**بسم الله ، والحمد لله ، والصلاة والسلام على رسول الله وبعد : فهذه**

**الحلقة الواحدة والخمسون في موضوع (الأول والآخر ) وهي بعنوان :**

**\*ست قواعد لكسب الآخرين :**

**إنّ مشاعر الناس ليست من حجارة بل هي من بلور، وهو الذي ينكسر من رميه بحجر صغير، وإذا انكسر لا يمكن إعادته إلى وضعه السابق من دون أن يترك أثراً.**

**فكرامة أحدهم إذا جرحت لن تعود إلى وضعها السابق، بل تبقى عقدة في نفسه، لن تغادرها لمدة طويلة.**

**إذن ما الذي يجعل الآخرين يسارعون إلى مد يد العون لك ويقفون إلى جانبك دوماً؟ كيف تنجحون في زرع ثقة الآخرين بكم وتنالون دعمهم، وتكسبونهم إلى صفك؟ ما هي الأعمال التي تقرب الناس منكم وتجعل تأثيركم فيهم يكبر؟ هناك قواعد وهي كالآتي:**

**1- لا تصدروا الأوامر لأحد، بل اطلبوا ما تريدون في صورة تمنيات : إنّ كلّ شخص يرى الكون كله بعينيه، لا بعيني غيره، وهو يحب كلّ شيء لنفسه، ولا يحله لغيره.**

**ومن هنا، فإن لكل إنسان كرامة عند نفسه، وإن كان وضيعاً في نظر الآخرين، ولذلك فلا يوجد من يضع نفسه أمامك**

**عبداً مطيعاً يتلقى الأوامر، مهما أوتيت من علم أو مال أو سلطان، بل يراك نظيراً في الخلق. لا تنصب من نفسك زعيماً فوق الناس تصدر لهم الأوامر، وتأمرهم فيأتمرون، أو تنهيهم فينتهون تأكد أن الناس يستقبحون الأوامر التي تصدر إليهم، بينما هم لا يمانعون في تنفيذ ما يطلب منهم في صورة رجاء، أو تمن، أو ما شابه ذلك. فبدل أن تقول: أفعل هذا، ولا تفعل هذا، يمكنك طلب شيء تريده من أحد بقولك: إنني اتمنى ان تساعدني في عمل كذا. هل لك أن تفعي...؟ ألا تظن أنّ من الأصوب أن تفعل كذا؟ ستجد الآخرين سيستجيبون لك، ولكن يختلف ردة فعلهم إن أنت أمرتهم بفعل شيء، وربما لسان حالهم يقول من أنت حتى تصدي لي أوامر. عندما تطلب بود فإنك بذلك تفسح المجال للشخص الآخر لكي يتصرف من تلقاء نفسه، فقد ينفذ الآخرون أوامرك بدافع أسقاط الواجب، ولكن إذا أصدرت لهم الأمر في صورة تمنيات، فإنهم يندفعون من أنفسهم إلى تنفيذه عن طيب خاطر. فالتمنيات تسهل الاستجابة لدى الآخرين، لأنها تأتي منسجمة مع ذواتهم، ويحس الفرد معها، وكأنه متفضل على الطرف الآخر، لأنه يلبي نداءه في طلب العون والمساعدة، بحرية تامة، ومن دون ضغط أو أمر. وفرق كبير بين العطاء وبين التنفيذ، فصاحب العطاء يحاول أن ينجز عمله بأحسن صورة، بينما الرجل المنفذ يحاول أن يأتي عمله بمقدار ما يسقط الواجب عنه.**

**ثم إن أسلوب الاقتراحات، والتمنيات، يتيح للشخص الآخر أن يصحح**

**خطأه، لأنه سيحفظ كبرياءه، ويشيع فيه الإحساس بالأهمية، ويسلس قياده، ويدفعه إلى التعاون، بدل أن يحفزه إلى العناد. إذن، لكي تصلح الناس، وتؤثر فيهم، قدم أوامرك في صورة اقتراحات أو تمنيات، وتجنب إصدار أوامر صريحة.**

**إلى هنا ونكمل في الحلقة القادمة ،والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته**