صفات الشخصية الناجحة

إذا أردت تحقيق التوازن في شخصية ابنك فعليك تنمية ٤ جوانب في حياته :

١ ـ **الجانب الروحي** : وهو صلتك بالله ﷻ وكيفية تقويتها .

٢ ـ **الجانب الاجتماعي** : وهو صلتك بعائلتك وأقاربك وزملائك .

٣ ـ **الجانب العقلي** : أي التنمية الثقافية (ما تقرأ؛ ما تشاهد؛ وما تتعلم باستمرار) .

٤ ـ **الجانب الجسدي** : أي العناية بجسدك من رياضة وغذاء صحي؛ وما إلى ذلك .

أي خلل في هذه الجوانب سيُكون خللاً في توازنه في حياته؛ وهذه المادة تُغذيه في الجانب الاجتماعي فقط، فعليه الالتفات للجوانب الأخرى .

ما هي المغناطيسية الاجتماعية؟

علم ولدك أنه أحيانًا قد نجد مجلسًا فيه الكثير من الناس، ولكنك تجد شخصًا واحدًا بيده محور المجلس وقُطب اللقاء؛ والبقية مُنصتين له مُنجذبين إليه؛ كأن يكون وجيهًا أو كبير عائلة أو صاحب سلطة؛ وإذا أردت أن يكون من حولك مُنجذبون إليك في مجلس ما فليكن لك ٣ صفات :

١ ـ **المعلومة الجديدة**: الناس بطبيعتهم ينجذبون لكُل ما هو جديد ومُفيد فكن في قمة الهرم ودعهم يستمعون إليك باهتمام، ولكن وثِّق ولا تنقل الإشاعات.

٢ ـ **الحيوية في الطرح**: تذكر أن الشخص شبه النائم أثناء كلامه يمل من حوله منه.

٣ ـ **الجرأة في خطاب الآخرين**: الناس يُقيمونك؛ فالخجل والتردد يقضي عليك حتى لو كُنت مُحقًا فلن يلتفت إليك أحد من الناس.

الخلاصة في اكتساب صفات الشخصية الناجحة والجذابة

إن مُقومات الشخصية الجذابة هي كما يلي:

أولاً: البساطة وعدم التكلف: فالشخصية الجذابة لا تتصنع حركات ولا تتكلف طريقة كلام معينة؛ هي الشخصية التي تصدر في حركاتها وكلامها وتصرفاتها عن صميم كيانها وعن جوهر ذاتها؛ فهناك فرق شاسع بين السلوك الذاتي والسلوك المستعار الذي يتسم بالتقليد.

مثلاً يعجبك سلوك غيرك فتُقلدُه؛ ولكنك في تقليدك له تكون كمن يرتدي ملابس غيره على غير مقاسه؛ والحركات والكلام والتصرفات كالملابس؛ فإذا لم تكن على مقاسك؛ فإنك تبدو غير أنيق عند استخدامك لها؛ فلا تستعر إذًا ما لغيرك؛ بل استخدم حركاتك وكلامك وتصرفاتك التي تُعبر عن شخصيتك لا عن غيرك.

ثانيًا: الصدق مع الآخرين والأمانة على حقوقهم: إن الصدق والأمانة صنوان لا يفترقان أبدًا؛ فالكذاب هو نفسه غير الأمين على مُمتلكات أو حقوق غيره.

ثالثًا: القدرة على التصرف: الشخصية الجذابة هي الشخصية التي يعول عليها؛ فالكثير من الناس تكون بأيديهم السُلطة أو المال ولكنهم يعجزون عن التصرف؛ فمثل هؤلاء لا يُعتمد عليهم ولا يُعتد بهم؛ فإنهم لا يصلحون أن يكونوا أصدقاء؛ لذا فإن كثيرًا من الناس ينصرف من حولهم ولا يُقيمون رابطة صداقة بهم. فحاول إذًا أن تُحقق في نفسك هذه الصفات الثلاث؛ فكُن بسيطًا غير مُتكلف فيما تقول وفيما تعمل؛ وكُن صادقًا مع الآخرين؛ وأمينًا في تصرفاتك معهم؛ وكُن أخيرًا شخصية قادرة على التصرف في المواقف المُختلفة؛ إنك بهذا تصير شخصية جذابة يندفع نحوك الناس للارتباط بها؛ وعقد عُرى الصداقة معها...

رابعًا: امنح الآخرين الرغبة في التعرف إليك: إن أفضل طريقة لكي يتقبّلك الآخرون؛ هي أن تمنحهم الرغبة في أن يتعرفوا إليك... أتدري لماذا؟... لأن كُل شخص؛ أيًا كان؛ يهتم في الدرجة الأولى بنفسه؛ ولأن الاهتمام الذي يُمكنه أن يُبديه نحوك ليس دومًا عفويًا ولا مُنزهًا عن الغرض؛ ونحن جميعًا مخلوقون على هذه الصورة؛ إن

غريزة المُحافظة على العُنصر البشري تُريد ذلك. ولكن لا تنسَ أننا جميعًا الباعة؛ وأنه يكفي فحسب عرض شيء على الآخر لكي يُصغي إليك.

كيف تصبح ذا شخصية جذابة؟

الإيمان والثقة بالنفس أعظم صفتين إيجابيتين تكسبان الإنسان مرونة ذهنية عالية وقدرة على التفكير والتصرف. والإيمان يُؤدي بالتبعية إلى الثقة بالنفس وهي أعظم صفة إيجابية تكسب الإنسان القدرة على التفكير والتصرف؛ مشددين على ضرورة استخدام قوة العقل لفائدة الإنسان ومصلحته؛ لأن ما يفكر به الإنسان يؤثر تأثيراً مباشراً على صحته وسلامة جسمه.

وتتلخص عملية الاسترخاء؛ في الجلوس بهدوء وإغماض العيون مع إسناد الظهر ووضع القدمين بشكل مستقيم على الأرض؛ ثم الانتظار دقيقة أو دقيقتين للوصول إلى وضع استرخاء صحيح؛ وذلك بالتركيز على إرخاء كل جزء من الجسم على التوالي؛ بدءاً من الوجه وتدريجيًا إلى القدمين.

المرحلة الثانية هي التنفس بعُمق وبشكل ثابت مع تركيز الانتباه على قُوة التنفس عند تدفق الهواء إلى الداخل والخارج؛ وعند الشعور بالاسترخاء؛ والتفكير بصورة إيجابية في الحاضر.

كيف تقنع الآخرين بوجهة نظرك؟!

إرشادات نفسية قديمة تكررت كثيرًا في العديد من المؤلفات وأثبتت جدواها . . . نُقدمها لك بصورة مُختصرة ومُركزة؛ وهذه الإرشادات كما يلي :

١ ـ لتكون موضع الترحيب أينما حللت . . . اظهر اهتمامًا بالناس .

٢ ـ لكي تترك أثرًا طيبًا فيمن تُقابله أول مرة . . . ابتسم .

٣ ـ لكي تُصبح مُتحدثًا بارعًا . . . كُن مُستمعًا طيبًا . . . وشجع مُحدثك على الكلام عن نفسه .

٤ ـ إذا أردت أن يسر بك الناس . . . فتكلم فيما يسرهم ويلذ لهم .

٥ ـ إذا أردت أن يحبك الناس في الحال . . . فاسبغ التقدير على الشخص الآخر واجعله يحس بقيمته .

٦ ـ لكي تكسب إنسانا إلى وجهة نظرك . . . دعه مُحتفظًا بماء وجهه؛ ودعه يتولى دفة الحديث .

٧ ـ لا تُجادل . . . واعلم أن أفضل السُبل لكسب جدال هو تجنبه .

٨ ـ اعترف بخطئك إن كُنت مُخطئًا .

٩ ـ اسأل أسئلة تحصل من ورائها على الإجابة بنعم .

١٠ ـ لكي لا تخلق أعداءَ؛ احترم رأي الشخص الآخر؛ ولا تقل لأحد إنك مُخطئ.

١١ ـ إذا كان قلب أحد مليئًا بالحقد والبغضاء عليك، فلن تستطيع أن تكسبه لوجهة نظرك بكل ما في الوجود من منطق؛ ولكن... عامله برفق ولين؛ ودع الغضب والعُنف... وستصل إلى قلبه في النهاية.

١٢ ـ لكي تحصل على روح التعاون؛ دع الشخص الآخر يحس أن الفكرة فكرته.

١٣ ـ الشخص الذي يبدو أنه مُشاكس وعنيد يُمكن أن يُصبح مُنصفًا مُخلصًا إذا أنت عاملته على أنه مُنصف مُخلص... أي حاول تحفيز الدوافع النبيلة لديه.

١٤ ـ إذا أردت النجاح عندما لا ينفع شيء آخر... ضع الأمر موضع التحدي.

١٥ ـ لكي تملك زمام الناس دون أن تُسيء إليهم أو تستثير عنادهم... ابدأ بالثناء الطيب والتقدير المُخلص.

١٦ ـ تكلم عن أخطائك أولاً قبل أن تنتقد الشخص الآخر.

١٧ ـ الفت النظر لأخطاء الآخرين من طرف خفي وبلباقة.

١٨ ـ قدم اقتراحات مُهذبة ولا تصدر أوامر صريحة.

١٩ ـ اجعل الغلطة التي تُريد إصلاحها تبدو ميسورة التصحيح... واجعل العمل الذي تُريده أن يُنجز يبدو سهلاً هينًا.

٢٠ ـ لكي تُحفز الناس للنجاح... امتدح أقل إجادة تراها وكُن مُخلصًا في تقديرك مُسرفًا في مديحك؛ وبث الأمل في نفوسهم بلفت أنظارهم لمواهبهم المكبوتة.

٢١ ـ لكي تُؤثر في سلوك إنسان اسبغ عليه ذكرًا حسنًا يُقم على تدعيمه.

٧ طُرق كي تؤثر في الآخرين

إليك ٧ طُرق حتى تُؤثر في الآخرين :

١ ـ **كُن قُدوة بنفسك** : الذي يدعو لشيء ويفعل عكسه يقول للناس إن الذي أريدكم أن تعلموه أو تعتقدوه لا يعمل . . . ألا ترون ذلك فيّ؟ ! . . . إذا أردت أن تقول لأولادك اصدقوا فلا تُفكر أن تأمرهم بكذب مثل أن تقول لهم قولوا لفلان أني غير موجود . . . إن فعلت هذا فكأنك تقول لهم اكذبوا ولا تسمعوا كلامي .

٢ ـ **تعلم الصمت أحيانًا** : إذا أردت فعلاً أن تُؤثر فتعلم توقيت الصمت . . . واصمت بعد أن تقول جُملة أو تفعل فعلاً . . . واسمح للشخص أو للأشخاص أن يُفكروا بأنك تنقل لهم معاني عظيمة من خلال أنفسهم ؛ وذلك لأن الإنسان في أعماق نفسه عظيم .

٣ ـ **كُن رقيقًا** : إن العُنف لا يُؤثر أبدًا ؛ فقد يردع أو يُوقف عُنفًا أو يُصدر أمرًا لكنه في الغالب لا يُؤثر . . . وقد قال ﷺ : (ما كان الرفق في شيء إلا زانه . . . وما نُزع من شيء إلا شانه) . فكُن رقيقًا في أمورك ومُعاملتك مع الآخرين .

٤ ـ **تعلم اللغة اللا لفظية** : بعض الدراسات تُشير إلى أن تأثير الاتصال اللفظي ؛ يُشكل فقط ٧ ٪ وأن ٩٣ ٪ هو تأثير الاتصال اللا لفظي ؛ كنبرة الصوت ؛ ونظرات العيون ؛ وحركات اليد ؛ كما تعلم اللُغة العميقة في الاتصال من خلال بعض الفنون مثل البرمجة اللغوية العصبية .

٥ ـ تواضع للناس: مهما كُنت فلا تنسى أنك إنسان؛ فتعقل وفكر واشتهي مثلهم تمامًا؛ وقال تعالى عن عيسى عليه السلام وأمه: ﴿ . . . كَانَا يَأْكُلَانِ ٱلطَّعَامَ . . . ﴾ (المائدة: ٧٥) أي كانا بشراً يأكلان؛ وأيضًا يصرفان الطعام؛ فتواضع للناس حتى يُحببك الناس ويتأثرون بك.

٦ ـ **أمهل وقتًا للتفكير**: إن التأثير قد لا يكون سريعًا؛ فاعط الناس فُرصة في التأثير والتغيير؛ فعليك البلاغ وليس عليك التغَيير ولا النتائج؛ وقد يأتي تأثيرك بعد ساعات أو شهور أو حتى سنوات؛ فليست هذه مُهمتك.

٧ ـ **انسجم مع الناس**: إذا أردت أن تُؤثر فعليك أولاً أن تنسجم مع الشخص الذي أمامك، من خلال نبرة الصوت وهيئة الجلوس أو الوقوف وطريقة التفكير وحركات الجسد ورُبما سُرعة التنفس.