طرق التأثير وفنون الاتصال ومن ثم كسب الآخرين

بطريقة القدوة : من أنت وكيف تتصرف ؟

-1امتنع من قول الكلام الفاسي أو السلبي :
وانتبه لهذا خاصة حينما تُستثار أو تكون منهكًا . إن نجاحك في الامتناع عن هذا في الظروف المذكورة هو شكل راقٍ من ضبط النفس . إننا ننجح في عمل هذا حينما نمتنع من قذف الكلمات التي هي من صنع فورة الهيجان .

-2مارس الصبر مع الآخرين :
في أوقات الضغط النفسي ، يكون فقدان الصبر لدينا طافيا على السطح ، متحفزا ليجعلنا نقول ما لا نقصد . وقد يظهر فقدان الصبر على شكل التجهم والتقطيب ، وقد لا يكون هذا أفصح من الكلمات . إن الصبر هو التعبير العملي عن الثقة والأمل والحكمة والحب . وليس الصبر شيئًا سلبيا ، بل هو سلوك عملي ، إنه ليس الصمت الغاضب . إنه قبول لحقيقة التقدم والنمو الطبيعي . وفي الحياة مواقف كثيرة تظهر فيها قدرتنا على الصبر ، مثل انتظار شخص متأخر ، والاستماع الصبور للصغير وهو يفرغ عواطفه برغم إلحاح المشاغل .

-3ميز بين الشخص وسلوكه أو فعاليته :
إن من الواجب أن نبقى على التواصل مع الإنسان على فرض أن له قيمته الذاتية ، وهذا لا يعني أن نغض النظر عن سلوكه الخاطئ أو الشائن .

-4قدم خدمات لا يدري أحد أنك أنت الذي قدمتها :
إننا كلما قدمنا أعمالاً طيبة للآخرين دون أن يدروا بمن قدمها فإن شعورنا بقيمتنا الأصلية يزداد ، كما يزداد احترام الذات لدينا . كما إن مثل هذه الخدمة هي من أهم عوامل التأثير على الآخرين .

-5ليقع اختيارك على الرد الإيجابي :
لماذا يقصر ما يفعله أكثرنا عما يعمله ؟ إن السبب أننا لا نمارس قدرتنا على اختيار استجاباتنا . إن الاختيار يعني أننا نحصل على رؤية للأمر المطروح ثم نقرر ما سنفعله ، كما إن الاختيار يعني قبولنا للمسؤولية عن مواقفنا وسلوكنا ، وأننا نرفض إلقاء اللوم على الآخرين أو الظروف .

-6حافظ على ما قطعته من وعود :

إن محافظتنا على الوعود تعني أن يكون لنا تأثير على الآخرين . وحتى نعطي الوعود التي سوف نفي بها نحتاج أن نفهم أنفسنا ، وهذا يعني أننا نقوم بعملية انتقاء دقيق لما سنعطيه من وعود ، إن قدرتنا على إعطاء الوعود والوفاء بها هو أحد مقاييس سلامة شخصيتنا .

-7ركز على دائرة التأثير :

حينما نركز على المجال الذي نستطيع أن نتحكم فيه فإن دائرة تأثيرنا تتوسع . مثال على ذلك : يشكو كثيرون أن رئيسهم في العمل لا يحاول فهم برنامجهم أو مشكلاتهم . ولكن نفس الذين يشكون قد لا يحاولون أن يعدلوا عرضا يتوافق مع عقل الرئيس ومشكلاته ، بحيث لابد أن يستمع إليه .

-8تمثل قانون الحب :

حينما نتمثل قانون الحب فإننا نشجع الناس على قبول قوانين الحياة ، إن الناس لديهم جانب من الليونة في داخلهم ، خاصة أولئك الذين يتظاهرون بالشدة . وحينما نعرف كيف نستمع ونصغي إليهم نحصل على تجاوبهم ، ويزداد تأثيرنا إذا أبدينا حبا غير مشروط ، أما العلاقات السطحية ومحاولة التحكم فإنها تفقد الناس الثقة .

العلاقة : أن تفهم الآخر وتشعر بالاهتمام به .

-9افترض أفضل الاحتمالات في الآخرين :

إن افتراض حسن النية يؤدي إلى نتائج طيبة ، وحينما يكون تعاملك مع الآخرين على افتراض أنهم يفعلون أحسن ما لديهم بحسب ما يرون الأمور يعطيك القدرة على أن تستثيرهم على فعل أفضل ما يستطيعون فعله . بينما بالمقابل حينما نجهد لنصنف الآخرين ونصدر عليهم أحكامنا فإن هذا يدل على أننا لا نشعر بالأمان . إن لكل إنسان أبعادا كثيرة ، بعضها ظاهر وأكثرها هاجع كامن ، ويميل الناس إلى أن تكون استجابتهم لنا بحسب ما نعتقده عنهم . فلا تسء الظن في الأكثرين بسبب الأقلين .

-10حاول أولاً أن تفهم :

لتكن محاولتك أن تفهم الآخر قبل رغبتك في أن يفهمك الآخر . تقمص دور من أمامك ، أي افهم كيف يفكر ولو لبعض الوقت . مثل هذا السلوك يتطلب شجاعة وصبرا وشعورا بالأمان .

-11كافئ الكلام والأسئلة المخلصة :

من المؤسف أن الناس يسيئون إلى من يتكلم بانفتاح واستقامة ، وأكبر عقبة في العلاقات المثمرة المستقيمة إصدار الأحكام والانتقاد.