

# من كتاب: كيف تكسب الأصدقاء وتؤثر

## في الناس؟ لـ (ويل كارنيجي)

\* تَدَكَّر: قم بإثارة الرغبة المُلحَّة في الشخص الآخر. مَنْ يستطيع أن يفعل هذا يمتلك العالم بين يديه ولا يسير في طريق موحش.

\* تَدَكَّر: إن الفرد الذي لا يهتم بأصدقائه هو الذي لديه أضخم صعوبات في الحياة، ويُلحِق أكبر الأذى بالآخرين، إنه من بين هؤلاء الأفراد يظهر الفشل الذريع للإنسان.

\* سر نجاح مستر ثورستون-أفضل عارض مسرح- أنه يقول قبل دخوله للمسرح بثوان:

"أنا ممتن لأن هؤلاء الناس يأتون ليروني. لقد جعلوا حياتي في صورة محببة إليّ وسوف أعطيهم أفضل ما عندي بقدر ما أستطيع".

\* لو أردت أن يحبك الناس.. اتبع القواعد التالية:

1- أن تصبح مهتماً بالناس اهتماماً جوهرياً.

2- اجبر نفسك وأرغمها أولاً على أن تبتسم. لو كنت بمفردك اجبر نفسك على أن تصفر وتدندن بنغمة أو تغني، تصرف كما لو كنت سعيداً. هاهي الطريقة التي وضعها البروفيسور الراحل جيمس من هارفارد.

- يقول شكسبير: لا شيء طيب أو سيء، لكن التفكير هو الذي يجعله كذلك.

- إذا لم تستطع أن تبتسم فلا تفتح دكاناً. (مثل صيني)

3- تذكر أن اسم الشخص بالنسبة له هو أحلى وأهم صوت يسمعه. - يقول د. نيكولاسي: الإنسان الذي يفكر في نفسه فحسب إنسان أناني بائس، إنه جاهل حتى لو حصل على أعلى الشهادات.

- لو أردت أن تكون محدثاً بارعاً فكن مستمعاً يقظاً.

- تقول مسز تشارلز: لكي تكون مهماً كن مهتماً.

- اسأل محدثك أسئلةً يستمتع بالإجابة عنها، شجّعهُ على الحديث عن نفسه وعن إنجازاته، وتذكّر أن الإنسان يهتم بنفسه وبرغباته ومشاكله أكثر من اهتمامه بك وبمشاكلك، وألم أسنانه يهتم أكثر من مجاعة مهلكة في الصين.

4- لتكن مستمعاً جيداً وشجّع الآخرين على الحديث عن أنفسهم.

5- تَكَلِّمَ فيما يحب محدثك وما يهتم به.

6- اجعل الشخص الآخر يشعر أنه مهم وافعل هذا بصدق.

- هناك أسلوبٌ واحدٌ فحسب للوصول إلى أفضل نتيجة للجدال: هو أن نتجنبه كما نتجنب الحية الرقطاء والزلازل.

\* لكي تجذب الناس إلى طريقة تفكيرك:

- إن الطريقة الوحيدة للوصول إلى نقاش أفضل هو تجنبه.

- كن دبلوماسياً؛ فهذا يساعدك على الوصول لهدفك، وإذا أردت أن تكسب الناس لأسلوب تفكيرك فَطَبِّق القاعدة الثانية، وهي: أظهر الاحترام لآراء الشخص الآخر ولا ثقل لأي أحد إنك مخطئ.

- تذكر المثل القديم: بالشجار لن تحصل على شيء، ولكن باللين تحصل على أكثر مما كنت تتوقع.

- إذا كنت مخطئاً اعترف بخطئك.

- إذا أردت أن تكسب الناس إلى أسلوب تفكيرك لا تنس استخدام هذه القاعدة: ابدأ بأسلوب ودي، لا تقرب العنف.

- إذا أردت أن تكسب الناس إلى أسلوبك في التفكير: اسأل أسئلة تجعل الشخص الآخر يجيب بنعم.

- دَع الرجل الآخر يتحدث عن نفسه.
- قَدَّر أفكار الشخص الآخر، وأيد عطفك على رغباته.
- \* لكي تسيطر على الناس دون إثارة غضبهم أو الإساءة إليهم:
- 1- ابدأ بالثناء الجميل والاستحسان المخلص.
  - 2- الفت انتباه الناس بصورة غير مباشرة إلى أخطائهم.
  - 3- تَحَدَّث عن أخطائك قبل أن تنتقد الشخص الآخر.
  - 4- قَدِّم اقتراحاتٍ لطيفةً ولا تصدر أوامر صريحةً.
  - 5- دَع الرجل الآخر ينقذ ماء وجهه.
  - 6- امتدح أدنى تَفَدُّمٍ وأقل إجادة، وكنْ مُخْلِصًا في تقديرِكَ وَسَخِيًّا في ثنائِكَ.
  - 7- امنح الرجل مكانةً مرموقةً ليتصرف وفقًا لها.