لا تسمع كلمة «لا»

◄لا تسمع كلمة لا، ولا تكن المسبب الذي جعلها تنطلق من فم الآخر الذي تحاوره. وعليك أن تكون دقيقاً وحذراً، فتشتغل وتحيك الحوار بطريقة لا تؤدي بالآخر ليقول لا.. وجّه لمحاورك الأسئلة التي تضمن أن تكون أجوبتها بالقبول.. وامتنع عن توجيه الأسئلة التي تتأكد من أن أجوبتها ستكون بالرفض.. فأنت المسؤول عن فشل الحوار مع الآخر، وأنت المسؤول عن صدور كلمة لا منه. فكلنا نواجه أناساً يصعب إقناعهم أو استمالتهم لطريقة تفكيرنا.. وهناك سر كبير كان يتبعه سقراط لاستمالة الناس لطريقة تفكيره، علينا أن نقلده ونتعلم منه.. عندما تدخل في نقاش مع أحد.. لا تبدأ بذكر الأشياء التي تخالفه الرأي بها بل ابدأ بذكر الأشياء التي تتفق معه فيها.. وحاول أن تظهر له أنك تفكر بنفس طريقته وأنّ الفرق هو فقط في طريقه التنفيذ وليس في الهدف.. دع الشخص الآخر يوافقك الرأي.. لكن هنا السؤال المهم.. كيف أجعل الطرف الآخر يوافقني الرأي؟؟؟ فحاول أن تمنعه من قول كلمة لا.. إنّ الجواب بالنفي هو من أصعب العقبات التي يمكن التغلب عليها.. فعندما يجيب الإنسان بـ"لا" فإن كبرياءه تفرض عليها أن يبقى مصراً عليها.. وحتى لو أحس أنّه مخطئ فإن كبرياءه يرفض عليه أن يعترف بخطئه.

فالإنسان الناجح هو الذي يقدر أن يحصل على أكبر عدد من الأجوبة الإيجابية.. عندما توجه الشخص إلى الإجابة بنعم فإن بذلك تبدأ العملية النفسية توجه بشكل إيجابي.. فإن قال "لا" فإن كلّ الأعضاء الغددية والعصبية والعضلية تجتمع في حالة رفض.. وكلّ الجهاز العصبي والعضلي يتهيأ ضد مبدأ القبول.. وعكس ذلك يحدث عندما يجيب الإنسان بنعم.. لأنّ جميع الأعضاء تتحرك قدماً بأسلوب منفتح وإيجابي، وهذه قصة قصيرة توضح سحر هذه الطريقة وفعاليتها في كسب الآخرين: وهذه القصة حدثت في أحد البنوك في أمريكا.. جاء رجل غني جدّاً وكان من زبائن البنك الكبار.. وأراد هذا الرجل أن يفتح حساباً آخر.. وطُلب من الرجل أن يقوم بتعبئة بيانات شخصية تتعلق بعائلته وأقربائه.. رفض الرجل تعبئة البيانات.. طبعاً مدير البنك لا يقدر أن يخرق قوانين البنك.. القانون يجب أن ينفذ.. لكن الرجل مصر على رأيه وفي أي لحظة كان البنك سوف يخسر واحداً من أكبر زبائن البنك.. ماذا فعل مدير البنك؟

قرر مدير البنك استدراج الرجل إلى قول نعم من البداية.. وأخبره أنّ المعلومات التي طلبت منه ليست ضرورية ولكنها في صالحك أنت.. وهذا نص الحوار: "لنفرض أن لك رصيداً في هذا المصرف ووقع لك حادث مفاجئ. ألا ترغب أن يحوّل المصرف أموالك إلى أقاربك طبقاً للقانون؟؟ فأجاب الرجل: نعم.. ألا تظن أن من الأفض إعطاءنا أسماء أقربائك كي نستطيع في مثل هذه الحالة أن ننقل رغباتك دون اقتراف أي خطأ أو تأخر.. أجاب: نعم.. انتهت القصة.

تخيلوا كيف تغيرت لهجة الرجل ورقت عندما عُرف أنّ المعلومات تُطلب من أجله وليس من أجل البنك.. وقام الرجل بإعطاء كافة البيانات المطلوبة وأيضاً قام بإعطاء البيانات الاختيارية..

وأخيراً.. إن أردت أن تستميل الناس لطريقة تفكيرك اتبع هذه القاعدة: استدرج الشخص الآخر لقول "نعم" بسرعة.►

المصدر: كتاب وسائل قوية لشحذ الذاكرة