أي شيء تمتلكه وأي شيء تصبح عليه.

١٨- قانون التعويض

الكون متزن تماماً ومنظم بإحكام. سيتم تعويضك بالكامل عن أي شيء تفعله.

سوف تحصد ما زرعت، يمكنك أن تحصل على الأكثر لأنه يمكنك أن تشارك أكثر.

١٩- قانون الخدمة

إن مكافأتك في الحياة ستتناسب مباشرة مع قيمة خدماتك للآخرين. كلما عملت، واجتهدت، وطرقت أكثر من مقدرتك على المشاركة في حياة الآخرين وإسعادهم، كلما تحسنت حياتك في كل النواحي.

٢٠- قانون الجهد التطبيقي

كل آمالك وأحلامك وأهدافك وطموحاتك معتمدة تماماً على العمل الجاد.

كلما اجتهدت في العمل، كلما كنت أسعد حظاً.
لا توجد طرق مختصرة.

٢١- قانون الاستعداد

الحظ هو لقاء الفرصة والاستعداد، ويأتي الأداء المتميز نتيجة الاستعداد الجاد، وغالباً ما يكون ذلك لأسابيع وشهور وسنين مسبقة.
الأشخاص الناجحون في كل مجال غالباً ما يقضون في الإعداد وقتاً أكثر ممن هم أقل نجاحاً.

٢٢- القوة الفعالة

لا يوجد وقت كاف لأداء كل الأعمال، لكن يوجد دائماً وقت كاف لأداء الأعمال ذات الأهمية القصوى.
كلما ازدادت سيطرتك على الأمور كلما ازدادت كفاءتك.
أنت تتعلم ما يمكنك فعله بمحاولة أن تعمل ما هو أكثر.

٢٣- قانون اتخاذ القرار

للناجحين سمه أساسية هي الحسم.
كل قفزة عظيمة في حياتك تأتي بعد اتخاذ قرار حاسم في أمر ما !

٢٤- قانون الإبداع

كل ما يمكن لعقلك تصوره وتصديقه من الممكن تحقيقه.
كل تقدم في حياتك يبدأ بفكرة من نوع ما ، وبما أن قدرتك على خلق أفكار جديدة غير محدودة ، فمستقبلك أيضاً غير محدود.

٢٥- قانون المرونة

كن واضحاً في أهدافك. ومرناً في طريقة تنفيذها.
المرونة والتكيف سمتان رئيسيتان للنجاح في عصر التغيير السريع والمنافسة والتطور.

٢٦- قانون الإصرار

إن مقدرتك على المثابرة في مواجهة الشدائد والهزائم وخيبة الأمل ، هي مقياس ثقتك بنفسك..
الإصرار خاصية النجاح الأساسية ، فإذا ثابتت بالقدر الكافي فسوف تتجح في النهاية.

٢٧- قانون الكمال

تأتي السعادة والأداء المتميز ، عندما تختار أن تحيا حياة متلائمة مع أعلى قيمك ، ومعتقداتك الراسخة.
كن دائماً صادقاً مع أفضل ما بداخلك.
إضافة: القيم هي تلك المعاني التي يعطيها الشخص لإدراكه العقلي والحسي لموقف ما ، وهي المحدد للسلوك البشري ، وهي التي توجد الدافع لدى

الشخص لفعل شيء ما ، كما أنها معيار يحتكم الشخص إليه لتقييم كل ما هو فاضل أو منكر، صح أو خطأ..

٢٨- قانون الانفعالات

أنت انفعالي ١٠٠٪ في كل ما تفكر فيه، وتشعر به، فأنت تقرر بانفعال وتبرر منطقياً.
حيث إنك مسيطر على أفكارك، فستكون سعيداً حسبما قررت أن تكون.

٢٩- قانون السعادة

إن قيمة حياتك تُحدد بكيفية شعورك في أي لحظة، وما تشعر به يتحدد بكيفية تفسيرك لما يحدث حولك، وليس بالأحداث نفسها.
إن الوقت ليس متأخراً لتعيش طفولة سعيدة، في أي وقت يمكنك أن تعود وتغير طريقة تفسيرك لتلك التجارب.

٣٠- قانون الإحلال

إن عقلك الواعي يمكن أن يحتمل فكرة واحدة كل مرة إيجابية أو سلبية، يمكنك أن تقرر أن تكون سعيداً باستبدال أفكارك السلبية بأخرى إيجابية.
إن عقلك مثل الحديقة التي تنمو فيها الأعشاب الضارة أو النافعة.

٣١- قانون التعبير

إن كل ما تعبر عنه مؤثر، أياً كان ما تقوله لنفسك بحماس سيولد أفكاراً ومعتقدات وسلوكيات متلائمة مع هذه الكلمات. تحدث عن الأشياء التي ترغبها، وارفض الحديث عن الأشياء التي لا تريدها.

٣٢- قانون العكسية

إن أفكارك ومشاعرك تحدد أفعالك، وأفعالك بدورها، تحدد أفكارك ومشاعرك. حين تتصرف بطريقة إيجابية ومتفائلة وسعيدة، تصبح شخصاً إيجابياً ومتفائلاً ومستمتعاً بحياتك.

٣٣- قانون التخيل

العالم من حولك هو صورة خارجية للعالم بداخلك، فالصور التي تمعن النظر فيها تؤثر على أفكارك ومشاعرك وسلوكياتك. إن كل ما تتخيله بوضوح وبحماس سيتحقق في عالمك في النهاية.

٣٤- قانون الممارسة

إن ما تمارسه كثيراً يصبح عادة جديدة. يمكنك أن تطور مواقف وقدرات ومواصفات السعادة والنجاح، بتكرارها حتى تصبح جزءاً من شخصيتك.

٣٥- قانون الالتزام

تتناسب قيمة الحب واستمرارية العلاقات تناسباً طردياً بالالتزام الكامل من كلا الجانبين لإنجاح العلاقة.
التزم من كل قلبك وبدون شروط مع الأشخاص الأهم في حياتك.

٣٦- قانون القيمة

إنك تميل وتتوافق بشكل تام مع الأشخاص الذين لهم نفس قيمك ومعتقداتك وقناعاتك..
الحب ليس أعمى.

٣٧- قانون التوافق

سعادتك مع الطرف الآخر تتحدد بدرجة مشاركتك له في نفس القيم والمواقف والطموحات والمعتقدات.
ابحث عن شخص يفكر، ويشعر بالطريقة التي تفكر بها في أهم أمور الحياة.

٣٨- قانون الاتصالات

تحدد قيمة علاقاتك بكيفية وعدد اتصالاتك مع الآخرين.
تتطلب الاتصالات الجيدة فترات طويلة من الوقت لبنائها والمحافظة عليها.

٣٩- قانون الاهتمام

إنك تهتم بأكثر ما تحبه وتقدره.

إن الاستماع باهتمام للآخرين يجعلهم يدركون حبك لهم، ويبني الثقة وهي أساس علاقة الحب.

٤٠- قانون الاعتزاز بالانفس

إن كل ما تفعله بالحياة فهو لزيادة أو لحماية اعتزازك بنفسك، فأنت تميل للسعادة مع الشخص الذي يجعلك تشعر بأنك ذو قيمة وأهمية. كلما فعلت أشياء أكثر لتنمية الاعتزاز بالانفس للآخرين، كلما إزداد حبك واحترامك لنفسك.

٤١- قانون الجهد غير المباشر

ستكون أكثر نجاحاً في بناء العلاقات إذا كنت لا تحاول ذلك مباشرة، كن صديقاً لتكتسب أصدقاء، ولكي تؤثر في الآخرين كن متأثراً بهم. لتطور وتحافظ على علاقات الحب، كن شخصاً محباً بالفعل.

٤٢- قانون الجهد العكسي

كلما جاهدت أكثر في محاولة إنجاح علاقة ما، كلما قل هذا النجاح. تنجح العلاقات أكثر عندما تسترخي وتكون مع نفسك وتستمتع بلحظتك.

٤٣- قانون التطابق

الحساسية المفرطة أو أخذ الأمور بمأخذ شخصي هما المصدران الرئيسيان لتوتر العلاقات.

عندما تجرد علاقاتك وتصورها بشيء من الموضوعية يمكنك أن تستمتع بها تماماً وتتصرف بفعالية خلالها.
"جميع العظماء في التاريخ، كانوا لا ينظرون لأي موقف على أنه شخصي".

٤٤- قانون التسامح

أنت في صحة انفعالية جيدة بالدرجة التي يمكنك فيها أن تسامح الآخرين على أي شيء فعلوه وألحق بك الضرر بأي شكل.
إن عدم المقدرة على التسامح هو السبب الأساسي للتعاسة فهو يؤدي للشعور بالذنب والاستياء والغضب والعداء تجاه الآخرين..أليس كذلك؟

٤٥- قانون الواقعية

الناس لا تتغير، تعامل معهم كما هم، ولا تحاول أن تغير أو تتوقع منهم أن يتغيروا، "ما تراه هو ما ستحصل عليه".
القبول غير المشروط للآخرين هو مفتاح العلاقات السعيدة.

قوانيه استثمار الألفة

من الناحية الفسيولوجية

يميل الأشخاص الذين تتصف علاقاتهم بالود إلى اتخاذ نفس وضعية الجسم حينما يضمهم موقف اتصالي.

لاحظ مثلاً شخصين يتحدثان بود وغالباً ما ستجد أنهما يتخذان تقريباً نفس الوضع ومن الغريب أن تجد أن الزوج والزوجة يتشابهان بعد مرور فترة طويلة على زواجهما.

ولا يقتصر الأمر على وضعية الجسم بل يميل هؤلاء إلى التماثل في الإيماءات والطريقة المميزة في السلوك فمثلاً قد يميل كل منهما بجسده للخلف مسنداً رأسه إلى يديه المتشابكتين أو يتواجهها وأيدي كل منها مفتوحة إلى الطاولة أو أن الأيدي أو الأرجل مثنية أو ممدودة أو متقاطعة. ويحدث تماثل بصورة طبيعية غير متعمدة، لماذا ؟

بمجرد الاستغراق في التواصل فإن تركيز كل طرف يكون على الشخص وعلى مضمون الحديث أكثر من مراقبة الحركات الخارجية للجسم ويمكن من خلال قياس مدى التشابه في هذه المظاهر التوصل إلى مدى قوة أو ضعف التواصل بين هؤلاء الأشخاص. والأهم من ذلك هو قدرتك على الاستفادة من هذه المعرفة لتدعيم تواصلك عن طريق الألفة ومن ذلك:

❖ اجلس أو قف بنفس صورة الشخص الآخر واسند ظهرك بنفس طريقته أو اسند رأسك كما يسندها على أحد الجوانب كي تماثله تماماً.

❖ أفرد يديك أو رجليك أو ضعهما متقاطعتين وتحرك بنفس الأسلوب الذي يتحرك به الآخر.

❖ أظهر نفس الإيماءات بيديك ووجهك وبجسدك.

الألفة من الناحية الصوتية

قد تجد التواؤم الحركي مستحيلاً أو غير مناسب لموقف معين. كما في الاتصال بالهاتف مثلاً وهنا تأتي أهمية الناحية الصوتية أكثر بكثير من الناحية الفسيولوجية ليكون لعوامل مثل ارتفاع الصوت أو سرعة أو بطء الكلام أو النغمة أهمية كبيرة في عملية الاتصال وإحداث الألفة. وقد أثبتت البحوث أن هذه الصفات تلعب دوراً أكثر أهمية من مضمون الحديث نفسه. ويقدر ما تتماثل مع هذه الجوانب لدى الطرف الآخر بقدر ما تنجح في تكوين الألفة بشكل جيد وبالتالي التواصل الجيد. عليك إذن أن تبذل بعض الجهود لتحقيق ذلك.

ولا تتسيك الألفة متابعة المحادثة الجارية. وتذكر دائماً ألا تشرد بعيداً عن إطار تصرفك الطبيعي المريح.

تجنب محاولة إحداث الألفة مع اللهجات المحلية أو الاستخدامات المجازية التي تعتمد على الأمثال الدارجة حيث إن الشخص الآخر قد يفسر ذلك على أنه نوع من السخرية وراع مستوى السن فهناك فرق عند التخاطب مع شخص كبير والتخاطب مع طفل وكذلك درجة الرسمية أو عدم الرسمية في الحديث.

والجوانب التي يجب عليك ملاحظتها وتطبيقها من الناحية الصوتية هي:

❖ درجة الارتفاع

هل يتحدث الطرف الآخر بهدوء أم بصوت عال ؟

❖ معدل الحديث

ما مدى السرعة أو البطء في الحديث ؟

❖ الإيقاع

هل يمكنك تتبع تناغم معين في الجمل المستخدمة أم أن الطرف الآخر

ينطق الكلمات بشكل متقطع ؟

❖ طبقة الصوت

حاددة أم غليظة ؟

❖ درجة الوضوح

هل الصوت واضح أم مغمغم ويحتاج لمجهود لتتبعه ؟

❖ نبرة الصوت

ما المشاعر التي يعكسها الصوت ؟

❖ قدرة التعبير

هل يستخدم الطرف الآخر تعبيرات مميزة أم مصطلحات عامة تقليدية ؟

مرة أخرى ابدأ التماثل والمطابقة مع خاصية واحدة من خواص الصوت ثم

أضف خاصية أخرى وهكذا...

الألفة من الناحية اللغوية والفكرية

لابد أنك لاحظت مدى الاختلاف والتباين في الأساليب والسلوكيات خلال

عملية التواصل الإنساني في الحياة اليومية.

وستلاحظ أيضاً التباين في أسلوب التفكير. إن الألفة مع أسلوب شخص ما

يمثل أقوى عناصر التواصل والألفة وكما نعرف أن الأسلوب الذي نفكر به

مستخدمين حواسنا الثلاث الأساسية يعكس كيفية استخدام هذه الحواس

ظاهرياً.

بصري (حاسة الإبصار)

إن من يعتمدون أكثر على التفكير القائم على التصور يميلون أكثر إلى

استخدام لغة تصويرية سواء في الكلمات أو الجمل مثل:

" لدي صورة عن الموضوع الآن "

أو " دعنا نحدد تصوراً كاملاً للموضوع"
ويمكنك بناء التواصل الفكري بنفس الأسلوب، بتصور ما يتحدث عنه
الشخص الآخر والتعبير بكلمات تشير إلى نفس الحاسة التي تميزه (والتي
تعرف في علم البرمجة اللغوية العصبية باسم الكلمات الدالة).

سمعي (حاسة السمع)

بنفس الطريقة فإن هناك كلمات دالة على تفضيل استخدام هذه الحاسة
فمثلاً:

"أنا أسمع ما تقول"

أو " وقع هذه الكلمات طيب على أذني"

إن مثل هذه التعبيرات تشير إلى التواصل الفكري المعتمد على حاسة
السمع وبالتطابق مع هذه الكلمات والتصرف بناء على نوع الصوت ستبدأ
بالتفكير بطريقة الطرف الآخر والتوحد مع أسلوبه بمجرد أن تتحدث لغته.

حسي (حاسة اللمس)

يميل بعض الناس إلى استخدام الكلمات التي لها علاقة باللمس أو
الإحساس مثل:

" قاربنا على الإمساك بأطراف المشكلة"

أو " الأمور تسيير بانسيابية"

ابدأ هنا بالإحساس بطريقة تعبيرهم واستخدام نفس تعبيراتهم وسيكون
لذلك تأثير ايجابي على التواصل معهم وتقوية الألفة بهم.

الألفة مع القيم والمعتقدات

يمكن أن تتضمن الألفة من أجل التواصل الفعال القيم والمعتقدات. وهذا الأسلوب غالباً ما ينجح فيما لم تُقدّم فيه الطرق السابقة، كما يحدث عندما تجد شخصاً لا يتعاون في موقف جماعي مثلاً في اجتماع أو دورة تدريبية. إن القيم المتأصلة تشكل أهمية كبيرة للناس، ومن خلال الألفة معهم تكون قد فتحت الباب المناسب.

فمثلاً: يمكنك إبداء الإعجاب بقيمة يتبناها آخرون وهي قيمة يعقدون لها الاجتماعات أو يتدربون عليها وبموافقتك على هذه القيمة فأنت لم تُضيع أي وقت حيث إنك تواءمت مع قيمة يتبناها الآخر وهذا يوفر فرصة طيبة للتواصل. ومن ذلك قيم عدم الإسراف أو عدم التحيز لزميل مشارك أو إنجاز العمل من خلال آخرين...

إن إيجاد القيم المشتركة مثل قيمة الاعتراف بحقوق الإنسان يساعد على خلق الألفة والتواصل الفعال والمحافظة عليه.

لاشك في أن المشاركة في القيم العامة والاعتقادات الإيجابية مثل: العدالة، عدم الانحياز، الأمانة، الكياسة، كل ذلك يساعد على تحقيق التواصل المبكر الذي لا يمكنك أن تبني عليه مستخدماً مهارات التواصل غير اللفظي وأنماط الألفة الأخرى.

وكما رأينا في مثال التدريب السابق يكون هذا مفيداً في المواقف الاتصالية الصعبة مثل: الوساطة بين طرفين، تقديم المشورة، التفاوض مع آخرين.

وبمجرد أن تجد أساساً مشتركاً للتفاهم سيكون هناك فرصة أخرى لتطبيق المهارات الأخرى بسهولة ويسر.

الألفة مع الخبرات

إذا تواجد في مكان ما محاسبان أو طياران أو ممرضتان ستجد أن تواصلًا فعالاً قد بدأ في الظهور. وهذا ما يحدث عندما تكون في دولة أخرى وتلتقي بشخص غريب يتصادف أن يكون من بلدك، أو درس في مدرستك أو جامعتك، إن ما يحدث هو أن خبراتكما أو (خرائطكما) ستتقاطع مع بعضها البعض ويكون هناك مصالح مشتركة أو أوجه تشابه في شأن ما. يمكنك أن تستخدم هذا المبدأ - وبشكل أوسع - عند مقابلة مجموعة عشوائية من الناس، ستلاحظ على الفور الجوانب المشتركة التي تربط البعض دون الآخر. وباستخدام مثال الدورة التدريبية تجد أن كل المشاركين يمرون بالآتي:

❖ قيادة سيارتهم للحضور إلى هذا اللقاء.

❖ مواجهة نفس الطقس.

❖ التخلي عن القيام بأعمال أخرى.

❖ إنهاء أعمالهم قبل الخروج من المكتب.

حتى ولو تكونت لديهم جميعاً خبرة مشتركة تتمثل في: "كلنا ضحينا بيوم عمل من أجل حضور هذا اللقاء لذلك دعونا نعمل بجدية للاستفادة" وهذا التعبير كافٍ لتكوين أساس جيد للتواصل الفعال الذي يمكن البناء عليه لتحقيق لقاء ناجح، ولا بد هنا أن تضع في ذهنك أوجه التشابه المحتملة، وإعطاء إيماءة بموافقتك في كل مرحلة من الاتصال، وخصوصاً عند بناء التواصل. فإذا كان الاجتماع لفترة قصيرة بين شخصين يمكن إيجاد عوامل مشتركة في الخبرات، وإحدى الوسائل هي التعليقات المناسبة مثل:

❖ كلانا لديه أمور أخرى كثيرة مطلوب إنجازها، لذلك دعنا ننتهي من

أداء هذا العمل بسرعة.

❖ سنحقق (أنا وأنت) فوائد من هذا العمل ، لذلك يمكننا التوصل إلى اتفاق سريع.

❖ أنا أشعر بالحرارة في هذا المكان - هل يمكنني فتح النافذة ؟ - هل ستزعجنا أيه أصوات آتية من النافذة ؟
(لاحظ أن هذه التعليقات أوجدت نوعاً من المشاركة في الخبرات ووفرت بدء التواصل).

مرة أخرى ، فإن التشابه في الخبرات العامة أو التوحد في الغرض يساعد على بناء الألفة والتواصل الفعال.

إن مندوبي المبيعات يستخدمون هذه المهارة كثيراً ، حيث يلاحظون - بسرعة - مصالح وأسلوب حياة العملاء. قد يلمحون صورة أو تمثالاً في مكتب أحد العملاء يكون بمثابة المفتاح ، أو يقومون بالدراسة المسبقة من الخبرات حتى لو كانت غير محددة الملامح ، فمثلاً : صديق مشترك أو زميل أو قد تتذكر موضوعاً طريفاً شاهدته في التلفزيون ومن خلال رد فعل الشخص الآخر يمكنك ملاحظة اهتماماته ، والناس عادة يرغبون في التحدث عن اهتماماتهم فقط لو أنك أتحت لهم الفرصة.

❖ الألفة وطريقة التنفس

تعلمنا ملاحظة الحركات الجسمية البسيطة (وضع الجسم) ومدلولاتها وكذلك الإيماءات ، ولعله من المفيد أيضاً أن تعرف أن هناك أنماطاً عديدة من طرق التنفس ، وهذا يتيح فرصاً إضافية للتواؤم. وهذه الخاصية بالذات تحتاج إلى التدريب لملاحظة خصائصها ، فخلال المحادثة وتوجيه نظرك إلى عيني الطرف الآخر ستلاحظ إيقاعاً معيناً لارتفاع وانخفاض أكتافه مع كل شهيق

وزفير. وقد تتمكن من اتباع نفس الإيقاع في تنفسك وهذا يساعدك في السيطرة على حالتك النفسية ويمكنك من المحافظة على التواصل.

استثمار أمثل لطرق الألفة

لديكم الآن رصيد كبير من الطرق التي تمكنك من بناء التواصل والتقارب من خلال الألفة والتماثل في أي نوع من أنواع الاتصالات. يمكنكم استخدامها جميعاً في وقت واحد، ولكن النصيحة التي أقدمها لكم.. هي استخدام أسلوب واحد ثم الآخر وبعد الإتقان يمكنك أن تضيف ثالثاً وهكذا، وبعد أن تتأكد من أنك أصبحت معتاداً على الأول والثاني. وخلال فترة قصيرة سوف تتعود على هذه المهارات وتؤديها بشكل طبيعي، وتذكر...

- ألا تتعجل، فإن مهارات التواصل لا تأتي إلا بالتكرار.

- ركز على ما تستطيع أن تفعله لا على ما تعرفه، وسيكون هدفك من أداء هذه المهارات تلقائياً وبدون تفكير، وستكون لديك هذه الموهبة الطبيعية التي تحتاج فقط إلى صقل وتطوير.