



فن التعامل مع الناس

المحاور

- أولاً : الأسس الفنية في معاملة الناس .
- ثانياً : طرق لجعل الناس تُحبك
- ثالثاً : طرق لتجذب الناس إلى وجهة نظرك .
- رابعاً : طرق لتغيير الناس دون أن تثير غضبهم و تجعلهم يكرهونك .



مقدمة

يعتبر الإنسان مخلوقاً اجتماعياً بفطرته، حيث لا غنى له عن الناس من حوله، فيتعامل معهم في مختلف الإطارات، كما وتربطه بهم علاقاتٌ مختلفةٌ، كعلاقات الزمالة والصدقة والجيرة والعمل وغيرها، وتعكس طريقة شخصٍ معينٍ مع غيره في التعامل أخلاقه وتربيته، وقد حث الدين الإسلامي على المعاملة الحسنة والقول الحسن والتحلي بالأخلاق، فقد قيل أن الدين معاملة.

فإن موضوع فن التعامل مع الناس - كبيرٌ جداً - تعنتني به كل الشعوب في العالم ومن بينها الشعوب الإسلامية , وليس هناك مقياس ثابت لهذا الفن لكن توجد بعض الطرق التي تساعدك وترشد لهذا الفن لأنه قليلٌ من الناس من يتدرب , كذلك ليس هناك تدريبٌ عملي إلا نادراً .



أولاً : الأسس الفنية في معاملة الناس .

1- ينبغي أن تتذكر أثناء معاملتك للناس أنك لا تعامل أهل منطق ؛ بل أهل عواطف وشعور ، وأنفس حافلة بالأهواء والكبرياء والغرور ، واعلم أن اللوم شرارة خطيرة بوسعها أن تضرم النار في وقود الكبرياء ، فدعنا بدلاً من أن نلوم الناس ، نحاول أن نفهمهم ، وأن نقنتع بأننا لو كنا مكانهم فربما فعلنا أسوأ مما فعلوا ، فهذا أمتع من اللوم بكثير ، حاول دائماً أن تسامح وأن تعفو وأن تصفح ، لعلك تخطأ في يوم من الأيام فتجد من يلتمس لك الأعذار ويسامحك .



يتبع: الأسس الفنية في معاملة الناس .

2- حاول أن تركز على الصفات الطيبة في كل من حولك ، وامنح تقديرك المخلص المنزه ، وكن مسرفاً في ذلك ، يدخر الناس كلماتك و يذكرونها سنواتٍ طوال حتى بعد أن تنساها أنت .

3- لماذا تتكلم دائماً عما تحب ؟ بداهةً أنت تحب ماتحب وسوف تحبه دائماً ، ولكن محدثك قد لا يشاطرك هذا الحب ، إذاً فالطريقة المثلى للتأثير في الشخص الآخر هي : أن تحدثه فيما يحبه ويرغب فيه ، وأن تدله على طريقة الحصول عليه .



ثانياً : ست طرق لجعل الناس تُحبك .

1- أظهر اهتماماً بالناس ، إذا أردنا أن نكسب الأصدقاء ، فلنضع أنفسنا في خدمة غيرنا من الناس ، ولنمد لهم يداً مخصصة نافعة مجردة من الأنانية والمصلحة الذاتية .

2 -إبتسم ، فتعبيرات الوجه تتحدث بصوت أعمق أثراً من اللسان ، من أجل ذلك اجعل ابتسامتك دائمة لكل من تلقاه ، فالإبتسامة تشيع السعادة في البيت ، وطيب الذكر في العمل ، وهي توقيع ميثاق المحبة بين الأصدقاء .



يتبع: ست طرق لجعل الناس تُحبك .

3- نادِ الشخص الآخر بأحب الأسماء إليه ، فأجمل ما يمكن أن تسمعه آذاننا هي أسماءنا.

4- اسأل محدثك أسئلة تظن أنه سيُسر بالإجابة عنها ، شجعه على الكلام عن نفسه وأعماله وعن المجال الذي تخصص فيه ، وتذكر أن محدثك يهتم بنفسه ورغباته ومشكلاته أكثر بمائة ضعف من اهتمامه بك وبمشكلاتك ، وإن ضرساً يؤلمه لهو أهم عنده من كارثة تنزل بأهل الصين ، فاجعل ذلك نُصب عينيك ، فكن مستمعاً طيباً ، وشجع محدثك على الكلام عن نفسه .



يتبع: ست طرق لجعل الناس تُحبك .

5- تكلم فيما يسر محدثك ، حاول أن تعرف ما يسعد الشخص الآخر قبل مقابلته إن استطعت ، وإلا ففي بداية حوارك معه .

6- كلنا يعشق الإحساس بالتقدير ، فاجعل الشخص الآخر يشعر دائماً بأهميته ، ودعنا نمنح الآخرين ما نحب أن نُمنحه.



ثالثاً : اثنا عشر طريقة لتجذب الناس إلى وجهة نظرك .

1- لا تجادل ، وأفضل طريقة لكسب نقاش هو تجنبه .

2- احترم آراء الشخص الآخر ، ولا تقل لأحد أنه مخطئ .

3- إذا كنت مخطئاً سلم بخطئك .

4- تحاور بالرفق واللين و دع الغضب والعنف ، وتعلم أن للرفق واللين قوة تفوق قوة الغضب والعنف .



يتبع: اثنا عشر طريقة لتجذب الناس إلى وجهة نظرك .

5- لا تبدأ حوارك مع الشخص الآخر بالنقاط التي تختلفان فيها ، بل ابدأ بنقاط الإتفاق ، واسأل محدثك أسئلة تحصل من ورائها على الإجابة بـ(نعم) ، فإنه متى قال (لا) أوجبت عليه كبرياؤه أن يظل مناصراً لنفسه حتى وإن ظهر له أنه ليس على حق .

6- دع الآخر يتولى دقة الحوار بعض الوقت ، ولا تهيمن على الحوار طول الوقت متحدثاً عن بطولاتك ومهاراتك ؛ بل دع الآخر هو الذي يتحدث عما يحب وكيفما يحب .

7- دع الشخص الآخر يُحس أن الفكرة فكرته ، فكل ما عليك هو أن تقدم اقتراحات ودعه يستنتج الفكرة ، واطلب دائماً النصح .

8- حاول ان ترى الاشياء من وجهة نظر الشخص الآخر .



يتبع: اثنا عشر طريقة لتجذب الناس إلى وجهة نظرك .

9- تعاطف وقدر أفكار الشخص الآخر ورغباته .

10- إذا شئت أن تُغيّر طباع الناس فخطب فيهم عواطفهم النبيلة ، حاول دائماً أن تقوّي داخلهم دوافع الخير ، وأثر بداخلهم المشاعر الطيبة .

11- صغ وعبر عن أفكارك بقالب تمثيلي .

12- إذا أردت أن تكسب الناس ذوي الروح الوثابة والشجاعة الأدبية إلى وجهة نظرك فضع الأمر موضع التحدي .



رابعاً : تسع طرق لتغيير الناس دون أن تثير غضبهم و تجعلهم يكرهونك .

1- ابدأ بالثناء المستطاب والتقدير المخلص .

2- ألفت إلى الأنظار إلى الأخطاء من طرف خفي .

3- تحدث عن أخطائك قبل أن تنتقد الشخص الآخر .

4- قدم اقتراحات بدلاً من إلقاء أوامر مباشرة .

5- دع الشخص الآخر ينفذ ما وجهه ، وذلك بتجنب إحراجه ، ومواجهته بأخطائه صراحة .



يتبع: تسع طرق لتغيير الناس دون أن تثير غضبهم و تجعلهم يكرهونك .



إذا أردت أن تكسب الناس

6- امتدح أقل نجاح ، وكن سخياً في استحسانك لمن قام بذلك .

7- أسبغ على الشخص الآخر ذكراً حسناً يقيم على تدعيمه .

8- اجعل السلوك الذي تريد إصلاحه يبدو ميسور التصحيح ، واجعل العمل الذي تريده أن ينجزه سهلاً هيناً .

9- حبب الشخص الآخر في العمل الذي تقترحه عليه .



الخاتمة

خذ اقتراحاً واحداً أو فكرة واحدة .. لا أكثر وحاول تطبيقها . قد تجد نفسك في البداية مندفعاً لتطبيق أكثر من فكرة في وقت واحد ولكن لا تفعل .

وتذكر .. قول الرسول الله صلى الله عليه وسلم: اتق الله حيثما كنت وأتبع السيئة الحسنة تمحها وخالق الناس بخلق حسن.
رواه أحمد والترمذي وقال: حديث حسن صحيح، وحسنه الألباني.



تم بحمد الله وفضله



 https://t.me/Dardashah_m