

السنة الخامسة

العدد العشرون

أكتوبر

(تشرين أول)

١٩٩٧

إصدار الشركة

العربية للإعلام

العلمي (شعاع)

القاهرة

ع.م.ج

كتب المدير و رجل الأعمال

www.edara.com

الجادبية الشخصية

تعلم كيف تلهم الآخرين وتؤثر فيهم

تأليف: أندرو دوبرين

هل يمر مستقبلك المهني بحالة من الركود فلا يكافئك رؤساؤك بمهام جديدة ولا يرشحونك لنيل ترقية مرتقبة؟ هل نادرا ما تلتقت إليك الأنظار أثناء الاجتماعات؟ هل يتجاهل الآخرون رأيك أو النكات التي يتصادف أن تلقها بينهم؟ هل تشعر بأن بعض زملائك يبخلون عليك بودهم ويتجنبون الحديث معك، ويشكونك لرئيسك عند أدنى سوء تقاهم بينك وبينهم؟

إذا كنت ممن يتعرضون لبعض هذه الأحداث المحبطة فقد يكون سبب ذلك افتقارك لواحد من أهم عوامل النجاح: الجاذبية الشخصية.

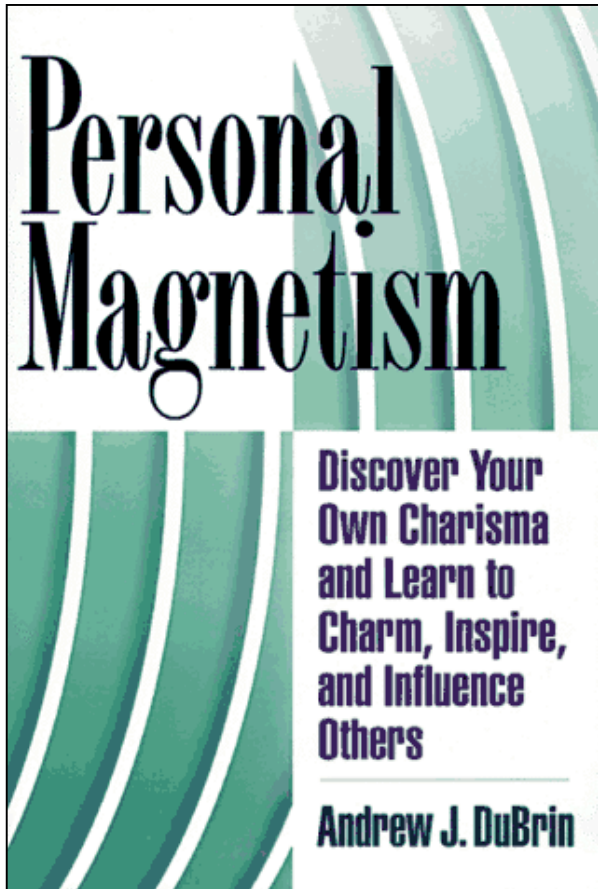
الشخص الجذاب هو من يمتلك شخصية آسرة، ساحرة وملهمة للآخرين تأخذ بنواصي قلوبهم وتجبرهم على تقديم الاحترام والمودة.

لكن لا يجب أن نترك هذا الكلام يأسر لبيك فتظن أن الجاذبية الشخصية إحدى الصفات التي يكتسبها الفرد بطريقة سحرية، أو أنها كامنة خفية تولد فقط مع سعادة الحظ. فالهدف من هذه الخلاصة هو مساعدتك على امتلاك سحر الجاذبية الشخصية بأسلوب واعي ومنطقي، ودون تكلف أو تصنع. فهناك عدد من المهارات والعادات التي يمكن تعلمها وتبنيها لاكتساب الجاذبية الشخصية.

فائدة الجاذبية الشخصية

لماذا تعد الجاذبية الشخصية هامة لنجاح أي إنسان؟ كيف يمكن أن يسهم امتلاكك لشخصية بجدها الآخرون جذابة في تحقيق أهدافك؟ هل يمكن أن تجعلك جاذبيتك الشخصية أكثر كفاءة في العمل؟

قبل أن تعمل على تطوير مهارات شخصيتك الجاذبة،



تقدير الذات:

تسهم الجاذبية الشخصية في تكوين التقويم الذاتي والثقة بالنفس، وذلك لأن شخصيتك تقودك إلى خبرات إيجابية حيث تكون الأبواب مفتوحة أمامك على الدوام. ولن يكف الناس عن مدح أفكارك وأعمالك. الثقة بالنفس تؤسس للجاذبية الشخصية، ولكنها ليست العامل الرئيسي التي تقوم عليه.

الجاذبية والزعامة:

تساعدك جاذبيتك على الاضطلاع بكل أدوار القيادة التي تسند إليك: إقناع وإلهام وتأثير وتحفيز الآخرين. ولكن الزعماء لابد وأن يدعموا جاذبيتهم الشخصية بمهارات أخرى أقل سحراً وأكثر واقعية مثل: التخطيط والتنظيم. فالجاذبية الشخصية قد تسد بعض النقص في مهاراتك أو خبراتك التي تحتاجها لتحقيق أهدافك؛ ولكنها ليست بديلاً عنها.

داعب الخيال:

الأشخاص الجذابون يؤثرون في الآخرين الذين يحبون صحبتهم لا شيء سوى لأنهم يناون بهم عن اللغة الفظة التي يتسم بها العالم الروتيني اليومي الممل الذي يطبق على أنفاسهم.

لإظهار جاذبيتك، يتعين عليك أن تمارس العادات الفكرية التي ترتبط تلقائياً بالأشخاص ذوي الشخصيات الأسيرة. فعليك أن تتعلم كيف تفكر وتحدث مثلهم، وذلك كما يلي:

استخدم التعبيرات المبهجة:

يضيف الأشخاص الجذابون إلى أحاديثهم شيئاً من الحيوية وذلك باستخدام التعبيرات الجديدة وغير المألوفة التي تعلق بذاكرة المستمعين فيتداولونها ويكررونها بينهم بسعادة وابتهاج.

إذا أردت أن يكون حديثك كذلك، ابحث عن الكلمات والتعبيرات التي تضيف القوة والتأثير إلى ما تقول. فعلى سبيل المثال بدلاً من أن تقول: "لا تخطئ"، قل: "تصيد الأخطاء قبل أن تتصيدك" وبدلاً من قولك: "سنهزم منافسينا" قل: "سنلحق بهم هزيمة نكراء". ولا تخش من المبالغة في مدح زملائك وموظفيك بكلمات تلقائية مثل: "عظيم!" - "رائع!". فإذا كان العمل عظيماً ورائعاً بالفعل، فامتدحه بقولك: "عظيم جداً"، و "أكثر من رائع"، وفأخر بعمله أمام زملائه.

أكثر من التشبيهات والمجاز:

هناك وسيلة أخرى لإبقاء حديثك عالقاً بأذهان الآخرين فترة أطول، وذلك باستخدام التشبيهات والتعبيرات المجازية في

وتنتخلص من العادات الشخصية الطاردة، عليك أولاً أن تعرف لماذا تعد الجاذبية الشخصية ذات أهمية كبيرة على مستوى العمل والأسرة وكيف يمكنك الاستفادة منها؟

تقوية علاقاتك:

الميزة الأولى للجاذبية الشخصية هي أنها تؤدي إلى تكوين علاقات أكثر قرباً وحميمية مع الآخرين. وحيث أن عدداً كبيراً ممن تقابلهم في حياتك سيجدونك شخصية متألقة، فإنهم سينجذبون إليك للأسباب الآتية:

- الأشخاص ذوو الجاذبية الشخصية يتركون انطباعات عاطفية إيجابية لدى الآخرين. هذه الانطباعات تماثل رد الفعل الذي يتولد لديك عند رؤية عمل فني جميل.

- يفضل الأشخاص أن يراهم الآخرون مع شخصية جذابة، يتفاجئون بهذا.

- الشخصية الجذابة أكثر وداءً ولطفاً في المعاملة.

- العمل مع أولدى شخصية تتمتع بالجاذبية توقد حماس من يعمل معها وتستثمر طاقاته.

التأثير على الآخرين:

إحدى المزايا التي يتمتع بها أصحاب الجاذبية الشخصية هي قدرتهم على التأثير في الآخرين. فالناس على استعداد لأن تلبى مطالب الشخصية

الجذابة وتمنل لأوامرها وتحثي بها دون أن يملكون إحساس بالضيق. ذلك أن معظم الناس ينبهرون بالشخصية الجذابة فيتصرفون بطريقة عاطفية ويكونون على استعداد لبذل تضحيات أكبر في سبيل نيل رضا صاحبها.

كما أن قدرة الشخصية الجذابة على الإقناع تفوق قدرة غيرها. فالشخص الاجتماعي البشوش يستطيع توصيل الرسالة بمصداقية أكبر - خاصة إذا كانت سلبية - من الشخصية الخبيثة أو المنفرة. أما في حالة طلب المساعدة والمعونة فيميل الناس أيضاً للاستجابة لطلب الشخصية الجذابة التي تنجح في التأثير عليهم، لما تتمتع به من دفء وصدق فيثقفون بها ويهرعون لمساعدتها.

كيف تؤسس لجاذبيتك الشخصية؟

يمكنك بناء أساس قوي لشخصيتك بطريقتين:

إما باستعراض خبراتك وإظهار مواهبك، وإما باكتساب سمعة طيبة والمحافظة عليها. الطريف أن هاتين الصفتين تؤسسان الجاذبية الشخصية التي بدورها تمنحك المزيد من الخبرات والسمعة الطيبة. فهي من ناحية تدفع الآخرين إلى منحك فرصاً لإظهار مواهبك وخبراتك فضلاً عن أنها ستمنحك سمعة ومكانة اجتماعية أفضل.

الحديث. فالتشبيه مقارنة بين شيئين، حيث يمكنك القول: "يجب أن يثق بنا عملاؤنا فيما يتعلق بأموالهم مثلما يثقون بالأطباء فيما يتعلق بصحتهم".

أما المجاز فهو عقد مقارنة بين شيئين لا علاقة لأحدهما بالآخر. مثل أن يقول مدير لرؤساء أقسام شركته الأربعة: "شركتنا سيارة ذات أربع عجلات، ولا يمكن أن تسير إذا تعطل واحد منها، وليستعد الجميع لأننا سننطلق بأقصى سرعة".

كان يا ما كان:

مثل التشبيه والمجاز، فإن رواية النوادر والحكايات تجعل حديثك شيقاً وأكثر قابلية للفهم. وليس بالضرورة أن تكون هذه الحكايات ذات طابع فكاهي مبالغ فيه بقدر ما يجب أن تكون واضحة تبين ما تريد قوله أو التعبير عنه. أن تكون راوي حكايات متمكن فهذا يحتاج للممارسة ولكنه يساوي الوقت الذي ينفق فيه على أية حال.

كما أن التحدث بلغة ثانية يعد وسيلة أخرى لتعزيز جاذبيتك الشخصية. فالناس عادة يتأثرون بمن يتحدثون لغة ثانية وثالثة وينجذبون إليهم.

وظف بصيرتك:

النظر للأمور ببصيرة نافذة والقدرة على فهم المواقف بطريقة تختلف عن الآخرين، والنظر إلى الأمور من زاوية تختلف عن وجهة النظر العادية من صفات الشخصية الجذابة. فالناس ينجذبون للأشخاص الذين يساعدونهم على فهم ما يختفي وراء الأحداث أو بين السطور. على سبيل المثال، كانت سيدة في الثامنة والثلاثين من العمر، تحدث صديقتها عن تردداتها في الالتحاق بالجامعة. فقالت لها: "سيستغرق الحصول على الشهادة أربع سنوات. عندئذ سأكون في الثانية والأربعين". فردت صديقتها بسؤالها قائلة "وكم سيبلغ عمرك بعد أربع سنوات إذا لم تلتحق بالجامعة؟"

التفكير الابتكاري:

لنقوية بصيرتك، يجب أن نتعلم أولاً الانتباه للرسائل التي نتلقاها. لا نتركها تعبر أمامك دون أن نراها. استنبط المعاني الضمنية في الأحداث التي تشهدها حياتك ولا تتوقف عند الإجابات البسيطة، بل نقب تحت السطح لتصل لأعماق المسألة وجذورها، حيث يكمن الحل.

التفكير الابتكاري أحد سمات الشخصية

الجذابة. وهو يعني عدم تقبل الأوضاع الراهنة على ما هي عليه، بل محاولة إيجاد طرق جديدة ومخارج مبتكرة للوصول للهدف. وهناك أحد التعبيرات الشائعة في وصف التفكير الخلاق: ب "الخروج من الصندوق." فبدلاً من أن تقيد نفسك داخل أطر محددة سلفاً من شأنها أن تشل تفكيرك، لا تخش تحطيم هذه الحواجز، فمن المؤكد أن وراءها مجالاً أكثر اتساعاً.

فكر بطريقة إيجابية:

لن تكون أبداً شخصاً جذاباً وملهماً للآخرين ما دمت كثير الشكوى دائم التظلم. فالذين يتمتعون بالجاذبية الشخصية دائماً إيجابيون. حتى في المواقف السلبية تراهم يتصرفون بإيجابية ونشاط. لا تيأس من النتائج غير المرضية. إذ يمكنك بدلاً من إحباط الآخرين برسم صورة قاتمة عن موقف ما، أن تحفزهم إلى تحويل النتائج السلبية إلى أخرى إيجابية.

ميزان الحرارة:

لا تكن بارداً! فنادراً ما يوصف من يكتمون مشاعرهم بسحر الشخصية. إذا كنت تريد إلهام الآخرين، فعليك بإظهار عواطفك الجياشة بتلقائية دون أن تسمح لها بالخروج عن سيطرتك. ورغم أن قدرة المرء على التعبير عن عواطفه تعد من الصفات المتأصلة في الشخصية والتي يصعب تغييرها، إلا أن هناك متسعاً لتطوير هذه السمة لديك. عليك أولاً أن تقيس درجة حرارتك العاطفية، لتحدد ما إذا كنت ملتهب المشاعر أم ساكن الأحاسيس. ومن هنا تبدأ بتخفيض درجة حرارتك الانفعالية أو تسخينها.

إلى أي مدى أنت عاطفي؟

هل سبق أن صحت قائلاً في أحد الاجتماعات: "هذا رائع" لإظهار موافقتك على موضوع ما؟

هل دمعت عيناك من قبل وأنت تشارك صديقاً لك فرحته؟ أم أنك تبقى خامداً متلبد الإحساس، سواء كان الناس من حولك يمحرون أو يهرجون أو يضحكون أو حتى يبكون؟

استعرض الأحداث الأخيرة في حياتك لتدرك ما إذا كنت تبدو إنساناً حار المشاعر؟ أم أنك تكتم عواطفك حتى لتبدو أمام الآخرين أنك إنسان لا تتفعل ولا تبالي. ويمكنك أيضاً قياس حرارتك في التعبير العاطفي من خط

الألفة والبرمجة اللغوية:

تعد البرمجة اللغوية النفسية مجالاً دراسياً جديداً يحاول البحث في سر التأثير الذي يمارسه شخص على الآخرين.

تعمل هذه البرمجة على فهم مدى اختلاف الأشخاص المتميزين فيما يتعلق بالسلوك والتفكير واستخدام اللغة. أظهرت أبحاث البرمجة اللغوية أن الناجحين يكونون أكثر استعداداً للتأثير في الآخرين وذلك لأنهم يستطيعون التشبه بهم ومجاراة أساليبهم سواء في لغة اللسان أو حركات الجسم.

من المعروف أن اتصالك بالآخرين يتم بكفاءة أعلى إذا استخدمت نفس العبارات والحركات التي يستخدمها هؤلاء الناس.

عند تعاملك مع الآخرين، تحاول مجاراتهم في إيماءات الوجه وإشارات اليد ونبرة الصوت وحتى معدل التنفس. إذا استطعت أن تفعل هذا الأمر بصورة طبيعية ودون تكلف، ستبني نوعاً من الألفة مع الآخرين دون جهد أو تكلف.

داخلك، فمثلاً، فلا تقل: "أشكرك على الوقت الإضافي الذي أنفقته في إنهاء المشروع" بل قل: "أشعر بالسعادة للاهتمام الذي توليه لهذا المشروع". وتأكد أنك تعبر عن شعورك بشكل مباشر، فلا تقرر: "هذه المكافأة لا تساوي الجهد الذي بذلته" ولكن استقهم: "ألا ترى أنني أستحق مكافأة أكبر من هذه؟".

أظهر عواطفك:

من يتمتعون بالجاذبية الشخصية، يتقدون حماسة تجاه العمل الذي يؤدونه، فافعل مثله! حدد العمل الذي تريد أن تحفز الآخرين عليه. أظهر حماسك وحبك للعمل. فالمعلم الذي يقول لتلاميذه في اليوم الأول من الدراسة: "أنتم على وشك أن تتعلموا أهم مادة دراسية في حياتكم"، لا شك أنه سيأسر انتباههم طوال مدة الدراسة.

نظم عواطفك:

إذا كنت تحاول التأثير على العاملين معك، فمن الأفضل أن تظهر عواطفك بشكل مفاجئ وتلقائي ولكن بطريقة مدروسة. فمثلاً، يمكنك أن تقدم محاضرة في التحفيز لحمل الموظفين على زيادة الإنتاج. ولكن كي تكون أكثر مصداقية، عليك أن تدخّر هذه العروض العاطفية للمناسبات النادرة التي تتطلب استنفار الهمم وتحقيق أكبر تأثير ممكن. رغم ذلك عليك أن تتسم بحرارة العاطفة على الدوام، ولكن احتفظ بلحظات التألق إلى وقت الحاجة الملحة. الشخصية الجاذبة تعرف كيف تشعل فتيل العاطفة لأي شخص متى أرادت. الاستخدام المنظم للعواطف لا يتضمن الانفجارات المفاجئة فقط، بل

يدك. فالخط الكبير الممتد يعبر عن الشخصية العاطفية الدافئة، أما الخط الصغير المنمنم فينم عن شخصية تنحو إلى إخفاء مشاعرها.

بدون كلام:

النقر بأصابعك على المائدة أو الابتسام من حين لآخر من طرق إظهار الانفعالات المختلفة.

الأشخاص الجذابين يعرفون كيف يتحكمون في الرسائل غير اللفظية التي يرسلونها، من خلال إيماءات الوجه وإشارات اليد مثلاً، أو حتى من خلال طريقة جلوسهم. هاهي بعض أساليب الجاذبية غير اللفظية التي يمكن إتباعها:

- تأكد من أن نظراتك نحو الطرف الآخر تحمل الدفء والود.

- لا تجلس شابكاً يديك أو ساقيك، فهذا يدل على عدم الثقة بالنفس.

- قف على مقربة ممن يحادثك، دون أن تخترق مجال خصوصيته.

- استخدم إشارات اليد بعفوية وتلقائية لكن دون أن تجاوز مستوى كتفك...

عبر عما يجيش في خاطرك:

عندما تحدد عواطفك، فإنك ستعرف كيف تعبر عنها للآخرين. لا تكتف بسرد الحقائق أو إبلاغها لشخص ما، بل تأكد أنك تشركه معك في المشاعر التي تثيرها هذه الحقائق

دائرة الثقة .. ودائرة الخوف

الصفات التي تراها في نفسك هي أنت التي تحدد موقفك من الحياة. تخيل صفاتك ومواقفك وكأنها سلسلة متصلة أو دائرة تدور حول نفسها وتعزز توقعاتك من نفسك وترسخ الصفات التي تظنها فيك والنتائج التي تفرزها. إذن اختار الدائرة التي تريد أن تنتمي إليها!

الدائرة الإيجابية



الدائرة السلبية



يشمل الابتسام المستمر حتى نتعود عليه، فيصبح عملاً دائماً تمارسه حتى لو لم تكن راغباً فيه.

المستقبل.

٣- كن إيجابياً:

الأشخاص الكاريزميون يمتلكون قدراً هائلاً من الحماس والتفاؤل والطاقة. فهم ينشدون الأفضل في حياتهم الشخصية والعملية. فعملهم جد، ولهوهم لهو. وهم يوازنون بين أوقات العمل وأوقات الراحة، يعملون كثيراً، وينامون كثيراً، ويمارسون لعبة رياضية على الأقل.

٤- كن حساساً:

لا تكثر من استخدام كلمة "لا" واستبدلها بكلمة "تقريباً" أو "ربما". فالأشخاص الجذابون لا يقدمون ردوداً نهائية في المواقف السلبية، لكنهم يفعلون ذلك في المواقف الإيجابية. إذا كنت على وشك الاستسلام لمشكلة ما، فحاول أن تطرق أبواباً جديدة، ونقب عن حلول لم تكن مطروحة من قبل.

٥- كن صريحاً:

يتمتع أصحاب الشخصيات الساحرة بالصرامة والوضوح، فتتطرق ألسنتهم بما يعتزل داخل سرائرهم لكن مع مراعاة أحاسيس الآخرين. ليس سهلاً أن يكون المرء صريحاً جداً وودوداً في آن واحد. إذا أردت التعبير عن رأيك بشأن شخص أو فكرة ما، عليك أن تصيغ رأيك هذا في جملة من عشر كلمات داخل ذهنك أولاً. مارس هذا الأسلوب من حين لآخر، وسوف يساعدك على اكتساب عادة الصراحة والوضوح.

٦- روج لنفسك:

الأشخاص الكاريزميون يتحينون الفرص لإظهار مواهبهم

استراتيجيات السحر الشخصي:

لا يقتصر سحر الشخصية على قلة من سعاداء الحظ، بل يمكن لأي إنسان اكتساب مهارات وسلوكيات الشخصية الأسرة أو "الكاريزمية" بالإرادة والممارسة. وذلك بتطبيق الاستراتيجيات التالية:

١- نم ثقتك بنفسك:

تعد الثقة بالنفس أحد المكونات الأساسية لسحر الشخصية، فالواقون بأنفسهم يؤكدون لمرعوسهم أن كل شيء على ما يرام وتحت السيطرة، فتنتقل عدوى الثقة إلى المرعوسين ويشتعلون حماساً. ولهذا يلجأ الناس للشخصيات القيادية الجذابة ليتزودوا ببعض التفاؤل والثقة بالنفس ويحصلوا على شحنة من الحماس الفاتر لديهم. لكنك ربما تفتقد للثقة بالنفس لأنك لا تقدر نقاط قوتك كما ينبغي. بادر بعمل جرد لصفاتك الحسنة وإنجازاتك لمنح نفسك دفعة قوية لتقييم النفس وتدعيم ثقتك بنفسك. أيضاً حاول أن تفهم كل ما يتعلق بعملك، فكلما زادت معرفتك زادت ثقتك بنفسك. وأخيراً استخدم الخيال الإيجابي، فإذا كنت مهتماً بشيء ما، تخيل أفضل نتائج يمكن تحقيقها منه.

٢- تعلم تكوين الرؤى:

الزعماء الكاريزميون يعملون على بلورة رؤى واضحة وساحرة لإلهام أتباعهم، استخدم البديهة والمعرفة، مدعمة بالبيانات المقدمة من الخبراء والأصدقاء والزملاء وذلك لتخيل ما الذي يمكن أن تنجزه شركتك أو إدارتك في

قس أسلوبك القيادي

يدخل عليك أحد الموظفين ومعه التقرير الذي طلبته. يحتوي التقرير على عدد من الأخطاء التي تكتشفها من أول نظرة. كيف تتصرف.

١. تلقي بالتقرير أمام الموظف، وتضيف: "لا أفهم كيف تقدم تقريراً يحتوي كل هذه الأخطاء. خذ تقريرك وأعد كتابته ليكون على مكتبي خلال ساعة. وحذار أن تخطئ هذه المرة!"
٢. تمسك قلمك وتحدد الأخطاء ثم تشير للموظف بالجلوس، لأنك ترى أن الأمر سيستغرق بعض الوقت، ثم تبادر بقولك: "من الخطأ الأول يتضح أنك لم تقم بقراءة تقريرك لأنه يحتوي على أخطاء إملائية كثيرة. أتراها؟ هذه، وتلك.. إلخ. الحل أن تستخدم المصحح الإملائي في برنامج الكمبيوتر."
٣. تبتسم كما هي عادتك دائماً، وتخبر الموظف: "التقرير يحوي بعض النظرات الثاقبة، أهنئك عليه. لكننا سنضطر لإعادة كتابته مع تصحيح بعض الهنات التي سأحددها لك، ليأتي التقرير كأفضل ما يكون."
٤. تستخدم أسلوبين أو أكثر مما سبق.

التحليل

١. أنت قائد عنيف، لا تقبل الأخطاء، وتكره الغباء. كل ما يهيك هو تصحيح الأخطاء. لا تهتم كثيراً بتدريب الأفراد. تتكلم دون أن تفكر في كلماتك أو تترك مدى تأثيرها على الآخرين. تكره التفاصيل. وتفضل المطيعين على الماهرين.
٢. أنت قائد عملي وخبير ومحاور. تهتم بتدريب الموظفين إلى أقصى حد، حتى لو استدعى ذلك بعض وقتك الثمين. تؤمن بأن كل موظف يمكن أن يصبح أكفأ موظف.
٣. أنت صبور ومسالمة ومستمتع جيد. تهتم بمشاعر الآخرين. غير حاسم. فأنت متردد في اتخاذ القرارات التي قد تضر بالآخرين. لكنك تحرص على تدعيم روح الفريق وتحفيز الموظفين.
٤. شخصيتك مركبة. يصعب التنبؤ بأفعالك وقراراتك، ولكن بوجه عام أنت تحقق نتائج أفضل.

وشك أن يتأخر عن مواعده التالي.

تعلم بناء روابط بينك وبين الآخرين:

يكون الأشخاص الجذابون روابط بينهم وبين الآخرين بسرعة ودون جهد. عند الشراء مثلاً يكونون علاقات طيبة مع البائعين، وعند التحاقهم بوظيفة جديدة سرعان ما تربطهم بزملائهم علاقات وطيدة. فهم يديرون الحوارات بسهولة مع الغرباء في شتى الموضوعات والمناسبات. وفيما يلي بعض الطرق التي تؤهلك لتكوين روابط قصيرة وطويلة الأجل بالآخرين:

١- اكتشف احتياجات الآخرين:

لترتبط بشخص ما، اسأل نفسك أولاً: "ما الفائدة التي سيجنيها هذا الفرد إذا ما أصبح صديقاً لي؟" للإجابة عن هذا السؤال عليك أن تعرف رغبات الآخرين ودوافعهم. فتخيل مثلاً أن زميلاً جديداً التحق بالشركة التي تعمل بها. من خلال الحوارات التي دارت بينكما علمت أنه راضٍ عن وظيفته الجديدة، لكنه يشعر بالضيق لوجوده في مدينة جديدة دون أصدقاء. لكي ترتبط به قد تحاول أن تلعب دور الناصح الأمين له في العمل، ولكن الأفضل هو أن تدعوه إلى العشاء أو إلى مناسبة اجتماعية، أو أن تساعد في تجهيز مسكنه الجديد أو في استئجار ذلك المسكن.

٢- كن ناصحاً أميناً:

تقديم النصيحة للآخرين يعد أحد طرق الترابط بين الناس، وذلك عن طريق مساعدتهم على تطوير المهارات والخبرات التي يحتاجون إليها في العمل. كن أكثر من مجرد معلم، وعلى أية حال فالناصح يمكن أن يكون معلماً وصديقاً.

٣- خاطب أرواحهم:

الأشخاص الجذابون لا يعاملون الناس كالألات الصماء، ولكن بطرق توقظ الحس الإنساني لدى الآخرين. وهذا الأمر هام للغاية خاصة في مكان العمل حيث يتم إخماد الروح البشرية تحت مسمى "الكفاءة الوظيفية". فلاقتات مثل "حمداً لله على السلامة" فوق المكاتب للترحيب بالموظفين العائدين، أو منح الموظفين يوم إجازة مدفوع الأجر عندما يواجهون ظروفًا صعبة ومفاجئة، تعد من وسائل التأكيد على الجوانب الإنسانية.

٤- اكسب احترامهم:

المساواة والعدالة في التعامل مع الآخرين من أهم استراتيجيات استحقاق الاحترام. كما يعد استعدادك لتحمل المسؤولية حتى في ظل الضغوط الشديدة وسيلة أخرى لذلك.

٥- كن بشوشاً:

المصافحة الودودة وحدها لا تصنع روابط شديدة أو شخصية مؤثرة. بل يجب أن تكون مصحوبة بمشاعر صادقة

وقدراتهم. هاهي بعض أساليب الترويج للنفس:

- صمم لنفسك صفحة على شبكة الإنترنت واذكر فيها إنجازاتك.

- كون سجلاً لإنجازاتك الشخصية يحتوي على كل الشهادات والتقارير التي تحدد إسهاماتك وأنشطتك.

- تكلم عن المشروعات الباهرة التي شاركت أو ستشارك فيها.

٧- خاطر .. ولكن بحساب:

الأشخاص الكاريزميون على استعداد لخوض المخاطر لكن دون تهور أو طيش. وفي كل الأحوال، اجعل الآخرين على علم بالمخاطر التي تخوضها.

قليل من العنف:

يكتسب بعض الناس جاذبيتهم من خلال العنف والشدة والصرامة، وليس من خلال المعاملة الإنسانية. "المواجهة العنيفة" قد تسفر عن ظهور بعض المؤيدين لكن المؤكد أنها ستسفر أيضاً عن كثير من المعارضين، وبذلك ترسخ صورتك وسمعتك السلبية لدى المتضررين من ممارستك للعنف. فقد قام الخبير الاستشاري "آل دنلاب" بتقليص ما يقرب من ١١٠٠٠ وظيفة في شركة "سكوت بيبر" ليخلصها من الخسائر، وقد كسب كثيراً من الأعداء، لكنه راضٍ عن صورته أمام الآخرين، بل ويحاول ترسيخ تلك الصورة ورسمها داخل إطار من القوة واللامبالاة.

وبشكل عام فإن ذوي الجاذبية الشخصية يظهرون اهتماماً بالآخرين لكنهم لا يخشون اتخاذ قرارات صارمة إذا لزم الأمر. فقد رفض أحد المديرين أن يرفق اثنين من الموظفين بسبب ضعف أدائهما وبرر تصرفه قائلاً: "لا أحب أن أراهما يفقدان وظيفتهما". ولكن كان لأداء هذين الموظفين أثر سلبي على إيرادات الشركة، مما حدا بمديرها التنفيذي إلى إغلاق الفرع الذي يعملان فيه. وهكذا أدت رقة المدير إلى فقدان خمسة عشر موظفاً لوظائفهم بدلاً من اثنين.

كن لطيف المعشر. لكن ذلك لا يعني أن تكون رخواً أو تتهاون فيما يتعلق بالأمور الجادة.

كن مختلفاً:

إذا استطعت أن تكون مختلفاً بطريقة درامية وإيجابية، فهذا من شأنه أن يزيد من جاذبيتك الشخصية. كثير من استراتيجيات الترويج للنفس وخوض المخاطر تسهم في ظهورك بشكل درامي وغير مألوف.

فمثلاً، عندما طلب من أحد المديرين الشباب في إحدى الشركات الكبرى أن يقدم محاضرة لزملائه في إدارة الوقت، جاء في يوم المحاضرة متأخراً عن مواعده خمس دقائق، وكان يلهث ويرتدي زياً وحذاء رياضياً. ثم بدأ في إلقاء المحاضرة وهو يتصبب عرقاً بينما تظهر ملابس العمل تحت الزي الرياضي. وعندما أنهى المحاضرة، ارتدى الزي الرياضي ثانية وانطلق خارج القاعة قائلاً أنه على

٦- كون علاقات شخصية:

تطوير علاقة اجتماعية مع أحد الأشخاص خارج إطار العمل - كدعوته إلى حدث رياضي أو مناسبة اجتماعية - من شأنه أن يقوي علاقات العمل ويدعمها. مارس هذا الأسلوب بحذر شديد، لا تحاول تحقيق مكاسب تتعلق بوظيفتك خارج نطاق العمل، وعلى العكس من ذلك اجعل العلاقات الشخصية الطيبة تمتد تلقائياً إلى بيئة العمل.

٧- تقبل النقد:

قليلون هم من يتقبلون النقد ويستفيدون منه. يساعد رد الفعل الإيجابي تجاه النقد على تكوين روابط طيبة مع من يواجهون النقد البناء.

٨- استثمر الجلسات المنفردة:

آخر المناورات التي يمكن أن تستخدم في تقوية الروابط بين الناس هي أن تخصص وقتاً للحديث مع الآخرين كل على حدة. هذه الجلسات المنفردة لا تكون روابط قوية فحسب، بل تدعم صورتك أمام الآخرين كشخص جذاب.

الانغماس في العمل:

عليك أن تقبل على عملك بمرح وتوليه جل اهتمامك بحيث تنسى كل ما يحدث حولك. إذا لاحظت كيف يعمل قائد الأوركسترا، ستجده منهمكاً ومنغمساً في عمله إلى أقصى مدى، دون أن يبدو عليه الملل أو التشتت. فقد اكتسب "خبرة الانغماس" والاستغراق في عمله إلى درجة أنه لم يعد يلتفت إلى ما يدور حوله.

ذروة الأداء:

لتدرك كيف تصل إلى قمة الانغماس في العمل، راقب ذوي الأداء العالي من زملائك. فهو لاء يمارسون خبرات الانغماس في العمل بانتظام. فهم يلقون بأنفسهم في أعمالهم بكل التزام وتركيز. لا يحاول

أولاً - إلى هؤلاء المفداء ب

ولت ق

حالات

حسب

للإدلاء م

فهرس الخلاصة

١	فائدة الجاذبية الشخصية
٢	تقوية علاقتك:
٢	التأثير على الآخرين:
٢	كيف تؤسس لجاذبيتك الشخصية؟
٢	تقدير الذات:
٢	الجاذبية والزعامة:
٢	داعب الخيال:
٢	استخدم التعبيرات المبهجة:
٢	أكثر من التشبيهات والمجاز:
٢	كان يا ما كان:
٢	وظف بصيرتك:
٢	التفكير الابتكاري:
٢	فكر بطريقة إيجابية:
٢	ميزان الحرارة:
٣	إلى أي مدى أنت عاطفي؟
٤	بدون كلام:
٤	عبر عما يجيش في خاطرك:
٤	أظهر عواطفك:
٤	نظم عواطفك:
٥	استراتيجيات السحر الشخصي:
٥	١- نم تفكك بنفسك:
٥	٢- تعلم تكوين الرؤى:
٥	٣- كن إيجابياً:
٥	٤- كن حساساً:
٥	٥- كن صريحاً:
٥	٦- روح لنفسك:
٦	٧- خاطر .. ولكن بحساب:
٦	قليل من العنف:
٦	كن مختلفاً:
٦	تعلم بناء روابط بينك وبين الآخرين:
٦	١- اكتشف احتياجات الآخرين:
٦	٢- كن ناصحاً أميناً:
٦	٣- خاطب أرواحهم:
٦	٤- اكسب احترامهم:
٦	٥- كن بشوشاً:
٧	٦- كون علاقات شخصية:
٧	٧- تقبل النقد:
٧	٨- استثمر الجلسات المنفردة:
٧	الانغماس في العمل:
٧	ذروة الأداء:
٧	العمل والجاذبية الشخصية:
٧	كن أنيقاً وعصرياً:
٧	روح الدعابة:
٨	توظيف الدعابة:

بيانات الكتاب

Title: Personal Management

Author: Andrew J. DuBrin

Publisher: Amacom

Pages: 397

Date: 1997

ISBN: 0-8144-7936-7

الدعابة أقوى أساليب إراحة النفس. وتؤدي روح الدعابة إلى إزالة الحواجز بين الناس، بمن فيهم الرؤساء ومرعوسهم، فالمشاركة في المرح والضحك تؤدي إلى تكوين روابط سريعة. في محيط العمل، ستساعدك روح الدعابة في القضاء على الصراعات وتخفيف حدة التوتر كما تشجع على الاسترخاء ورفع الإنتاجية.

توظيف الدعابة:

ستساعدك النقاط التالية على توظيف المرح بمهارة:

- **كن عفواً وتلقائياً:** النكات المعدة مسبقاً قد تكون مرحلة ولكن التعليقات العفوية وليدة اللحظة قد تسهم أكثر في تعزيز جاذبيتك الشخصية.

- **لا تسخر من الحاضرين:** لا تحاول أن تبدو مرحاً على حساب من أمامك. فالدعابة الإيجابية يجب أن تجعل الآخرين يشعرون بالرضا عن أنفسهم.

- **الدعابة الفعالة تعبر عن واقع العمل:** يتميز الجذابون بالمهارة في توظيف الدعابة التي تتعلق بمسائل أساسية في العمل. فالمدير على سبيل المثال، يمكن أن يستخدم الدعابة في تقديم الأسباب التي دعت به إلى إحداث تغييرات جذرية على مستوى الشركة.

- **الدعابة الذاتية لها مفعول أقوى:** ولكن لا تنماد في الحط من قدر نفسك ولو بأسلوب مرح حتى لا يظن الآخرون أنك تفتقد للتقييم الذاتي وهي لا تعد علامة من علامات الجاذبية الشخصية.

- **تجنب النكات الشخصية:** فهي تشير إلى عدم النضج أكثر مما تشير إلى الذكاء وخفة الدم.

سحر الاتصال الجذاب

إذا ما راقبت آراء الناس فستجد أنها تسير طبقاً لقانونين:

١- الناس ترى وتحكم بعواطفها.

٢- ثم تدافع عن آرائها بعقولها.

بنفس هذه الطريقة يتكون رأي الناس عنك. فإما أن يحبوك أو ينفروا منك. ثم بعد ذلك يبررون رأيهم هذا بكل ما يصدر عنك من أفعال وأقوال.

احرص على أن تكون اتصالاتك مباشرة وصريحة وموقوتة. لا تترك أي فجوات اتصالية بينك وبين الآخرين، فهذه الفجوات سرعان ما تمتلئ بالإشاعات وسوء التفاهم. إليك مزيد من النصائح العملية:

١- إذا أردت أن تلزم الآخرين بأوامرك دون مناقشة فابحث بها مكتوبة. فالكلمة المكتوبة لا تقبل النقاش أو المحاربة. لكن هذا المدخل يترك الباب مفتوحاً لسوء الفهم والتأويلات الخاطئة.

٢- إذا أردت أن تقتنع الآخرين وتحفزهم وتؤثر فيهم فابحث بأوامرك شفاهة. واذكر دائماً السبب أو المقدمات التي دفعتك لإصدارها. ووضح الفوائد المرجوة منها. بهذه الطريقة يتبدد سوء الفهم وتحل الثقة محله.