

قوة الشخصية والتأثير في الآخرين



- هل وقفت يوماً تسأل نفسك مَن أنت؟

ربما يبدو هذا سؤالاً تافهاً لا قيمة له. ولكن لا تعجل في الإجابة فقد ثبت علمياً أن هذا من أهم الأسئلة التي تواجه الإنسان فإذا لم يعرف الإنسان من هو لن يعرف ماله وما عليه ولن يعرف قدر نفسه ولا يمكن أن يسير في طريق النجاح ويشعر بالسعادة وكفى المرء جهلاً أن لا يعرف قدر نفسه. كما قال الإمام عليّ (ع) وقد نظمته الشاعر قائلاً:

إذا أنت لم تعرف لنفسك قدرها **** هواناً بها كانت على الناس أهونا

ويقول الطغرائي:

غالى بنفسى عرفاني بقيمتها **** فصنتها عن رخيص القدر مبتذل

وقال الإمام أمير المؤمنين (ع): "رحم الله امرءاً عرف قدر نفسه".

ونعود للسؤال: من أنت؟

والجواب الذي تؤكدُه حقائق الحياة أنك لست شخصاً واحداً بل شخصان.

الأوّل: ما أنت عليه الآن.

الثاني: ما يمكن أن تكون عليه في المستقبل.

وسواء كنت كبيراً أو صغيراً، عالماً أو متعلماً، قوياً أو ضعيفاً استاذاً أو طالباً. فإن فيك مخزوناً هائلاً من الطاقات.

إن ما أودع الله فيك من إمكانيات وقدرات تجعلك قادراً على أن تسير نحو الأفضل وتحقق السعادة لك وللمحيطين بك.

قد لا تشعر بالنجاح والسعادة الآن ولكن بأمكانك - ومن خلال استخدام مواهبك الهائلة - أن تغير شخصيتك وتكون ذا شأن وتكسب كل ما تطمح إليه في المستقبل.

فواقعك شيء.. ومستقبلك يمكن أن يكون شيئاً آخر.

إن فيك كونا عظيماً، فإن عرفت قدره، واستثمرت ما فيه فسوف تكون شخصاً عظيماً. ويكون مستقبلك خيراً من ماضيك وإلا فسوف تبقى إنساناً عادياً مثل الآخرين.

يقول الإمام عليّ (ع): "أتزعّم أنك جرم صغير **** وفيك انطوى العالم الأكبر".

لقد كشف العلم الحديث طاقات هائلة يمتلكها كل شخص في داخله. وبفضل المعلومات الهائلة المخترنة داخل الخلايا العصبية يتوقع دماغك غالباً كيف ستنتهي الجملة في الوقت الذي تكون قد سمعت بدايتها. ويقول العلماء: إن أية مقارنة بين دماغك والدماغ الإلكتروني هي مقارنة غير صحيحة لأن الدماغ الإلكتروني لا يعمل إلا ما هو مبرمج لعمله. بينما للدماغ البشري قدرة على الابداع والارتجال لا حدود لها، فإذا أنت لم تعرف قدرتك ولم تستخدم طاقاتك فإن شخصيتك تبقى ضامرة ودورك محدوداً.

أما إذا استخدمت قدراتك فستصبح قوي الشخصية قادراً على تحقيق أمانيك متمكناً من أعمالك، ناجحاً في حياتك.

ثم إنك مخزون هائل من الكوامن الخيرة وعندما تُنبر في نفسك الكوامن الخيرة فسوف تكون لك جاذبية حقيقية وشخصية ممتعة تدفع الآخرين للتعاون معك والاستجابة لك وهذه أول درجات السعادة.

- كيف تقوي شخصيتك؟

قد تسأل: كيف أُصبح شخصية مؤثرة في الآخرين؟

إذا كنت راغباً وجاداً في الاستمتاع بشخصية مؤثرة في الآخرين وتوجد لك الحماسة الكافية للقيام بذلك فدعني أقدم لك بعض الآراء ووجهات النظر في هذا الموضوع.

إننا نبغي من وراء تعاملنا مع الآخرين إلى كسب مودتهم وصدقاتهم؛ وإننا نحتاج فعلاً إلى تقبلهم لنا واعترافهم بنا وإننا نظفر بذلك اطلاقاً إلا إذا كان تأثيرنا عليهم إيجابياً وطيباً وأن يكون لديهم انطباع حسن عنا راسخ في أذهانهم.

ومن هنا فإن كلَّ واحد أنا.. وأنت هو.. وهي ونحن جميعاً نريد أن نصبح شخصيات مؤثرة تأثيراً إيجابياً في الناس وأن نتقن فن التأثير في الناس ومن المهم جداً أن يعرف كلُّ منا أن الآخرين يقومون بالفعل بدور مهم في أي نجاح أو سعادة حقيقية نستمتع بها، وأن ما نحققه من نجاح في حياتنا بصفة عامة إنَّما يعتمد إلى حد كبير على التعاملات والعلاقات القائمة بيننا وبين الآخرين.

والحقيقة إنَّنا بحاجة فعلاً إلى ما يستطيع الآخرون أن يقدموا لنا وكلُّ ما نسعى إليه من وراء اكتساب الشخصية المؤثرة إيجابياً هو أن ننجح في أن نترك تأثيراً طيباً وانطباعاً حسناً في الناس وأن نتقن فن معرفة الطبيعة الإنسانية على ما هي عليه وليس حَسَب ما ينبغي أن تكون عليه.

وفن التأثير الإيجابي في الناس يتلخص في نقطة واحدة هي:

ان تمنح الآخرين شيئاً ما هم بحاجة إليه مقابل شيء آخر نحن بحاجة إليه. وقس على ذلك كلَّ الأشياء التي يمكن أن تكون مادية ملموسة، أو معنوية تأثيرها إيجابي في النفس.

كل منا بحاجة إلى أشياء بوسع الآخرين القيام بها وتقديمها لنا وأنت.. وأنا.. ونحن جميعاً لدينا أشياء يحتاج إليها الناس وهم أيضاً لديهم أشياء ونحتاج إليها احتياجاً فعلياً وضرورياً. فعلينا أن نمنح الآخرين ما عندنا مقابل ما سنأخذه منهم.

امنحهم الحب يبادلوك إياه امنحهم الاهتمام والرعاية كي يهتموا بك ويرعوا مصالحك.. امنحهم الثقة كي تكسب ثقتهم.

لكي تتمتع بشخصية مؤثرة إيجابية كن أنت البادي بالعطاء.

وليكن مبدؤك في التأثير الإيجابي في الناس قائماً على فلسفة أن تعطي الآخرين ما يطلبونه ويحتاجون إليه وهم لابدّ عندئذ من أن يردوا لك الجميل ويمنحوك تلك الأشياء التي تحتاج إليها. وعليك أن تبدأ من الآن ومن هذه اللحظة للتأثير الإيجابي في الناس وأن تدرك أن لديك الكثير من الأشياء التي يحتاج إليها الناس منها على سبيل المثال الكلمة الطيبة والابتسامة المشرقة. والاستماع إلى الآخرين باهتمام.. ومراعاة مشاعر الغير واحساسهم والاهتمام بمشكلات الآخرين. وأشياء عديدة لا تحصى نملكها ولا نعرف قيمتها، ولا نعرف كيف نستخدمها استخداماً صحيحاً.

امنح هذه الأشياء للآخرين وسوف يقومون عن طيب خاطر بمنحك النجاح والسعادة في المقابل، وبهذه الأشياء تتقن فن التأثير في الناس وتتمتع بشخصية جذابة قوية.

وربّما لم تدرك أخي القارئ أنك تمتلك أشياء وكنوزاً بداخلك لها قيمتها ويتعطش الآخرون إلى الحصول عليها فامنح الناس هذه الأشياء؛ تحصل على تأثير إيجابي طيب.

الآن تصور ثلاث مناسبات في حياتك عرفت فيها أنك تركت انطباعاً جيّداً..

فما الذي جعلك ناجحاً؟ وما الذي جعلك مؤثراً في الآخرين؟

انني على ثقة انك كنت قد استفدت من مواهبك وطاقاتك وكنت تعرف وتتنقن ما تقول.

أي إنك حينما تتعرف من خلال طاقاتك الكامنة فأنت تكسب الموقف.

إنّ الناس يتأثرون بشخصية الإنسان أكثر مما يتأثرون بكلامه أو بمعلوماته. ولذلك نجد الكثير من حملة الشهادات وهم ضعفاء في الشخصية، بينما نجد بعض الاميين وهم أقوياء فيها.

فأنت حينما تثير في نفسك الكوامن الخيرة، وتستحث حماسك فسوف تترك تأثيراً في الآخرين، مع قطع النظر عما تقول لهم.

إنك حينما تمتلك شخصية قوية فأنت تفرض نفسك على الآخرين منذ اللحظات الأولى. لأن قوة شخصيتك تعبر عن نفسها من خلال الملامح والبشرة وتعابير الوجه والإرادة الخيرة أكثر مما تعبر عنها الكلمات.

بالطبع ليس مطلوباً أن تصبح شخصاً آخر لكي تكون شخصية قوية، فهذا هو التقليد الذي يصطنع وضعاً زائفاً. بل المطلوب أن تكون أنت ذاتك في أفضل حالاتك، لكي تشعر بالسعادة وتسعد الآخرين.

* عالية إبراهيم