

## كيف تجعل الناس ينجسون إليك

محمد النغميش

ألا تشعر بالضيق والانزعاج عندما تسترسل في حديث ما لتجد أن من تحدثه أبعد ما يكون عن ما تقول، لا يسمع ولا يتفاعل؟ لماذا لا ينجس الناس إلينا أحياناً؟ ماذا نعمل لدفعهم إلى الإنصات المثالي؟ إليك عزيزي القارئ ثمان طرق أساسية تجعل الآخرين ينجسون إليك:

### ١. وضوح هدف الحديث :

قد يؤدي عدم وضوح هدف المتحدث من كلامه إلى انصراف المستمعين عن حديثه، بطريقة أو بأخرى. وستكون مهمة المنصت مستحيلة، إذا كان المتحدث نفسه لا يعرف عن ماذا يتحدث. عدم وضوح الهدف ربما يولد فهماً مغلوفاً لدى المستمع، ومثال ذلك عندما يناديك شخص ما وأنت على وشك القيام من المجلس ويقول: أريد معرفة رأيك في موضوع معين" دون أن يوضح ماذا يريد، فإن ذلك يؤدي إلى ملل وشروك عن حديثه

### ٢. حركات العين:

توزيع النظر أثناء الحديث يشد انتباه المستمعين، لذا ينصح بإمعان النظر فيمن تشعر بأنه قد شرد ذهنه قليلاً، فمن شأن ذلك أن يعيده إلى تركيزه عليك. ولقد أثبتت الدراسات العلمية أن حركات العينين الانتقالية للمتحدث هي أكثر وسيلة لإظهار التفاعل مع المستمعين. يقول السيد تشولار في مقال له بعنوان "في رمشة عين" أن "زيادة الرمش بالعين قد يعني أن المستمع يمر في مرحلة ضغط نفسي أو جسماني مثل القلق أو الغضب أو الملل". أما انخفاض معدل الرمش فإنه "يشير أحياناً إلى أن المنصت في حاجة إلى مزيد من المعلومات أو أنه ينجس إلى شيء يحتاج إلى تركيز عيني أكبر". وبما أن التجربة خير برهان، لاحظ كيف تتوقف رموش عيني من نمتحه عن الحركة بطريقة توحى إلينا برغبته بالمزيد من الإطراء والمدح، جرب ولاحظ الفرق.

### ٣. الحديث المقبول والسهل الفهم:

التحدث بطريقة مقبولة وسهلة الفهم للآخرين تؤدي إلى إنصاتهم بشكل أفضل. لقد وعد الرسول الكريم عليه الصلاة والسلام من يتحدثون بالأحاديث الطيبة والرفيعة بمنزلة عظيمة، فقال "إن في الجنة غرفاً ترى ظهورها من بطونها وبطونها من ظهورها، فقال أعرابي فقال: لمن هي يا رسول الله؟ قال: لمن أطاب الكلام وأطعم الطعام وأدام الصيام وصلى الله بالليل والناس نيام". سنن الترمذي. وغالباً ما تكون الشخصيات التي تتمتع بهذه الصفة محببة إلى الناس.

### ٤. استخدام المستمع كمثال:

تخيل لو أنك سمعت اسمك أثناء حديث جاني لاثنين في طرف المجلس ... ماذا ستفعل؟ لا شك أن فضولك سيدفعك إلى الالتفات التلقائي لمعرفة ما يقال عنك. تلك الاستجابة الفطرية عند سماع الاسم يجب أن تستغل لشد انتباه من يراد جرهم إلى حديث ما، فاستخدام المستمع كمثال أثناء الحديث هو بمثابة ضوء أحمر لامع لشد انتباهه. ولزيادة الانتباه يفضل أن يرافق المناداة بالاسم الإشارة باليد أو الاكتفاء بالنظر المباشر إلى العين بعد إدارة كامل الجسم إلى الشخص المعني، فذلك يزيد التفاعل. تجذب هذه الطريقة شاردي الذهن إلى الحديث، وهي طريقة مهذبة لإنهاء الأحاديث الجانبية وتحويل إنصاتهم إلى ما يقوله المتحدث.

### ٥. البدء بذكر الحقائق أو القصص:

إن ذكر الحقائق والقصص في بداية الحديث يجذب الانتباه، فعندما تتعالى الأصوات في نقاش حاد عن "سبب الأمية في الدول العربية" مثلاً، تكون أفضل طريقة لجذب الانتباه هي أن تقول: هل تعلمون أن الأمية انخفضت إلى نسبة كذا في عام كذا حسب آخر تقرير رسمي نشر مؤخراً؟ وستجد أن الرؤوس اشرأبت إليك لمعرفة المزيد. وهنا يأتي دورك في مدهم بجمل سريعة وقصيرة من الحقائق لضمان المحافظة على انتباه المستمعين ومن ثمة دفعهم إلى الإنصات بجدية أكبر.

### ٦. إعادة الجمل والأفكار:

يؤدي إعادة بعض جمل أو أفكار المتحدثين إلى تفاعل أكثر للمستمعين مع ما تقول. مثال ذلك أن تقول "إنني أتفق مع نقطة محمد ... " أو "أعجبتني فكرة خالد ...". فالجملة الأخيرة لا تشد خالد فقط بل الآخرين الذين سيكونون أكثر فضولاً لمعرفة ما الذي أعجبك في فكرة خالد. ما تعيده من جمل لا يعني تسليمك أو اتفاقك التام معها، ولكنه أحد الأساليب المعينة على تحقيق الإنصات الإيجابي.

### ٧. تشجيع الآخرين على المشاركة:

إن تشجيع المستمعين على المشاركة في الحديث يجعلهم أكثر تفاعلاً مع ما تقول. يمكن التشجيع بتوجيه أسئلة للمستمعين للتأكد من متابعتهم لحديثك، كأن تقول "كيف ترى ذلك يا أحمد؟" أو "هل تتفق معي يا علي أم لا؟" وحتى لو كانوا غافلين عما تقول، فإن سؤالك سيعيد إليهم أهميتهم ويوجههم إلى الإنصات إليك. كما يمكن أن تشجع المستمعين على المشاركة عبر طلب أفكار إضافية أو اقتراحات منهم. احرص على أن تعطي المستمع الفرصة الكافية للتعليق فذلك يجعله يقطاً ومتابعاً.

#### ٨. استخدام الأيدي:

كان استخدام الأيدي، وما زال، سمة أساسية للمتحدثين المؤثرين –وعلى رأسهم الرسول صلى الله عليه وسلم. إذ كان كثيراً ما يستخدم يديه لشد انتباه المستمعين، على سبيل المثال قوله: يقول الله تبارك وتعالى "من تواضع لي هكذا" وظل النبي عليه الصلاة والسلام يشير بباطن كفه إلى الأرض ويهوي به إلى الأرض (يقولون فظل يخفض يده حتى أدناها إلى الأرض)، "رفعته هكذا"، وقلب ظاهر كفه إلى السماء حتى جعله في السماء. رواه أحمد. إن استخدام الأيدي بمهارة هو أحد أسباب شد انتباه المستمعين.

المراجع [www.ebdaa.ws](http://www.ebdaa.ws)