

١- اذكر حسناتهم

أحرص على ذكر المزايا الحسنه عند الآخر.

٢- لا تنصدم بالسفيه

تعلم أن تداري السفيه لا أن تنصدم فيه.

٣- سامح!

بقدر ماتسامح بالحوار سيحبك الطرف الاخر.

٤- شجع الآخرين

تذكر أفضل طريقة لإثارة الحماس هي الثناء والتشجيع.

٥- تحدث عما ينفع الآخرين

المهم هو التحدث عما يريده الآخر وعما ينفعه هو وليس مايفيدك أنت.

٦- تعلم من الآخرين

تذكر أن الآخر قد يكون أفضل منا بطريقة ما لذا فنحن نستطيع أن نتعلم منه.

٧- لا تقاطع!

لا تتحدث مع من تحاور قبل أن ينهي الحديث.

٨- تريد أن يحب الآخرين الفكرة؟

- اجعل الفكرة فكرته.
- دعه ينهي حديثه قبل أن تشرح له وجهة نظرك.
- إذا أردت أن يحبك اهتم به وتحدث إليه بود وحماس.

٩- كُن مؤثراً

لا يستطيع الإنسان أن يكون مؤثراً في الآخر مهما بلغت حجته ماله يكن متقناً لفن الإنصات.

١٠- العاطفة أو العقل؟

من الحقائق التي ينبغي أن تراعيها أن العاطفة أقوى من العقل.

١١- النقاط الصلبة!

أحرص وأنت تستمع لمن تحاور أن تتعرف أين النقاط الثابتة الصلبة لا تقترب إليها.

١٢- اسأل

اسأل المحاور عن ما يجب.

١٣- لا تقلد!

حاول أن لا تكون الشخص الآخر ممن تعتقد أنه محاور بارع كن ذاتك، لا تقلد تعلم مهارات من الآخرين لكن لا تقلد.

١٤- لا تنصدم بالآخرين

أحذر أن تنصدم بالآخر لأن إذا أصدمننا به وصار بيني وبينه خلاف ليس سهلاً أن تتفق فيما بعد.

١٥- مخلوقات عاطفية

تذكر أنك تتعامل مع مخلوقات عاطفية وليست منطقية ويثيرها الغرور أحياناً.

١٦- لا تلزم من أمامك

قبل أن تبدأ لا تلزم من أمامك بقبول ما عندك.

١٧- تحدث عن أخطائك

التحدث عن أخطائك قبل أنتقاد غيرك.

كمثال:

أذكر أيام زمان لما كنت في بداية العمل الاستشاري كنت اقع في أخطاء فيما بعد تداركتها هذا يعطي انبطاع أنك لست متكبر وأنت إنسان موضوعي وأنت تعرف أخطائك.

١٨- لا تشير إلى الأخطاء

الاصغاء يفضل أن لا يشار إليها دائماً بشكل مباشر.

٢٠- كُن محبوباً

المنصت الجيد شخص محبوب.

١٩- انصت للجميع

الجميع يريدون منا أن نصت لهم.

٢١- لا تغير الموضوع

عدم الابتعاد عن الحديث الذي يطرحه المتحدث.

٢٢- فوائد الانصات

- يقلل إهدار الوقت في حل المشكلات.
- يزيد من الاحترام والثقة والتعاون بين الناس.
- أول خطوة في تنمية الذات وزيادة الخبرة.
- من يقرأ كثيراً ينصت كثيراً ومن ينصت كثيراً يستطيع أن يقرأ كثيراً.

٢٣- طرق ممارسة الانصات

- النظر للشخص الاخر.
- إظهار الاهتمام بما يقوله المتحدث.
- الميل باتجاه الآخر إذا كان الطرفان متقابلان.
- طرح الاسئلة على الاخر.
- عدم مقاطعة المتحدث.