

في عالم الأعمال كيف تجعل الآخرين يصغون لك؟ السر في ثلاث جمل بسيطة



تكمّن الإجابة في استراتيجية بسيطة وعميقة: "إجعل الطرف الآخر يشعر بأنّه مسموع ومحترم". عندما يشعر الأشخاص بالتقدير، تزداد رغبتهم التلقائية في التعاون ومشاركة الأفكار، ويميلون إلى الموافقة على عروض قد يرفضونها في ظروف أخرى.

"تبدو شخصاً مهماً للغاية"

يمكنك قول هذه العبارة عندما تحتاج إلى مساعدة أو توجيه من شخص لا تعرفه.

يشعر معظم الناس في بيئات العمل أو الحياة اليومية بأن قيمتهم غير مقدرة بالقدر الكافي. عندما تبدأ حديثك بالاعتراف بأهمية الشخص ومكانته في هذا السياق، فإنك ترفع من قدره فوراً وتجعله مرئياً. هذا التقدير المفاجئ يدفعه تلقائياً إلى محاولة الارتقاء إلى مستوى هذا الوصف، وتقديم

أقصى ما يمكنه من مساعدة بترحيب شديد وابتسامة تفاوضية ذكية.

"هل هذا وقت سيئ للتحدث؟"

يمكنك قول هذا السؤال عندما تطلب من شخص جزءاً من وقته الثمين لعرض فكرة أو مشروع.

البديل التقليدي المتمثل في السؤال: "هل هذا وقت مناسب؟" يضع الطرف الآخر في موقف دفاعي؛ حيث يضطر إما للموافقة على مضمض أو الرفض والشعور بالذنب.

أما عندما تسأل: "هل هذا وقت سيئ؟"، فإنك تظهر احتراماً فائقاً لوقته وحرية في وضع الحدود. هذه الصيغة الذكية تفتح باب التعاون فوراً، وحتى إن كان مشغولاً، ستدفعه لتحديد الموعد المناسب البديل بنفسه وبشكل ترحيبي.

"هل صرفت النظر عن هذا المشروع؟"

يمكنك قول هذا السؤال عندما يتوقف الطرف الآخر عن الرد عليك فجأة أو يتجاهل رسائلك لبعض الوقت.

تسمى هذه الصياغة في أدبيات التفاوض بـ "بروتوكول استعادة التواصل"؛ فهي تجبر الطرف الآخر على تقديم إجابة قاطعة ومحددة. إما أن يؤكد تراجعه فتوفر وقتك وجهدك، أو يوضح انشغاله فتعود إلى صدارة اهتماماته.