

فكل واحد فينا يريد التكلم عن نفسه، فعندما تجعل إنساناً يتحدث عن نفسه وتساله ما الذي يحبّه؟ وما الذي يكرهه؟ وأي شيء مهم بالنسبة له؟ وما أخباره؟ وما أهدافه وما أخبار أعلامه؟ وما الذي حققه أخيراً؟ سوف يشعر الشخص باهتمامك به، وإذا رأيت منه سلوكاً غير حسن ركّز على السلوك وليس الشخص وأذهب إلى السلوك وتعامل معه ولكن تقبل الشخص كما هو. واعلم ان وراء كل سلوك رسالة ووراء كل رسالة نية إيجابية فاذهب إلى الرسالة فسوف تجد نفسك أصبحت رائعاً في فن الإتصال مع الآخرين ويصبح لديك أصدقاء أفضل وأصدقاء أكثر وأناس يستفيدون منك وتستفيد منهم.

ولكي تتصل بالعالم الخارجي لا بدّ أن تتصل بنفسك أولاً وتتعلم المفهوم الذاتي، وأن داخل المفهوم الذاتي إدراك، وداخل الإدراك "قيم"، وداخل القيم إعتقاد وداخل الإعتقاد مبدأ، وداخل المبدأ وجهة نظر تجاه الأشياء فأنت خرجت للعالم الخارجي بإدراك وإعتقاد ومبادئ مختلفة تماماً عنهم، فلو شخص اختلف معك فذلك وضع طبيعي، فلا بدّ أن يختلف عنك، فلا تغضب منه، ولو كنت مُدرباً جيداً على فن الإتصال وتعرفُ القيم وتعامل مع الناس وتجعلهم يشعرون بالراحة في التحدث معك، تصبح رائعاً في فن الإتصال، وتصبح حياتك باستمرار إيجابية، ولو واجهك أي تحدٍ تستطيع التعامل معه والتركيز على الإيجابيات الموجودة فيه وتتعلم منه.

ففن الإتصال بالعالم الخارجي من أهم خمس أشياء أساسية للنجاح، فلو لم تستطيع التعامل مع الناس فكيف تنجح؟ لوحدك! فلو كنت مدير ستتعامل ولا بدّ أن تتصل بالناس لكي تعينهم، ولو كنت عاملاً فعندك مديرون لا بدّ أن تتعامل معهم.

يوجد بعض الناس يعيش في عزلة ولم يعرفوا كيف يتعاملون مع الآخرين، فهو يعمل وينجح في عمله المنفرد، فإذا تعاون مع فريق لا يستطيع النجاح لأنه لم يتعود على فن الإتصال.

وأعجبتني مقولة (هلين كلر) التي ولدت عمياء وطرشاء وخرساء وكانت من أقوى فلاسفة العصر: «كثير من الناس تسمع ولا تنصت، وتنظر ولا ترى، تشعر ولا تحس، وعلمت أن العمى هو عمى القلب وليس البصر».

القسم الثاني في فن الإتصال الإحترام التام المتكامل، فلا بدّ أن تحترم الشخص وتفرق بينه وبين سلوكه، انقد سلوكه وحاول تحسينه، ولكن تقبل الشخص كما هو.

ابتسم في وجهه، لأن الإبتسامة تزيد الألفة والحبّ وتبادل المشاعر بين الناس، وتساعدك في تقبل العالم الخارجي.

تعرف على الأسامي واستخدمها من وقت لآخر وحاول عدم تناسي الإسم، وانصت جيداً ولا تقطع كلامه، أعط له ما يكفيه من الوقت، وتعلم عدم الحكم على الأشخاص سريعاً، وانظر في العينين لأن هذا يزيد التركيز حتى تفهم ما يريد.

* د. ابراهيم الفقي