

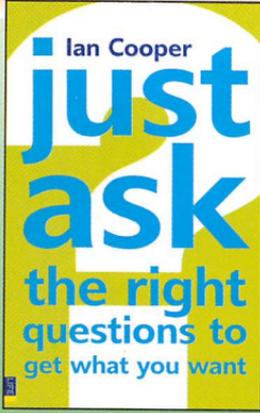


فقط إسأل الأسئلة المناسبة لتحصل على ما تريد



آيان كوبر

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
... not just a Bookstore
ليست مجرد مكتبة



هل تعرف ما الذى يعوق تقدمك فى الحياة أكثر من أى شىء آخر؟

يرى "آيان كوبر" أن الإجابة عن هذا السؤال سهلة للغاية: فنحن جميعاً نتعثرفى طريقنا لأننا نفضل فى طلب ما نريد، ولكن آيان أوضح لنا أنه من خلال طرح الأسئلة الصائبة على أنفسنا وعلى الآخرين، يمكن لكل منا أن يحرز تقدماً كبيراً فى حياته الشخصية والعملية.

فى هذا الكتاب، سيضعك "آيان كوبر" على طريق النجاح من خلال توضيح ما يلى:

- استيعاب القواعد الذهبية لطرح السؤال الصائب
- البراعة فى استخدام تكنولوجيا الأسئلة
- تطوير طريقة للتفكير تجعلك دائماً مستعداً لطرح الأسئلة
- إيجاد الأسئلة الصائبة التى يمكن طرحها فى المواقف المختلفة
- طرح الأسئلة التى يمكن أن تساعدك كثيراً فى دعم حياتك العملية والشخصية

النجاح موجود دائماً، وكل ما تحتاج إليه فقط هو أن تعرف كيف تسأل.....

"آيان كوبر" هو أحد المستشارين الرواد فى هذا المجال، وهو أيضاً مدرب مهارات ومحاضر فى مجال تطوير الحياة المهنية والشخصية لدى مراكز التدريب المتخصصة والمؤسسات التى تقدم هذه الخدمات. وقد قام بتأليف عشرة كتب، كما حل ضيفاً بالعديد من البرامج الإذاعية والتلفزيونية.

فقط إسأل
الأسئلة المناسبة لتحصل
على ما تريد



فقط إسأل

الأسئلة المناسبة لتحصل

على ما تريد

آيان كوبر

للتعرف على فروعنا في

المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت www.jarirbookstore.com

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: jbpublications@jarirbookstore.com

تحديد مسؤولية / إخلاء مسؤولية من أي ضمان

هذه ترجمة عربية لطبعة اللغة الإنجليزية. لقد بذلنا قصارى جهدنا في ترجمة هذا الكتاب، ولكن بسبب القيود المتأصلة في طبيعة الترجمة، والنتيجة عن تعقيدات اللغة، واحتمال وجود عدد من الترجمات والتفسيرات المختلفة للكلمات وعبارات معينة، فإننا نعلن وبكل وضوح أننا لا نتحمل أي مسؤولية ونخلي مسؤوليتنا بخاصة عن أي ضمانات ضمنية متعلقة بملاءمة الكتاب لأغراض شرائه العادية أو ملاءمته لفرض معين. كما أننا لن نتحمل أي مسؤولية عن أي خسائر في الأرباح أو أي خسائر تجارية أخرى، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، الخسائر العرضية، أو المترتبة، أو غيرها من الخسائر.

الطبعة الأولى ٢٠١٠

حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

Copyright © Ian Cooper 2007.

This translation of **JUST ASK THE RIGHT QUESTIONS TO GET WHAT YOU WANT**
01 Edition is published by arrangement with Pearson Education Limited.

ARABIC language edition published by JARIR BOOKSTORE.

Copyright © 2010. All rights reserved.

No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including scanning, photocopying, recording or by any information storage retrieval system.

JUST ASK

**the right questions to
get what you want**

Ian Cooper



هذا الكتاب مهدى إلى ذكرى

"الوالدتين"

ستيلا ورينيه

"لعله يجلب لكما بعض الحظ!"



من هو آيان كوبر؟

نتيجة لخبرته السابقة في العمل كمحاضر ومؤلف مستقل وصحفي، قضى آيان الـ ٢٢ عامًا الماضية في العمل مستشارًا في مجال تطوير الحياة المهنية والشخصية ومقدم عروض توضيحية للمهارات. وهو يعد واحدًا من أفضل مستشاري التواصل في أوروبا، وذلك في مراكز التدريب المتخصصة والمؤسسات الخدمية. ويشتهر آيان ببنوده الواقعية والعملية والمرتعة، كما أنه سجل ما يزيد على ٥٠٠٠ حديث داخل المؤسسات أو الأماكن العامة. وعن طريق استخدام العديد من أساليب طرح الأسئلة في هذا الكتاب، يساعد آيان آلاف الأشخاص لإيجاد حلول للمشاكل التي يواجهونها في حياتهم الشخصية والمهنية، كما أنه يعمل مستشارًا تحفيزيًا للقيام ببعض التغييرات في الحياة وتحقيق الطموحات.

تزوج آيان منذ ثلاثين عامًا ولديه ثلاثة أبناء، وفي أوقات فراغه يقوم آيان بالتمثيل مع مجموعة محلية من الهواة.

رسالة من آيان إلى القراء

إذا كان أى شخص لديه تعليق أو قصة نجاح عن استخدام الأسئلة الصائبة أو أراد فقط أن يطرح بعض الأسئلة على آيان كوبر، من الممكن أن يتواصل معه على عنوان بريده الإلكتروني: justaskian@yahoo.com.

شكر وتقدير

قبل أى شىء أحب أن أوجه شكرى وامتنانى إلى كل أصدقائى وأقاربى وعملائى والمشاركين فى الندوات والأفراد العاديين والأشخاص صعب المراس، و"المتبعين للقواعد الروتينية دون إدراك"، والذين لا يعرفون حتى أنهم فى حاجة إلى الشكر؛ فجميعهم ألهمونى الكثير من المواقف والأمثلة التى ورد ذكرها فى هذا الكتاب.

وعلى الرغم من أننى أنا الشخص الذى جلس على الكمبيوتر لعدد من الساعات فى أوقات مختلفة من اليوم - حتى إننى نسيت كم كانت طويلة - فإنك، عزيزى القارئ، ما كنت لتقرأ هذا الكتاب الآن لولا الإرشاد والتشجيع اللذان حصلت عليهما من وكيلى الأدبى بيتر نايت والمحرة إيما شاكيلتون. كما أننى أوجه شكرى إلى أبنائى سامنثا و هوارد و ديفيد، والذين ألهمونى العديد من الأفكار فى هذا الكتاب.

كما أننى أهدى أعظم امتنانى إلى زوجتى، التى تحملت أسئلتى لمدة ثلاثين عاماً، كما كانت مصدرًا دائمًا للدعم والحب فى حياتى. أما عن مساهمتها فى هذا الكتاب، فقد أمدتني بالعديد من الأفكار والحكم حول ما يجب أن أتركه عندما يملكنى حس السخرية، حتى جعلتني أصورها فى العديد من الأمثلة والمواقف وصرت أنسب إليها الكثير من الأحداث - ما الذى يمكن أن يطلبه الزوج من زوجته أكثر من ذلك؟

المحتويات

"ما؟" معنى الحياة ١

مقدمة ٥

القواعد الذهبية لتطبيق فكرة "فقط اسأل" ١٠

- ١٢ ؟ كن صريحًا واسأل بحرية
- ١٥ ؟ ما الذى أستطيع فعله بشكل مختلف؟
- ١٨ ؟ لا تفترض دائمًا أن الإجابة ستكون لا
- ٢٠ ؟ ما أسوأ شيء يمكن أن يحدث؟
- ٢١ ؟ كن طموحًا واسأل عما هو مستحيل
- ٢٣ ؟ اطرح أسئلة جريئة
- ٢٤ ؟ اطلب دائمًا السعر الذى تستحقه بالفعل
- ؟ إذا لم تنجح فى المرة الأولى، يمكنك أن تسأل مرة أخرى بشكل مختلف
- ٢٧
- ٢٩ ؟ بمجرد أن تحصل على الإجابة بـ"نعم" توقف عن السؤال
- ٣٠ ؟ لا تستأذن أولاً إذا كنت ستقوم بما تريد فى جميع الأحوال
- ٣٢ ؟ قل الحقيقة، كل الحقيقة، ولا شيء سوى الحقيقة
- ٣٤ ؟ استوعب جيدًا مفهوم "فى بعض الأوقات"
- ٣٦ ؟ ابحث دائمًا عن تفسير لما يحدث
- ٣٨ ؟ اطلب رد الفعل الذى تريد
- ٤٠ ؟ بناء الألفة
- ٤٢ ؟ اجعل أسئلتك محددة
- ٤٤ ؟ ما مدى استفادة الطرف الآخر من تلبية حاجتك؟
- ٤٧ ؟ وضح ما تريد، ولا تخش شيئاً
- ٤٨ ؟ تبين طريقة تفكير "كيف أستطيع أن...؟"

- ٥١ ؟ ما أكثر الحلول وضوحًا؟
- ٥٤ ؟ إذا أردت إجابة مختلفة، عليك أن تسأل شخصًا مختلفًا
- ٥٧ ؟ كن مستعدًا لتلقى الأسئلة
- ٥٩ ؟ اسأل الشخص الذى يعرف الإجابة
- ٦٠ ؟ اطرح أسئلة "خارجة عن المألوف"
- ٦٢ ؟ إذا طلب منك أحد المساعدة، مُدْ له يد العون
- ٦٣ ؟ كن رقيقًا - واسأل بلطف

تكنولوجيا الأسئلة ٦٦

- ٦٨ ؟ قوة التأثير
- ٧١ ؟ اسأل الشخص المناسب
- ٧٢ ؟ اسأل فى الوقت المناسب
- ٧٥ ؟ اختر البيئة المناسبة للسؤال
- ٧٧ ؟ من الذى يجب أن يطرح السؤال؟
- ٨٠ ؟ اسأل الطرف الآخر عما سيفعله إن كان فى موضعك
- ٨١ ؟ غير الموقف السلبي إلى إيجابى
- ٨٢ ؟ أسلوب "إذا كنت قادرًا على أن..."
- ٨٥ ؟ كيف أستطيع إيجاد...؟
- ٨٧ ؟ أجب عن السؤال بسؤال آخر
- ٨٩ ؟ اجعل الطرف الآخر أكثر تقبالاً لسؤالك
- ٩٣ ؟ اطرح أسئلة اختيارية
- ٩٨ ؟ اجعل الآخرين يسألوك الأسئلة التى تريدها
- ١٠٠ ؟ اطرح السؤال مستخدمًا "الآن"
- ١٠٢ ؟ احصل على سعر أفضل فقط عن طريق السؤال!
- ١٠٤ ؟ اطرح السؤال الذى يمنحك الإجابة التى تريدها
- ١٠٦ ؟ ابتعد عن صياغة أسئلتك بطريقة سلبية
- ١٠٧ ؟ كم لديك من الوقت؟

- ١٠٩ ؟ اطرح أسئلة تُقدم مديحًا وتبني ألفة
- ١١١ ؟ ادخل في حوار مع الطرف الآخر
- ١١٤ ؟ اغرس بذور الشك
- ١١٨ ؟ اسأل لكي تنجح في عملك
- ١١٩ ؟ اطرح الأسئلة التي تسهل على الطرف الآخر قول "نعم"
- ١٢١ ؟ هل سيكون من المفيد أن....؟
- ١٢٢ ؟ ماذا يجب أن أفعل لأجعلك تغير رأيك؟
- ١٢٣ ؟ كيف يجب أن تسأل؟
- ١٢٥ ؟ ليس المهم ما تقول، وإنما كيف تقول
- ١٢٩ ؟ استخدام لغة الجسد للحصول على رد فعل إيجابي
- ١٣٥ ؟ تأكد من أن مظهرك يعكس شخصيتك
- ١٣٧ ؟ اطرح أسئلتك بالنبرة المناسبة والتشديد المطلوب
- ١٤٠ ؟ ارتفاع درجة الصوت وانخفاضها أثناء الكلام

أسئلة ينبغي أن تطرحها على نفسك ١٤٢

- ١٤٤ ؟ ماذا تريد؟
- ١٤٧ ؟ اسأل "متى...؟"
- ١٥١ ؟ متى يكون أدائي أفضل؟
- ١٥٣ ؟ أين يجب أن أحتفظ بأشياءى؟
- ١٥٥ ؟ ماذا أنتظر؟
- هل أقبل الخيارين، أم لا أقبل أيًا منهما، أم أفعل شيئًا مختلفًا ؟
- ١٥٦ ؟ تمامًا؟
- ١٥٧ ؟ هل أعرف بالفعل ما أتحدث عنه؟
- ١٥٨ ؟ هل من أستشيرهم على دراية حقيقية بما يفعلون؟
- ١٦٠ ؟ هل من الممكن أن أكون مخطئًا؟
- ١٦١ ؟ من يجب أن يفعل ماذا؟
- ١٦٢ ؟ ما الشيء الذى يجب أن أشعر بالامتنان تجاهه؟

- ١٦٣ ؟ من أهم عشرة أشخاص تقدرهم؟
- ١٦٤ ؟ متى سيكون الاتصال التالي؟
- ١٦٥ ؟ إذا كان لدى يوم إجازة إضافي كل أسبوع، فيم سأقضيه؟
- ١٦٦ ؟ ما أكثر شيء أريد أن أغيره في نفسي؟
- ١٦٧ ؟ هل يمكنني أن أقول "لا"؟
- ١٦٩ ؟ ما القدرات والفرص التي أمتلكها بالفعل؟
- ١٧١ ؟ ما مدى أهمية هذا الشيء بالنسبة لي؟
- ١٧٢ ؟ هل أستطيع أن أبدأ عامًا جديدًا كل يوم؟
- ١٧٣ ؟ هل أنا شديد التدقيق لدرجة تجعلني أعجز عن المضي قدمًا؟
- ١٧٤ ؟ هل تسير الأمور كما خططت لها؟
- ١٧٦ ؟ اطرح السؤال السهل أولاً

الأسئلة التي يجب طرحها في حياتك اليومية ١٧٨

- ١٨٠ ؟ لحظات اتخاذ القرار
- ١٨٨ ؟ عندما تواجه المرض
- ١٩٦ ؟ عند القيام بصفقات تجارية
- ٢٠٢ ؟ الدخول في حوار مع الطرف الآخر
- ٢١٠ ؟ عند تقديم الشكاوى أو تلقيها

لقد صارت قوة الأسئلة ملكك الآن ٢٢٠

- ٢٢٢ ؟ كيف يمكن الاستفادة من كل ما ورد ذكره في هذا الكتاب؟

"ما؟" معنى الحياة

"ما؟" معنى الحياة

منذ بداية التاريخ، والبشر ينظرون إلى سؤال "ما معنى الحياة؟" على أنه السؤال الأبدى للحياة. يمكنك أن تكتب هذا السؤال على محرك البحث في الإنترنت، وسوف تقضى السنوات القليلة القادمة في تصفح ما يزيد على ٢٤٣ مليون احتمال دون الوصول إلى أى شيء.

إن أعظم مفكرى الأرض وفلاسفتها وكبار علماء فيزياء الكم والمؤلفين وواضعى النظريات من كل الأعمار والأشكال والأحجام والطوائف، قد فشلوا فى الوصول إلى إجابة عن هذا السؤال. ولقد أخبرنا "دوجلاس أدامز" - فى مسلسل الخيال العلمى الخاص به - أن الإجابة المطلقة للحياة والكون وكل شيء من حولنا هى "٤٢"، حتى إن فريق "مونتي بيثون" الكوميدي قد قدم فيلمًا كاملاً يتناول فيه هذا السؤال.

ولكن، وعلى الرغم من كل ذلك، سوف أقوم فى هذا الكتاب الصغير والمتواضع بحل هذا اللغز المحير لك - والحقيقة تكمن فى أن الإجابة الحقيقية موجودة بالفعل داخل السؤال.

ما؟... معنى الحياة

نعم، اقرأها مرة أخرى بهذا الشكل ونفس الطريقة، وسوف تعرف الإجابة.

وسوف تجد فى النهاية أن هذه الجملة ليست سؤالاً وإنما عبارة.

ما؟... هى الإجابة

دعنى أشرح لك ما أقصد.

منذ السنوات الأولى من عمر الإنسان وهو يسعى إلى تحقيق الإنجازات والنمو والتطور والابتكار والاكتشاف والتحدى والتحسين. وعندما أقول إن "ما" هى معنى الحياة، فإن ذلك يرجع إلى أنتى أنظر إلى كلمة "ما" على

أنها كناية عن عملية طرح الأسئلة الفطرية التي قادت البشرية لتحقيق كل ما وصلت إليه الآن، وذلك على المستويين الجمعي والفردي.

عندما نسمى للحصول على الإجابات على المستوى الشخصي عن الأشياء التافهة والمشاكل الخاصة بمشاريعنا وأعمالنا، وعندما تجاهد الحكومات للوصول إلى حلول دولية للمشكلات التي يواجهها العالم، وعندما يبحث العلماء عن وسائل علاجية مناسبة للأمراض والأوبئة المنتشرة، فإننا لا نفعل أى شيء سوى أننا نطرح مجموعة من الأسئلة. هل تعتقد أن هناك أى حدث قام به الإنسان تاريخياً أو ثقافياً أو تكنولوجياً أو حتى مأساوياً، دون أن يكون قد سبقه سؤال طرحه شخص ما؟

يمكنك أن تنظر إلى مجالات مختلفة فى الحياة، وعندئذٍ ستعرف مدى أهمية طرح الأسئلة:

المجال الطبى: لدينا اليوم العديد من العقاقير والأساليب الجراحية المبتكرة التي تحافظ على الأشخاص أحياء وفى صحة جيدة، بينما كان الأشخاص يموتون من نزلات البرد فى قرون سابقة. ترى لماذا؟ يرجع ذلك إلى أن العلماء والأطباء كانوا يطرحون باستمرار العديد من الأسئلة مثل: "ما السبب وراء ذلك؟"، و"كيف نستطيع حل هذه المشاكل؟". وعلى المستوى الفردي، كيف يشخص الأطباء الأمراض التي نعانى منها؟ إنهم يطرحون عليك بعض الأسئلة ثم يقومون بطرح أسئلة مماثلة على أنفسهم، مثل: "ماذا يعنى ذلك؟".

النظام القانونى: إن القوانين التي نسير وفقاً لها يتم وضعها من خلال التعرض لبعض الأسئلة المتعلقة بالحرية الشخصية والأمن والاطمئنان والعدل والإنصاف. ترى، ما الوسيلة الأساسية التي يتم استخدامها من قبل الهيئات المسؤولة عن تطبيق القانون وتفعيله، والتي تستخدمها المحاكم والعاملون بالقانون للحصول على الحقيقة؟ إنها الأسئلة!

مجال الأعمال والمشاريع التجارية: يركز هذا المجال حول مجموعة من الأسئلة مثل: "كيف نستطيع زيادة العوائد إلى أعلى معدل لها وخفض التكاليف إلى أقل معدل لها؟"، و"كيف نستطيع التفوق على منافسينا فى

"ما؟" معنى الحياة

سوق العمل؟".

الدين: جميع الأديان الموجودة على الأرض تركز على الإجابة عن مجموعة من الأسئلة، مثل: "بماذا نؤمن؟"، و"كيف نستطيع التقرب من الله؟"، و"كيف نستطيع تطبيق معتقداتنا في حياتنا اليومية؟".

هناك العديد من النماذج الأخرى التي قد يتطرق إليها ذهننا مثل العاملين في مجال التدريس وبرامج التسلية والاستكشاف والعلوم والتكنولوجيا والفنون الإبداعية؛ فكل فرد من هؤلاء تدفعه مجموعة من الأسئلة التي تطور طريقة تفكيره وتساعد في الوصول إلى أشياء جديدة.

والأسئلة تستخدم أيضًا على مستوى الحياة اليومية بشكل كبير: ألا تجد أن أولى الأفكار التي تتطرق إلى ذهنك بمجرد أن تفتح عينيك تكون على هيئة أسئلة؟ في أي يوم أنا؟ ما الذي سأفعله اليوم؟ بم أشعر؟ ماذا سأناول على الإفطار؟

أليس من الحقيقي أن الأسئلة التي تطرحها على نفسك في مراحل مختلفة من حياتك، هي التي قادتك إلى ما أنت عليه الآن في العديد من جوانب الحياة؟ فكر في بعض الأسئلة التي تطرحها على نفسك أو على الآخرين على مدار سنوات حياتك، وتأثير هذه الأسئلة على تكوين الشخصية التي أنت عليها اليوم وعلى الحياة التي تعيشها:

- ؟ من الأشخاص الذين أريدهم كأصدقاء؟
- ؟ ما المواد التي سأختارها للدراسة؟
- ؟ ما الطموح الذي أسعى للوصول إليه عندما أكبر؟
- ؟ ما المكان الذي أريغب في العيش فيه؟
- ؟ هل أريد أن أتزوج؟ من الفتاة التي أريغب في الزواج بها؟ وهل سترغب هي أيضًا في الزواج بي؟
- ؟ هل سننجب أطفالاً؟ ترى، ما الأسماء التي سنطلقها عليهم؟
- ؟ ما معتقداتي في الحياة؟
- ؟ كيف أستطيع تقديم المساعدة؟
- ؟ هل أستطيع تغيير وظيفتي؟
- ؟ هل سأشتري هذا الكتاب؟ وهل سأقرؤه؟

إذن، لماذا يعد ذكر كل هذه الأشياء من الأمور المهمة داخل سياق هذا الكتاب؟ لأنه بمجرد أن تدرك أن "طرح الأسئلة" هو العامل الوحيد المهم في تحديد ما ستصل إليه في المستقبل، ستقدر بشدة كيف ولماذا سيتمنحك إتقان عملية "طرح الأسئلة" قدرًا من التأثير والتحكم في الوصول إلى ما تريد، أيًا ما كان ذلك.

لذا، في المرة القادمة، عندما تسمع سؤال: "ما معنى الحياة؟"، فإن كل ما عليك فعله هو أن تبتسم وتجيب:

نعم، أنت على حق!

إذن، ما الذي تحتاج معرفته؟

إن القرارات التي نأخذها في الحياة والنتائج المترتبة على هذه القرارات تتأثر بشدة بالأسئلة التي نطرحها، ومن ثم، فإن جودة هذه الأسئلة ستؤثر على القرارات التي نتخذها والنتيجة النهائية لهذه القرارات.

كلما طرحنا أسئلة أفضل وأكثر، فإنك عادة ما تحصل على نتائج أفضل!

مقدمة

هل تعرف ما الذى يمكن أن يعوق تقدمك ويعيدك إلى الوراء أكثر من أى شيء آخر؟ دعنى إذن أخبرك بصراحة قاسية؛ إن السبب فى ذلك يعود إلى فشلك فى السؤال عما تريد!

إذا ضغطت عليك لكى تخبرنى على الفور بالأشياء التى تهدف الوصول إليها وتحسينها فى عملك أو حياتك الشخصية، فإن عقلك فى البداية سيبدو لك وكأنه لا يحتوى أى شيء، ولكنه سرعان ما يصل إلى قائمة كاملة من هذه "الرغبات" والطموحات. فبمجرد أن نتخلص من الأشياء التافهة التى تملأ حياتنا - مثل ألعاب السيارات التافهة والشواطئ المشمسة والتلفزيونات ذات الشاشات الرقمية وشاشات البلازما، والأشياء الأكثر عمومًا كأن نتمنى أن يعم السلام فى جميع أنحاء العالم وأن يصبح العالم مكانًا أفضل يصلح أن نعيش فيه - فإنه من المحتمل بشدة أن ترغب فى تحقيق بعض أو كل الرغبات التالية:

- ◆ زيادة نسبة شراء زبائنك أو عملائك الحاليين.
- ◆ أن تكون قادرًا على زيادة أسعارك أو أرباحك.
- ◆ أن تحصل على صفقات أفضل بالنسبة للسلع أو الخدمات التى تقكر فى شرائها.
- ◆ الحصول على ترقية، وزيادة فى المرتب، وتولى عدد أكبر من المسؤوليات (أو الثلاثة معًا).
- ◆ التعرف على مجموعة من الأشخاص وإقامة علاقة معهم من أجل مصلحة العمل أو لأسباب شخصية.
- ◆ إذا كنت تعمل لحساب نفسك، فإنك قد ترغب فى الحصول على بعض الوقت للقيام بأشياء أخرى وللحصول على فرصة من أجل بيع كل ما لديك من سلع، فى مقابل الحصول على مبلغ نقدى محترم من المال.
- ◆ أن تكون لائقًا بدنيًا، وإذا كانت لديك أية مشاكل طبية، فينبغى أن تجد حلولاً سريعة وغير مؤلمة لها.

لدى أخبار سارة من أجلك: إننى أستطيع أن أضمن لك قبل أن تقرأ المزيد من صفحات هذا الكتاب أن هناك نصيحة مكونة من كلمتين إذا اتبعتها، فإنها ستقرب على الفور المسافة بينك وبين كل هذه الرغبات والطموحات التى تسعى للوصول إليها - هاتان الكلمتان هما "السر الأعظم" للنجاح على المستوى الشخصى والعملى. المشكلة هى أن هاتين الكلمتين تبدوان واضحتين للغاية أو مصطنعتين أو تمثلان تحدياً على المستوى الشخصى أو محرجتين أو غير مريحتين، حتى إنه يتم تجاهلهما أو نسيانهما أو تجنبهما عن عمد خوفاً من رفضهما.

لذا، فسوف أعرض لك هنا هاتين الكلمتين اللتين ستغيران كل حياتك:

فقط اسأل!

هذا هو كل ما فى الأمر.

وكل ما وراء ذلك هو مجرد تفاصيل وأساليب وطريقة للتفكير، وهذه الأشياء هى ما سيدور حولها هذا الكتاب. لذا، أنت الآن أمام أحد خيارين: هل ستوقف الآن حيث تعلمت مقادير النجاح، أم أنك ستكمل قراءة بقية الكتاب لتكتشف كيفية استخدام هذه المقادير والاستفادة منها؟

تذكر، إذا كان هناك شيء تريده، فاطلبه فوراً.

ربما ستحدث نفسك قائلاً: "بالطبع، لن يكون الأمر بمثل هذه البساطة!" ولكن كيف تعرف ذلك؟ أى كيف تعرف أن ذلك سيحدث بالفعل؟ هل جربت ذلك من قبل؟

دعنى أسألك بعض الأسئلة الصريحة:

؟ متى كانت آخر مرة طلبت فيها من عميلك بشكل مباشر أن يشتري منك المزيد؟ ولا أقصد بذلك إرسال خطاب مكتوب بدقة ومهارة تذكر فيه له مجموعة من الخدمات الجديدة أملاً فى أنه سينفق أمواله لشراء سلعك وخدماتك. ولكن ما أقصده هو متى كانت آخر مرة تحديداً طلبت فيها من أحد عملائك المتواجدين شراء المزيد منك؟

- ؟ متى كانت آخر مرة طلبت فيها من عملائك أو زبائنك دفع المزيد لشراء سلعك وخدماتك المتنوعة؟ دعنى أطرح عليك سؤالاً آخر، ما نسبة العملاء الذين يشتكون من الثمن الذى تضعه ثم يتوقفون عن الشراء منك؟ إذا كانت النسبة أقل من ١٠ ٪ فأنت إذن لا تطلب سعرًا مناسبًا فى سلعتك. فكر فى ذلك!
- ؟ تخيل أنك تشتري شيئًا ما من أحد المحال أو تجزء فى فندق أو تطلب من شخص ما أن يقدم لك خدمة. والآن، متى كانت آخر مرة طلبت فيها صراحة الحصول على صفقة أفضل؟
- ؟ هل تريد زيادة فى الأجر أو ترقية أو تولى المزيد من المسؤوليات؟ هل ذهبت من قبل إلى رئيسك فى العمل وطلبت منه مباشرة أن تحصل على ذلك؟ افترض أنك تريد مقابلة شخص ما لأسباب شخصية أو عملية. ماذا تفعل؟ إننى أعرف العديد من الأشخاص الذين يبذلون جهدًا كبيرًا من أجل التخطيط لمقابلة شخص ما، فقط ليجدوا فرصًا محددة للحديث نظرًا لضيق الوقت والمكان أو عدم توفر الذوق السليم. لماذا لا تلتقط فقط سماعة الهاتف وتطلب من هذا الشخص أن تقابله؟
- ؟ إذا كانت لديك بعض المشاكل الصحية، هل استشرت شخصًا آخر؟ هل جربت طرقًا علاجية بديلة؟ متى كانت آخر مرة طلبت من الطبيب مراجعة الأقران الطبية والوسائل العلاجية التى تتناولها؟

الحقيقة هى أن معظم الأشخاص نادرًا ما يهتمون بمثل هذه الأسئلة أو السؤال مباشرة عن مثل هذه الأشياء. إذا كنت تقوم بذلك، فأنت تعرف أن هناك ثلاث إجابات فقط محتملة:

نعم (ربما لا)

على الرغم من أننى أقر بأنك لن تتجح أبدا بنسبة ١٠٠ ٪ من الوقت فى زيادة نسبة فرصك للإجابة بـ "نعم" أو تحويل "ربما" إلى "نعم" أو تحويل "لا" إلى شىء أكثر إيجابية؛ فأنت تحتاج إلى أن تعرف بالضبط كيف تسأل من أجل الحصول على النتيجة التى تريد - هذا هو ما يدور عنه هذا الكتاب. كما أنتى بالطبع أعرف أن الإفصاح عن رغباتك الداخلية كما فعل علاء الدين وهو يفرك المصباح، ليس هو الإجابة؛ فأنت فى حاجة إلى أن يكون كلامك متسمًا بالاحترام واللفظ والمراعاة لمشاعر الآخرين والحساسية إذا

أردت أن تتجسّع في عملية "طرح الأسئلة" - فعلى الأقل، يجب أن تقول: "إذا سمحت".

مع نهاية هذا الكتاب، سوف تستوعب، دون وعى، طريقة التفكير القائمة على "طرح الأسئلة"، وسوف تفهم القواعد الذهبية لتطبيق فكرة "فقط اسأل"، كما أنك ستتعرض لتكنولوجيا السؤال - وهذه الأجزاء الثلاثة تمثل مزيجاً من الخطوات السهلة والبديهية والأساليب اللغوية التي يمكن لأي شخص أن يتعلمها ويتقنها بسرعة شديدة. ولقد قمت أنا وآخرون بتجريب واختبار هذه الطرق بنجاح للعديد من المرات، وعلى مدار ٢٠ سنة مضت، قمت بتدريب آلاف من أصحاب الأعمال والإخصائيين في مجالات مختلفة على كيفية استخدام هذه الطرق. أنت أيضاً ستكون قادراً على التعرف على مثل هذه الطرق واستخدام تلك الأساليب.

سأعطيك أيضاً مجموعة كاملة من الأسئلة التي تطرحها على نفسك، وهذا الجزء يؤكد أيضاً على أن الحصول على ما تريد لا يمكن قياسه دائماً بالنجاح المادى أو العملى أو المهنى؛ فمن خلال طرح بعض الأسئلة المناسبة على نفسك - لكى تجعل عقلك يركز على قضايا شخصية معينة - سوف تتوفر لديك العديد من الطرق التي يمكنك من خلالها أن تطور من حياتك الشخصية وتحسن أداءك الشخصى فى جميع المجالات المتعددة.

علاوة على ذلك، ستجد أيضاً جزءاً خاصاً فى هذا الكتاب يتناول المواقف المختلفة فى الحياة، والتي تكون فيها عملية "طرح الأسئلة" من الأمور المهمة للغاية؛ وهذه المواقف تتناول عملية صنع القرار والحصول على المساعدة الطبية وإجراء حوارات والحصول على صفقات أفضل والشكوى عندما يستدعى الموقف ذلك.



**القواعد
الذهبية
لتطبيق فكرة
"فقط اسأل"**

قبل أن تبدأ مناقشة الأساليب، أو "تكنولوجيا الأسئلة" كما أحب أن أسميها، أحب أولاً أن أعرفك بما أطلق عليه القواعد الذهبية لـ"فقط اسأل". وهذه القواعد يمكن اعتبارها طريقة للتمكين أكثر من أي شيء آخر. أريدك أولاً أن تفهم ذلك جيداً، ومن ثم، عندما أعطيك الأساليب، تكون بالفعل متشوقاً لمعرفة ما، كما ستكون أيضاً في الحالة النفسية المناسبة لاستقبال وفهم مثل هذه الأساليب. عليك أن تفتتح بهذه الأساليب وتستخدمها بنجاح في المواقف والسلوكيات المختلفة.

كن صريحاً واسأل بحرية

كما ذكرت من قبل في المقدمة، فإن غالبية الأشخاص لا يطلبون ببساطة ما يريدون، ومن ثم تكون النتيجة غير المفاجئة هي أنهم لا يحصلون على ما يريدون. والقاعدة الأولى هي معرفة أنه:

**يمكنك، ويجب عليك أن تسأل بصراحة وحرية،
مستخدماً أكثر الطرق احتراماً وملاءمة.**

في الواقع يمكنك أن تجعل هذا الأمر ضرورة في حياتك اليومية، وإلا فإنك تنكر على نفسك العديد من الفرص الكبيرة والنجاح المحتمل والسعادة إذا لم تقم بذلك.

إن طرح الأسئلة يجعلك صانع مستقبل.

إن مستقبلك يتحدد من خلال استعدادك لطرح الأسئلة الصريحة والمباشرة، والتي من الممكن ألا يفكر فيها الآخرون أو يخافون من طرحها. ومن وجهة نظر عملية بحتة، فإن أولى خطواتك للحصول على ما تريد هي أن يكون لديك الالتزام والتصميم للسؤال عما تريد. وربما لا تعرف في البداية كيف ستسأل، ولكن لا تدع ذلك يعرقلك؛ لأن الكيفية هي مجرد تفاصيل. إليك هذا الاتفاق: أنت تتعهد بطرح السؤال عما تريد وأنا سأعطيك كتاباً مليئاً بالمعلومات عن الكيفية التي تطرح بها السؤال.

تذكر أنه في الوقت الذي تبدأ فيه السؤال، فأنت بالفعل تزيد من احتمالات نجاحك في الوصول إلى ما تريد.

منذ بضعة سنوات كنت على اتصال بإحدى المؤسسات التجارية التي كانت بصدد محاولة تسويق إحدى الخدمات المتخصصة لإحدى المنظمات المالية لبعض الوقت، وقد قاموا بالإعلان في المنشورات التجارية، كما كانوا يحضرون العديد من المعارض ويرسلون العديد من الرسائل الإلكترونية للملاء - كانوا يفعلون كل ذلك دون تحقيق أي نجاح. وعلى الرغم من اهتمامهم بهذا الأمر، فإنهم فشلوا في تحقيق أي نجاح. لذا، فقد أرادوا

القواعد الذهبية لتطبيق فكرة " فقط أسأل "

الاستعانة بمقترحاتي، ولكنني أحببتهم؛ حيث لم يجدوا عندي سوى حل واحد فقط. لقد أخبرتهم أن يسألوا مباشرة عملاءهم المستهدفين عما يريدون فعله من أجل إمتاعهم بالخدمة الجديدة التي يريدون بيعها لهم.

وبعد الكثير من المناقشات حول هذا الاقتراح، خلصوا في النهاية إلى أن هذا الحل ليس فعلاً بالنسبة لهم، كما أنه لا يساير الحلول الحديثة، ومن ثم فإنهم لم يتقبلوا تنفيذ هذا الحل، كما أنهم لم يكونوا يعرفون الكيفية التي يقومون بها بذلك. لقد كان الحل غير مناسب لهم، ومن ثم تم الاستغناء عن اقتراحاتي.

وبعد مرور عام من هذا الموقف، تم استدعائي من قبلهم مرة ثانية، وأخبروني أنه بعد مرور ما يزيد على العام من الإنفاق على الإعلانات والمروض التجارية، لم يحققوا أي تقدم ملحوظ، وسألوني عما إذا كنت مستعداً لتنفيذ اقتراح الأسئلة الذي عرضته عليهم العام السابق أم لا. وبالفعل وافقت.

وهذا ما حدث بشكل عام: بعد أن حددت بالضبط أي المؤسسات المالية التي يريد عملي التعامل معها ومن الشخص الذي أحتاج إلى التحدث معه في هذه المؤسسات (عرفت ذلك عن طريق الأسئلة)، التقطت سماعة الهاتف وياحترام شديد سألته بمنتهى الجراءة عما أريد. واعتذرت لهذا الشخص المعنى في البداية عن الطريقة المباشرة التي أسأل بها، واعترفت له أننا حاولنا لفترة من الوقت من خلال الإعلانات وإرسال الرسائل الإلكترونية أن نجذب انتباهه إلى الخدمة المعينة التي نقدمها ولكن دون جدوى، ثم قررنا بعد ذلك أن نسأله مباشرة لعله يستطيع مساعدتنا. قمت بسؤاله مباشرة: "ما أفضل طريقة نستطيع بها جذب انتباهكم؟ وكيف يمكنكم تحديد الأشخاص المستفيدين من نوعية الخدمة التي نقدمها؟".

دون الدخول في تفاصيل مملة لهذا المشروع، دعني أخص لك أنهم قد أجابوا عن سؤالي، وقد اتبعنا تعليماتهم حرفياً وعن طريق استخدام العديد من الأساليب والطرق التي يتناولها هذا الكتاب، استطاع عملائي أن يربحوا ما يزيد على المليون جنيه من العمل مع هذه المؤسسة المالية.

بعد ذلك، أراد عملائي - الذين كانوا يشعرون بالامتنان الشديد لما فعلت - أن يعرفوا كيف قمت بهذه الخطوة الرائعة. ودون الكثير من التفكير الجدي للإجابة عن هذا السؤال، أجبت: "حسناً، لقد فعلت فقط كل ما قلت إنني سأقوم به - فقد سألتهم فقط كيف أفضل ذلك - وقد أخبروني".

فقال عميلي: "حقاً، أعرف ذلك، ولكن أريد أن أستفسر منك بشكل أكبر عن الكيفية التي سألت بها".

لقد كان محقاً بالطبع؛ ففي البداية، كان يجب أن تكون لدى طريقة التفكير المناسبة لذلك. كان يتعين على أن أعرف بثقة كاملة أن لدى القدرة على السؤال، وأنتى سأكون شديد الاحترام فى سؤالى، وذلك بأن يكون سؤالى متسماً بالاحترام والتهديب والحرفية والأمانة، وأن يكون مفهوماً. ولقد عرفت أيضاً أنه نظراً لأن القليلين جداً هم الذين يقومون بالسؤال بهذا الشكل المباشر والصريح، فقد ساعدت على الفور فى زيادة احتمالات النجاح فى ذلك.

القواعد الذهبية لتطبيق فكرة " فقط اسأل "

ما الذى أستطيع فعله بشكل مختلف؟

من المهم أن ندرك أنه فى بعض الأحيان لا تكون فقط الأسئلة التى نطرحها على الآخرين هى التى لها التأثير الأكبر على حياتنا، ولكن التأثير الأكبر يكون لتلك الأسئلة التى نطرحها على أنفسنا. وسوف يخبرك إخصائيو الاستشارات الحياة العملية والشخصية أن هذا هو الأساس الذى تدور حوله إستراتيجية التفكير. وأنا لا أعترض على ذلك، ولكنى أريد فقط أن أبسط الفكرة.

يمكنك أن تلقى نظرة على التعريف الذى أضعه للحماقة فى الحياة العملية أو الشخصية وهو: أن تفعل اليوم ما فعلته بالأمس، ثم تتوقع نتائج مختلفة!

بمجرد أن تستوعب قوة هذه الكلمات سيصبح واضحًا لك أنك إذا أردت الحصول على نتيجة مختلفة وأفضل، فإنك فى حاجة إلى إجراء تغيير ما. ومن خلال خبرتى العملية، هناك العديد من المؤسسات والأفراد الذين يواجهون هذه المعضلة فى العمل؛ فهم يريدون تحقيق نتائج أفضل، ولكنهم فى الوقت نفسه يؤدون عملهم بالطريقة السابقة نفسها. ومع وضع هذه المسألة فى الاعتبار، فإن السؤال المهم الذى يجب طرحه على المستويين المهنى والشخصى:

؟ ما الذى يمكننى فعله بشكل مختلف؟

مرة ثانية، نحن نجد أن هذا السؤال واضح للغاية، ولكن متى كانت آخر مرة تحدثت إلى نفسك بشأن قضية مهنية أو شخصية تريد التعامل معها وتحسينها، ومن ثم طرحت هذا السؤال على نفسك؟ المشكلة هى أن هناك العديد من الأشياء التى نقوم بها وكأنها أمور تلقائية روتينية وثابتة فى حياتنا، حتى إننا أصبحنا لا نفكر فى طرح المزيد من الأسئلة على أنفسنا لمعرفة الكيفية التى نقوم بها بمثل هذه الأشياء.

ذات مرة، اتصل بي مسئولو إحدى المؤسسات الرائدة فى مجال التدريب المهنى، وأخبرونى أنهم عادة ما يكتبون عروضهم وعطاءاتهم الرسمية بشكل فيه منافسة مباشرة مع الشركات الأخرى. وشرحوا لى أنهم قاموا بكتابة ١٢ خطابًا على مدار ١٨ شهرًا من أجل الحصول على بعض الصفقات، ولكن لسوء الحظ لم يحصلوا على أى من هذه الصفقات. وعندما سألتهم عن السبب الذى يعتقدون أنه وراء هذه النتيجة، اعترف لى رئيس قسم التسويق لديهم بأنهم لا يعرفون السبب وراء ذلك، ومن ثم طلبوا استشاراتى.

طلبت منهم أن يرسلوا لى الـ ١٢ عرضًا المكتوبة والتفاصيل الخاصة بكل فرصة منها، وفى اليوم التالى وصلت عربة وساع ألقى هذه الكمية الضخمة من الرسائل بين ذراعى. بعدها جلست أقرأ هذه العطاءات والعروض. كان العرض الأول يبدو محترفًا للغاية، وقد أثار إعجابى لدرجة كبيرة جدًا، وكان العرض الثانى مماثلًا للعرض الأول فى كل الجوانب، فيما عدا أن اسم العميل المحتمل هو الذى تغير باستخدام برنامج معالج الكلمات - وكذلك كان أيضًا العرض الثالث والرابع وما بعدهما.

وعندما أوضحت ذلك للشركة وسألت عن السبب فى أن العروض كلها مماثلة، كان ردهم كالتالى:

"لقد استهلك العرض الأول فترة كبيرة من الوقت، لذلك اعتقدنا أنه يصلح أن يكون نموذجًا لكل العروض التى نقوم بتقديمها. قمنا بإنشاء ملف على نظام الكمبيوتر الخاص بالشركة وأعطيناه اسم "العروض"، وكان أى فرد من أفراد الفريق يستطيع الدخول إلى هذا الملف. وقد سرع ذلك العملية للغاية".

والآن، أعتقد أنك تضحك من أخطاء هذه الشركة؛ فبعد أن وضعوا نظامًا للتعامل مع العطاءات والعروض اعتقدوا أن ذلك قد يكون معيارًا لباقي العروض. وبالطبع كان ذلك روتينيًا ومنظمًا، لدرجة أن اهتمامهم أصبح يركز على الحصول على العروض أكثر من اهتمامهم بالحصول على ما يريدون، وهذا الأمر من الممكن أن يتضح عندما يتوقف العديد منا ويفكر فى هذا الأمر، لكن المشكلة تكمن فى أن العديد من الأشخاص لا يأخذون وقفة لیسألوا أنفسهم: "ما الذى نستطيع فعله بشكل مختلف؟".

ولو كانت هذه الشركة قد فعلت ذلك، لكان من الممكن أن تدرك أنه يجب عليها أن تكتب كل عرض على حدة، ووفقًا للمتطلبات الخاصة بكل عميل.

القواعد الذهبية لتطبيق فكرة " فقط اسأل "

والعجيب، أنهم فشلوا فى هذا الأمر دون أن يتوقفوا ليسألوا أنفسهم لماذا لم يحققوا أية مكاسب من خلال هذه العروض.

يجب أن تكون مهيا دائما لكي تسأل؛ ما الشيء المختلف الذى أستطيع القيام به؟

هل أرسلت من قبل أى عدد من الخطابات التى تبحث بها عن وظائف خالية وألحقت بها سيرتك الذاتية؟ ما نسبة نجاحك؟ إذا كانت النتيجة ضعيفة، فهل أنت فى حاجة إلى تغيير شىء ما.

لا تفترض دائماً أن الإجابة ستكون لا .

هذه واحدة من أكبر الحيل وأكثرها شيوعاً، حيث تكررت على مسامعى
الشكاوى التالية لآلاف المرات:
إن عملية طرح الأسئلة ليست من الأساليب الفعالة:

- ... لأنه ليس لدينا فرصة لذلك،
- ... لأن حجم عملنا صغير للغاية،
- ... لأن حجم عملنا كبير للغاية،
- ... لأن أسعارنا مرتفعة للغاية،
- ... لأننا لا نستطيع المنافسة،
- ... لأننا جديون للغاية فى سوق العمل،
- ... لأن الجميع يعتقد أننا نستخدم أساليب قديمة،
- ... لأن العملاء لديهم بالفعل تعاملات مع غيرنا،
- ... لأن العملاء لن يستطيعوا دفع ما نطلبه من أسعار،
- ... لأنهم لن يهبطوا أبداً إلى هذا الحد،
- ... لأن العملاء لن يأخذوا الأمر بجدية،
- ... لأننى سمين للغاية،
- ... لأننى صغير الحجم للغاية،
- ... لأنهم سيسخرون منى.

هل اتضح لك الصورة الآن؟ كم من مثل هذه الافتراضات تفكر فيها
أو تستخدمها؟ وعلى الرغم من أن هذه الافتراضات تبدو واقعية، فإنها لا
تعدو أن تكون مجرد أعذار عن قلة الأساليب التى تستخدمها أو مجرد تعزية
أو خوف من طرح الأسئلة. وكما ذكرت من قبل، فإن الشيء الوحيد الذى
أضمنه لك هو أنك إذا لم تسأل، فلن تحصل على ما تريد. وأستطيع أن أقول

القواعد الذهبية لتطبيق فكرة "فقط اسأل"

لك الآن إنه عن طريق تجاهل ما يبدو أنه افتراضات واقعية ومنطقية، كنت أسأل عن، وأطلب:

- ؟ ملايين الجنيهات لبعض العلماء الذين لا يجدون أمامهم أية فرصة،
- ؟ التبرعات الخيرية الكبيرة من الأشخاص الذين تعتقد أنهم سيرفضون،
- ؟ إقامة مشاريع مشتركة للعملاء الذين لديهم شركاء ينظرون إلى أنفسهم على أنهم من فئة أعلى،
- ؟ مقابلة أشخاص مشهورين لم أقابلهم من قبل للحصول على موافقتهم على المساعدة في مجموعة مختلفة من المشاريع دون الحصول على أجر.

وبالفعل حصلت على كل ذلك.

إذا لم يقنعك كل ما سبق، إليك هذه التجربة: إننى دائماً ما أطلب من المسئول عن جراج السيارات فى محطة السكك الحديدية فى مدينتنا أن يجعلنى أدخل لأجد مكاناً من الممكن أن تقف فيه السيارة فى الوقت الذى يكون مكتوباً فيه على اللوحة "ممتلئ"، بينما كان أصحاب السيارات الأخرى يسىرون بعيداً، مفترضين أنه لا يوجد مكان. كيف؟

لقد سألت! وسأخبرك بما قلت فيما بعد. وأثناء ذلك، تذكر أن:

الافتراض خداع لنفسك واحتقار للآخرين

الافتراضات هى أعداء النجاح.

ما أسوأ شيء يمكن أن يحدث؟

إن اتباع هذه القاعدة البسيطة والسهلة للغاية عادة ما يساعدني في التغلب على أي تردد يمكن أن ينتابني بشأن عملية طرح الأسئلة. اطرح على نفسك هذه الأسئلة الثلاثة:

١. ما أسوأ شيء يمكن أن يحدث إذا كانت الإجابة "لا"؟
(اكتب الاحتمالات بالأسفل)

٢. ما أفضل شيء يمكن أن يحدث إذا كانت الإجابة "نعم"؟
(اكتب الفوائد المحتملة بالأسفل)

٣. هل المزايا التي يمكن الحصول عليها عندما تكون الإجابة "نعم" تتجاوز بكثير المساوي التي يمكن أن تحدث نتيجة الإجابة "لا"؟

بمجرد أن تجرب هذه الأسئلة، فأنا أتوقع أنك في المستقبل لن تتردد أبداً أن تستخدم فكرة طرح الأسئلة للحصول على ما تريد.

لا تنس أن طرح أسئلة عما تريد لن يكلفك أي شيء.

كن طموحاً واسأل عما هو مستحيل

كثيراً ما تبدو لنا الأشياء التي نرغب في الوصول إليها صعبة المنال، لذا لا نسأل عنها أو نطلبها. والخدعة هنا هي أن تدرك أن الأشخاص الآخرين عادة ما يفكرون بالطريقة نفسها؛ فكلما كان الشيء جذاباً، قل عدد الأشخاص الذين لديهم الشجاعة لطلبه والسؤال للحصول عليه.

لقد واجهت العديد من المواقف في كل من حياتي العملية والشخصية، والتي يفضل الآخرون فيها في سؤالي عما يريدونه، مما يترك لي حرية الاختيار وإمكانية التصرف، حيث إن الأمر الذي يريدون السؤال عنه يبدو لهم "كبيراً" أو "خطيراً". لذا، كن واحداً من القلائل الذين يسألون عما يريدون، وعندئذٍ، سوف تتدهش مما ستحققه ومما تحصل عليه.

منذ سنوات قليلة مضت، كان لدى عميل أردني أن أعرض الملف القومي الخاص به في سوق العمل، فاقترحت عليه أنه من الممكن أن تكون فكرة جيدة للمؤسسة الخاصة به أن يتحدث عن هذا الملف في المؤتمر السنوي الخاص بالأعمال؛ فهذا المؤتمر ليس مجرد حدث تجاري صغير، ولكنه من التجمعات التي يمكن أن يحضرها آلاف الأشخاص الذين لهم مكانة وتأثير، كما يمكن تغطيته من خلال الصحافة الوطنية والإعلام. سخر عملي من هذا الاقتراح واعتبره اقتراحاً سخيفاً، وكان ذلك بالضبط هو التحدي الذي أحتاج إليه.

لذا، قمت بتحديد الشخص المسئول عن برنامج المتحدثين. كيف فعلت ذلك؟ لقد اتصلت به هاتفياً وقلت:

"إنني أتساءل عما إذا كان يمكنك مساعدتي أم لا؟ فأنا أريد معرفة الشخص المسئول عن تنظيم برنامج المتحدث في المؤتمر الذي سيتم عقده العام القادم إذا سمحت (ليست هذه عملية جراحية صعبة، أليس كذلك؟).

بعدها، اتجهت إلى الشخص الذي حصلت على اسمه. لقد كان ممتهناً بشدة بسبب لجوئي إليه، وقد علق على ذلك بأنه على الرغم من كبر حجم المؤتمر خلال السنوات الأخيرة الماضية، فإن عدداً قليلاً من الأشخاص كانوا يتقدمون بطلب من أجل الحديث في المؤتمر.

وقال لى: "إن الناس يمتقدون أن الوصول إلى منصة التحدث في هذا المؤتمر من الأمور صعبة المنال".

لقد رحب هذا الشخص بفكرة تحدث عميلى للغاية، واتقنا على موضوع التحدث، وفي السنة التالية كان عميلى من القلائل المحظوظين الذين صعدوا في توتر إلى منصة التحدث في المؤتمر.

بعدها، أراد أحد الأشخاص المتنافسين والحاقدين علىّ - والذي عرف أنني الذى رتيت هذا الأمر - أن يعرف كيف أوصلت عميلى إلى هذا المكان؟

والآن، لا بد أنك تعرف أن إجابتي كانت:

"فقط، سألت".

وسوف أعطيك مثلاً آخر حدث لى شخصياً:

لقد كان ذلك في وقت تجربة العمل في مدرسة ابني. ففى وقت معين، يحصل الجميع على أسبوع من تجربة العمل. ولقد قرر أحد التلاميذ أن يكون طموحاً؛ فبدلاً من أن يطلب هذا التلميذ شيئاً محتملاً - كأن يذهب للتدريب في أحد المحال أو المكاتب - قرر أن يكون طموحاً ويطلب ما يبدو مستحيلاً: لقد كتب إلى رئيس الوزراء يسأل عن وظيفة!

هل تعلم ما الذى حدث؟ لقد حصل عليها بالفعل!

"إن السؤال الذى يحمل بعض الخوف يتلقى دائماً إجابة
واثقة".

نورد دارلينج، أحد القضاة والسياسيين البريطانيين
المحافظين (١٨٤٩-١٩٣٦)

اطرح أسئلة جريئة

فى بعض الأحيان، كلما كان السؤال جريئاً، زاد احتمال أن تحصل على الإجابة غير المتوقعة: "نعم". وعندما عرف ابنى عن ولى الشديء بفكرة طرح أسئلة جريئة وغير متوقعة، أخذ هو الآخر يطلب الحصول على أشياء مجانية أو الحصول على خصم دون أى سبب يدفع إلى ذلك سوى رغبته فى دفع مبلغ أقل.

كان ابنى عادة ما يخرج مع زملائه إلى السينما، وذات مرة عند شباك التذاكر، قال للموظف:

"هل يمكننى أن أطلب منك شيئاً ما؟ يمكن أن يبدو طلبى هذا جريئاً بعض الشيء، ولكننى دائماً ما أعتقد أنه إذا لم تطلب ما تريد، فلن تحصل عليه. لذا، أريد أن أسأل عن مقدرا الخصم الذى يمكن أن تقدمه لى".

وبالمثل، عندما يذهب لشراء أى شىء من أحد المحال، فإنه يستخدم الأسلوب نفسه:

"هل يمكننى أن أطلب منك شيئاً ما؟ يمكن أن يبدو طلبى هذا جريئاً بعض الشيء، ولكننى دائماً ما أعتقد أنه إذا لم تطلب ما تريد، فلن تحصل عليه. لذا، أريد أن أسأل عما إذا كان هناك أى شىء آخر يمكن أن أحصل عليه مجاناً".

والمدهش أنه فى ٧٥٪ من المرات التى يفعل فيها ذلك، يحصل بالفعل على نتائج إيجابية. وعلى الرغم من أنه ربما لا يعرف لماذا تبدو صياغته للسؤال قوية لغوياً، فإنه يعرف أنه يقوم بالشىء الصواب. سوف أقوم بتفسير ذلك لاحقاً فى الكتاب فى هذا الجزء الخاص بـ"تكنولوجيا الأسئلة"، كما سأفسر لماذا تؤتى هذه الأساليب نتائج جيدة.

وبشكل عام، يمكن أن تكون الرسالة الأساسية التى يجب أن تعرفها حتى الآن هى:

اطرح أسئلة جريئة

اطلب دائماً السعر الذي تستحقه بالفعل

منذ وقت مضى، تلقيت مكالمة هاتفية من إحدى المؤسسات التي تواجه مشكلة تبدو غير معتادة.

سألوني: "هل يمكن أن تساعدنا؟ نحن نريد أن نقلل من حجم العمل الذي نحصل عليه".

لقد كان ذلك مطلباً غريباً بالنسبة لشخص اعتاد أن يساعد الأشخاص على الحصول على مزيد من العمل والعروض. ولقد دفعتني فضولى إلى أن أذهب إليهم، فقالوا: "نحن غارقون في الكثير من العمل، ولكن لا يبدو علينا أننا نحقق أرباحاً فعلية".

كانت المشكلة الحقيقية تتمثل في أن أسعارهم رخيصة للغاية؛ فهم يجذبون حجماً كبيراً من الطلبات اعتماداً على أسعارهم الزهيدة، كما أخبروني أنهم كانوا خائفين من رفع الأسعار وطلب المزيد من المال من العملاء على أساس أن ذلك قد يفقدهم قاعدة عملائهم الحالية.

وبعد مناقشات طويلة عن طبيعة عملهم، استطعت أن أقنعهم بطلب المزيد من المال وزيادة الأسعار بنسبة ٣٠٪. وبعد أن نفذوا ذلك بالفعل بالطريقة الملائمة، ظل أكثر من ٩٠٪ من العملاء على ولائهم لهم ووافقوا على دفع أسعار أعلى.

إن عالم التجارة والأعمال مليء بالمؤسسات التي دائماً ما تفضل في الحصول على الأرباح التي تستحقها بسبب خوفها من وضع أسعار أعلى، ونتيجة لذلك، فإنهم يعملون مقابل أموال زهيدة للغاية، كما أنهم يحصلون على كميات هائلة من العمل الذي لا يدر عليهم سوى ربح قليل. إلى أي حد تشعر أنك تقع في فخ الأسعار هذا؟ سوف أعرض لك هنا بعض الأسئلة القليلة التي يمكن أن تطرحها:

- ؟ متى كانت آخر مرة راجعت فيها الأسعار والأتعاب التي تطلبها؟
- ؟ ماذا تتوقع أن يحدث إذا رفعت الأسعار بنسبة ١٠ أو ٢٠ أو ٣٠٪ أو ما يزيد؟
- ؟ ما عدد العملاء الذين يمكن أن تفقدهم إذا فعلت ذلك؟
- ؟ هل تريد أن تتقدم إلى الأمام أم أن يصبح مستواك أفضل؟

القواعد الذهبية لتطبيق فكرة "فقط اسأل"

هناك سؤال أساسي آخر يمكن أن تطرحه على نفسك:

؟ ما السلعة أو الخدمة التي أقدمها بالفعل؟

دعني أشرح لك الأمر: من الممكن أن ما تتصور أنك "تبيعه" ليس هو بالضبط ما يتوقع الطرف الآخر أنه "يشتره".

منذ ما يقرب من العام، كنت أتحدث مع أحد المحامين عن الأتباع التي يتقاضاها. وقد أخبرني أنه لكي يجهز نوعاً معيناً من المستندات للعميل، فإنه لا يتقاضى أكثر من ٢٥ جنيهاً.

وقد فسر ذلك قائلاً: "أشعر بالذنب عندما أتقاضى مبالغ أكبر من المال؛ حيث إن هذا الأمر بسيط ولا يستغرق مني سوى عشر دقائق".

إن هذا التفكير يستحق الثناء، ولكن عندما تفكر فيه من المنظور العملي - وخاصة إذا علمت أن السعر المتعارف عليه على المستوى الوطني لتجهيز هذه النوعية من المستندات هو ٧٥ جنيهاً - ستدرك أنه لا يحقق أى مكاسب حقيقية لنفسه.

هذا المحامي يتصور أنه يبيع وقته، أما العميل فيرى أن هذه المستندات ستوفر له راحة البال لسنوات قادمة. وعلى الرغم من أن تجهيز هذه الأوراق لا يستغرق من وقت المحامي سوى بضع دقائق، فإنه في الواقع قد استغرق منه سنوات عديدة لكي يعرف كيف يقوم بهذا الأمر وأن يجربه ويتقنه حتى يصير في موقع يسمح له بترجيح استخدام هذه الوسيلة القانونية كحل لمشكلة العميل. وهذا الأمر، بالتأكيد، تعد قيمته بالنسبة للعميل أكبر بكثير من الـ ٢٥ جنيهاً التي تتقاضاها المحامي.

سوف أعرض لك هنا إحدى الحكايات الفكاهية القديمة التي ستذكرك بالرسالة التي أريد أن أوضحها لك هنا:

كان أحد الأشخاص يقود سيارته في إحدى الليالي بسرعة شديدة لكي يستطيع الخروج ثانية من أجل اللحاق بموعد آخر، ولكن تعطلت سيارته. لذا، توقف ورفع غطاء المحرك آملاً أن يكون العطل واضحاً لشخص في مثل معرفته المحدودة بأمور الميكانيكا. ومن حسن حظه مر به ميكانيكي سيارات في طريقه إلى المنزل وتوقف ليمد له يد المساعدة.

سأله الميكانيكي: "إذا استطلعت أن أصلحها لك، هل سترضى بدفع مقابل مادي بسيط؟".

فأجابه الرجل: "سيكون ذلك رائعاً منك". وبعد أن فحص الميكانيكى المحرك لمدة عشر دقائق كاملة، قال:

"لا توجد مشكلة، أغلق غطاء السيارة وادخل سيارتك".

بعدها أخذ ينظر إلى غطاء المحرك المغلق لعشر دقائق أخرى، ثم ضغط ببطء عليه بيديه.

ثم أعلن بكل فخر: "سيجعلها هذا تدور".

وفى دهشة شديدة أدار الرجل المفتاح وعادت السيارة تعمل مرة أخرى.

فقال الرجل: "هذا رائع، كم تريد مقابل ذلك؟".

فأجابه الرجل: "٢٥ جنيهاً".

فتعجب الرجل قائلاً فى جعود: "٢٥ جنيهاً من أجل ضغطة خفيفة على غطاء محرك السيارة".

فأجابه الميكانيكى قائلاً: "لا، لقد أخطأت الفهم، لأن الضغط على غطاء محرك السيارة لا أتقاضى عليه إلا جنيهاً واحداً فقط، ولكن معرفة المكان الذى أضغط عليه أتقاضى من أجله الـ ٢٤ جنيهاً الأخرى".

لا تتس ذلك أبداً - هناك العديد من المواقف التى تعرف فيها كيفية إصلاح موضع الخطأ لذا، اطلب دائماً الثمن الذى تستحق.
فكر فى هذا الأمر.

"الرجل الحكيم دائماً ما يشك فى حكمة الآخرين لأنه يشك فى حكمته، أما الأحمق فيشك فى حكمة الآخرين لأنها تختلف عن حكمته".

ليوشتاين، جامع لوحات وناقد فنى

(١٨٧٢_١٩٤٧)

إذا لم تنجح في المرة الأولى ، يمكنك أن تسأل مرة أخرى بشكل مختلف

ماذا تفعل عندما تسأل عن شيء ما تريده ثم تأتيك الإجابة بـ "لا"؟ إن غالبية الأشخاص يتصرفون حيال هذا الأمر بأن يتوقفوا عن السؤال.

في مقدمة هذا الكتاب، طرحت عليك السؤال التالي وأجبتك لك أيضاً:

هل تعرف ما الذي يعود بك إلى الوراء أكثر من أي شيء آخر؟ حسناً، دعني أخبرك بصراحة وجرأة الآن أن أكثر شيء يعوق تقدمك هو فشلك في طرح أسئلة عما تريد...

الآن، دعني أضف سطرًا آخر إلى ما سبق:

... وفشلك أيضاً في السؤال مرة أخرى عما تريد إذا لم تحصل على الإجابة التي تريدها من المرة الأولى

وهذا لا يعني بالطبع مجرد إعادة السؤال مرة تلو الأخرى مثل الطفل المزعج؛ فهذا الأمر يحتاج بشكل أكبر إلى تهيئة طريقة تفكيرك للتعامل معه. فعليك أن تفهم وتستوعب أن الإجابة بـ "لا" عن سؤال تمت صياغته بشكل معين لا تعني أن الإجابة عن هذا السؤال ستكون "لا" دائماً. تذكر: جميع الأشياء قابلة للتغيير؛ فالشخص الذي حصلت منه في البداية على "لا" يمكن تركه، ولكن هناك شخصاً جديداً من الممكن أن يكون لديه سياسة واستراتيجية ومجموعة من القيم المختلفة.

لا تصدق المعلومات الشائعة التي يتم ذكرها في كتب تطوير الذات عن أن مجرد المثابرة والتصميم على فعل الشيء هما الأساس. ربما سمعت كيف أن نجاح أعمال "والت ديزني" كان يرجع إلى أنه لم يكن يتوقف عن السؤال؛ حيث كان يلح في السؤال أكثر من مائة مرة من أجل الحصول على قرض يساعده على التقدم في عمله، وكيف أن وجبة الدجاج التي الخاصة

بالكولونيل "ساندرز" قد لاقت عدم القبول فى البداية آلاف المرات، وكيف أن الممثل الشهير "سيلفيستر ستالونى" قد لاقى الرفض مرة تلو الأخرى قبل أن يبدأ فى ارتداء قفازات المصارعة أمام الكاميرا.

لا شك أن المثابرة والتصميم على فعل الشيء من القيم الحميدة، وهذه الأمثلة توضح هذه القيم على أنها إحدى القوى الإنسانية. ولكن، إذا أردت أن تصل إلى ما تريد عاجلاً وليس آجلاً، فإن مجرد التصميم فى حد ذاته ليس هو الإجابة. إن ما تحتاج أن تفعله هو أن تطرح على نفسك سؤاليين أساسيين:

- ؟ لماذا كانت الإجابة على سؤالي هي "لا"؟
؟ كيف أستطيع أن أعيد سؤالي بشكل مختلف؟

كما ذكرت من قبل، سوف نتعرف على الطرق العديدة التى يمكن بها القيام بذلك لاحقاً فى هذا الكتاب فى الجزء الخاص بـ "تكنولوجيا الأسئلة".

فربما استطاع "والث ديزنى" والكولونيل "ساندرز" والممثل "سيلفيستر ستالونى" الحصول على ما يريدون بشكل أسرع كثيراً إذا أعادوا طرح الأسئلة بشكل مختلف.

"فى جميع الأحوال، من الجيد للغاية أن تتساءل، من حين لآخر، عن الأشياء التى تقوم بها بديهياً".

بيرتراند راسل، مؤلف بريطانى وعالم رياضيات
وفيلسوف. (١٨٧٢-١٩٧٠)

بمجرد أن تحصل على الإجابة بـ "نعم" توقف عن السؤال

في بعض الأحيان يفترض الأشخاص أن الحصول على الإجابة بـ "نعم" سيكون صعباً للغاية، حتى إنهم يستمرون في التحدث وطرح الأسئلة والإقناع طويلاً بعد أن يكونوا قد نجحوا بالفعل في الحصول على ما يريدون. ونتيجة لذلك، فهم يقومون بتقديم المزيد من المعلومات الإضافية التي قد تجعل المستمع يشك في استجابته الإيجابية الأولى.

بمجرد أن تحصل على ما تريد، توقف تماماً عن الكلام، وكن ممتناً بما وصلت إليه

لا تستاذن أولاً إذا كنت ستقوم بما تريد فى جميع الأحوال

على الرغم من أن الفلسفة الكلية التى يقوم عليها هذا الكتاب تدور حول فكرة "فقط اسأل"، فإن هناك بعض الأوقات التى تحتاج فيها أن يتوفر لديك الحس والتمييز لمعرفة الأوقات التى لا تسأل فيها إطلاقاً، بل تقوم بما تريد فقط، وهذا الأمر ينطبق على المواقف التى يكون فيها الأمر الذى تريد القيام به داخل نطاق تحكمك أو حيز تأثيرك، كما أنك تنظر إليه على أنه أمر ضرورى للغاية، حتى إنك ستقوم به فى جميع الأحوال. دعنى أوضح لك ما أريد قوله بمثال بسيط:

منذ بضع سنوات، ترأست مؤتمر أعمال دولى كبير فى مدينة "براج"، وكان من المفترض أنى سأظل هناك لمدة أربعة أيام. وسواء كان ما فعلناه صواباً أم خطأ، فقد فكرت أنا وزوجتى أن نأخذ ابنى البالغ من العمر ١٤ عاماً لكى يرى "براج"، معتمدين أنها ستكون تجربة تعليمية مفيدة للغاية. لذا، وفقاً لتعليمات المدرسة، قمنا بكتابة خطاب رسمى إلى مدرسة ابنى نلخص فيه فوائد هذه الرحلة ونطلب إذنًا بالحصول على إجازة لهذه الأيام القلائل. فوصلنا خطاب رسمى ومباشر يقول: "لا نستطيع إعطاءكم إذنًا بحصول الولد على إجازة من المدرسة".

وهنا أصبحنا نواجه مشكلة كبيرة: هل نأخذ الولد إلى هذه الرحلة ونخاطر ونفضب المدرسة، أو نضيق عليه فرصة السفر هذه؟ ولكننى قلت فى نفسى: سأخذه إلى هذه الرحلة فى جميع الأحوال، ولا مجال للنقاش فى ذلك. ما الذى سيفعلونه ردًا على ذلك، هل سيسجنونى؟ (فى الواقع توجد بعض القوانين التى تقيد حصول الأطفال على إجازة من المدرسة، لذا، لا تفعل ذلك بنفسك).

لقد واجهت مواقف عديدة أكثر خطورة من هذا الموقف سواء فى حياتى العملية أو الشخصية، ولكننى تعلمت منها درساً مفيداً. أرجو أن تفهم جيداً أنى لا أطلب منك أن تتجاهل السلطات والقوانين وألا تحترم الآخرين، ولكننى أقترح عليك أنك عندما تواجه هذه النوعية من

القواعد الذهبية لتطبيق فكرة "فقط اسأل"

المواقف أن تطرح على نفسك السؤالين التاليين:

- ؟ إذا طلبت الإذن لفعل هذا الشيء، هل يمكن أن ألقى إجابة بـ "لا"؟
؟ هل سأفعل هذا الأمر في كل الأحوال؟

إذا كانت الإجابة بـ "نعم" على كلا السؤالين، وكانت لا توجد عواقب للقيام بهذا الأمر، إذن لا تسأل على الإطلاق. فقط، نفذ ما تريد.

قل الحقيقة، كل الحقيقة، ولا شيء سوى الحقيقة

هل طلبت من شخص ما أن يفعل شيئاً ما من أجلك، ولكنك امتنعت عن إعطائه جميع التفاصيل لأنها لا تخصه في شيء؟
حسناً، إن الإفشاء، في بعض الأحيان، عن الكثير من التفاصيل الشخصية من الممكن أن يحمل معه كمية هائلة من التأثير لدرجة أن الشخص الذي تسأله سوف يشعر أنه مدفوع، ليس فقط ليوافق على مطلبك ولكن ليعرض عليك أكثر مما كنت تسعى إليه في البداية.

كنت أنا وزوجتي مؤخراً في حاجة إلى إلغاء إحدى إجازاتنا بسبب مرض أحد ابناي. ومن أجل أن نلغي هذه الإجازة، كان لا بد أن نخاطر الفندق وشركة الطيران وشركة تأجير السيارات في مطار الوصول ومرآب السيارات بمطار المغادرة والمكان الذي كنا سنضع فيه الكلب لمدة أسبوع.

ومع الوضع في الاعتبار أنه لم يتبق سوى أقل من ثلاثة أسابيع قبل أن نذهب في الإجازة التي خططنا لها، فإن كل الأماكن التي ذكرتها سابقاً كان من حقها قانوناً أن تطالبنا برسوم الإلغاء. كان يمكنني ببساطة أن أكتب إليهم أو أهاتفهم وأقول: "نحن مضطرون إلى إلغاء الحجز لأسباب مرضية". وعلى أية حال، لا تعد تفاصيل مرض ابني من الأمور المهمة بالنسبة للعاملين في كل من شركة الطيران والفندق وشركة تأجير السيارات وموقف السيارات، أو حتى المكان الذي كنا سنضع فيه الكلب.

ولكنني قررت أن الوقت قد حان لتجريب إستراتيجيتي في طرح الأسئلة، اعتماداً على الحقيقة، كل الحقيقة، ولا شيء غير الحقيقة. لذا، فقد تركتهم يحصلون على الحقيقة؛ حيث قمت بشرح الأمر لهم، قائلاً:

"إن الأمر محبط للغاية، ولكننا مضطرون لإلغاء الحجز؛ حيث أصيب ابني البالغ من العمر ١٨ عاماً بانتهيار لوظائف الرئة للمرة الرابعة، على الرغم من أنه قد أجريت له عملية جراحية منذ وقت مضى بعد إصابته بها للمرة الثالثة وذلك لمعالجة الأمر. ولقد صرح له المستشفى بالخروج لاجتياز الاختبارات المدرسية، وبمعد أن يجتاز الاختبارات لمدة ثلاثة أسابيع، سيتم إجراء عملية جراحية صعبة له. بالطبع، هو الآن يشعر بعدم الراحة

القواعد الذهبية لتطبيق فكرة "فقط اسأل"

والألم ولن يسمح له الأطباء بالسفر جواً. ونتيجة لكل ما يجرى، قررت أن أهاقكم لكي تستوعبوا الظروف وتفهموا موقفى بشأن نفقات إلغاء الحجز".

إن استخدام كل هذه التفاصيل قد أدى الفرض؛ فلقد تعاطف معى الجميع وعبروا عن اهتمامهم بالأمر، بل وشاركنى البعض بتجارب شخصية مروا بها. لقد قام مرآب السيارات وشركة تأجير السيارات والشركة الجوية برد أموال الحجز على الفور. أما المكان الخاص ببقاء الكلب فقد تنازل عن أى تكاليف خاصة بإلغاء الحجز، بينما خفض الفندق تكاليف إلغاء الحجز من ٥٠٩ جنيهاً إلى ٢٠٠ جنيه، والتي هى مبلغ تأمين فقط.

لا تنس، فى بعض الأحيان قد ينفع كثيراً السؤال مع توفير الكثير من التفاصيل .

"إن السؤال غير المتوقع والجرىء يُحدث دهشة هائلة للشخص، ويجعله أكثر ترحيباً بما يُطلب منه".

السير فرانسيس باكون، مؤلف وفيلسوف إنجليزى،
وأحد رجال الحاشية الملكية. (١٥٦١-١٦٢٦)

استوعب جيدًا مفهوم "في بعض الأوقات"

حسنًا، حان وقت الاعتراف: في بعض أجزاء هذا الكتاب، قد تقول لنفسك: "لأبد أنه مجنون! فهذا لا يمكن أن يحدث أبدًا. لن أستطيع أن أقول ذلك أبدًا، ولا يمكن أن يرضخ أحد لهذا الكلام مطلقًا". هل تعرف شيئًا؟ أنت على صواب.

فعلى مدار الكتاب، قدمت العديد من الأمثلة عن كيفية استخدامي للأسئلة، وفي العديد من الحالات، حصلت بالفعل على ما أريد. والآن دعني أبطل هذه الإشاعات. أنا لست "سوير مان" - أرتدى في الخفاء سترة ذات ألوان زاهية من قماش الليكرا مزينة بعلامة استهتام كبيرة على صدرى. فعلى بعض الأحيان، قد أفضل ثم أحاول بأساليب أو طرق مختلفة، ومع ذلك لا أحصل أيضًا على الإجابة التي أسعى للوصول إليها.

لماذا أخبرك بذلك؟ لأنك بحاجة إلى أن تعرف أنه في بعض الأحيان، مهما كان الأسلوب الذي تستخدمه ومهما كانت الطريق التي تسأل بها، من الممكن أن يكون الشخص أو المؤسسة التي تتعامل معها عنيدة للغاية وغير مهتمة وقاسية وغير حساسة وغير مرنة وغير مكترثة بما يحدث ولا يمكن توقع تصرفاتها، حتى إن الإجابة التي تنتظرها لا يمكن توقعها على الإطلاق.

ومن العقل أيضًا أن ندرك أنه في بعض الأحيان قد لا تكون "الإجابة بنعم" تحت سيطرة الأفراد الذين نوجه إليهم أسئلتنا، أو شركاتهم؛ فربما تكون هناك حقًا أسباب مفهومة ومشروعة وراء استحالة حصولك عما تريد.

إن ما أريد أن أوصله إليك ببساطة هو: عليك أن تدرك هذه المواقف وتقبلها دون أن تلوم نفسك وتقسو عليها ودون أن تنهر الشخص الذي تسأله، وفوق كل ذلك، لا تتوقف عن السؤال عند طلب أشياء أخرى في

القواعد الذهبية لتطبيق فكرة "فقط اسأل"

المستقبل. في الأساس، لا بد لك أن تفهم أن الأساليب الموجودة في هذا الكتاب لن يصلح استخدامها في جميع الأوقات، ولكنها ستنتفع بالفعل "في بعض الأوقات".

بعد قراءة الكتاب، سيكون شغلك الشاغل هو زيادة اعتيادك على فكرة "في بعض الأوقات".

ابحث دائماً عن تفسير لما يحدث

كم مرة قمت باتخاذ أحد القرارات أو بدأت فى القيام بمجموعة من الأعمال أو عقدت اتفاقية أو صفقة ما دون أن تفهم بشكل جيد وكامل تداعيات مثل هذه القرارات؟

هل لديك معاش؟ هل لديك أدنى فكرة عن كيفية استغلاله؟ وهل كان هذا أفضل شيء تفعله، أم أنك فقط تقبض وتصرف؟ هل تقوم بتناول بعض الحبوب والكبسولات للعلاج من بعض الأمراض؟ إذا كنت كذلك، فهل تعرف بالفعل كيف تحدث هذه الحبوب فاعليتها، أم أنك تضعها فقط فى فمك وتبلعها؟ هل طلب منك الميكانيكى من قبل إصلاح عطل فى السيارة بشكل مبهم دون أن يشرح لك شيئاً، فقط لتومئ موافقاً على ما يفعل دون أن تعى ما يقول، مع أنك تتساءل ما الذى وافقت عليه، ولماذا؟

هل أنت واحد من العديدين الذين يعترفون أنهم يقومون فى مثل هذه المواقف؟ إن الأسباب المعتادة وراء ذلك تكمن فى الحرج الشديد من السؤال عن تفسير ما لا تفهمه، بسبب الخوف، الموجود فى اللاوعى، من أن يظهر جهلك بالأمر أو خوفك من ألا تفهم الإجابة.

الحقيقة هى أنك ربما تبدو بالفعل أحمق فى عين الشخص الذى تتعامل معه، وقد لا تفهم بالفعل الإجابات التى يقدمها، لك خاصة إذا كان مدرباً على اللغة الاصطلاحية الخاصة بمجاله، ولكن ما جدوى ذلك؟ وماذا يمكن أن ينتج عن ذلك؟

من الأخرى بك أن تخشى من أن تتخذ قراراً يستند إلى عدم فهمك وإدراكك الكافى للأمر، أكبر من أن ينظر إليك من قبل الشخص الذى تتعامل معه على أنك أحمق. إذن ماذا يجب أن تفعل؟ ببساطة، اعترف بعدم فهمك لهذا الأمر واطلب المزيد من الشرح والتفسير. فإذا لم تفهم، اعترف بذلك، ثم اطلب إعادة الشرح لك بطريقة مختلفة، أو اسأل عما إذا كان

القواعد الذهبية لتطبيق فكرة " فقط اسأل "

هناك أى شخص آخر يمكنه مساعدتك فى الفهم أم لا. حاول استخدام هذه الصيغة:

"أعتذر عن بطئى فى فهم الأمر، ولكننى بالفعل لا أفهم. هل يمكن أن تساعدنى فى التغلب على ذلك وتشرح لى بطريقة سهلة أستطيع أن أفهم بها؟ فمن الصعب على أن أعطيك إجابة أو قرأراً واضحين بشأن ما تريد حتى أستطيع أن أفهم الأمر تماماً وبشكل جيد".

ربما أنك مازلت تعاني من التفكير فى هذا الأمر، ولكن يجب أن تسأل وتحاول معرفة المزيد.

اطلب رد الفعل الذى تريد

هل اتصل بك أحد من قبل وطلب منك نصيحتك بخصوص أمر ما، ثم اعترض بعد ذلك على ما قلت لأن رد فعلك لا يروق له ولا يريد أن يسمعه؟
 "أبى، أفكر أن أقوم بكذا وكذا، ما رأيك فى هذا الأمر؟"
 "حسنًا، أعتقد أن هذا الأمر لا يجب عليك فعله الآن لأن....".

هل حاولت ذات مرة أن تعطى بعض النصائح والاقتراحات العملية لشخص يفضل معك عما حدث معه فى يوم عصبى، لتجد نفسك بعد ذلك تعامله كعدو، بل ويخبرك هذا الشخص فى غضب شديد أنه لا يريد "مساعدتك" الحمقاء له؟

فى الواقع، لا يطلب الأشخاص بالضرورة الحصول على رد الفعل الذى يريدون. لذا، فى المرة القادمة عندما تجد نفسك الطرف المعرض لمثل هذه الأسئلة التى تم ذكرها بأعلى، حاول أن ترد قائلاً:

؟ هل تمنع أن أسالك عما إذا كنت تطلب النصيحة التى ترغب فيها، أم أنك بالفعل تريد نصيحتى؟

أو تقول:

؟ إنه يوم مؤسف بالفعل هذا اليوم السين الذى مررت به. ولكن أريد أن أسالك، إذا سمحت لى، هل كنت تبحث بالفعل عن حلول محتملة، أم أنك تريد مجرد التفضيضة فقط؟

بمجرد أن تعرف ما الذى يسعى وراءه هذا الشخص بالفعل، سوف يصبح من السهل عليك ملاءمة رد فعلك لى يكون بناءً. وبالمثل، إذا كنت أنت الشخص الذى يسعى إلى الوصول إلى رد فعل معين، فيجب أن تكون دقيقًا بشأن ما تريد.

فإذا كنت تريد المساندة أو تريد الاستناد إلى صدر شخص ما لتفضل عليه، أو موافقة على أمر ما أو مدحًا أو نصيحة عملية أو اقتراحات بناءة

القواعد الذهبية لتطبيق فكرة " فقط اسأل "

أو معانقة أو نقدًا شخصيًا، أو بعض التوجيهات أو اعتذارًا أو منحك مزيدًا من الانتباه أو مقابلة أو اجتماعًا، أو خدمة، أو قرصًا أو مساعدة أو دفعة إلى الأمام أو خصمًا، أو المزيد من الوقت... إذن عليك " فقط أن تسأل ".

كن دقيقًا بما يخص البداية والحالة التي ترغب بالفعل في الوصول إليها. لا تشعر بالإحباط أبدًا نتيجة عدم مقدرة الشخص الآخر على فهم طريقة تفكيرك.

بناء الألفة

من الممكن ألا يرفض الأشخاص إسداء خدمة لك إذا كانوا يحبونك بالفعل. فإذا كانت علاقتك ناجحة مع شخص ما، فإنه من الصعب أن يرفض نصيحتك. لذا، إذا كنت تعرف أنك بصدد سؤال شخص ما عن شيء، وهناك احتمال أكيد أن تكون إجابته عليك "لا"، ابذل المزيد من الجهد لكي تدعم الود والصداقة بينكما.

مؤخرًا جاء مهندس تليفونات إلى بيتي ليقوم ببعض الإصلاحات. ولقد استغرق الأمر أربع مكالمات هاتفية على مدى ثلاثة أسابيع؛ حيث استمر بعضها استمر لمدة ٤٠ دقيقة، وذلك حتى أستطيع أن أصل إلى هذه الشركة البيروقراطية والمثيرة للعنق وأجمل المسؤولين يفهمون ماذا أريد، والمهمة التي أريدهم القيام بها.

وفى اليوم الذى كان من المفترض أن يتم فيه أداء هذه المهمة، تذكرت أننا فى حاجة إلى إصلاح شيء آخر فى التليفون لم يكن متعلقًا على الإطلاق بالقرص الذى جاء من أجله المهندس. كان من الممكن أن أتصل بهم لإخبارهم، غير أن خبرتى الطويلة فى التعامل مع هذه المؤسسة جعلتني أستنتج منها أنني إذا قدمت إليهم طلب بشكل رسمى، فإن هذا الأمر سيتطلب أربع مكالمات أخرى، بالإضافة إلى ما سأدفعه إلى شخص آخر سوف يأتى إلى بيتي. لذا فقد فكرت فى أنه من الحماقة أن أفعل كل ذلك بينما هناك مهندس إصلاحات على وشك الوصول.

على الرغم مما قد تظنه فى، فإننى لست مخادعًا أو استفلائيًا وإنما أنا بطبيعتى مرن وودود فى تعاملاتى. وفى هذا الموقف، قررت أن أطلب من هذا المهندس أن يؤدي لى هذه المهمة الإضافية كخدمة شخصية لى.

لذا، أردت أن أضعه أولاً فى حالة يصعب عليه فيها أن يرفض إسداء هذه الخدمة لى. فبمجرد أن وصل قمت بتحيته وقلت:

"لقد قمت تَوًّا بوضع الغلاية. ماذا تريد؟ قهوة أم شايًا؟"

قدمت له بسكويتًا بالشيكولاتة، وبينما نحن نتناول الطعام والشراب، أخذت أتحدث معه قائلاً:

القواعد الذهبية لتطبيق فكرة " فقط اسأل "

"حسنًا، منذ متى وأنت تمارس هذه المهنة؟ وكيف بدأت ممارستها؟ وما التغييرات التي شعرت بها على مدار السنين؟".

بعد مرور فترة من الوقت، تعمق المهندس معي في الحديث ودار بيننا حوار ودود وحميم، سواء عن حياته الشخصية أو العملية، وعن الإجازات التي قضاهما مع عائلته باليونان، بل وعن بعض خططه المستقبلية.

وعندما بدأت في سؤاله عما إذا كان لديه أى مانع لإسداء خدمة شخصية لى ومحاولة إصلاح هذه المشكلة من أجلى، لم يكن أمامه سوى خيار واحد للإجابة...

"لا توجد مشكلة! دعنى ألقى نظرة من أجلك".

القاعدة بسيطة للغاية:

إذا أردت أن تطلب من شخص ما أن يسدى لك صنيعة،
حاول أن توطد علاقتك به أولاً

"إن أجهزة الكمبيوتر عديمة الفائدة؛ فهي لا تقدم لك
سوى الإجابات".

بايلوبيكاسو، رسام أسباني

(١٨٨١-١٩٧٣)

اجعل أسئلتك محددة

قد يوجه إليك فى بعض الأحيان بعض الأسئلة - سواء فى حياتك العملية أو الشخصية - والتي تكون معقدة بشكل كبير لدرجة تصعب معها الإجابة عليها. إن ميزة الكتب والمؤتمرات التى تدور حول التنمية الشخصية هى أنها تدور حول سؤال "ما أهدافك؟". هل وُجّه إليك هذا السؤال من قبل؟ هل شعرت قبل ذلك بالإحباط وعدم الرضا نتيجة أنك ليست لديك إجابة فورية؟ أم لأن الردود التى تتوارد فى ذهنك تبدو مبهمه وسطحية؟

إذا كنت فى عملك فى مرحلة معينة من حياتك المهنية، فقد يسألك بعض الأشخاص الأذكياء مع وضع مجال عملك فى الاعتبار، قائلين: "ما الخطة الإستراتيجية التى تضعها للوصول بعملك إلى ما تريد خلال خمس سنوات؟". هل تجد أنك تبدأ فى التعرق وأنت تتساق بسهولة فى "حديث شكلى" بلا هدف أو معنى فى ردك على السؤال؟ فأنت تأمل فى أن تكون إجابتك مقنعة ولكنك تشعر بداخلك أن إجابتك هذه قد يفسرها الشخص الآخر بهذا الشكل: "ما هذا الذى تقول؟ أنا لا أفهم منك شيئاً".

من المعتاد أن تشعر ببعض الإحباط عندما تتعرض إلى أسئلة مثل هذه؛ لأنه على الرغم من أنها تناقش قضايا مهمة، فإنها ضعيفة الصياغة إلى حد كبير، وفى الغالب قد يكون من المستحيل الإجابة عنها بشكل فعال. والسبب وراء ذلك يكمن فى أن هذه الأسئلة شاملة ومعقدة للغاية. الدرس المستفاد هنا هو أنه إذا أردت أن تحصل على الإجابة المناسبة من شخص ما، عليك أن تركز سؤالك على شىء محدد تكون له إجابة بالفعل.

وعلى النقيض، نجد السؤال المعمم الذى يستفسر عن "أهدافك". فتخيل إذا طرح عليك على سبيل المثال أسئلة أكثر تحديداً مثل:

- ؟ هل تخطط لأن تنجب أطفالاً؟ ترى، ما العدد الذى تريده؟
- ؟ هل تخطط للزواج؟
- ؟ هل ستعيش فى هذا البلد، أم تريد العيش فى الخارج؟
- ؟ ما شكل المنزل الذى تحب أن تعيش فيه؟

القواعد الذهبية لتطبيق فكرة "فقط اسأل"

؟ هل تريد أن تظل في عملك الحالي ولا ترغب في تغييره؟

أليس الأمر كذلك؟ إذا وجهت إليك أسئلة محددة مثل هذه، يمكنك حينئذ أن تركز وتجيب عن كل منها على حدة، وفي النهاية تستطيع أن تكون صورة أوضح عن "خريطة أهدافك".

دعني أوضح لك مثالا آخر بسيطاً، وسيكون المثال في هذه المرة أكثر وضوحاً وقرباً إلى ذهنك: تخيل أن عيد ميلاد أحد معارفك قد اقترب، وبدلاً من أن تفاجئه فقط، قررت أن تسأله عن شيء يحبه لكي تحضره له. هل سألت من قبل بالطريقة التالية: "هل يوجد أي شيء تفضل أن أحضره لك في عيد ميلادك؟". فقط ليشكرك الشخص الآخر على ذلك بشدة وهو يشعر بالحرج الشديد قائلاً: "لا أعرف حقاً؛ فلا يوجد شيء معين يتبادر الآن إلى ذهني".

مرة ثانية أذكرك، المشكلة هي أن السؤال معمم للغاية. افترض أنك قد جعلت السؤال أكثر تحديداً:

؟ إذا اشترى شخص لك أسطوانة مدمجة، ترى أي أسطوانة ترغب في اقتنائها؟
؟ إذا كنت في محل كتب ومعك إيصال للحصول على بعض الكتب المجانية، ترى أي كتب ستختار اقتناءها؟

عندها سأضمن لك أن تحصل على إجابة محددة.
والآن، دعني أكرر لك القاعدة:

اجعل أسئلتك محددة،
وسوف تحصل على إجابة أكثر فائدة

"إن المفاهيم الخاطئة، وليست الحقيقية، هي التي
تتمحى باستخدام الأسئلة".

توماس باين، وطني أمريكي وفيلسوف سياسي

(١٧٣٧-١٨٠٩)

ما مدى استفادة الطرف الآخر من تلبية حاجتك؟

أخبرني عملائي في إحدى المؤسسات من عملائي أخبروني في فخر مؤخرًا أنهم كانوا يسوقون خدمة جديدة في مجال عملهم، كما أخبروني عن الخطاب الذي بعثوا به في تذاؤل إلى ٧٠٠ مؤسسة في مجال معين يسألون فيها عن طلبات إحالة. لقد تأثرت بهذا الكلام بشدة، خاصة أنتى، كما تعلم، أشجع بشدة الأشخاص الذين يسألون عما يريدون. ولكن المشكلة كانت أنهم لم يتلقوا حتى الآن أية إحالة أو حتى استجابة واحدة.

فقال أحد الشركاء متذمرًا: "لقد قدمنا العديد من الأسئلة، ولكن الأمر لم يفلح".

فأجبتة بسؤال:

"ما الفوائد التى يمكن أن يحصل عليها الأشخاص الذين أرسلتم إليهم نظير إرسال عمل لكم؟"

خيم على المكان صمت هائل؛ حيث أخذ الشركاء الثلاثة يحدقون فى بعضهم البعض. وفى النهاية، قال أحدهم وهو ينظر إلى أسفل فى حرج شديد:

"فى الواقع، لم نعرض أية فوائد".

لقد اتضحت الأمور الآن بالفعل. ورغم أنتى لم أكن حاجة إلى توضيح الأمور إلا أنتى قلت:

"حسنًا، هذا هو السبب وراء عدم جنيتكم أى شىء من وراء توزيع خطاباتكم".

إن الأمر غاية فى البساطة! فعلى الرغم من أنتى أخبرتك بالفعل - فى أكثر من موضع فى هذا الكتاب - ألا تتردد أبدًا فى السؤال عما تريد على أساس فكرة أنه "فى بعض الأحيان" ستحصل عليه، ولكن من المهم أن تسأل نفسك أولًا:

القواعد الذهبية لتطبيق فكرة "فقط أسأل"

؟ ما الفائدة التي من الممكن أن يحصل عليها الطرف الآخر عندما يمنحك ما تريد؟

فى مجال العمل، يوجد بالطبع عدد من الفوائد الواضحة التي من الممكن أن يستفيد منها الطرف الآخر، وذلك مثل:

- ◆ المال
- ◆ مداخل للحصول على عروض عمل أخرى
- ◆ تبادل السلع والخدمات
- ◆ الحصول على معلومات

تأمل جيداً هذه الخيارات وفكر فيها، وإذا لم تكن متأكدًا أى الخيارات هو الذى يمكن أن يؤدي الغرض إذا لم يكن أى منها لا يصلح من الأساس، اطرح عليهم سؤالاً صريحاً ومباشراً، مثل:

؟ هل هناك أى شيء يمكن أن نفعله لكي يشجعكم على إرسال بعض الإحالات لنا؟

إن الأمر نفسه ينطبق على الصعيد الشخصي. عندما لا توجد أى فائدة يمكن أن تعود على الطرف الآخر، حاول أن تفكر فى شيء ما يمكن أن يعود على الطرف الآخر بالنفع قبل أن تسأله. ويمكن أن تصدق ما أقوله لك أو لا تصدقه؛ ففى بعض الأحيان قد يكون كل ما عليك تقديمه من أجل الحصول على خدمة شخصية هو امتنانك الصادق للطرف الآخر؛ فالأشخاص يحبون أن يشعروا بالتقييم والتقدير، ونحن جميعاً نتأبنا مشاعر دافئة وودودة من مجرد القيام بعمل طيب لشخص آخر.

مع وضع ذلك فى الاعتبار، ابدأ سؤالك دائماً بشيء يُظهر أنك بالفعل مستعد لتقدير أبسط شيء يفعله لك الطرف الآخر. ويمكنك أن تجرب:

- ؟ كم تحب أن تفعل الخير وتقدم المساعدة للآخرين؟
- ؟ سأكون شديد الامتنان لك إذا أسديت لى هذا المعروف الضئيل.
- ؟ أعلم أنني أشق عليك فى طلبى، ولكن.....

في المرة القادمة، عندما تسأل شخصاً عن إسداء خدمة لك، تذكر
الحكمة التالية:

**اسأل نفسك دائماً في البداية: ما الفائدة التي
ستعود على الطرف الأخرى؟**

القواعد الذهبية لتطبيق فكرة " فقط اسأل "

وضح ما تريد، ولا تخش شيئاً

هناك شيء آخر غريب ولاهت للنظرا فكل شهرين أو ما يقرب من ذلك يأتي رجل المبيعات الخاص بإحدى الشركات ليضع كتالوجاً قيماً وغالى الثمن للإعلان عن منتجات الشركة، ومثبتاً به ورقة لكتابة الطلبات. وبعد مرور يومين على ذلك، أجد يدق جرس الباب، كالطفل الذى يطلب استرداد كرتة الضائعة، ليسألنى:

"لقد جئت لجمع الكتالوجات، هل يمكنك أن ترده لى إذا سمحت؟". فأعطيه له، ثم يتركنى ويذهب فى طريقه، ليعود مرة أخرى بعد قليل من الأسابيع ليكرر هذا الأمر مرة أخرى. لقد بدأت أشعر بالأسف من أجله (ربما يكون هذا هو الهدف من هذه الإستراتيجية التى يتبعونها!). لقد كان مهتماً بهذا الأمر، لدرجة توحى بأن الفرض الأساسى من الزيارة الثانية هو جمع الطلبات وليس الكتالوجات، كما أنتى أظن أنه فى الوقت الذى يطلب فيه جمع الكتالوجات، فهو يعتقد بداخله أنه يقوم بالفعل بهذا الأمر.

إن ما كان يجب عليه فعله هو طرح بعض الأسئلة علىّ مثل:

- ؟ هل أخذت وقتك الكافى لتصفح الكتالوج؟ أم أنك لا تزال تحتاج الى مزيد من الوقت لتقرر ما تريد طلبه هذه المرة؟
- ؟ أنا مندوب من الشركة التى أرسلت لك الكتالوج. لقد تركته لك منذ يومين. هل يمكننى أن أحصل على الطلبات الخاصة بك؟
- ؟ هل رأيت العرض المميز الخاص بماكينه القهوة وحماالة الفوط فى صفحة ٢٣٧؟

إن الرسالة التى أريد أن أبعث لك بها من كل هذا الكلام بسيطة للغاية

وهى:

وضح ما تريد، ولا تخف شيئاً
اسأل عما تريد تعديداً .

تبين طريقة تفكير "كيف أستطيع أن...؟"

إن كلمة "كيف" من الأمور المهمة في هذا الكتاب، وهناك الكثير من الأشياء التي أريد أقولها بشأن هذا الأمر؛ فبمجرد أن تفهم قوة تأثير هذه الكلمة، فإنه من المحتمل أن تكون واحدة من أكثر الأدوات المفيدة في طريقة "فقط اسأل".

لقد كانت هذه الكلمة شديدة الأهمية، لدرجة أنه في كل مرة أجلس لأبدأ في الكتابة كان ينشغل ذهني بشدة بالتفكير في المكان المناسب الذي أضعها فيه: هل يجب أن أضعها في الجزء الخاص بالقواعد الذهبية؟ أم أنها تتدرج تحت الجزء الخاص بتكنولوجيا السؤال؟ أم يجب أن أضعها في الجزء الخاص بأسئلة ينبغي أن تطرحها على نفسك؟

وأخيراً، استطعت أن أصل إلى الإجابة الواضحة لست مضطراً إلى أن أكون مقيداً بسؤالى، ومن ثم قررت أن أستخدمها في كل جزء من الأجزاء الثلاثة. لذا، فإن كلمة "كيف" ستظهر في العديد من المواضع في هذا الكتاب، وفي كل مرة سيتم تناولها من منظور مختلف. في البداية، أريدك أن تفكر في كلمة "كيف" على أنها إحدى القواعد الخاصة بفكرة "فقط اسأل".

كم مرة سمعت شخصاً يقول "لا أستطيع"؟ وكما سمعت هذه الكلمات من نفسك، سواء أكان ذلك بصوت مرتفع أم داخل نفسك؟ إن حياتك من الممكن أن يكون بها عدد لا نهائى من المرات التي تستخدم فيها هذه الإجابة رداً على أحد الأسئلة المهمة، ولكن هذه العبارة البسيطة تعد إحدى التعبيرات المفيدة.

دعنا نلق نظرة على بعض الأمثلة في السياق الشخصى والعملى

والمهنى:

"هل تستطيع بشكل جاد أن تقوم بعمل سباق جري أو مشى من أجل جمع

التبرعات؟"

القواعد الذهبية لتطبيق فكرة " فقط اسأل "

"لا أستطيع؛ فأنا لست مؤهلاً لهذا الأمر".

"إذا كنت لا تحب هذه الوظيفة، لم لا تتوقف عن القيام بها، ومن ثم تغييرها بأى وظيفة أخرى؟".

"لا أستطيع، فوضعى مستقر فى هذا المكان، ولدىّ العديد من النفقات التى أقوم بها، لذا، لن أخاطر بالتغيير".

"لماذا لا تتصل بشركة (س)؟ إننى متأكد من أنها ستهتم بالخدمات والمنتجات التى تعرضها".

"إننى لا أستطيع حتى العبور أمام بوابة مدير الإدارة".

"لماذا لا تسأله من الخارج؟".

"لا أستطيع، فأنا لا أعرفه".

قبل أن نخوض فى المزيد من الحديث، لا بد أن نفرق بين "لا أستطيع" التى أوضحتها آنفاً، وبين الأشكال الأخرى للأعذار المسموح بها والمقبولة، وذلك كما يلي:

"أنا لا أريد أن ...".

"أنا خائف من إحداث تغيير ما".

"لقد حاولت من قبل، دون أن أحقق أى نجاح".

"أنا خائف من الرفض".

فإذا كنت خائفاً من حدوث مثل هذه الأشياء، فكل ما تحتاج فعله هو استخدام طريقة "كيف" - وهذا، ببساطة، يعنى استبدال "لا أستطيع" بطرح هذا السؤال:

؟ كيف أستطيع أن أفعل ذلك؟

ومع العودة إلى المثال الأول، إذا اقترح شخص ما عليك أن تقوم بعمل سباق جرى أو مشى لجمع التبرعات، وكنت أنت متحمساً لهذه الفكرة، فإنك بدلاً من أن تقول "لا أستطيع، فأنا غير كفاء لذلك"، ينبغى أن تتوقف لتطرح هذا السؤال:

؟ كيف أستطيع أن أكون كئيباً لذلك؟

ركز على إيجاد إجابات لهذا السؤال، ثم بعد ذلك تصرف وفقاً لها. وبالمثل، إذا أردت أن تحدث تغييراً مهنيًا في حياتك، فبدلاً من أن تقول: "لا أستطيع" غير طريقتك وفكر في الأمر بأسلوب السؤال:

؟ كيف يمكنني القيام بذلك؟

في الواقع، يجب أن تطرح على نفسك هذا السؤال، كلما سمعت نفسك تقول: "لا أستطيع". وفي اللحظة التي تفعل فيها ذلك، هناك أمران سوف يحدثان: الأمر الأول، هناك جزء من اللاوعي يتقبل بالفعل إمكانية أنك "تستطيع". والأمر الثاني، سيتغير تركيزك؛ فهذه الطريقة ستجعلك تفكر في الخيارات والطرق التي تمكنك من التغلب على العقبات التي تدعى أنها تعترض طريقك.

القواعد الذهبية لتطبيق فكرة " فقط اسأل "

ما أكثر الحلول وضوحاً؟

فى بعض الأحيان قد تكون الإجابة على سؤال ما أو حل مشكلة ما واضحة للغاية لدرجة أننا لا ندركها. مع وضع ذلك فى الاعتبار، عندما تشعر بالمعاناة والحيرة لمعرفة ما تفعل، أو لتعثّر على شيء ما أو تجعل شيئاً ما يحدث، فإنه قد يجدى بشكل مدهش أن تسأل نفسك:

؟ ما أكثر الحلول وضوحاً؟

عندما تحصل على إجابة عن ذلك، عليك أن تسير وفقاً لها، بغض النظر عما تبدو عليه هذه الإجابة من غرابة. دعنى أعطك مثالاً شخصياً على ذلك:

فى الساعة السادسة والنصف مساءً، كان الوضع هادئاً فى منزلنا. وفجأة، انطلق صوت عال وصرخة مثيرة من الردهة.

كان ابنى الذى ألصق عينيه بشاشة التلفزيون يصرخ قائلاً: "تمالوا بسرعة! إنها على شاشة التلفزيون".

انطلقت أنا وزوجتى إلى الحجرة، حيث وجدنا ابنتنا تظهر على شاشة التلفزيون. ولم يكن هذا بالفعل هو المثير فى الأمر؛ فهى تعمل ممثلة، ولكن الفقرة التى كنا نشاهدها كانت جزءاً صغيراً من الفيلم الرئيسى الجديد الذى كان يعرض حالياً فى سينما "اليدز" الرئيسية تلك الليلة فى افتتاح رائع. وكان تلفزيون "يوركشاير" يغطى الحدث فى برنامج الإخبارى المحلى وكان يجرى حواراً مع مخرج الفيلم.

لم تكن نحن فقط الذين لا نعرف شيئاً عن هذا الحدث، بل كانت ابنتى أيضاً لا تعلم، على الرغم من أنها كانت تلعب دوراً صغيراً فى هذا الفيلم. وعلى الرغم من ذلك، ونظراً لأن الحدث كانت تتم تعطيته على المستوى المحلى، فقد أردنا أن نشارك فيه. ولكن ماذا يمكننا أن نفعل لتحقيق ذلك؟ لذا، جذبت زوجتى الصحيفة المحلية لتعرف الوقت الذى يبدأ فيه العرض، أما ابنى فقد دخل على الإنترنت، وبذلك أوضح المصدران أوقات عرض هذا الفيلم فى أواخر الأسبوع، دون تذكر وقت العرض الأول. وعندئذ، اتصلت زوجتى بشباك التذاكر فى السينما، ولكنه أخبرنا الشيء نفسه.

فى السادسة وأربعين دقيقة، ظننت أنه قد حان الوقت لأطرح على نفسى السؤال السحرى. لذا، جلست فى مكان هادئ وسألت نفسى: "نريد أن نكون جزءاً من هذا الحدث. ترى، ما أكثر الطرق وضوحاً يمكن أن تمكننا من ذلك؟". وكانت الإجابة التى توصلت إليها هى أن أتصل بالمدير مباشرة وأطلب منه حضور العرض الأول. ولكن، كيف يمكنى القيام بذلك؟ كانت الإجابة واضحة للغاية: أن أتصل بالقناة التليفزيونية التى ظهر عليها وأطلب أن أحادثه - وكان هذا ما فعلته (لاحظ عدد الأسئلة التى طرحتها على نفسى حتى توصلت إلى هذه الخطوة)، حيث حصلت على رقم هاتف قناة يوركشاير من دليل الهاتف واتصلت بهم. وكانت المحادثة كالتالى:

"مساء الخير، تليفزيون يوركشاير، أمكننا مساعدتك فى أى شىء؟"

"هل يمكن أن توصلنى بحجرة الاستقبال الخاصة بالبرنامج الجارى الآن؟"

وبالفعل، تم توصيلى هاتفياً إلى فريق الإخراج القائم على البرنامج.

فسألتهم: "لقد رأيت لتوى حواركم مع مخرج فيلم (س)، وابنتى إحدى الممثلات فى هذا الفيلم. ترى، هل لا يزال المخرج فى حجرة الاستقبال".

فأخبرونى: "لا، لقد غادر لتوه ليذهب إلى العرض الأول، والذى سيبدأ خلال ٣٠ دقيقة".

فسألتهم: "إذن، كيف يمكن أن تساعدونى فى الاتصال به؟" (لاحظ هنا استخدامى لكلمتى "كيف" و"يساعد").

"حسناً، أعتقد أنه يمكنى أن أعطيك رقم الهاتف المحمول الخاص به". لقد كان الرد مفيداً للغاية ومفاجئاً بالنسبة لى.

فى الساعة السابعة إلا عشرة دقائق مساءً اتصلت بالهاتف المحمول ووجدت نفسى أتحدث مع زوجة المخرج، والتى ردت علىّ فى التليفون، شرحت لها الموقف، وبتهذيب شديد طلبت منها الحصول على ثلاثة تذاكر لحضور العرض الأول. وبعد دقيقتين من الصمت، كانت تفحص فيهما الأمر، ثم عادت إلى التليفون وقالت:

"توجد بالفعل ثلاث تذاكر مجانية فى انتظارك فى مكتب الاستقبال. ونأمل أن نراك لاحقاً".

فى الساعة مساءً، قفزنا إلى السيارة بأقصى سرعة وانطلقنا إلى السينما. وفى الساعة وعشرين دقيقة أخذنا مقاعدنا، فى الوقت الذى كان فيه المخرج بالضبط يحيى وسائل الإعلام وكبار نجوم الفيلم وضيوفه. وبعد ثلاث ساعات من الاحتفال والفخر بابنتنا،

القواعد الذهبية لتطبيق فكرة "فقط اسأل"

عدنا إلى المنزل ونحن ممسكون بعلب الحلوى الخاصة بالفيلم، ونتذكر ما حدث هذا المساء.

بعيداً عن المتعة الهائلة التي شعرنا بها هذا اليوم، فإن الدرس الذي تمت الاستفادة منه في هذه القصة هو أنه يجب أن تطرح على نفسك هذا السؤال: "تري، ما الحل الواضح لهذه المشكلة؟"، ثم تصرف وفقاً له.

إذا أردت إجابة مختلفة، عليك أن تسأل شخصاً مختلفاً

إذا لم ترق لك الإجابة التي حصلت عليها، فمن الممكن أن تسأل شخصاً آخر؛ فهناك عدد لا نهائى من الأوقات التي أقوم فيها بذلك وأحقق نتائج مذهلة دون أن أدرك أنني أقوم بذلك بالفعل، وهذا الأمر يصلح فى كل من الصفقات التجارية الكبيرة والأمور الشخصية البسيطة.

إذا أردت أن يحدث شىء ما - سواء فى حياتى الشخصية أو المهنية - وتم رفض طلبى أو سؤالى، فإن أول ما يتبادر إلى وعيى هو أن أتوقف لأسأل نفسى:

؟ من الذى أستطيع أن أسأله فى المؤسسة، بحيث يستطيع أن يعطينى الرد الذى أريده؟

لقد تعلمت من تجربتى وخبرتى أن هناك العديد من الأسباب التى تكمن وراء اختلاف إجابة الشخص الثانى عن الشخص الأول، ولهذا السبب صرت أعرف الآن أن هذا الشخص يستحق السؤال. فالشخص الأول، على سبيل المثال، قد يكون فى حالة مزاجية سيئة أو محبطاً أو مضغوطاً من أمر ما، وقد يكون قد تعرض لتوه إلى مشاجرة مع شريكه حياته أو مع حماته أو مديره فى العمل، أو تمت إقالته، أو قد فاض به الكيل من عمله، أو تأخر على اللحاق بالاجتماع، أو كان يحاول حل لعبة سودوكو، أو كان ببساطة يحاول مشاهدة إحدى مباريات كرة القدم على التلفزيون المحمول الذى تم تهريبه إلى داخل المكتب الخاص بالعمل.

ومن الممكن أيضاً أن يكون هذا الشخص لا يحبك، أو أنه ليس لديه السلطة ليعطيك الرد الذى تريد، أو أنه لا يفهم ما تسأل عنه (أو أنه لا يرى الفائدة التى تعود عليه)، أو أنه من هؤلاء الذين يتصفون بقسوة التفكير ويرفضون لمجرد الرفض، أو، ببساطة، عندما تتعامل مع أحد موظفى مركز

القواعد الذهبية لتطبيق فكرة " فقط اسأل "

خدمة العملاء، والذين لا يعرفون حتى كيفية الضغط على أزرار الكمبيوتر. وعلى النقيض، قد تجد "الشخص الآخر" الذى تسأله ربما يكون لديه رأى آخر حول الموضوع؛ حيث يكون فى حالة مزاجية جيدة أو يكون متحمسًا ليساعدك أو يقوم بخدمة لك، وربما يكون من الأشخاص الذين يستمتعون بإعطاء ردود إيجابية للآخرين. مرة أخرى، إذا كان الأمر متعلقًا بعملية إدارية، فربما يرى هذا الشخص شيئًا مختلفًا على شاشة الكمبيوتر.

دعنا نتناول بعض الأمثلة البسيطة على ذلك: فى حياتى المهنية، قمت بعمل الكثير من الطلبات على مدار السنين لمئات المؤسسات من أجل أن أنتقى مجموعة مختلفة من الخدمات والأفكار لنفسى ولعملائى، والتي لم تلق سوى الرفض الصريح. وعندما كان يحدث ذلك، كنت - فى الكثير من المواقف - أقوم بالتقاط سماعة الهاتف مرة ثانية وأتحدث إلى شخص مختلف فى المؤسسة، وبذلك كنت أحصل على إجابة مختلفة.

إننى أعرف ما الذى تفكر فيه الآن! أليس من الممكن أن يكون الشخص الأول قد تضايق من هذا الأمر وانتقد سؤالك لأحد زملائه أو وصولك لرئيسه؟ حسنًا، أحيانًا يكون ذلك صوابًا وأحيانًا يكون خطأ. وإذا، كان بالفعل، هذا الشخص قد غضب أو شعر بالحنق، فأنت إذن فى حاجة إلى أن تسأل نفسك "وما جدوى ذلك؟". هل من الأفضل أن تتعامل مع الأمر بأكثر الطرق الممكنة دبلوماسية، أم تتنازل عن المزايا التى يمكن أن تحصل عليها من خلال الإجابة التى تريدها لتعيش حياة هادئة؟ إن القرار فى النهاية قرارك أنت.

هناك مثال آخر مألوف للغاية: إننى عادة ما أتصل بالمطاعم أو الفنادق أو مكاتب حجز الطائرات أو القطارات لكى أحجز، ولكن عادة ما يخبروننى بأنه لا يوجد مكان للحجز. وعندما يحدث ذلك، فإننى إما أن أتصل ثانية فورًا أو أنتظر حتى أتأكد شخصيًا من أن الشخص الأول لن يرد على. بعدها أطرح السؤال نفسه، وهى أكثر من نصف المرات، على الأقل، أتلقى إجابة مختلفة.

كما أنتى أيضاً عادة ما أتصل هاتفياً لكى أحصل على أسعار السلع والخدمات. فإذا لم يرق لى الرقم الذى سمعته، فإننى أتصل مرة أخرى وأتحدث إلى شخص آخر. وبدون أى جدال أو ضغط، فإننى أتلقي إجابة مختلفة وسعراً أفضل، على الأقل فى نصف المرات التى أعيد فيها الاتصال.

اتصلت زوجتى مؤخراً لتعرف سعر تأمين السيارة، وقد أجيب عليها بأنه ٩١٦ جنيهاً. فاقترحت عليها أن تضع هذه القاعدة الذهبية موضع اختبار وأن تتصل وتحاول ثانية، فوافقت وهى تسخر منى. وفى هذه المرة رد عليها شخص مختلف من نفس مركز الاتصالات وأعطاهما سعر ٦١١ جنيهاً لنفس التأمين. إن سؤال شخص مختلف قد وفر علينا ٣٠٥ جنيهات.

القواعد الذهبية لتطبيق فكرة " فقط اسأل "

كن مستعدًا لتلقى الأسئلة

هل جربت مرة أن تكون في مقابلة للحصول على عمل وتلقيت العديد من الأسئلة المحيرة؟ وكم مرة كنت في مقابلة عمل ووجهت إليك أسئلة لم تكن مستعدًا لها من قبل، فأخذت تثرثر بالكلام بقدر ما استطعت من مهارة وثقة مهنية؟ في الواقع، يوجد بعض الأوقات التي لن تقوم فيها أنت بالسؤال، وإنما تكون أنت الطرف المتلقى للأسئلة الملحة التي يطرحها عليك الآخرون.

هناك خدعة بسيطة وبديهية يمكن أن تقوم بها لتقلل من المخاطر والضغط التي قد تتعرض لها في مثل هذه المواقف، والتي تتضمن مرة أخرى فكرة " فقط اسأل ". وفي هذه المرة، يحتاج السؤال أن يكون موجهاً إليك. لذا، عندما تدخل في هذه النوعية من المواقف، يمكنك أن تسأل نفسك:

؟ ما الأسئلة التي يمكن أن أتعرض إليها، وما الطريقة المثلى للرد عليها؟

واكتب قائمة بهذه الأسئلة.

إذا كنت ذاهبًا لمقابلة للحصول على عمل، فإنك قد تكون غير متأكد تمامًا من الأسئلة التي سيتم طرحها عليك، ولكن يمكنك القيام بكتابة قائمة بذلك، بناء على الاحتمالات الواضحة أمامك. وإذا كنت في مجال العمل، فهناك بعض الأسئلة المحتملة التي يمكن أن توجه إليك بخصوص السلع أو الخدمات التي تقدمها - ضع قائمة بهذه الأسئلة، وخطط كيف يمكنك التعامل معها مقدمًا.

وسوف أشاركك الآن كيفية معرفتي بهذه الحيلة البسيطة، والذي سيجهدها البعض منكم مفيدة للغاية إذا كان يتعامل مع وسائل الإعلام.

منذ عدة سنوات مضت كانت تجرى معي حوارات في برامج مختلفة في الراديو والتلفزيون حول أحد كتبي الأولى. فكنت أضع، في عصبية، السماعات على أذني وأنا في استديو الراديو أو أستقل السيارة المريحة لأذهب إلى أحد برامج التلفزيون الصباحية وأنا غاية في التلق في بشأن الأسئلة التي سيتم توجيهها إلى أمام الملايين من الأشخاص، والذين من الممكن أن يعتقدوا أنني أبله.

بمدها أدركت بمدى المرور بالتجارب الأولى أن معظم الأسئلة التي توجه إلى، تقريباً، تدور تقريباً حول الموضوع نفسه. ومع وضع ذلك في الاعتبار، قررت أن أجهز نفسي بأن أظاھر بأننى أنا المحاور وأقوم بكتابة قائمة بالأسئلة التي من الممكن أن توجه إلى. بمدها قمت بوضع مجموعة من الإجابات الممكنة عن هذه الأسئلة، وأخذت أجرب ذلك في منزلي. وعن طريق استخدام هذه الطريقة، لم يتحسن فقط أدائى في هذه البرامج، بل أصبحت أيضاً أقل ضغطاً.

لذا، في المرة القادمة عندما تتعرض لمثل هذه المواقف، تذكر هذه القاعدة الذهبية:

كن مستعداً لتلقى الأسئلة.

"إذا لم تطرح الأسئلة الصحيحة، لن تحصل على الإجابات الصحيحة؛ فالسؤال الذى يطرح بالطريقة المناسبة عادة ما يثمر عن الإجابة المناسبة له. إن طرح الأسئلة يعد من المبادئ الأولى لتشخيص وفهم أية مشكلة، وتوجيه الأسئلة فقط هو الذى يساعد على حل المشاكل التى نتعرض لها".

إدوارد هودنت، شاعر أمريكي

(١٨٤١-١٩٢٠).

القواعد الذهبية لتطبيق فكرة "فقط اسأل"

اسأل الشخص الذى يعرف الإجابة

هناك بعض الأشخاص الذين يرفضون طرح الأسئلة بشكل حساس. فإذا كان الفرض الأساسى من السؤال هو الحصول على بعض المعلومات، فلماذا إذن يبذل الكثيرون جهداً جهيداً لتحاشى هذه المهمة الصعبة؟ سأوضح لك هنا من خلال عدد قليل من الأمثلة:

كان أحد أقربائى يرفض السؤال عن اتجاهات الأماكن عندما يكون فى أحد البلاد الغريبة. كما أنه معروف أيضاً بأنه كان يتخطانى بسيارته عندما يتبعنى، وذلك فى الوقت الذى أكون أنا من يعرف الطريق، وليس هو.

هناك أيضاً بعض عملاى الذين يرفضون طلب المساعدة منى أو الاستماع إلى تعليقى على العروض التى يقدمونها، ويبررون ذلك قائلين: "ربما ستطلعنا على الأشياء الخاطئة فيما نفعله".

وأخيراً، لدى بعض أصدقائى الذين يقيمون فى فنادق داخل مدينتنا دون أن يسألونا أولاً عن أى الفنادق أفضل، وأيهما أفضل راحة وأيهما يجب أن نتجنبه.

هذه هى المشكلة! فسيكون هناك العديد من المواقف التى قد تتعرض لها فى شتى نواحي حياتك؛ حيث تفعل شىء أو تذهب إلى مكان أو تأخذ قراراً بناءً على ما تعرفه أنت. ولكن عندما تسأل الذين واجهوا مثل هذه الأشياء من قبل، أو الذين لديهم فيها خبرة ومعرفة أكبر منك، فإنك بذلك تزيد من فرص حصولك على ما تريد.

دائماً، اسأل نفسك:

؟ من الذى يعرف الإجابة، ومن الذى لديه خبرة فى هذا المجال؟

اطرح أسئلة "خارجة عن المألوف"

لابد أنك سمعت عن "التفكير خارج نطاق المألوف". ما أود أن تفعله الآن هو أن تفكر في "طرح أسئلة خارجة عن المألوف"؛ فالأسئلة التي تعودت عليها قد تكون بالية أو حمقاء، ولكن تدريب العقل من الممكن أن تستنبط منه بعض الأفكار الممتعة للغاية، والتي تكون في بعض الأحيان مثمرة وممتعة.

لقد استطاع ابني الكبير، الذي يتميز بتفكيره المبدع، أن يصل إلى تلك الفكرة الرائعة؛ حيث قال:

"أبي، لقد تمعنت في الأمر جيداً ووجدت أنه إذا كانت تكلفة تغيير اسمك عن طريق السجل المدني تتكلف ٢٥ جنيهًا بينما يتكلف شراء لوحة أرقام شخصية للسيارة آلاف الجنيهات، فلماذا إذن لا يقوم الناس بتغيير أسمائهم لتتوافق مع لوحة الأرقام التي يمتلكونها بالفعل؟"

بالطبع، هذه فكرة شاذة ولا يمكن تطبيقها ولا أقترح عليك أن تفعلها، ولكن، أليس السؤال نفسه رائعاً؟ وهذا يعد مثلاً تقليدياً على تحدى الأفكار والعادات القديمة البالية؛ ففي بعض الأحيان، قد نفعنا أشياء أو نتخذ قرارات في حياتنا بمجرد أنها الأمر الطبيعي والمتوقع أن يحدث. ولقد تعلمت من خلال العديد من خبراتي وتجاربي وأيضاً - خبرات وتجارب الآخرين - أن تحدى المألوف والخروج عنه قد يثمر، في بعض الأحيان، مكاسب رائعة.

قص على مؤخرًا أحد أصدقائي المقربين حكاية عن أمه المسنة، فقال:

منذ بضعة سنوات، قررت أمي أن تبيع إحدى ممتلكاتها؛ حيث كانت تريد أن تشتري شقة صغيرة مقابل ٥٠ ألف جنيه في مكان مريح وآمن. وفي ذلك الوقت كان منزلها يساوي ٦٠ ألف جنيه. وقد وقعت أمي تحت ضغط شديد لبضعة أشهر بسبب التفكير في ما إذا كانت ستجد المشتري في الوقت المناسب لكي تضمن شراء الشقة التي تريد أم لا. ومن حسن الحظ، أنها باعتها بالفعل وكانت قادرة على الانتقال إلى الشقة التي اختارتها.

إذا عدنا إلى الوراء، سنجد أنه إذا سألنا أنفسنا بشكل مختلف في ذلك الوقت ولم نتركها تتفمس في التفكير في البيع أولاً لكي تجمع المال اللازم لشراء المنزل الذي تريد، وذلك كما نفعنا جميعاً، فإنه كان من الممكن أن تمضي الأحداث بشكل مختلف. نحن لا نفكر

القواعد الذهبية لتطبيق فكرة "فقط أسأل"

بهذه الطريقة في الوقت الذي نواجه المشاكل، ولكن الحقيقة تكمن في أنها كانت تستطيع أن تشتري الشقة الجديدة التي أرادت من طريق مدخراتها وأن تنتقل إليها دون أن تكون في حاجة إلى إتمام عملية بيع منزلها الموجود بالفعل أولاً.

كما كان من الممكن أن تحتفظ في ذلك الوقت بملكيته للمنزل الأول وتقوم بتأجيره لكي تدر منه دخلاً تنفق منه. وهذا الأمر كان الممكن أن يجعلها في حالة أفضل، لأن دخل المنزل كان سيوفى بكثير فائدة البنك وكانت ستظل في الوقت نفسه محتفظة بملكيته للمنزل الذي أصبح يساوي الآن ٢٤٠ ألف جنيه.

لا بد أن أؤكد هنا أنني لا أحاول هنا أن أعطيك نصائح عن كيفية انتقال الملكية بين الأشخاص؛ فأنا أمتلك خبرة محدودة في هذا المجال. إن الدرس المستفاد من هذه القصص من الدروس الممتعة الممعة للغاية في سياق هذا الكتاب، كما أنها لا بد أن يكون لها مكان في هذا الجزء من الكتاب الخاص بالقواعد الذهبية لطرح الأسئلة.

؟ أنتى أعلم أن هذا ما يفعله الكثير من الأشخاص في مثل هذه المواقف، ولكن هل هذه هي أفضل طريقة للتقدم، أم أن هناك طريقة مختلفة؟

إن مجرد طرح هذا السؤال ربما يجعلك تفكر بشكل مختلف، ومن ثم تحصل، في النهاية، على نتائج أفضل بكثير.

"لا يصاب الإنسان بالحمق إلا عندما يتوقف عن طرح الأسئلة".

تشارلز بي. شتينميتز، عالم رياضيات أمريكي

ومهندس كهرباء

(١٨٦٥-١٩٢٣).

إذا طلب منك أحد المساعدة، مُدِّ له يد العون

هناك بعض الأشخاص خدومون بطبيعتهم ولا يرفضون طلباً لأحد، ولكن، هناك أيضاً آخرون يتعامون عن معنى احتياج الآخرين لهم. فإذا كنت ناجحاً ومشغولاً بشدة في حياتك العملية والشخصية، فكيف تستطيع أن تعطى الآخرين من وقتك ونصائحك ومعلوماتك، وأن تمنحهم مجموعة من الفرص عندما يطلب منك ذلك؟

عندما كنت في الثامنة عشرة من عمري، كنت مهتماً بإحدى المهن الممكنة في صحافة التلفزيون. وحتى في ذلك الوقت كنت مدرِّكاً لكم الفوائد التي يمكن أن أحصل عليها نتيجة طرح الأسئلة؛ حيث كتبت إلى المذيع القديم - الذي اعتقدناه كثيراً - "ريتشارد وايتلي"، والذي كان في ذلك الوقت واحداً من صحفيين كانا يقدمان برامج الأخبار في تلفزيون يوركشاير.

لقد أخبرته أنني مهتم بشدة بما يقوم به، وسألته عما إذا كان يمانع أن يعطيني بعضاً من وقته لأحصل منه على بعض النصائح والإرشادات أم لا. بعدها، تلقيت خطاباً شخصياً من "ريتشارد" يدعوني أن أقضى معه بعض الوقت في الظهيرة؛ حيث كان يستعد للبرنامج. أخذني خلف الكواليس وكان كريماً معي في وقته، وأخذ يقدم لي مجموعة من النصائح، كما جعلني ألقى نظرة داخل هذا العالم الذي لم أدخله من قبل. وبعد مرور العديد من السنين، قابلته مرة أخرى في أحد الأحداث الاجتماعية، فشكرته ثانية وذكرته بهذه اللافتة الكريمة منه. أجابني بإبتسامة وهو يقول:

"أحب دائماً أن ألبى طلب هؤلاء الأشخاص الذين يكونون في بداية طريقهم؛ فأنت لا تعرف متى ستقابلهم ثانية عندما تكون أنت في نهاية الطريق".

كن رقيقاً - واسأل بلطف

إن الأسئلة ليست مجرد وسيلة للحصول على المعلومات أو أى شيء تريده؛ فهذه الأسئلة لديها القدرة على تغيير الطريقة التى يشعر بها الأشخاص. فالأسئلة تؤثر على ما يركز عليه الأشخاص وعلى حالتهم المزاجية، لذا كن حذرًا بشدة عندما تطرح الأسئلة.

إن طرح الأسئلة الإيجابية فى أبسط شكل لها سيجعل الطرف الآخر يبحث عن رد فعل إيجابى، كما أنه عادة ما سوف يجعله ذلك يحمل مشاعر إيجابية تجاه هذه التجربة. أما إذا طرحت عليهم أسئلة سلبية، فإنك بذلك تجبرهم على أن يتصرفوا بشكل سلبى، وهذا يؤثر بالطبع على ما يشعر به الأفراد. وسأقدم لك مثالاً بسيطاً هنا:

كنت أنا وزوجتى فى أحد المناسبات الاجتماعية مؤخرًا، وقابلت بعض الأشخاص الذين نشأوا وتربوا فى "لندن"، ولكنهم انتقلوا إلى "بيرمينجهام" من أجل أسباب خاصة بالعمل. وبعد حوار قصير، طرحت زوجى سؤالاً إيجابياً:

"ما الذى تحبه فى بيرمينجهام؟"

لقد شجع السؤال على التركيز والرد بشكل إيجابى. وأخذ هؤلاء الأشخاص يمدحون العديد من مزايا الحياة فى بيرمينجهام، وكانت هناك ابتسامة عريضة تملأ وجوههم. أخذوا يتحاورون بعض الوقت، ثم سألتهم زوجتى:

"دعونى أطرح عليكم سؤالاً آخر مختلفًا. ترى، ما الذى تفتقدونه فى لندن؟"

كانت هناك وقفة قصيرة وتمكرت الحالة المزاجية، وكان يمكن لأى شخص أن يرى هؤلاء الأشخاص وهم يتاملون مع هذا السؤال السلبى بشكل مختلف. لقد تغيرت تعبيرات وجوههم؛ حيث ساد الحزن حديثهم عن الأصدقاء الذين افتقدوهم وأفراد العائلة الذين لا يرونهم كثيرًا.

سوف أعرض لك هنا مجموعة أخرى من الأسئلة المفيرة للحالة المزاجية، والتى يمكن أن تطرحها على غيرك أو يطرحتها غيرك عليك - ألق نظرة عليها ثم قرر ما إذا كانت هذه الأسئلة إيجابية أم سلبية بالنسبة لك؛ فكل

واحد منها يجبرك على أن تبحث عن نوع محدد من الإجابة - هذه الإجابة التي ستؤثر بالفعل على ما تشعر به، وهذه الأسئلة كالتالي:

- ؟ ما المشاكل التي يمكن أن تحدث اليوم أيضًا؟
- ؟ كيف حال جرحك اليوم؟
- ؟ كيف ستستطيع مسابقة كل هذه الأفكار؟
- ؟ كيف ستستطيع التأقلم مع كل هذا الضغط؟
- ؟ كم ستبيع اليوم من المنتجات؟
- ؟ هل ستذهب في إجازة إلى (ص)؟ أنت قلقًا بشأن الاعتداءات والإرهاب هناك؟
- ؟ إذن، لقد حجزت مع شركة أتوبيسات السفر (س). ألا تعرف أنها الأسوأ على مستوى شركات أتوبيسات السفر في توفير الأمن للركاب؟
- ؟ إذن، سيجري لك الطبيب (ع) العملية. أتعلم أنه أفضل الجراحين المتخصصين في التعامل مع مثل هذا المرض؟

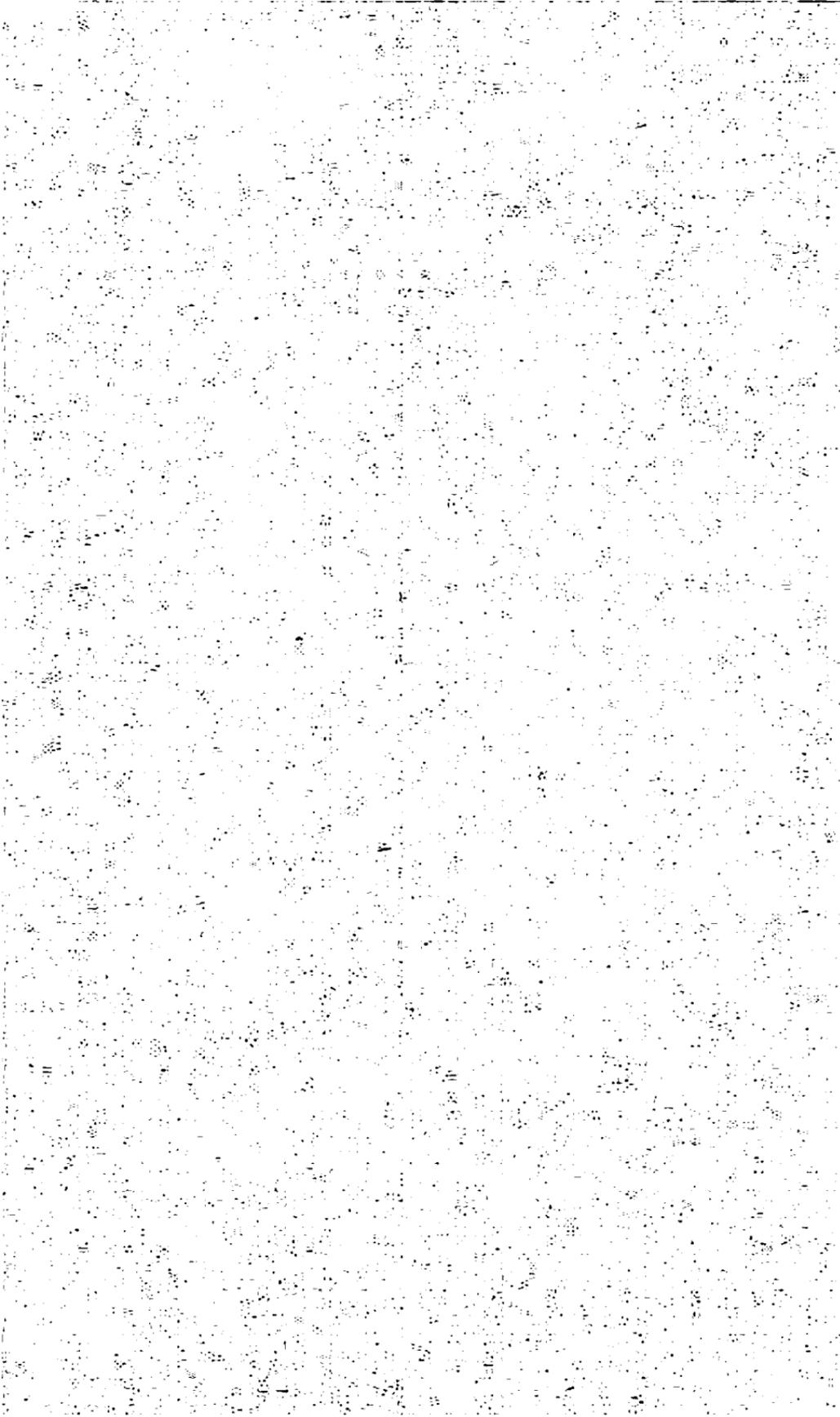
القاعدة الأساسية هي:

كن ودودًا طيبًا، واسأل نفسك أولاً كيف سيؤثر هذا السؤال على مشاعر الفرد. إذا كان هذا السؤال سيجعل الشخص تتنابه مشاعر إيجابية، اسأله، وإلا فلا تزعه إلا إذا كنت تريد عن عمد أن تجعل شخصًا ما يركز على المشاعر السلبية.

"ليست الإجابة ما ينيير الطريق، وإنما السؤال".

يوجين يونيسكو، كاتب فرنسي مسرحي ساخر (ولد في

رومانيا) (1909-1994)



تكنولوجيا

الأسئلة

حتى الآن، تصفحنا ما أطلقت عليه اسم القواعد الذهبية لتطبيق فكرة "فقط اسأل". والآن، من الممكن أن تكون قد استوعبت على الأقل بعض القضايا التي طرحتها في الجزء الأول - بل وربما تكون قد استخدمت بعض الحيل والطرق التي وصفتها لك! ربما تقول لنفسك أيضًا: "نعم، هذه هي المادة الأساسية، وأنا أعرفها!". إذا كان الأمر كذلك، فهذا جيد، ولكن لماذا تستمر في تجاهل بساطة الأشياء التي تعرفها بالفعل؟

والآن، حان الوقت لكي نلقى نظرة على ما أطلق عليه "تكنولوجيا الأسئلة"، ونبحث بعض الأساليب التي تعد من أسهل الأساليب وأكثرها فاعلية لطرح أسئلة عما تريد...

قوة التأثير

هناك خطر كبير يحدق بى نتيجة استخدام مصطلحات علمية فى هذا الجزء من الكتاب. فمن الممكن أن أفضى المائة صفحة القادمة وأنا أظهار بتأليف كتاب أكاديمى نظرى، مضمناً ذلك أساليب لغوية صعبة وشارحاً الأمور المتناقضة والمعقدة التى تدور فى اللاوعى، وعلاقة ذلك بالفلسفة الخاصة باستخدام اللغة السلبية، أو يمكننى أن أجعل اللغة سهلة وبسيطة وقابلة للتطبيق (ترى، أيهما تفضل؟)

دعنى أكن أكثر صراحة معك: أنت لست فى حاجة إلى فهم الأسباب التى تجعل مثل هذه الأساليب ناجحة؛ لأن الغرض من هذا الكتاب ليس أن تصبح أذكى مما أنت عليه، ولكن أن تكون أكثر نجاحاً مما أنت عليه - ولكن هناك مبدأ أساسى أنت فى حاجة بالفعل إلى فهمه، وسوف أخصه لك فى كلمة واحدة:

التأثير

أنت فى حاجة إلى أن تعرف أن كل أسلوب ليس مجهزاً خصيصاً لك ولما تريد، ولكن لما تقول وكيف تقول وكيف تتصرف؛ ومن ثم فهو يؤثر على الطرف الآخر لكى يعطيك الإجابة أو رد الفعل الذى تريد. فأنت على وشك أن تصبح "معلم تأثير"، ومع وضع ذلك فى الاعتبار، فإن النظرية الوحيدة التى تحتاج إلى معرفتها هى:

إن الأسئلة لها تأثير أكبر من أى شيء آخر. اطرح سؤالاً على أى شخص، وستجد أن ذلك يجبره على التركيز على الموضوع الذى تريد.

كلما كان ذلك ممكنًا، لا تقل عبارات إخبارية وإنما اطرح أسئلة. أخبر شخص شيئاً ما، وستجد أن عقله سيتقبل ذلك أو يرفضه أو حتى يتجاهله ولا يستمع إليه. ولكن جرب أن تسأله عن الشيء نفسه، ستجد أن عقله مدفوع للتعامل مع السؤال والبحث عن الإجابة، كما أن الإجابة التى سيصل إليها

ستؤثر عليه وتجعله يشعر ويتصرف ويرد بطريقة معينة.
دعنى أوضح لك تجربة بسيطة قمت بها فى أحد المؤتمرات لتوضيح هذه
النقطة:

لقد لاحظت، عندما وصلت إلى مكان انعقاد المؤتمر، أن وحدة التكييف لها صوت طنين
خفيف. وعندما بدأت الجلسة الصباحية أخبرت ممثلى المؤتمر بطريقة عملية للغاية:
"أعتذر عن الصوت الخفيف الصادر عن تكييف الهواء. والآن، سيدور حديثنا اليوم
حول...".

وانطلقت مباشرة فى عرض مادتى. وفى الواقع، لم يلتفت أى شخص إلى الطنين الخفيف
الذى ذكرته فى البداية.

وفى وقت لاحق من اليوم نفسه، فى جلسة الظهر، لم أذكر هذه الضوضاء الخفيفة أو
أخبرهم بها على الإطلاق حتى مر نصف الوقت تقريباً. وفى هذه المرة، سألتهم عن هذه
الضوضاء؛ حيث توقفت قليلاً ثم قلت:

"أعتذر عن مقاطعة المحاضرة، ولكن هل الضوضاء الصادرة من جهاز التكييف تسبب
مضايقة لأى منكم؟".

توقفت قليلاً مرة ثانية، حيث بدأ الأشخاص داخل الحجرة يعالجون السؤال داخل
عقولهم. لقد أنصتوا، وفجأة ساد الغرفة صمت رهيب، وبالطبع لم يكن هناك ما تسمعه
داخل الغرفة سوى الصوت الصادر عن جهاز التكييف.

بعدها تلقيت العديد من الشكاوى أن صوت التكييف يزعج الأشخاص ويشتتهم.

ثم علق أحد ممثلى الندوة: "لم أسمع هذا الشيء المزعج حتى طرحت أنت هذا السؤال؛
فيمجرد أن طرحت السؤال، لم أستطع أن أسمع أى شيء آخر".

ولقد تلقيت رد الفعل نفسه من عدد كبير منهم.

كم كنت شخصاً شريراً! فعن طريق طرح هذا السؤال، جذبت انتباه الجميع
إلى هذا الصوت وجعلتهم يشعرون كم هو مزعج! وعلى الرغم من أن هذا
الأمر أثار حنق بعض ممثلى الندوة، فقد كانت التجربة مفيدة للغاية بالنسبة
لى؛ حيث أوضحت مدى تأثير وقوة السؤال، وذلك على عكس استخدام
العبارات الإخبارية.

وبمناسبة هذا الحديث، أين تقرأ هذا الكتاب؟ إذا كنت في السرير، هل
يضايقك صوت دقات عقارب الساعة؟ وإذا كنت في المنزل أثناء النهار، هل
يزعجك صوت حركة المرور في الخارج؟
هل فهمت ما أقصد؟ عذراً على ما فعلت!

اسأل الشخص المناسب

إذا أردت أن تحصل على الإجابة التي تريد، فإن مهمتك الأولى هي أن تسأل نفسك:

؟ من أفضل شخص يمكن أوجه إليه هذا السؤال؟

تذكر أن هذا الشخص قد لا يكون هو أعلى أو أقدم شخص في المؤسسة، لذا، ينبغي أن تختار الشخص الذي يبدو بالفعل أنه سيعطيك الإجابة التي تريد. استغرق الوقت المناسب لك وفكر فيه أولاً، ثم حدد الشخص المناسب، وإذا لزم الأمر يمكنك أن تراه وتتحدث معه، لكن لا تتخدد وتسأل شخصاً آخر. فإذا سألت الشخص الخاطئ، فلا تتفاجأ عندما تحصل على الإجابة الخاطئة.

في بعض الأحيان بالطبع قد لا تعرف أن تحدد من هو الشخص المناسب. إذن، ماذا تفعل في هذه الحالة؟ اسأل ولا تضع افتراضات - حاول أن تعثر عليه. وإذا لزم الأمر اتصل بالمؤسسة أو أى شخص يمكن أن يرشدك إليه واسأله:

؟ أتساءل عما إذا كان يمكنك مساعدتى، فأنا فى حاجة إلى معرفة من أتحدث إليه بشأن...

؟ أسف على الإزجاج، ولكن هل تمانع أن تخبرنى بالشخص المسئول عن...؟

اسأل فى الوقت المناسب

مهما كنت بارعاً فى السؤال عما تريد، هناك أسلوب بسيط ولكنه مهم للغاية، ويجب أن تتعلمه - وهو اختيار التوقيت المناسب. فإذا كان هناك شخص تريد أن تطرح عليه سؤالاً، فيجب عليك أن تسأل نفسك أولاً:

؟ ما أفضل وقت يمكن أن أطرح فيه سؤالى؟

والإجابة البسيطة للغاية هى أن أنسب وقت لذلك هو أى وقت يبدو من المحتمل فيه أن يعطيك هذا الشخص الإجابة الذى تريد، أو على الأقل يكون فيه مستعداً لسماع سؤالك والتركيز على ما تريد. دعنى أضرب لك بعض الأمثلة على ذلك: ربما تريد أن تسأل رئيسك فى العمل عن زيادة فى المرتب الذى تتقاضاه أو عن أى طموحات مستقبلية - فى هذه النوعية من المواقف، أنت تريد أن تكون متأكدًا من أن تمسك بهم فى الوقت الذى سيعطونك فيه كامل تركيزهم دون أى تشتت؛ فأنت لا تريد أن توجه هذه الأسئلة عندما يكون من الواضح أن رئيسك فى العمل واقع تحت ضغط ما من أجل العثور على أحد المستندات المهمة، أو يكون بصدد مشكلة مزعجة أو وهو فى انتظار مكالمات هاتفية مهمة.

لذا، كن صبوراً وفكر - متى يكون الوقت المناسب؟

بالطبع، من الممكن أن تضع زمام الأمور فى يديك وتجعل الأمور واضحة لنفسك عن طريق طرح هذا السؤال على مديرك:

؟ أعلم كم أنت مشغول فى هذه اللحظة ولكننى أحتاج القليل من وقتك لمناقشتك شخصياً فى شيء ما مهم. متى يكون ذلك مناسباً لك؟

كل رجل أعمال فى حاجة إلى أن يعرف أن المبيعات من المجالات التى يعد فيها اختيار التوقيت المناسب لطرح السؤال الأساسى من الأمور ذات الأولوية القصوى. وعادة ما يكون الفرق بين تحقيق مبيعات وعدم تحقيقها هو أن

تسأل إما مبكرًا للغاية أو متأخرًا للغاية.

حجزت ابنتي لجلسة تصوير لى أنا وزوجتى لمدة نصف ساعة. ولقد فعلت ذلك بسعر خاص للغاية وذلك كتعويض من العروض التسويقية التى قام بها صاحب الاستوديو لتحفيز الناس على الذهاب إلى الاستديو الخاص به. كنا نعرف ذلك، وتمنينا له حظًا سعيدًا فى هذه المبادرة. ولقد نفع هذا الأمر على أساس أنه أعطى زبائنه من خلال هذا الاتفاق "صورة مجانية"، بفض النظر عما إذا كانوا سيدخلون بالفعل ويطلبون شيئًا أم لا، وقد بدا هذا الموقف مريبًا لجميع الأطراف المعنية.

عندما وصلت أنا وزوجتى وأبناؤنا الثلاثة، كنا فى أبهى صورة، وكنا نرتدى الثياب المنسقة الألوان التى صممت ابنتى أن ترتديها.

وفى خلال ثوان من تخطينا لباب الاستديو، وقبل أن نأخذ أية صورة، سألتنا المصور:

"ما الشئ الإضافى الذى ستقومون بشرائه بجانب جلسة التصوير الذى دفعتم سعرها من قبل بالفعل؟ هل تقضون صورة مقاسها ٧X٩ مقابل ٥,٥٠ جنيه؟ أم صورة ذات إطار مقاسها ١٠ X ٨ مقابل ١,٢٥٠ جنيه، أم صورة دائرية على قماش الكانفا بمقاس ١٢X١٥ مقابل ٥١,٧٥٠ من الأفضل أن تطلب الآن، حتى لا أضيع معكم الكثير من الوقت إذا كنتم تريدون العرض المجانى فقط".

ترى، ما رأيك الآن فى اختياره للتوقيت المناسب، وما الشعور الذى انتابنا حياال ذلك؟

من أجل أن يستفيد القراء الذين يقومون بعملية "البيع" وغيرهم، لا تحاول أبدًا أن تتم عملية البيع عن طريق طرح أسئلة على الزبون حتى تحدث بالفعل "رغبة" لدى العميل لكى يشتري. وفى هذا المثال، كان يجب على المصور ألا يطرح موضوع "الشراء الإضافى" حتى نجلس ونرى الصور التى أخذناها بالفعل، بل ونمدحها بشدة.

(بالمناسبة، لقد قررنا أن نحصل على الصورة "الدعائية" التى دفعت ثمنها ابتناا وكنا سنفعل ذلك، لولا أن المصور قام (مصادفة) بمسحها.

وبعيدًا عن الفضول، ودون الرغبة فى أن تبدو انتهازيًا، هناك بعض الأوقات التى قد يكون فيها من المفيد بشكل إيجابى أن تطرح سؤالك على الشخص الذى تريد، عندما يكون مشغولاً بشئ آخر أو واقعًا تحت ضغط

ما. وفي بعض الأحيان قد تحصل على إجابة سريعة وخاطفة، وذلك إذا صفت السؤال بشكل جيد، ويرجع ذلك إلى أن الشخص لن يكون لديه الوقت الكافي ليتجادل معك فيما تتحدث عنه.

بالطبع، يعد أسلوب اختيار التوقيت المناسب لطرح سؤالك من الأساليب المهمة للغاية في حياتك الشخصية أيضاً. فعلى سبيل المثال، لا تسأل شخصاً ما أن يسدي لك معروفاً في وقت لا يكون مناسباً له.

اتصل بنا أحد الأشخاص من معارفي المقربين في الوقت الذي كنت أتناول فيه العشاء مع عائلتي. وكان يريد أن يسألني عن شيء ما:

فأخبرته: "عفوًا، ولكنني أتناول عشاءي الآن. سأتصل بك لاحقاً".

فأجابني وهو مندفع في سؤاله: "لن يأخذ منك ذلك وقتاً طويلاً - فقط أريد أن أسألك عن....".

أتريد أن تعرف ماذا فعلت؟ حسناً، لو كان هذا الشخص أكثر صبراً ليؤخر سؤاله بعض الوقت، لكان أقرب للحصول على ما يريد.

وفيما يتعلق بالعلاقات، فإن هذا المبدأ يعد أساس كل شيء، والأشخاص العاطفيون سيعرفون أن اختيار الوقت المناسب لطلب الزواج من أحد الأشخاص هو المفتاح الأساسي للحصول على ما تريد.

إذا أردت أن تكون متأكدًا من حصولك على ما تريد، عليك أن تختار الوقت المناسب للسؤال.

"إذا أردت أن تحصل على إجابة حكيمة، عليك أن تسأل سؤالاً منطقيًا".

يوهان فولفجانج فون جوته، كاتب مسرحي وروائي
وشاعر وعالم ألماني (1749-1832)

اختر البيئة المناسبة للسؤال

لقد رأينا، جميعاً، العديد من الأفلام التي تعتمد على الموسيقى الهادئة كخلفية لها، بالإضافة إلى صوت الأمواج وهي ترتطم بالشاطئ الرملي، بينما تستقر الشمس في الأفق وأشعتها تتخلل فروع النخل. ويجثو البطل على ركبتيه ليسأل فتاة أحلامه أن تقبل الزواج به، فتجيبه وعيناها تلمعان: "نعم"، فيعلو صوت الموسيقى - لقد طرح السؤال بشكل مقنع، وانتهت المهمة. إنتى أعلم أن كل ما ذكر سابقاً يبدو عاطفياً للغاية ومعروفاً، ولكن هناك درساً مهماً وبسيطاً يمكن تعلمه من هذا المثال: إن البيئة المحيطة التي تطرح فيها السؤال تلعب دوراً كبيراً في زيادة حجم فرص الحصول على الإجابة التي تريد عن السؤال الذي تخطط لطرحة.

بالطبع، لن تتوفر لديك الفرصة دائماً للتحكم في المكان الذي تطرح فيه سؤالك، ولكن إذا حدث ذلك فإنه يجب، على الأقل، أن تأخذ ذلك في الاعتبار. اطرح على نفسك السؤال التالي:

؟ هل هناك أي مكان أو موقف أو بيئة معينة تجعل من السهل أن أ طرح سؤالى، أو تجعل من الصعب على الشخص الآخر أن يرفض طلبى؟

إذا كانت هذه البيئة متوفرة، فافعل أقصى ما بوسعك لكي تنظم هذا الأمر.

وإذا كنت في مجال العمل والتجارة، فإن نوعية الأسئلة التي يمكن أن تطرحها على نفسك - إذا كنت تريد توضيح أمر ما للعميل أو الزبون أو العميل المتوقع أو أى أشخاص تربطك بهم علاقات أخرى - يمكن أن تكون:

- ؟ هل من الممكن أن تتقابل هنا أم هي أى مكان آخر؟
- ؟ هل من الممكن أن تتقابل هنا على مكتبى هي اجتماع رسمى، أم تتقابل على القداء؟
- ؟ هل يجب أن يكون الاجتماع هادئاً أم مفعماً بالنشاط؟
- ؟ هل يجب أن أأخذ معى أحد الزملاء؟ إذا كان الأمر كذلك، فمن يكون هذا الشخص؟
- ؟ هل يجب أن أنتظر حتى تكون بيننا علاقات كبيرة من العمل التاجح؟
- ؟ هل يجب أن أقوم بعمل حفلة استقبال كبيرة له؟

- ؟ هل من الممكن أن أذكر سؤالى لحين انتهاء دورة الجولف؟
؟ هل يجب أن أطرح سؤالى فى حجرة تغيير الملابس بعد ممارسة التمارين الرياضية؟
؟ هل يمكن أن أتحدث عن لحظة سريعة أثناء تناول الغداء فى أحد المطاعم؟

لا يمكننى أن أعطيك إجابة محددة، لأن كل سؤال من هؤلاء قد يكون صحيحاً فى بعض الأوقات ولا يصلح فى البعض الآخر، وذلك اعتماداً على الموقف والشئ الذى تريد الاستفسار عنه والشخصيات المختلفة المتفاعلة مع السؤال - المهم هو أن تفهم أنك لا يجب عليك أبداً تجاهل الأمر وتركه للصدفة المحضة.

دائماً، اسأل نفسك: ما أفضل مكان تستطيع فيه طرح سؤالك؟

"يمكنك أن تعرف ما إذا كان الشخص ذكياً أم لا من خلال إجابته، ويمكنك أن تعرف ما إذا كان الشخص حكيماً أم لا من خلال أسئلته".

نجيب محفوظ

رواى مصرى (١٩١١-٢٠٠٦)

من الذى يجب أن يطرح السؤال؟

إذا كان هناك شيء تريده، فليس من المفترض دائماً أن تطلبه أنت بنفسك؛ فمن الأساليب والإستراتيجيات المهمة والفعالة بشدة - والتي يجب وضعها فى الاعتبار - إمكانية أن تجعل شخصاً آخر يسأل لك. لذا، اسأل نفسك فى بداية الأمر عن:

؟ هل أنا أفضل شخص يمكن أن يطرح السؤال؟

أو:

؟ من الشخص الذى سيكون أفضل منى فى الحصول على النتيجة المرغوبة؟

هناك سببان مهمان وراء إمكانية أن يكون من المناسب أو المرغوب أن يقوم شخص آخر بطرح الأسئلة نيابة عنك: الأول، من الممكن أن يكون أفضل منك فى هذا الأمر - لا تتجاهل هذه النقطة؛ ففى تعاملاتى فى العمل أرى هذا الأمر واضحاً تقريباً بشكل يومى، وذلك عندما تقوم بعض المؤسسات باختيار الأشخاص غير المناسبين لتمثيلها فى عمليات البيع أو عند الاستفسار عن بعض الأسئلة.

وعلى الرغم من أن كل شخص يكون قادراً على تحسين مهاراته فى طرح الأسئلة، فإنه من الحقيقى أن بعض الأشخاص يكونون ببساطة أفضل من غيرهم فى القيام بهذا الأمر. وإذا كنت تستطيع الوصول إلى شخص دائماً ما يكون أفضل منك فى الحصول على ما يريد وتحقيقه، ويكون مستعداً لطرح الأسئلة نيابة عنك، فإنه قد يكون من المجدى أن تحصل على دعمه. فمن الممكن ببساطة أن يكون الشخص الذى تأمل أن يطرح السؤال نيابة عنك لديه علاقة بالشخص الموجه إليه السؤال. فإذا كان الأمر كذلك، فإن فرصك فى النجاح فى تحقيق ما تريد تزداد بالفعل.

الأمر الثاني: من الممكن ألا يعتمد الأمر على القدرة وإنما على التأثير و"الثقل أو النفوذ"؛ فمن الممكن أن سمعة الشخص ومكانته داخل المؤسسة تجعل سؤاله له أهمية أكبر وقيمة، ومن ثم يكون من الصعب رفضه.

في العام الماضي، طلبت إحدى المؤسسات استشارتي؛ حيث كانوا يريدون استهداف إحدى الشركات للتعامل معها. وقد سألوني عن أفضل طريقة تمكنهم من القيام بذلك. وكان من الأمور المهمة التي جعلتهم يفكرون فيها ليس فقط الكيفية التي ينفذون بها هذه المهمة ولكن أيضًا الشخص الذي يجب أن يقوم بها. وعلى الرغم من اعتراضى، فقد بادرت الأصابع كلها بالاتجاه لى، حتى سألتهم عما إذا كان هناك أى شخص فى المؤسسة كان له أى تعامل مسبق مع أى شخص داخل الشركة المستهدفة، فقال أحد العاملين القدامى بالمؤسسة: "نعم، فقد كان مدير المالية زميلاً لى فى المدرسة، وقد رأيتَه منذ أسبوع يلعب الاسكواش".

ولولا أن عميلى هذا كان محرّجًا بشدة من القيام بهذه المبادرة بنفسه، فإنه من الواضح للغاية أن طلبه كان سيحمل المزيد من الثقل والتأثير أكثر من طلبى. لقد كان عميلى سيتصل بشخص يعرفه جيدًا، بينما كنت أنا سأحدث بشكل عملى تمامًا وأنا أحاول جاهدًا أن أتعامل مع الموظف المسئول، أملًا أن أستطيع التأثير على شخص لا أعرفه على الإطلاق. وبالطبع، كنت سأقوم باستخدام اسم عميلى لكى يوصلنى الموظف المسئول إلى الشخص المطلوب: "لقد طلب منى الشخص الفلانى أن أتصل". ووقتها سيجد صديق عميلى أنه من الغريب للغاية أن صديقه القديم فى الدراسة وزميله فى لعب الاسكواش ليست لديه الجرأة على أن يحدثه.

بعد أن أقتنت عميلى بأن يقوم بهذه المبادرة، شارحًا له الأسباب السابقة، شعفته أن يسأل المدير المالى الموجود فى مؤسسته، والذي يستطيع أخذ القرار، بشأن استخدام عميلى فى المستقبل. والأهم من ذلك كله، أننى جعلت عميلى يسأل صديقه:

"هل تمنع فى أن تصدى لنا صنيغًا وتتحدث مع زميلك عنا لكى تعطينا مدخلًا فقط للحديث، وربما نرى ما إذا كان سيمكته مقابلتنا أم لا؟".

تكنولوجيا الأسئلة

ونظرًا لأن السؤال جاء من المدير المالى إلى زميل قديم فى الشركة نفسها، فإن مستوى التأثير والثقل كان كبيرًا، وكانت نتيجة ذلك أن اتصل عملائى بالفعل بهذه الشركة المستهدفة. وبعد بضعة أشهر وبعد سلسلة من المقابلات، تمت بالفعل بعض الصفقات بينهما.

بالطبع، هناك أيضًا بعض المواقف الشخصية التى يكون فيها هذا الأسلوب مهمًا للغاية:

حاولت إحدى صديقات ابنتى التقرب منى؛ حيث عرفت أننى لدى علاقات مختلفة فى وسائل الإعلام فى ذلك الوقت. وقد طلبت منى إذا ما كان يمكنى أن أطلب من أحد معارفى أن يعطيها فرصة للعمل لمدة أسبوع فى مؤسسته الإعلامية. وبالفعل قمت بذلك ووافق الطرف الآخر على الفور.

لذا، قبل أن تتسرع فى طرح أسئلتك، عليك أن تسأل نفسك أولاً:

من الشخص الذى يجب أن يطرح السؤال؟

اسأل الطرف الآخر عما سيفعله إن كان فى موضعك

هل جربت ذات مرة أن تطرح سؤالاً على شخص ما، ولكنه لم يعطك إجابة مباشرة؟ وربما تطلب نصيحة أحد المتخصصين، فمئذ فترة قريبة، سألت أحد المتخصصين عن أحد المشاكل الطبية التى أعانى منها، فذكر لى ثلاثة أماكن يمكن ن أذهب إليها من أجل العلاج الطبيعى. قال لى: "اذهب إلى المكان الذى تريد؛ فجميعهم يستطيعون تقديم المساعدة لك".

وهنا، أقدم لك أحد أساليب طرح الأسئلة التى تساعدك للحصول على الإجابة التى تريد. فلقد استخدمت هذا الأسلوب للعديد من المرات، وكان يحقق معى نجاحًا كبيرًا.

اسأل الطرف الآخر: ماذا ستفعل إن كنت مكانى؟

ولقد سألت هذا المتخصص ردًا على التعليق الذى قاله عن اختيار مكان العلاج الطبيعى:

"حسنًا، دعنى أسألك إذن: ماذا كنت ستفعل إذا كنت أنت أو أحد أفراد عائلتك فى مكانى، أى من الأماكن الثلاثة ستختاره؟".

ودون أدنى تردد وجدته يقول لى: "أوه، سأذهب بالطبع إلى...". وأعطانى اسم وعنوان شخص محدد، ثم أوما لى مضيئًا: "إنه رائع للغاية!".

هذا أسلوب سهل وفعال للغاية لكى تستوعبه وتفهمه.

غير الموقف السلبي إلى إيجابي

هل طلبت شيئاً من قبل وجاءتك الإجابة: "لا، نحن (أنت) لا نستطيع فعل ذلك؟" ففى مجال العمل والتجارة، قد تسمع ردود الفعل التالية:

"لن نستطيع توصيل الطلبات لك الآن، حيث نغلق فى ذلك الوقت".

"لا، هذا أقل سعر لدينا، ولا نستطيع أن نقدم سعراً أقل من ذلك".

"لن يسمح نظام الكمبيوتر بالقيام بذلك، لذا، لن نستطيع فعله".

ومن الممكن على الصعيد الشخصى أو الاجتماعى أن تكون ردود المطاعم التى تريد الذهاب إليها على شاكلة:

"لا، العدد كامل اليوم. لن نستطيع توفير مكان لك".

"لا، لن نستطيع عقد اجتماعاتك هناك بسبب الضوضاء".

من الممكن أن تستسلم دائماً إلى هذه الردود المختلفة، أو، ببساطة، أن تجرب واحداً من اثنين من أساليب الميزة فى السؤال، فكل منهما لديه القدرة على تغيير تركيز الشخص الذى يعطيك ردود فعل سلبية، بل ويشجعه على اتخاذ مواقف إيجابية.

عندما تسمع كلمة "لا أستطيع... " حاول أن تطرح سؤالاً يبدأ بـ:

؟ إذا كنت قادراً على أن

أو

؟ كيف نستطيع /تستطيع أن....؟

دعنى أضرب لك بعض الأمثلة على الأسلوبين، ويمكنك وقتها أن تختار وتستخدم الأسلوب الذى يناسبك. وهذه الأمثلة حقيقية استطلعت فيها أن أستخدم هذين الأسلوبين بنجاح.

أسلوب "إذا كنت قادراً على أن"

هناك أحد المطاعم الذى نحب أن نتناول الطعام فيه من حين لآخر فى أيام الأحاد. وقد اتصلت بهم لحجز مائدة، ولكنهم قالوا لى:

"آسفون، المطعم كامل العدد! فتحن مشغولون بشدة ذلك اليوم ولن يمكننا توفير مكان لك". ولابد أنك تعرف الآن أن رداً مثل هذا قد أثار بداخلى تحدياً. لذا، قمت بتجريب إحدى قواعدى الذهبية: فاتصلت بهم ثانية وتحدثت مع شخص آخر وطلبت منه الطلب نفسه. وفى هذه المرة حصلت على الإجابة نفسها: "عذراً، فتحن مشغولون بشدة اليوم، ولن نستطيع توفير مكان لك". فأخذت أفكر بينى وبين نفسى ماذا أفعل. وقررت أن أستخدم أسلوب "إذا كنت قادراً على أن". فقلت ما يلى:

"حسناً، إننى سعيد بالفعل لسماعى أن العدد مكتمل لديكم اليوم! ولكن إذا كنت قادراً على أن تجد لى مكاناً أثناء فترة الغداء، انظر أى وقت فى هذه الفترة سيكون من السهل عليك أن تجد فيه مكاناً؟".

فأخبرنى: "حسناً، الساعة الواحدة والنصف ظهراً سيكون من السهل أن أوفر لك مكاناً".

فقلت له: "هذا رائع للغاية. أشكرك كثيراً. احجز لى مكاناً فى ذلك الوقت، وسوف نراك يوم الأحد".

انتهى الأمر بنجاح. ولكن لماذا نجح هذا الأسلوب؟ إن الأمر بسيط للغاية فى الواقع، حيث طرحت سؤالاً حولت فيه تركيز المستمع؛ فبدلاً من أن يركز على الجانب السلبى الخاص باكتمال العدد فى المطعم، جعلت تفكيره يتجه إلى الجانب الإيجابى، حيث جعلته يفكر فى أنسب وقت يمكن أن يجد لى فيه مكان مناسباً.

هل هذا الأسلوب يجدى فى كل الأحيان؟ بالطبع لا، ولكنه يجدى "فى بعض الأوقات". حاول أن تجربه.

أسلوب "كيف تستطيع/تستطيع أن . . ."

تقوم زوجتى بالتمثيل والإخراج مع إحدى المجموعات المحلية الهاوية للدراما. وفى اجتماعهم الأخير فى منزلنا، والذى كانوا يناقشون فيه كم عدد الليالى التى سيمثل فيها

تكنولوجيا الأسئلة

فريق العمل عرضهم المسرحى القادم - والذي يعتبرونه أروع أعمالهم - كانت هناك وجهات نظر قوية ومتعارضة؛ فكانت زوجتى ترى أن يستمر العرض لمدة أربعة أيام، بينما قال آخرون: "لا نستطيع تقديم العرض لمدة أربعة أيام لأن...". وبعد العديد من الشد والجذب والجدال الواسع، خسرت زوجتى المعركة وتم أخذ قرار بعرض المسرحية لمدة ثلاث ليال فقط، فأثار ذلك حنق زوجتى بشدة واندفعت فى غضب إلى حيث كنت فى المطبخ لكى تشتكى لى مما حدث.

كانت زوجتى تخبرنى بما حدث وهى تستشيط غضبًا، ولأننى كنت أريد أن أخرجها من الحالة السيئة التى تمرّيتها، اقترحت عليها أن تغير طريقة سؤالها وأن تجرب أسلوب "كيف نستطيع أن...". أخبرتها بما يدور فى رأسى، وإليك ما حدث فيما بعد. لقد عادت إلى الاجتماع وقالت:

"هذا القرار بخصوص عدد الليالى التى سيستمر فيه العرض - أنا لست راضية عما وصلنا إليه فيه، دعونى أطرح عليكم هذا السؤال: إذا كنا سنقوم بالعرض لمدة أربعة ليال، كيف يمكننا أن نجعل ذلك يحدث؟ وكيف يمكننا التغلب على المشاكل التى عرضتموها فىم سبق؟".

وعلى الفور، اقترح أحد الأشخاص الذين كانوا يمارسونها سابقًا قائلاً: "حسنًا، يمكننا أن...". لقد وجدوا الحل، والآن سيستمر العرض لمدة أربعة ليال، كما أرادت زوجتى.

لقد نجح هذا الأسلوب لأن سؤال "كيف نستطيع/تستطيع أن...؟" قد غير محور التفكير السلبي وشجع على إيجاد حلول، وليس مجرد تقديم اعتراضات فقط. وستندهش كثيرًا من مدى نجاح هذا الأسلوب.

دعنا نلق نظرة على بعض ردود الفعل السلبية التى ذكرناها فى بداية هذا الجزء لنرى ما إذا كان يمكن تطبيق هذه الأساليب عليها أم لا.
"لن نستطيع توصيل الطلبات لك الآن، حيث نغلق فى ذلك الوقت".
حاول أن تقول:

؟ إذا كنتم قادرين على تنظيم شيء ما لنا من أجل ضمان توصيل الطلبات فى الوقت المناسب، همتى يمكن أن يكون ذلك؟

أو:

؟ كيف تستطيع إعادة ترتيب جدولك لكى تستطيع تقديم المساعدة لنا؟

"لا، هذا أقل سعر لدينا، ولا نستطيع أن نقدم سعرًا أقل من ذلك".
يمكن أن تجرب:

؟ إذا كنت قادرًا على أن تخفض في السعر - حتى ولو بأقل تخفيض ممكن - ترى، ما مقدار الخصم الذي يمكن أن تقدمه لنا؟

أو:

؟ كيف تستطيع أن تتم هذا الأمر من الباطن، ومن ثم تستطيع أن تتم هذا التعامل معنا؟

"لن يسمح نظام الكمبيوتر بالقيام بذلك، لذا، لن نستطيع فعله".
ومع هذا الرد فإنني أستخدم الإجابة التالية:

؟ "كيف تستطيع التغلب على الأمر، حتى وإن قمت بالأرض يدويًا؟".

إنني أكرر أن هذا الأسلوب لا ينجح دائمًا، ولكن في بعض الأحيان، حاول أن تجرب به بنفسك لترى!

كيف أستطيع إيجاد...؟

فى بعض الأحيان قد تطرح سؤالاً مهمًا للغاية، ولكن الإجابة التى تتلقاها تكون "لا أعرف". فقد تشعر بالإحباط عندما تجد نفسك فى وضع لا تعرف فيه ما الخطوة التالية التى ستقوم بها. وبدلاً من الاستسلام فى يأس إلى هذه المرحلة، حاول أن تجرب استخدام سؤال مختلف:

؟ إننى أتساءل عما إذا بإمكانك مساعدتى لمعرفة...

كان أحد أقربائى فى المستشفى مؤخرًا، وكنا نجلس بجانب سريريه فى انتظار مرور الأطباء لى نعرف ما الخطوة القادمة فى العلاج وكيفية العناية به، وأخيرًا جاء الطبيب وأخبرنا أن الأمر متوقف على قرار إخصائى الجراحة؛ فهو الذى سيحدد ما إذا كانت العملية الجراحية ضرورية أم لا، والتفاصيل الخاصة بذلك.

وأخبرنا: "إنه سيزورك لاحقًا فى هذا اليوم؟".

فسألته: "هل تعرفون متى سيكون ذلك بالضبط؟".

وكان رده: "ليس لدينا أية فكرة عن ذلك - فقط لاحقًا فى هذا اليوم. وقد يكون ذلك فى أى وقت".

بعد أن جلست وانتظرت ساعة أخرى وأنا أتحدث مع قريبى بشكل مهذب - ولكن دون أن أجدى - بدأت أفكر فى أن أذهب إليهم مرة أخرى. وفى هذه المرة ذهبت إلى ممرضة الجناح وسألتها:

"هل تعرفين متى سيأتى إخصائى الجراحة إلى هذا الجناح؟".

فقالت لى: "لا أعلم، فقد يكون ذلك فى أى وقت".

لقد بدا الأمر سخيفًا لى. إنه أنا من أسأل عن كل شيء وألقب بـ"أستاذ الأسئلة"، ومع ذلك لا أستطيع أن أحصل على إجابة بسيطة عن هذا السؤال التافه. لذا، فكرت أن أجرب طريقة أخرى، وفى هذه المرة قررت أن أسأل: "كيف أستطيع إيجاد...؟". لذا، توجهت إلى ممرضة الجناح مرة أخرى وأنا أرسم على وجهى ابتسامة وقلت لها:

"سامحيتى لما أسببه لك من إزعاج. أعرف أنك أخبرتتى حالاً بأنك لا تعرفين متى سيأتى إخصائى الجراحة، ولكننى أتساءل كيف يمكننا معرفة جدول مواعيده اليوم؟".

لاحظ أنني لم أبدأ فقط صياغة السؤال بتقديم اعتذار يهدف إلى جعلها أكثر تقبلاً لسؤالي، ولكنني أيضاً استخدمت الضمير "نحن" لكي أجعل الأمر وكأنه يمثل مشكله لها هي الأخرى، كما أنني غيرت محور السؤال ليصبح كيف نستطيع إيجاد.

"حسنًا، يمكنني أن أتحدث مع سكرتيرته من أجلك، فلا بد أنها تعرف جدول أعماله".
عادت إلينا بعد خمسة دقائق وأخبرتنا أنها تحدثت إلى سكرتيرته وأخبرتها أنه قد انتهى من آخر موعد له ويخطط أن يعود إلى هنا في الرابعة إلا الربع مساءً.

انتهت المهمة بنجاح!

إن طرح سؤال "كيف يمكنني معرفة؟" يعد من الوسائل الفعالة للغاية في الحصول على ما تريد.

"يمكنك أن تحكم على الشخص من خلال أسئلته أكثر من إجاباته".

فرانسوا-ماريه أرويه (فولتير) - كاتب وفيلسوف
فرنسي من عصر التنوير
(1694-1778)

أجب عن السؤال بسؤال آخر

عندما تطرح سؤالاً فإنك بذلك تفرض سيطرتك على الحديث، وهذه الطريقة تعد إحدى المفاتيح الأساسية للنجاح. فمن طريق سيطرتك على الحوار، فإنك بذلك تزيد من فرص إحداث مستوى التأثير الذى تحتاجه لتحصل على الإجابة التى تريد. ويرجع ذلك إلى أن السؤال الذى تطرحه يجبر الطرف الآخر على التركيز للبحث عن الإجابة.

إن الطريقة التى تم برمجتنا عليها - تذكر أننا نحاول تجنب المصطلحات العلمية الصعبة والتعمق الفلسفى الشديد - تعنى أن السؤال غالباً ما يدفع العقل البشرى للبحث عن الإجابة. فكر فى الأمر، فإنه من الصعب إلى حد ما ألا تجيب عندما يطرح عليك شخص سؤالاً مباشراً. إن استيعاب هذا الأمر وتطبيقه يعنى أنك تخطط لاستخدام سلسلة من الأسئلة لتوجه الشخص الآخر إلى النتيجة التى تريد. وأفضل مثال على ذلك الأسلوب هو أن تجيب على السؤال بسؤال مثله. افترض أنك تحاول بيع بعض السلع أو الخدمات ووجه إليك سؤال من قبل عميلك المحتمل:

"هل أنت قادر على إنجاز كمية هائلة من العمل فى فترة قصيرة من الوقت؟"

ونظراً لأن عميلك المحتمل هو الذى طرح السؤال، فهو بذلك يسيطر على الحوار. أنت أيضاً من الممكن ألا تعرف بدقة الإجابة عن هذا السؤال. لذا، كل ما عليك فعله هو أن تعود لتسيطر على الحديث مرة أخرى. وهذا يتم فعله بسهولة عن طريق الرد بطرح سؤال آخر:

؟ هل تمنع إذا سألتك عما تقصده بالضبط بكمية هائلة من العمل فى فترة قصيرة من الوقت؟

وهذا السؤال يعد فعلاً ومهماً للغاية؛ فعلى المستوى الإستراتيجى، سوف يعيد هذا السؤال إليك تحكمك فى الحوار، ونتيجة لذلك، ستتستطيع الحصول على قدر كبير من المعلومات يمكنك من صياغة إجابة مناسبة.

ومن الطريف، أنني وجدت نفسي أستخدم الأسلوب نفسه في اجتماعي الأول مع ناشري هذا الكتاب.

حيث سألتني المحررة: "متى تستطيع إنجاز هذا الكتاب والانتهاه منه؟".

فأجبتها: "حسنًا، في أي وقت تريدون هذا الكتاب؟".

فابتسم كلانا؛ حيث كانت تعرف ما أحاول فعله!

اجعل الطرف الآخر أكثر تقبلاً لسؤالك

عندما تطرح على شخص سؤالاً ما، ما الحالة التي تريده أن يكون عليها؟ بالتأكيد، يجب أن يكون متقبلاً لسؤالك ومستعداً لسماع ما تقول. فكلما كانت حالته أفضل، زادتك فرصتك في الحصول على الإجابة التي تريد. إن العقل البشري غريب للغاية، ولأننا بشر فإن الكثير منا يكون مهياً للإجابة بطريقة معينة عندما يستخدم الطرف الآخر بدايات معينة في أساليب التواصل. وكل ما تحتاج إليه هو أن تعرف هذه الأساليب وتذكر أنها في بعض الأحيان قد تلين علاقاتك مع الآخرين، وتؤثر عليهم لتجعلهم يشعرون بالشيء الذي تريد وتتجاوب معهم بالطريقة التي تحب.

إن الهدف من كل هذه المعلومات هو أن أقدم لك مجموعة بسيطة من "المهدئات والمثيرات" التي ستساعدك في أن تضع الأشخاص الذين تتعامل معهم في الحالة المناسبة للتجاوب معك، ومن ثم تستطيع أن تطرح عليهم سؤالك. إن أي أسلوب من هذه "المهدئات والمثيرات" سيساعدك في الحصول على الإجابة التي تريد. ولكن لاحظ، فعلى الرغم من إمكانية استخدام العديد منها في السؤال أو الحوار نفسه، فأنت لست مضطراً لاستخدامها كلها في الموقف الواحد؛ فهذه الأساليب مجرد وسائل تستخدمها أنت كما تريد، وهذا الكتاب يعد الحقيقية الجامعة لكل الأساليب التي يمكنك الاختيار منها. فقط، اختر ما يناسب الموقف، وما تشعر بالراحة في استخدامه.

وأعرض لك هنا مجموعة من "المهدئات والمثيرات" التي أفضل، شخصياً، استخدامها:

- ◆ طلب المساعدة
- ◆ الاعتذار أولاً
- ◆ بداية السؤال بـ "أعرف ..."
- ◆ طلب الإذن أولاً

دعنا الآن ننظر إلى كل منها على حدة:

طلب المساعدة

افترض أنك فى سياق آمن وطرح عليك سؤال!

- ؟ عفواً، أتساءل عما إذا كان يمكنك مساعدتى أم لا.
- ؟ هل تمنع فى أن تسدى لى صنيغاً؟
- ؟ هل تمنع فى أن تساعدنى فى القيام بشىء ما؟

ترى، كيف سيكون ردك على الفور؟ أليس من الحقيقى أنك قد تجد نفسك فى معظم الحالات مجبوراً على أن تقول، وذلك دون الكثير من التفكير وبتلقائية شديدة:

"بالتأكيد، إذا كان ذلك فى استطاعتى!".

"ما الذى تحتاجه منى؟"

"سأبدل قصارى جهدى".

إن أسئلة مثل هذه تجعل الشخص المطروح عليه السؤال فى حالة استعداد لتقديم المساعدة على الفور. أليس من الواضح أن شخصاً فى مثل هذه الحالة من الممكن أن يعطيك رد فعل إيجابياً عندما تصل فى النهاية إلى توضيح الشىء الذى تريد؟

لذا، مهما كان الشىء الذى تريده، اهتم بأن تبدأ طلبك بسؤال تطلب فيه المساعدة والمشاركة.

الاعتذار أولاً

تماماً مثل الأسلوب السابق، يعد وضع الشخص الذى تطرح عليه السؤال فى الحالة المناسبة - والتي تجعله متعاوناً بل ومتعاطفاً مع ما تطلب منه - من الوسائل الجيدة لبدء أى سؤال. وهناك طريقة أخرى للقيام بذلك تتمثل فى

تكنولوجيا الأسئلة

بدء العلاقة بتقديم أى شكل من أشكال الاعتذار (تذكر أن ما نتحدث عنه هنا هو الردود والمشاعر شبه التلقائية، والتي تصدر نتيجة أساليب معينة فى التواصل مع الآخرين).

على سبيل المثال، إذا قال لك أحدهم:

؟ أسف على الإزعاج! ولكننى أتساءل عما إذا كان يمكننى طلب شيء ما!
؟ أسف بشدة على إزعاجك، ولكن هل تمنع أن أسألك عن شيء؟

ترى كيف سيكون رد فعلك؟ أراهن على أنك فى معظم المواقف ستجد نفسك تقول شيئاً على غرار:

"لا توجد مشاكل، تفضل".

"حسناً، عن ماذا تريد أن تسألنى؟".

بالطبع، إن الاعتماد فقط على بدء السؤال بهذه الطريقة لا يضمن الوصول إلى النتيجة التى تريدها، ولكنه سيمهد فقط عملية جعل الشخص الآخر مهياً بشكل مناسب للسؤال الذى ستطرحه عليه.

إعادة تشكيل السؤال بـ"أعرف..."

أعلم أنتى قلت إننى لن استخدم كلمات وعبارات لغوية معقدة، ولكن عبارة "إعادة تشكيل" تعد إحدى العبارات التى أريدك بالفعل أن تستوعبها وتتعلمها. فمن وجهة النظر العملية، أعتقد أنها بداية للتواصل من خلال التأكيد على أنك تعرف أو تفهم كيف يمكن أن يشعر الشخص الآخر بما أنت على وشك أن تقوله أو تسأل عنه.

وهذا من الطبيعى أن يكون له تأثير على جعل الأشخاص أكثر تقبلاً لما أنت على وشك أن تقول، أو حتى أكثر تعاطفاً لطلبك. وأكرر ثانية أن هذا مفيد بشكل كبير، فى جعل الأشخاص أكثر تقبلاً وتهيؤاً للتجاوب مع سؤالك.

على سبيل المثال، افترض أنك تحاول بيع شيء ما، فيرد عليك عميلك المحتمل:

"هل يمكننى أن أحصل على سعر أرخص؟".

ماذا سيكون رد فعلك، وبماذا استشعر؟ على الجانب الآخر، افترض أنك مهدت لسؤالك:

"أعرف أن ذلك قد يبدو جراًة منى، ولكن.....".

ألن تكون أكثر تعاطفاً معه؟

وسوف أعرض لك هنا بعض الأمثلة عن إعادة تشكيل السؤال:

- ❑ أعرف أن ذلك قد يبدو سؤالاً غريباً، ولكن.....
- ❑ أعرف أن ذلك قد يبدو جراًة منى، ولكن.....
- ❑ أعرف أنك قد أجبتنى عن هذا السؤال بالفعل من قبل، ولكن.....

إن إعادة تشكيل السؤال يجعل الأشخاص أكثر تقبلاً للأسئلة التى تبدو غريبة أو جريئة أو حتى الطلبات المتكررة. إن استخدام عبارة "أعرف أن... على سبيل المثال قد تستهدف رد فعل فوري وتلقائى من الشخص، وتجعله يستقبل السؤال بشكل إيجابى.

الحصول على إذن أولاً

إحدى الطرق الأخرى التى تمكنك من وضع الشخص الآخر فى حالة أكثر تقبلاً للرد على سؤالك هى أن تطلب الإذن أولاً قبل أن تسأل. اهتم بطرح الأسئلة الآتية:

- ❑ هل تمانع إذا طرحت عليك سؤالاً؟
- ❑ هل تمانع إذا سألتك أن تخبرنى؟
- ❑ لعلك لا تمانع هى أن تخبرنى ب.....؟

اطرح أسئلة اختيارية

إذا طرحت سؤالاً ثم قدمت بعد ذلك خيارين لهذا السؤال، فإنه في أغلب الأحيان سيشعر الطرف الآخر أنه مجبر على اختيار أحدهما. هناك العديد من الطرق التي يمكنك من استخدام هذا الأسلوب لصالحك من أجل أن تحصل على رد الفعل الذي تريد. ويمكن أن نطلق على هذه الطريقة اسم "أساليب الاختيار".

وسنعرض هنا بعضاً من هذه الأساليب:

أسلوب "الإحساس بالرضا"، أو "تجنب المشقة"

إن أحد أساليب الاختيار تكمن في أن تطرح سؤالك، مقدماً معه خيارين، على أن تصيغ أحدهما بأسلوب لغوي يجعل الشخص الآخر إما أن "يشعر بالرضا" أو "يتجنب المشقة". ونتيجة ذلك هي أن الطرف الآخر في أغلب الحالات سيلجأ إلى الخيار الذي تريده أن يختاره، كما أنه سيشعر بالسعادة نتيجة لذلك.

كان ابني يدير ورشة عمل للتمثيل تستمر لمدة ثلاثة أيام؛ بحيث تكرر أموالها للتبرعات وأعمال الخير، وذلك بمساعدة جمعية مكافحة ألزهايمر. وكان الآباء يدفعون ٢٥ جنيهًا ليرسلوا أبناءهم البراعم إلى ورشة العمل هذه أثناء إجازات نصف العام.

وبعد مرور يوم رائع من العمل، اضطر أحد الأطفال إلى ترك ورشة العمل نتيجة لإصابته ببعض التعب، لذا، اتصل ابني بوالدة هذا الطفل ليعيد إليها مصاريف الاشتراك. وكان ابني يعرف "أسلوب الاختيار"، فاستخدمه ليحقق به نتائج هائلة. فقال لها:

أشعر ببالغ الأسف لأن ابنتك لن يأتي إلى ورشة العمل، فسيبدو هذا محيطاً له. لقد كان أداؤه رائعاً للغاية. وفيما يتعلق باستعادة أموال الاشتراك، فإن ابنتك قد شارك بالفعل في يوم واحد من ورشة العلم، لذا، لن أستطيع أن أرد إليك مبلغ الاشتراك كاملاً (هنا يأتي سؤال اختيار "الإحساس بالرضا")، ولكنني أستطيع أن أعرض عليك إما أن تستردى ثلثي أموالك مرة أخرى أو أن تستمرى في توصيل النقود إلى رابطة ألزهايمر، وسيكون ذلك نبلاً منك. ترى، أي الأمرين تختارين؟

ولم يتفاجأ ابني حينما رفضت والدة الطفل أن تسترد أموالها ثانية، ومن ثم لم تخسر المؤسسة الخيرية المال.

لقد كان ذلك استخداماً رائئاً لهذا الأسلوب؛ حيث كان كلا الخيارين يحقق لها الفائدة - فهي إما أن تسترد أموالها، وإما أن تشعر بالرضا والسعادة نتيجة تبرعها.

وسوف أعرض لك هنا مثلاً آخر فى مجال المبيعات:

عادة ما يتلقى أحد عملائي من المؤسسات القانونية مكالمات هاتفية من أشخاص يطلبون معرفة الأتعاب المطلوبة لتوثيق أحد الممتلكات، وكجزء مهم من هذه العملية، تكون الشركة القانونية مسئولة عن ضمان توفير إحدى الإجراءات القانونية المعروفة باسم "ضريبة دمغة الأراضي". ويستطيع العميل أن يقوم بهذا الإجراء بنفسه أو أن يدفع مبالغاً إضافية للشركة القانونية من أجل أن تقوم بهذا الإجراء له. ولكن الشركة كانت تجد بعض الصعوبة فى جعل العملاء يقتنعون بأن تقوم لهم الشركة بهذه الخدمة حتى أطلعتهم على أسلوب "تجنب المشقة":

والآن، أصبح الشخص المسئول عن الاستعلامات وعن أخذ الأتعاب يقول:

"بالطبع يمكنك أن توفر ٧٥ جنيهاً من أتعابنا وتقوم بهذا الإجراء القانونى بنفسك (الخيار الأول)، أو إذا كنت ستشعر بالقلق تجاه تضييع الوقت أو عدم القدرة على ملء سبع صفحات معقدة التفاصيل والبيانات - والتي يجب أن تكون دقيقة للغاية - فإنه يمكنك أن تعتمد علينا فى ذلك (الخيار الثانى). أى الخيارين تفضل؟

يمكنك أن تخمن الخيار الذى سيقع عليه معظم الأشخاص؟

اطرح "خيارات إيجابية مختلفة"

لدى اعتراف أحب أن أدلى لك به؛ فأنا أفضل، شخصياً، استخدام هذا الأسلوب، كما أنتى أتحدى أى شخص من الذين يتعاملون معى بعد قراءة هذا الكتاب أن يتعرف على استخدامى لهذا الأسلوب. صدقتى، ليس من الصعب على الإطلاق أن تستخدمه.

كل ما عليك فعله هو أن تطرح سؤالاً يوفر عددًا محدودًا من الاختيارات، وسيختار معظم الأشخاص بعد ذلك من هذه الخيارات المتاحة. ولكي أثبت هذا الأمر لأي شخص يقرأ هذا الكتاب ويسخر مما أقول، يمكنك أن تتأمل ما يحدث في المطاعم: إذا عُرض عليك أن تختار من بين ثلاث مقبلات متاحة أمامك، ماذا ستفعل؟ بالتأكيد ستختار واحدًا منها. بالطبع قد يقول البعض إنه يمكنك أن تطلب شيئاً آخر، ولكن معظم الأشخاص سيشعرون أنهم مجبرون على التركيز والاختيار من بين الخيارات المتاحة أمامهم. اذهب إلى أحد مقابلات العمل وستجد أنه عادة ما يطرح عليك هذا السؤال:

"شايًا أم قهوة؟"

ماذا ستفعل؟ في معظم الحالات ستوافق على أحدهما. وأتحدى أنك لن تتحرف عن ذلك، فتقول:

"هل يمكنني أن أحصل على شيكولاتة ساخنة من فضلك؟"

والآن، كيف تستطيع أن تطبق هذه الفكرة على حياتك الشخصية والعملية لكي تحصل على نوعية الردود التي تريد؟ ببساطة شديدة، اطرح أسئلة محددة الخيارات وسيختار الأشخاص أحدها. ويمكنك أن توسع هذا الأسلوب إلى سلسلة من الأسئلة. وبمجرد أن يختار الطرف الآخر أحد الخيارات، اسأله سؤالاً آخر له عدد من الخيارات الإيجابية، وستجد أنك تدفعهم تدريجياً إلى إعطائك الإجابة التي تريد.

أحد الأسباب التي تعود إليها فاعلية هذا الأسلوب أنك إذا أردت أن تقوم به بشكل ناجح هو أنك تجعل الشخص الآخر يشعر أنه هو الذي يدير دفة الحوار. تخيل أنك في العمل وطلبك شخص ليسألك عن أتعابك، فإنك في بعض الأوقات من الاتصال ستعطيه المعلومات التي سيطلبها بالطبع. ولكن في اللحظة التي يوجه إليك فيه السؤال، يمكنك أن تسأل على الفور:

؟ متى تريد إنجاز هذه المهمة؟ هل تريدها عاجلاً أم آجلاً؟

(لاحظ أنك غيرت محور التركيز من السعر إلى الوقت).

إذا كانت الإجابة عاجلاً، اعرض عليه المزيد من الخيارات:

؟ اليوم أم غداً؟ هذا الأسبوع أم الأسبوع المقبل؟ صباحاً أم ظهراً؟

وإذا كانت الإجابة "أجلاً"، يمكنك أيضاً أن تعرض عليه المزيد من

الخيارات:

؟ حسناً، هل يناسبك أن يكون ذلك في نهاية هذا الشهر أم الشهر القادم؟

أسلوب الخيارات المفتوحة

هناك بعض الأوقات في حياتك الشخصية أو العملية، من الممكن أن يكون من المفيد فيها أن تسمح للآخرين الاختيار من قائمة مفتوحة من الخيارات. ولكن الخدعة تكمن في صياغة السؤال بطريقة تحصر ردود الفعل فيما يناسبك فقط.

على سبيل المثال، ربما تتحدث في أحد العروض التقديمية أو الندوات، وتكون أنت الطرف المتلقى لتقييمات الآخرين، وبدلاً من أن تطلب تقييماً بالتعليقات العامة للحاضرين، تسأل:

؟ ما أكثر ثلاثة أشياء مفيدة تعلمتها من هذه الندوة؟

ماذا سيحدث؟ في الغالب، سيستغرق كل الحاضرين لمدة دقيقتين

ليركزوا بشكل إيجابي على الأشياء الثلاثة التي سيكتبونها.

تجنب طرح العديد من الخيارات السلبية

إذا كنت ستطرح على الطرف الآخر أسئلة ذات اختيارات كطريقة للتأثير عليهم، لا تعرض عليهم أبداً خيارين سلبين. وإذا فعلت ذلك، فلا تحبط أو تدهش عندما لا يختار الطرف الآخر شيئاً لا يمنحك في النهاية النتيجة الإيجابية التي تريد.

تكنولوجيا الأسئلة

أعرف أحد الأشخاص، والذي خاض مقابلة توظيف، وبعد مرور أسبوع لم تصله أية اخبار. وفي النهاية، قرر أن يتصل ليسأل عن السبب:

"هل السبب وراء عدم اتصالك بي أنك لم تعجب بشخصيتي أم أنك وجدت شخصاً أكثر خبرة مني؟"

إننى أعرف أيضاً أشخاصاً يعملون فى المبيعات يقدمون لى خيارات سلبية: فبعد أن أحصل على السعر أجدهم يسألوننى:

"هل السعر مرتفع للغاية، أم أنك لا تستطيع أخذ القرار الآن؟".
لكى تلخص ما سبق:

اطرح سؤالاً يقدم خيارات إيجابية بديلة.

ترى، أى أسلوبين أو خيارين - قرأتها حتى الآن فى هذا الكتاب - وجدت أنهما مفيدان للغاية؟ اكتبهما أسفل:

..... (١)

..... (٢)

هل نجحت هذه الطريقة؟ إذا استطعت بالفعل أن تكتب الخيارين، فإن هذا الأسلوب قد نجح إذن!

اجعل الآخرين يسألوك الأسئلة التي تريدها

كم مرة كنت في أحد المحافل الاجتماعية أو العملية وأردت من الأشخاص الذين تختلط معهم أن يطرحوا عليك أسئلة معينة؟ ربما كنت تريد منهم أن يسألوك عن بطاقة العمل الخاصة بك أو ماذا تعمل. إنك تريد القيام بذلك في الأساس، لأن ذلك سيؤدي إلى فتح مجال للحوار بينك وبينهم، كما أنه سيعطيك مساحة للتحدث عما تريد.

لذا، سأعرض لك هنا بعض الطرق الفعالة والبسيطة للوصول إلى ذلك:

إذا أردت من شخص أن يسألك عن شيء ما، اطرح عليه السؤال نفسه أولاً

يعد ذلك أحد الأمثلة التقليدية الخاصة بـ"التأثير". اطرح سؤالاً ما على أحد الأشخاص أكثر من مرة، وستجد أنه في أغلب الحالات - دون إدراك منه في بعض الأحيان - يطرح عليك السؤال نفسه مرة ثانية.

وأوضح مثال على ذلك، والذي من الممكن أن تطرحه كل يوم:
"كيف حالك؟"

دائمًا ما سيكون الرد:

"حمدًا لله! ماذا عنك؟"

إنك بذلك قد جعلت هذا الشخص يطرح عليك ببساطة سؤالاً عن طريق طرحها عليك أولاً. إن رد الفعل هذا تلقائي للغاية، حتى إنه في بعض الأحيان سوف يقول لك: "حمدًا لله!" قبل حتى أن تطرح السؤال، هل جربت هذا الموقف من قبل؟

ويمكنك أن تطبق هذا الأسلوب على العديد من المواقف، سواء في الحياة الشخصية أو العملية. افترض أنك تريد شخصًا ما أن يعرف ماذا تفعل، إذن أسأله:

"ماذا تعمل؟"

ودائماً ما ستأتيك الإجابة عن هذا السؤال على شاكلة:

"أنا مهندس معمارى. وأنت؟"

افترض أنك تريد من الشخص الذى تتحدث معه أن يسألك عن عملك، لذا فإن كل ما عليك فعله هو أن تسأله مثلاً عن الشركة التى يعمل فيها، ومن ثم ربما تكون الإجابة، على سبيل المثال:

"أنا أعمل فى شركة جويسى جريبفرويت".

ومن الممكن أن يخبرك المزيد:

"أنا مدير العمليات فى شركة جويسى جريبفرويت".

الجزء المهم هنا أنك ستجده يسألك بعد ذلك:

"ماذا عنك؟ مع من تعمل؟"

وستكون هذه فرصتك فى إخباره أنك مدير التسويق فى شركة أوتوماتيد فرويت بيكرز.

افترض أنك تريد من شخص ما أن يسألك عن بطاقة عملك. أعتقد أنك الآن تعرف ما يجب عليك فعله - فقط اسأله السؤال نفسه.

إذا أردت أن تتحدث عن إجازة رائعة ستقضيها، اسأل الطرف الآخر:

"هل لديك خطط بشأن قضاء الإجازة؟"

ومن ثم فإنه سيجيبك، ثم يطرح عليك السؤال نفسه:

"وماذا عنك؟"

يمكنك الآن أن تخبره عن مؤسستك الخيرية لجمع الأموال وتطلب منه تقديم الدعم المالى والمعنوى المطلوب منه.

إذا أردت أن تتحدث مع شخص حول موضوع ما يمكنك أن تسأله عنه أولاً

"من يسأل أكثر، يتعلم أكثر، ويحصل على منافع أكثر".

سير فرانسيس باكون - مؤلف وفيلسوف إنجليزى،

وأحد رجال الحاشية الملكية (١٥٦١-١٦٢٦)

اطرح السؤال مستخدماً "لأن"

قبل أن نبدأ بحث هذا الأسلوب أود أن أطرح عليك سؤالاً:

؟ هل تستطيع أن تضمن أن تجلس جانباً على الأقل لمدة عشر دقائق دون أي إزعاج
تتقرأ هذا الجزء، لأن عشر دقائق هي وقت كافٍ للغاية لقراءة هذا الجزء؟

ألق نظرة أخرى على السؤال الذي طرحته عليك الآن قبل أن تبدأ في قراءة هذا الجزء. اقرأه مرة بعد مرة. حقاً، السؤال ليس له معنى بالفعل! هل لاحظت بالفعل أن هذا السؤال ليس له معنى؟ فلماذا عشر دقائق بالأخص؟ وماذا سيحدث إذا قضيت تسع دقائق في هذا الجزء؟ هل هذا يعني أن تسع دقائق فقط لن تتجح؟

انظر إلى السؤال ثانية. إن مفتاح السؤال يكمن في كلمة "لأن". ولكي تفهم هذا الأسلوب، فإنك في حاجة إلى أن تعرف أن الاستخدام البسيط لهذه الكلمة عادة ما يستهدف رد فعل لاواع من الشخص، بحيث يجعله يعتقد أن هناك سبباً ما وراء هذا السؤال الموجه إليه. ومعظمنا يرد موافقاً بشكل إرادي وتلقائي، أو يتصرف بطريقة معينة إذا كان هناك سبب واضح.

صدق أو لا تصدق؛ حتى إذا كان السبب الموضح غير مقنع أو ليس له أي معنى، فإن استخدام كلمة "لأن" سيستمر في استهداف الإجابة الإيجابية "نعم"، وفي الغالب ستحصل على الرد الذي تريد. في بعض الأحيان، قد لا يسمع الأشخاص الذين يطرحون السؤال السبب الفعلي من الأساس، ولكنهم سيسمعون "لأن"، وفوراً يخبرهم عقلهم اللاواعي أن هناك سبباً ما، لذا من الأفضل أن يردوا بالموافقة.

ألا تصدقتي؟ هل تظن أنني أهذى في الحديث؟

حاول أن تجرب هذا الأسلوب، واحصل على بعض المتعة.

اطلب شيئاً ما من شخص تعرفه، ولكن استخدم كلمة "لأن" داخل السؤال وأتبعها بسؤال، ومن ثم ستزيد نسبة فرصتك في الحصول على ردود فعل إيجابية بشكل كبير.

تكنولوجيا الأسئلة

انظر مرة أخرى إلى السؤال الذى طرحته فى بداية هذا الجزء. إننى أراهن على أن الكثير منكم لم يدركوا حقيقة أن السؤال بالفعل لا يعنى أى شىء، وأن من سألته قد ظن أنه بالفعل يحتاج إلى تكريس عشر دقائق من وقته لقراءة هاتين الصفحتين. إذا فعلت ذلك، فإن كلمة "لأن" هى التى أثارت رد الفعل هذا من قبلك.

دعنى أعطك مثلاً آخر بسيطاً عن فاعلية هذا الأسلوب:

عندما وصلت إلى موقف سيارات مزدحم للغاية، كانت هناك لافتة تقول "كامل العدد"، وكان الشخص المسئول عن الموقف يرتدى حلة صفراء ويشير إلى السيارات بالابتعاد بطريقة حازمة. لذا، شعر الأشخاص الراكبون معى بالإحباط، وعلقوا على ذلك بأننا مضطرون إلى إيجاد مكان آخر لنركن فيه السيارة، ومن ثم سنتأخر عن مواعيدنا.

فقلت لهم: "لا، سنجعله يدخلنا، دعونا نجرب الكلمة السحرية: لأن".

لذا، فقد تجاهلت إشاراته واتجهت إليه، وفتحت نافذة السيارة وقلت له فى لطف:

"أعلم أن المكان كامل العدد، ولكن هل تستطيع أن تجد لنا مكاناً نركن فيه السيارة لأن هناك بعض المشاكل فى الجراج الأخرى؟ (وأكدت فى حديثى على كلمة "لأن")."

ودون أن يتفوه بأى كلمة، قام برفع الحاجز وجعلنا ندخل!

الآن، أعرف فيم تفكر... فهذا أمر لا يمكن تصديقه.... أى نوع هذا من السحر الأسود؟ وعلى الرغم من أن هذا الأسلوب لا يصلح فى كل الأوقات، فإن السؤال الذى يحتوى على كلمة "لأن" يكون له رد فعل إيجابى، مع احتمالية تكرار الأمر بشكل كبير. لذا، حاول أن تجرب هذا الأمر، وبعدها أخبرنى عن نجاحك فيه.

"تساءل عن كل الأشياء، وتعلم الأشياء، وأجب عن لا

شىء".

شعار المهندسين

احصل على سعر أفضل فقط عن طريق السؤال!

نحن جميعاً نحب الحصول على صفقات رابحة! حسناً، أحب أن أنبئك بأخبار جيدة: أنت لست فى حاجة إلى انتظار خصومات شهر يناير لكى تواتيك الفرصة أن تحصل على عروض جيدة. وكما قلت فى بداية هذا الكتاب، كل ما عليك فعله هو "فقط اسأل" ولو لمرة واحدة. ما أسوأ شيء يمكن أن يحدث؟ أن يرد عليك البائع بالرفض، ويظل السعر كما هو، ويظل فى يدك القرار لكى تشتري أم لا؟ ما أفضل شيء يمكن أن يحدث؟ أن تحصل على عرض جيد وسعر أفضل؟

سواء كنت تشتري شيئاً من أحد المحال أو تختبر إحدى السيارات أو تحجز إجازة فى مكان ما أو فندق، أو كنت تتصل هاتفياً، إذا استطعت أن تطرح السؤال بشكل مناسب، فإنك فى بعض الأحيان ستحصل على الإجابة التى تأملها.

الأمر نفسه ينطبق على الحياة العملية: فمن حين لآخر ستحتاج إلى شراء مساحة إعلانية أو مساحة عرض أو أسهم أو خدمات متخصصين. مرة أخرى، إن طرح الأسئلة للحصول على عرض أفضل من الممكن، على المدى الطويل، أن يوفر لك الكثير من المال. ولكن السؤال المهم الآن هو: كيف تسأل؟ دعنى أقدم لك القليل من الاقتراحات، ثم أخبرك بعد ذلك عن الشيء المشترك بينهم جميعاً:

هل هناك أى شيء يمكن أن تفعله لتخفيض به السعر، لأننى بالفعل أريد شراء هذه السلعة؟

إذا ما كنت سأشتري فوراً، ما أفضل سعر تستطيع أن تقدمه لى؟

عذراً، ولكننى لا أستطيع قبول هذا السعر لأنه لا يتوافق مع ميزانيتى. ترى، ما

أقرب سعر يمكن أن تضعه من أجلي؟

كم يبلغ الخصم الذى تمنحه لى إذا اشتريت أكثر من واحدة من نفس السلعة؟

ما مقدار الخصم الذى تستطيع منحه لى لأننى من عملائك الحاليين؟

تكنولوجيا الأسئلة

هذه الأسئلة يجمعها شيء مشترك، حيث إن كلاً منها يوظف أسلوباً أو أسلوبين من الأساليب السابقة. فهي إما أن تقدم فائدة للطرف الآخر مقابل تقديم بعض الخصم على السلعة، أو تعطى سبباً تبرر به سؤالك. اقرأ هذه الأسئلة مرة ثانية وحاول أن تحدد هذه السمات فيها. إن خبرتي وتجاربي الشخصية تظهر لي أن استخدام واحد أو اثنين من هذه الأساليب سيكون له تأثير لا يدركه الشخص الآخر الذي تطرح عليه السؤال، وعلى المدى الطويل ستجد أن فرصتك في النجاح في ذلك ستزداد.

لاحظ أن نبرة صوتك من الأمور المهمة أيضاً - لا تكن متفطرساً أو متحدياً للطرف الآخر؛ فنبرة الصوت التي يجب أن تستخدمها يجب أن تكون بها ثقة وهدوء وود وامتنان. فإذا كنت تشعر أن هذا السعر لا يناسبك، فإنه يمكنك أن تطرح سؤالاً تطلب فيه تغيير السعر وأن تتوقع أن تكون الإجابة في صالحك.

السؤال الآخر الذي يمكن أن تطرحه، خاصة إذا كنت تشتري خدمات،

هو:

؟ كم ستكون تكلفة العمل؟

هذا السؤال سيجذب الطرف الآخر إلى فخ السعر نفسه الذي كان من الممكن أن تقع فيه إذا طرح عليك السؤال نفسه. أثن يكون ردك إذا سألك أحد عن السعر الذي يمكن أن تصل إليه السلعة أو الخدمة هو أنك تلقائياً ستصل إلى السعر الأدنى؟

إن صياغة السؤال باستخدام كلمة "تكلفة" يحول تركيز الشخص إلى التكلفة على أنها شيء مهم للغاية. حتى إذا كنت غير مرتاح للسؤال عن الحصول على سعر أفضل، فإن هذا السؤال يزيد من فرصتك في تحسين صورتك من البداية.

لذا، إذا أردت الحصول على خصومات يناير طوال العام، "فقط اسأل"

للحصول على عرض أفضل!

اطرح السؤال الذى يمنحك الإجابة التى تريدها

هناك طريقة سهلة وفعالة للغاية لطرح الأسئلة التى تغير على الفور محور تركيز الشخص الذى تتحدث إليه، أو، على الأقل، تجعل هذه الأسئلة من الصعب على من سألته أن يرفض طلبك. كل ما تحتاج إليه هو أن تطرح السؤال الذى يقفز بك مرحلة إلى الأمام، وبالفعل، سوف يجعلك تشعر مسبقاً أنك ستحصل بالفعل على رد فعل إيجابى. افترض أنك تريد من شخص ما أن يناقش معك بعض مشاريع العمل المستقبلية؛ فإنك يمكن أن تسأله: "هل تريد أن نتقابل لمناقشة هذا الأمر؟".

هذا السؤال يعرض خيارين للطرف الذى تطرح عليه السؤال: إما "نعم" أو "لا"، كما أن تركيزه سيكون تحديداً على هذين الخيارين. ولكن ربما تتجاوز إحدى المراحل وتفترض مسبقاً أنه بالفعل يريد مقابلتك، حينها يمكنك أن تسأله:

؟ عندما لا تكون منشغلاً، هل يمكن أن نتقابل لتتحدث بهذا الشأن؟

فى هذا المثال، تم مسبقاً فرض رغبة الطرف الآخر فى مقابلتك، كما أن تركيز الشخص سيتحول إلى الترتيبات الخاصة بموعد هذا اللقاء. يمكنك أن تضيف هذا الأسلوب إلى ذلك الذى ذكرته تحت عنوان "الخيارات الإيجابية" وتضيف ما يلى:

؟ متى لن تكون منشغلاً لكى نتقابل ونتحدث بهذا الشأن؟ هل يناسبك هذا الأسبوع أم الأسبوع القادم؟

هذا الأسلوب يصلح أيضاً بشكل رائع للغاية فى مجال المبيعات. تخيل أنك تبيع شيئاً ما ومن ثم، فقد يطرح عليك سؤال خاص بالسعر، ثم تمنحه. فبدلاً من أن تسأل الطرف الآخر: "هل تريد أن تستمر فى عملية الشراء؟"، يمكن أن تسأل:

تكنولوجيا الأسئلة

- ؟ كم عدد القطع التي تريد؟
- ؟ ما الوقت المناسب لك لكي تأتي وتحصل على السلعة / الخدمة؟
- ؟ متى تريد توصيل الطلب لك؟

تذكر، طرح الأسئلة التي تجذب الإجابة التي تريد، تزيد من فرص حصولك على ما تريد .

ابتعد عن صياغة أسئلتك بطريقة سلبية

بعض الأشخاص يشعرون بحرج شديد عندما يطلبون أو يسألون عن شيء ما، لدرجة أنهم يصيغون أسئلتهم بطريقة سلبية؛ وهذا الأمر لا يُسهل فقط على الطرف الآخر أن يقول لك "لا"، بل إنه يدفعه إلى الرد عليك بإجابة سلبية.

كنت أسير في أحد المراكز التجارية منذ فترة قريبة، عندما اقترب مني أحد الأشخاص قائلاً:

"لا أظن أن لديك خمس دقائق يمكنك أن تمنحها لي من وقتك لإجراء هذا الاستبيان؟"

إن السؤال قد جعل من السهل على أن أرد:

"آسف، ولكني لا أستطيع".

كنت في القطار مؤخرًا، ودخل بائع المرطبات قائلاً:

"لا أظن أنك في حاجة إلى أية مرطبات؟ ألا تريد بالفعل شيئًا يا سيدي؟"

إن المغزى هنا هو أن السؤال الإيجابي سيحقق دائمًا نتائج أفضل من السؤال السلبي

افتترض أن الشخصيات السابقة قد قالت:

؟ عفواً، أعرف أنني أسبب لك بعض الإزعاج، (الانحياز للشخص يعد دائماً من الأفكار الجيدة). ولكن هل يمكنك أن تمنحني خمسة دقائق لتساعدني في إجراء هذا الاستبيان؟ ساكون ممتناً بشدة لذلك.

وفي مثال القطار، كان يمكن أن يكون عرض قائمة لي ببعض الاختيارات الإيجابية أفضل من طرح سؤال سلبي. على سبيل المثال:

؟ أتريد شايًا؟ أم قهوة؟ أم مرطبات باردة؟

إن الفكرة الأساسية تكمن في أن تطرح سؤالك بشكل يجعل الطرف الآخر في الغالب يمنحك ردًا إيجابيًا.

كم لديك من الوقت؟

إن تذكر طرح هذا السؤال - والذي يمكن أن تطرحه على نفسك أو على الآخرين - من الممكن أن يساعدك بإحدى طريقتين محتملتين: فمن الممكن أن يساعدك في تحسين أدائك والنتائج التي يمكن أن تحصل عليها في مقابلاتك العملية، كما أنه من الممكن أن يوفر لك كمية هائلة من وقتك الذي تهدره.

دعني أطرح عليك سؤالاً: هل كنت من قبل في مقابلة عمل شعرت فيها بالراحة بعد فترة قليلة من الحديث وتناول القهوة، ثم علمت بعد ذلك أن الشخص الذي تقابله - والذي أردت أن تطلب منه شيئاً - سيفادر المكان خلال عشر دقائق فقط؟ فحينئذ ستشعر بالتوتر والضغط عندما تطرح سؤالك، ومن الممكن أن تفضل في صياغته بالطريقة التي تأملها. ربما تكون قد جربت موقفاً مماثلاً، عندما يكون الشخص الذي تحدثه يتوقع منك المزيد من الوقت أكثر مما تريد أن تمنحه.

إن طرح هذا السؤال:

؟ كم لديك من الوقت؟

من الممكن أن يكون ذلك من الأساليب المهمة للغاية. فإذا وافق شخص ما على أن يقابلني، فإنني من الطبيعي أن أسأله مباشرة في بداية اللقاء كنوع من الروتين، وأن أرسوم ابتسامة على وجهي:

؟ أشكرك كثيراً على مقابلاتي. ولكي لا أطيل بقائي، أريد فقط أن أسألك كم من الوقت لديك يمكنك أن تجلس فيه معي؟

وإذا كنت أنا من وافقت على أن يقابلني شخص ما، فربما ينبغي أن أسأله في البداية:

؟ شكراً كثيراً على مجيئك إلى. لا أعلم كم من الوقت يمكن أن تبقى معي. ولكنني غير مشغول لنصف ساعة فقط قبل أن أذهب إلى موعدى القادم. هل هذا مناسب لك؟ إن هذه النوعية من الأسئلة تسهل الوصول إلى نتائج إيجابية وفعالة فى العمل.

اطرح أسئلة تُقدم مديحاً وتبني ألفة

إن الإطراء والمجاملات الصادقة دائماً ما تكون محل امتنان، كما أنها تكون وسيلة رائعة لإقامة علاقة وطيدة مع الطرف الآخر، بشرط أن تكون صادقة وملائمة للموقف:

- ؟ هل تدرك كم تبدو لوحاتك جميلة للغاية؟
- ؟ هل تدرك كم كنت فعالاً في مقابلة العمل هذا الصباح؟
- ؟ كيف تعلمت أن تفعل ذلك؟ إنه رائع حقاً!

من الممكن بالطبع أن تخبر ببساطة أى شخص عن الأشياء الإيجابية التي يتميز بها. ولكن، عندما تصيغ ذلك في شكل سؤال، فإنك بذلك تؤثر على الطرف الآخر ليعطيك إجابة مناسبة تقودك بلا شك إلى إجراء حوار إيجابى معه - حوار تتحكم أنت فيه. حتى وإن بدا أنه قد شعر بالإحراج، فإن هذا الحديث سيجعل معظم الأشخاص يشعرون بالراحة. فكر في ذلك لبرهة من الوقت. تخيل أن هناك شخصاً ما يعزف على البيانو ثم تذهب أنت إليه لتخبره:

"لقد كان ذلك رائعاً".

ترى ماذا سيكون رده عليك؟ من الممكن أن يقتصر هذا الرد على ابتسامة وعبارة:

"شكراً جزيلاً".

ومن الممكن أن يبدو ذلك وكأنه نهاية للحوار بينكما. ولكن ماذا سيحدث إذا قدمت مدحك هذا في شكل سؤال؟ افترض أنك قلت بدلاً من ذلك:

؟ منذ متى وأنت تعزف بيانو؟ فالامر يبدو وكأنك تعزف منذ سنوات.

ففى هذه الحالة قد تكون الإجابة:

"حسنًا، أنا بالفعل أعزف منذ سنوات".

أو:

"كلا، أنا أعزف منذ سنتين فقط".

وفى كلتا الحالتين، ستبدأ حوارًا إيجابيًا تكون أنت المسيطر عليه، وهذه المحادثة ستمكنك من بناء علاقات وطيدة مع هذا الشخص. دعنى أ طرح عليك مثالاً عن كيفية أن يصبح هذا الأسلوب البسيط أموالاً تستفيد منها:

ذات مرة قابلت ساحرًا يقدم بعض العروض السحرية فى المطاعم من أجل الأطفال، ومن ثم يستطيع الكبار تناول طعامهم دون إزعاج. وقد أخبرنى هذا الساحر أنه على عكس نادلات يجد صعوبة كبيرة فى جمع البقشيش. ذات يوم، قام صدفة باستخدام أسلوب السؤال الذى يعتمد على الإطراء. فإذا كان هناك طفل يتصرف بشكل مهذب، فإنه يؤكد ذلك لأبويه قائلاً:

"كم كان ابنك مهذبًا للغاية؟"

ونظرًا، لأن هذا الإطراء تمت صياغته فى شكل سؤال، فإنه عادة ما تليه محادثة صغيرة، وبلا شك، سوف يتبع ذلك الحصول على بقشيش لا بأس به.

لذا، فى المرة القادمة إذا اردت أن تمدح شخصًا ما أو تجامله، اسأل نفسك كيف يمكن صياغة ذلك فى شكل سؤال.

"الشخص الذى يعرف كل الإجابات ثم يسأل بعد كل

الأسئلة".

مؤلف مجهول

ادخل فى حوار مع الطرف الآخر

إذا كنت فى عمل مجال التجارة، كيف تستقبل المكالمات التليفونية من الأشخاص الذين يريدون معرفة أسعار السلع أو الخدمات المختلفة التى تعرضها؟ فإذا كان:

"هل أستطيع أن أعرف سعر كذا وكذا؟"

هو السؤال المعتاد، فأنت تعرف جيداً خطر الوقوع فى فخ الحوار الذى يدور فقط حول الأسعار التى تقدمها.

هناك أسلوب بسيط لطرح الأسئلة أستخدامه للتعامل مع مثل هذه النوعية من الأسئلة. وأنا أطلق على هذا النوع من الحوار "أدخل نفسك فى حوار مع الطرف الآخر".

فقط فكر لدقيقة عما تحاول أن تفعله ولماذا؛ فالهدف الذى تسعى إلى تحقيقه فى بداية أى من هذه المكالمات هو أن تفرض سيطرتك عليها وأن تظهر اهتمامك الشخصى بالمتكلم وأن تقيم علاقة وطيدة معه، ومن ثم يشعر المتحدث بالارتياح للإجابة عن الأسئلة التى تطرحها عليه. وإذا كان من الممكن أن تقوم بعملية بيع محتملة، فإنه من الممكن أن تهدف إلى تمييز نفسك عن منافسيك من خلال شىء آخر غير السعر.

لذا، سأعرض لك هنا كيف تدخل نفسك فى حوار مع الطرف الآخر، والذى سيحقق لك فى النهاية كل الأهداف السابقة. تخيل مثلاً أنك تلقيت مكالمة هاتفية وسألك المتحدث:

"هل يمكننى أن أعرف كم تبلغ تكلفة ضبط نفقات البيانو؟"

فإنك بالطبع سترد عليه ببساطة:

"ستكلف ٥٤ جنيهًا".

وتتركه وأنت تعرف جيداً أن المتحدث سيتصل على الأقل بشركتين أخريين للبحث عن سعر أرخص. ولكن، افترض أنك قلت بنبرة ودودة دافئة:

؟ «لا مشكلة على الإطلاق، فانا ساكون سعيداً للغاية أن أشرح لك أسعارنا. ولكن قبل أن أعطيك أرقاماً محددة، هل يمكنني فقط أن أتأكد مما إذا كنت غير مشغول لمدة دقيقتين، لكي أستطيع أن أحصل على خلفية عن نوعية البيانو والوقت الذي ستبدأ استخدامه فيه وبعض التفاصيل اللازمة الأخرى؟ فهذه الطريقة أستطيع أن أمنحك أفضل سعر ممكن. هل هذا يناسبك؟

فمن طريق طرح هذا السؤال، تكون أنت من يسيطر على الحوار.

لا تنس أن الشخص الذي يطرح الأسئلة هو من يسيطر على الحوار.

يمكنك أن تظهر مدى اهتمامك بالمتحدث، عن طريق إظهار رغبتك في معرفة المزيد عن متطلباته، لذا استأذن منه لكي تطرح عليه أسئلة أخرى تمنحك الفرصة لتقييم معه علاقة ودية وتميز نفسك عن منافسيك الذين قد يلقون بالسعر فقط؛ فكل ذلك يمكن تحقيقه في بضعة ثوان فقط، وبطريقة تجعل كل ذلك يبدو أنه من أجل مصلحة العميل.

وبالمناسبة، أنت لست في حاجة إلى انتظار سؤال عن السعر لكي تستخدم هذا الأسلوب. فإذا أرد أن تعطى نصيحة أو مساعدة عملية إلى أحد عملائك في العمل، يمكنك استخدام هذا الأسلوب.

ومن الممكن أن يصلح أيضاً استخدام هذا الأسلوب في المواقف الشخصية: افترض مثلاً أن أحد أصدقائك أو أفراد عائلتك اتصل بك، وكان يشعر بالانزعاج بسبب شيء ما حدث له، وكان يريد أن يشكو لك همه ويلقى بها إليك ليحصل على نصيحتك ودعمك، وقد يكون من المحتمل أن ينتهى بك الأمر وأنت تستمع إلى سيل جارف من الكلام الممل والمشاعر المضطربة غير المترابطة، دون أن تكون قادراً على مشاركته بالفعل ومعرفة ما حدث بالضبط - وهنا يمكنك أن تستخدم أسلوب "أدخل نفسك في حوار مع الطرف الآخر"، فمن الممكن أن تجرب قول:

؟ «أنا أعلم أنك منززع بالفعل، وساكون سعيداً للغاية إذا ما منحتك ما تريد من الوقت لتفنى إلى بكل ما لديك. ولكن قبل أن تنطلق في الحديث، هل يمكنك أن تمنحني دقيقتين أظهم فيهما ما الذي حدث بالضبط؟ فمن الجيد أن أعرف بالضبط موقفك وأن أطرح عليك بعض الأسئلة الأخرى. لذا، عندما نبدأ الحديث من

تكنولوجيا الأسئلة

المشكلة فينبغي أن أكون على دراية كاملة بالأمر تمكنتني من تقديم أفضل مساعدة لك. ما رأيك؟»

إذا قرأت هذا الكتاب وكان هناك سؤال أو أمر ما تريد أن تتصل بي بشأنه، لا تدهش إذا ما سمعتني أستخدم معك هذا الأسلوب.

اغرس بذور الشك

هل جريت ذات مرة أن تكون في موقف يكون فيه شخص تهتم بأمره على وشك أن يتخذ قراراً ترى أنه خاطئ؟ فربما يخطط ابنك، على سبيل المثال، لعدم الذهاب إلى الجامعة بداية من الغد لأنه يشعر بالإرهاق من كثرة المهام التي يقوم بها، والانطلاق في رحلة إلى مدينة ساحلية والتنزه في منتجعاتها لمدة ستة أشهر.

وفي مجال العمل، ربما يقول لك أحد العملاء المحتملين:
"لقد حصلت على سعر أرخص في مكان آخر".

أو:

"إن أسعارك أغلى إلى حد ما من الأشخاص الذين تحدثت إليهم".

إنني واثق بشدة من أن كلاً منا قد واجه مثل هذه المواقف - سواء في الحياة العملية أو الشخصية - تلك المواقف التي سيكون من الرائع فيها حقاً أن تكون لديك إستراتيجية تقنع بها الطرف الآخر أن يعيد التفكير فيما يفعل دون أن تدخل معه في جدال، ولكن ما يحدث مع معظمنا هو أنه عندما نريد أن نجعل شخصاً ما يعيد التفكير أو يسمع لوجهة نظر مختلفة، فإننا نجادله عن طريق أخذ موقف معارض له، فعلى سبيل المثال نقول:

هل ستغيب عن الجامعة من أجل أن تذهب إلى في إجازة لسته أشهر؟
لا بد أنك جننت".

"نحب أن يكون لنا منافسون. على أية حال، إذا أردت أن تشتري الأرخص لا تتدهش بعد ذلك إذا وجدته عديم الجودة".

أليس من الأفضل أن يكون لديك أسلوب يجعل الآخرين يعيدون التفكير في الموقف دون أن تدخل معهم في جدال أو حتى تخبرهم أنهم مخطئون، وذلك بطريقة تمثل ضغطاً عليهم حتى يروا الأشياء من منظورك أنت. في المرة القادمة عندما تجد نفسك في مثل هذه المواقف، سيكون لديك

أسلوب تتبعه. فكل ما عليك فعله هو أن تقول لنفسك:

غش

(لا تقل ذلك بصوت عال، وإلا لن تحصل على رد الفعل الذى تريد)
إذا لم تكن خمنت بعد معنى هذه الكلمة، فإنها لفظة مركبة من أوائل
أحرف ثلاث كلمات هي:

غ = غرس

ب = بذور

ش = شك

فكل ما عليك فعله هو أن تطرح أسئلة تدفع الشخص الآخر إلى أن يعطى
ردود أفعال "تغرس بذور الشك" فى الطريقة التى يفكر بها.
إذن، كيف تستخدم هذا الأسلوب؟ أنت فى حاجة إلى أن تقوم بثلاثة
أشياء بسيطة:

◆ الانحياز إلى موقفه: حاول أن تقول شيئاً يظهر أنك ترى الأمر
من وجهة نظره هو. فإذا كان يتوقع جدالك معه، فإن هذا الأمر
سيجعله يضطرب ويشك فى توقعاته.

◆ أخبره أنك ستطرح عليه بعض الأسئلة: أعلن له أنك ستطرح
عليه القليل من الأسئلة التى ستساعده بالتأكيد فى إعادة التفكير
وأخذ القرار.

◆ اطرح عليه أسئلة "تغرس بذور الشك": اطرح عليه مجموعة
من الأسئلة التى تعرف جيداً أنها ستغرس فى قراره بذور الشك.
وأفضل الأسئلة التى يمكن أن تطرحها وتؤدى هذا الغرض هى تلك
الأسئلة التى تكون الإجابة عليها "لا أعرف"، "لا".

دعنا ننظر إلى أمثلتنا السابقة مرة أخرى، مع الأخذ فى الاعتبار
الخطوات التى ذكرتها الآن:

فى الموقف الأول، من الممكن أن يكون ردك كالتالى:

"هل تعلم؟ إنتى أتقهم تماماً السبب الذى يجعلك تشعر بالضغط الشديد؛ فكتابة ثلاث مقالات كل أسبوع أمر مرهق للغاية (انحياز)، ولكن دعنى أطرح عليك بعض الأسئلة التى ستساعدك على إعمال عقلك والتأكد مما إذا كان ما ستفعله هو الصواب أم لا (إخباره أنك ستطرح عليه بعض الأسئلة). فإذا ذهبت إلى تلك المدينة الساحلية غداً، أين ستقيم؟ وكيف ستأتى بمصاريف هذه الرحلة؟ هل يمكنك أن تعمل؟ هل ستقبل الجامعة بعودتك فى المستقبل؟ هل ناقشت هذا الأمر مع أساتذتك وأصدقائك؟ هل أنت متأكد من أنك لن تتدم على هذا القرار بعد مرور عدد قليل من الأسابيع عندما يكون قد فات الوقت على ذلك؟ هل تظن أنه من الحكمة أن تأخذ قرارات ذات تأثير طويل المدى بشكل فوري وفى أمور قصيرة المدى؟ (اطرح أسئلة غرس الشك واجعل الطرف الآخر يجب عن كل سؤال على حدة قبل أن تطرح السؤال الذى يليه).

فى الموقف الثانى، يمكنك أن تستخدم الأسلوب نفسه للتغلب على العقبات المتعلقة بالسعر، فتقول:

"هل تعلم؟ إذا كنت مكانك، يمكننى أنا أعرف السبب وراء انجذابك إلى التعامل مع الشخص الذى لديه سعر أرخص (انحياز)، ولكن دعنى أطرح عليك بعض الأسئلة القليلة، والتى ستساعدك فى تقرير ما إذا كنت تأخذ القرار الصائب أم لا (أخبره أنك ستطرح عليه بعض الأسئلة): عندما تحدثت مع الشركة الأخرى، هل عرفت بالضبط من الذى سيقوم لك بالعمل؟ هل اشتمل السعر على تقديم كذا وكذا؟ هل تعرف مدى خبرتهم فى هذا المجال؟ هل يعرفون الفترة المطلوبة التى ناقشناها معك؟ وهل حاولوا معرفة ظروفك الخاصة، أم أنك حصلت فقط على السعر؟ (اطرح أسئلة غرس الشك واجعل الطرف الآخر يجب عن كل سؤال على حدة قبل أن تطرح السؤال الذى يليه).

فكر جيداً فى هذا الأمر واطرح هذه النوعية من الأسئلة، وكلما كان رد

تكنولوجيا الأسئلة

الطرف الآخر بـ"لا" و"لا أعرف"، كان ذلك أفضل، حيث سيجعله ذلك يعيد التفكير ليصل في النهاية إلى النتيجة التي تريد. تذكر:

إذا أردت أن تجعل الطرف الآخر يتأثر بطريقة تفكيرك،
اطرح عليه أسئلة تغرس بها فيه بذور الشك.

"الشخص الذي يسأل يبدو أحمق لقليل من الوقت، أما
الشخص الذي لا يسأل فيظل أحمق للأبد".
مثل صيني

اسأل لكي تنجح في عملك

هناك عدد لا نهائي من الكتب والمقالات التي تدور حول هذا الموضوع. وعندما كتبت "كيفية تحقيق مبيعات" على محرك البحث على الإنترنت، ظهر لي ما يزيد على ٥٥١ مليون موقع تنتظر أن أقرأها. ومن أجل هذا السبب بالتحديد، قمت بكتابة أقصر نص حول هذا الموضوع في تاريخ كتب تنمية الذات على المستوى الشخصي والعملى، كما أنني أقدم لك أبسط النصائح وأكثرها وضوحًا:

إذا كنت بصدد عملية بيع، ولم تسأل مباشرة عما تريد،
فلا تتدهش من عدم الحصول على ما تريد.

لا تتعامل مع العميل بمبدأ "لو": فكثيرًا ما أقابل العديد من الأشخاص الذين يقولون عندما يكونون بصدد عملية بيع:

"حسنًا، إذا أردت أن تشتري، أرجوك ألا تتردد في التعامل معنا؛ فمن بالغ سرورنا أن نتعاون معك".

عليك أن تكون متأكدًا وأن تسأل مباشرة:

؟ من دواعي سرورنا أن نتعامل معك. هل أنهم من كلامك أنك ستتم عملية الشراء معنا؟

اطرح الأسئلة التي تسهل على الطرف الآخر قول "نعم"

منذ بضعة أيام، طلبت منى زوجتى أن أذهب إلى مكتب البريد وأرسل خطاباً من أجلها. قالت لى برقة: "لن يستغرق ذلك منك سوى بضعة دقائق، حيث يجعلك الهواء الطلق تشعر بتحسن؛ فأنت تجلس على الكمبيوتر طوال اليوم".

واقفت على ذلك، فأنا أحب أن أبدو متعاوناً، كما أن هذا الأمر لن يستغرق طويلاً.

فأضافت: "إذا كنت ستذهب لإرسال الخطاب، فهل تمنع إذا أرسلته من مكتب البريد الذى يوجد بجوار السوبر ماركت، لأننا نحتاج إلى بعض الخبز؟"

وبينما كنت أشتري الخبز من المتجر، سمعت جرس هاتفى النقال. خمن من المتصل؟

قالت زوجتى: "لقد أعددت قائمة بينما كنت فى الخارج، هل تمنع أن تشتري لنا القليل من الأشياء التى نحتاجها؟"

وبعد مرور أربعين دقيقة، كنت لا أزال واقفاً فى انتظار أن أدفع الحساب وأمامى أربعة آخرين وكان معى عربة الترولى المليئة بالطلبات، وأنا أحاول أن أقتنع نفسى أنه من الجيد أن أكون متعاوناً، كما أننى على الأقل حصلت على بعض الهواء المنعش. وبينما كنت أنقل هذه الطلبات إلى السيارة. سمعت جرس هاتفى النقال مرة أخرى. ترى من المتصل؟

قالت زوجتى: "هل تسدى لى صنيعاً صغيراً وأنت فى طريقك إلى المنزل؟ فلن يأخذ ذلك منك الكثير من الوقت، كما أنه فى طريقك على أية حال. هل تستطيع أن تذهب إلى هارى لتجمع لى بعض الأشياء التى نحتاجها فى الاجتماع هذا المساء؟"

وأخيراً، بعد مرور ساعة ونصف كنت أجلس على مكتبى فى المنزل بعد أن حصلت على جرعة زائدة من الهواء المنعش وأشعر بالفخر لأننى كنت متعاوناً للغاية.

إن هدف هذه القصة الملائم لسياق الكتاب بسيط للغاية: فإذا أردت أن تطلب شيئاً ما، قم أولاً بطلب شيء صغير يجعل من السهل عليك أن تجعل الشخص الآخر يقول: "نعم" ولا يرفض؛ فهذا الأسلوب يجعل من السهل عليك أن تطلب ما تريد، بل وقد يجعل من المستحيل على الطرف الآخر أن يرفض طلبك.

واعتماداً على هذا الأسلوب، فإن السؤال الذى يجب أن تطرحه على نفسك هو:

ما السؤال الذى من الممكن أن أطرحه بحيث يجعل من السهل على الطرف الآخر أن يقول "نعم"؟

فى مجال العمل، يعد هذا الأسلوب مهماً للغاية، كما أنه يستخدم يومياً. افترض أنك فى مناقشة مع أحد العملاء أو المؤسسات التى تحب أن تتعامل معها. من الطرق البسيطة التى تتمكنك من ذلك هى "فقط اسأل" عما إذا كان يمكن أن يجربوك بسعر معين.

على سبيل المثال:

؟ أنا أقدر أن السعر الذى تقدمه قد يكون مرتفعاً إلى حد ما عن أسعار شركة أو شركتين من الشركات الأخرى، ولكن ما رأيك إذا ما تعاملنا معك مبدئياً بأن تؤدى لك عملياً بسعر خاص للغاية كتجربة مقابل مبلغ كذا من الجنيهات؟ وبهذه الطريقة، ستستطيع أن ترى بنفسك لماذا تبدو أسعارنا أعلى قليلاً. وبذلك، إما أنك ستكون سعيداً لأنك أعطيتنا الفرصة، ومن ثم تقبل أن تتعامل معنا وفقاً لأسعارنا، أو سترغب فى أن تجرب واحدة من هذه الشركات ذات السعر الرخيص، وفى الحالتين لن تخسر شيئاً. هل يمكننا أن نتعامل الآن بناء على هذا الأساس؟

وإذا اعتقدت أن هذا الأسلوب لا يمكن أن ينطلى عليك، فأنا أؤكد لك أنك كثيراً ما تخضع لهذا الأسلوب! فعندما يتم إقناعك فى السوبر ماركت بأن "تشتري واحدة وتحصل على الأخرى مجاناً"، فإنه يتم استخدام هذا الأسلوب معك؛ فكل ما يفعلونه معك هو أنهم يطرحون عليك سؤالاً يجعل من السهل عليك أن تقول "نعم".

هل سيكون من المفيد أن...؟

هل سيكون من المفيد بالنسبة لك أن يكون لديك أسلوب لا يجعل، تقريباً، للطرف الآخر أى مهرب سوى أن يقول: "نعم"؟ (إذا أجبت بـ"نعم" على هذا السؤال، فأنت تثبت نجاح هذه الطريقة).

كل ما عليك فعله فى الأساس هو أن تسأل: "هل سيكون من المفيد أن...؟"، ثم تتبعه بشيء تعرف أنه مؤكد. وفى الغالب سيتبع ذلك الحصول على إجابة بـ"نعم"، وقد يكون ذلك كافياً فى حد ذاته، وقد يكون مجرد تمهيد لطرح بعض الأسئلة الأخرى.
دعنى أجرب معك هذا الأسلوب:

- هل سيكون من المفيد بالنسبة لك أن:
- ؟ أوضح لك كيف تفقد بعض وزنك وتحافظ على ذلك؟
- ؟ أساعدك على تحسين أدائك فى لعبة الجولف؟
- ؟ أوفر لك بعض المال فى إجازتك هذا العام؟
- ؟ أشرح لك خلفية عن منتجنا؟
- ؟ أعطيك بعض النصائح الخاصة بالتعامل مع هذه المشكلة الشخصية؟

انظر إلى هذه الأسئلة جيداً، وستجد أن الإجابة على معظمها تكون "نعم". فى المرة القادمة عندما تريد أن تسأل شخصاً ما عن شيء، فكر كيف تصيغ سؤالك بأن تمهد له بـ"هل سيكون من المفيد أن...؟".

قبل أن أبدأ تقديم سلسلة من الحوارات فى الإذاعة منذ بضع سنوات، اتصلت بفريق إعداد البرنامج وقلت:

"أعرف كم أنتم مشغولون، ولكن هل سيكون من المفيد أن أبعث لكم بثلاثة أو أربعة اقراحات للأسئلة التى من الممكن أن تطرحوها على؟".

لقد كان هناك امتنان شديد منهم، كما وافقوا على هذا الاقتراح. وقد كانت النتيجة، بالطبع، هى أن سار اللقاء أسهل بكثير علىّ وعليهم.

ماذا يجب أن أفعل لأجعلك تغير رأيك؟

على الرغم من أنك قد تقرأ هذا الكتاب بعناية شديدة وتتمكن استخدام الأساليب التي ورد ذكرها، فهناك بعض المواقف التي لا تزال إجابة الشخص الآخر فيها "لا". لذا، لدى هنا أسلوب أخير يجمع بين كل الأساليب الأخرى، ومن الممكن أن يغير مجرى الأمور ويجعلك تحصل على النتيجة التي تريد. فقط حاول أن تسأل:

؟ ماذا يجب أن أفعل لأجعلك تغير رأيك؟

في بعض الأحيان، سيخبرك الطرف الآخر بالضبط بما تحتاج إلى فعله، وبعدها ستعود الكرة إلى ملعبك.

"السؤال الجريء نصف الحكمة".

سير هرانسيس باكون - مؤلف وفيلسوف إنجليزي،

وأحد رجال الحاشية الملكية. (١٥٦١-١٦٢٦)

كيف يجب أن تسأل؟

إذا أردت أن تجعل شيئاً يحدث، وقررت أن ما يجب عليك فعله هو أن "تسأل فقط"، فإن هناك سؤالاً بسيطاً ومهماً للغاية يجب أن تطرحه على نفسك في البداية، وهو: "كيف يجب أن تسأل؟". وهذا السؤال مهم للغاية في حد ذاته، لذا يجب أن تأخذ وقتك للتفكير فيه. والإجابة الحقيقية الوحيدة لهذا السؤال هي: بأى طريقة يمكن أن تحقق لك أفضل النتائج التي تسعى إليها. في بعض الحالات، قد تكون كل الخيارات متاحة لك، ويمكنك أن ترى الشخص وجهاً لوجه أو تحادثه على الهاتف أو تكتب له خطاباً تقليدياً أو تبعث له برسالة عن طريق البريد الإلكتروني. دعنى أقدم لك بعض الإرشادات المعتمدة على خبرتى في هذا المجال: بحكم تجربتى، فأنا فى معظم الحالات أختار طريقة الحديث وجهاً إلى وجه أو الاتصال عبر الهاتف أكثر من كتابة الخطابات والرسائل. دعنى أعطك أسباباً أفسر لك بها ذلك:

◆ أولاً، فى العديد من المواقف، وخاصة فى مجال العمل، يجعل غالبية الأشخاص بداية تعارفهم عن طريق المكاتبة، ومن ثم فإن طريقة التعارف الشخصى غير الكتابية تميزك عن الآخرين وتبرز تفردك.

◆ ثانياً، عندما ترسل خطاباً أو رسالة إلكترونية، فأنت لا تسيطر على كيفية التعامل معها؛ فمن الممكن أن تكتب إلى شخص اخترته بعناية ليأتيك الرد من شخص آخر اعتماداً على نماذج الإجابات التلقائية الموجودة على الكمبيوتر. إن الشخص الذكى هو الذى يطرح الاسئلة وجهاً لوجه أو عن طريق التليفون مستخدماً بعض الأساليب التى ورد ذكرها فى هذا الكتاب؛ فهذا الشخص تكون لديه فرصة أكبر لبناء علاقات وطيدة مع الطرف الآخر والدخول معه فى حوار، ومن ثم يؤثر بشكل إيجابى على نتيجة المكالمة أو الحوار.

◆ ثالثاً، إذا طرحت هذا السؤال هاتقياً أو بشكل شخصي، فإنه على الرغم من أنك قد لا تحصل على ما تريد بالضبط، إلا أنك من الممكن أن تحصل على بعض المعلومات الثانوية التي تكون مفيدة لك بعد ذلك.

هناك ثلاثة مواقف من الممكن أن أكتب فيها أولاً:

- ◆ عندما لا أستطيع الوصول إلى الشخص الذي أريد بشكل مباشر.
- ◆ عندما يتم إخباري أن طريقتي في التعارف لا بد أن تكون عن طريق الكتابة.
- ◆ عندما أريد أن أطرح السؤال على العديد من الأشخاص بحيث يكون التعارف الشخصي مستحيلاً.

ولكن، من المهم أن تفهم في سياق هذا الكتاب أنه إذا ما قررت أن "تسأل فقط"، فإن معظم الأساليب التي وصفتها لك في الجزء الخاص بـ"تكنولوجيا الأسئلة" يمكن تطبيقها أيضاً عندما تستخدم أسلوب الكتابة. على سبيل المثال، إذا أردت أن ترسل بريداً إلكترونياً إلى شخص ما لكي تحدد معه ميعاداً للمقابلة، لا تستخدم صيغة "إذا ما كان يمكنك مقابلي أم لا"، ولكن استخدم "متى يكون من المناسب لك أن..."، وقدم له خيارين من المواعيد، ومن ثم ينتقل التركيز إلى الترتيبات العملية الخاصة باللقاء. إذا كانت لديك مشكلة بشأن تحقيق شيء ما، اكتب خطاباً واسأل "كيف" يمكن أن ينجح طلبك.

"السؤال الوحيد الأحق هو السؤال الذي لا تطرحه".

د. ريتشارد ميلتون

ليس المهم ما تقول، وإنما كيف تقول

إن تركيزى فى هذا الكتاب حتى الآن ينصب حول استيعاب طريقة التفكير القائمة على "فقط أسأل" والأساليب التى يمكن استخدامها عندما تقرر "ما" ستقول. الآن، أحب أن أضيف مقدارًا جديدًا ومختلفًا إلى إناء "تكنولوجيا الأسئلة": لقد حان الوقت لكى نحلل أحد العوامل الأخرى المهمة فى هذا الجزء: "كيف" نقول السؤال.

هناك شىء ستدهش كثيرًا عندما تعلمه؛ فلقد أوضحت الأبحاث أنه لإحداث تواصل فعال ومؤثر فى الحديث وجهاً لوجه، فإن الكلمات التى تختارها وتستخدمها تمثل ٧ ٪ فقط من التواصل الفعال، أما لهجة صوتك ونبرته فتمثل ٢٨ ٪، بينما تمثل العوامل البصرية الجسدية - مثل تعبيرات الوجه ولغة الجسد والإيماءات - نسبة ضخمة تصل إلى ٥٥ ٪. وفى التواصل عبر الهاتف، وجد أن النسب أيضاً مدهشة للغاية؛ حيث يبدو أن ٨٤ ٪ من التواصل الفعال يتوقف على اللهجة ونبرة الصوت ومستواه وسرعته ووضوحه وطريقة النطق، بينما لا يمثل ما يقال سوى ١٦ ٪ فقط من التواصل الفعال. إذا كنت تشك فى هذا الكلام، فقط فكر لدقيقة واحدة فى الممثلين الكوميديين ومذيعى التلفزيون المفضلين لديك. فالممثل العظيم "إريك موركومب" لا يحتاج إلى أن يفتح فمه، بل كل ما يحتاج إليه هو أن يرفع نظارته ويحرك حاجبيه ليرسم الضحكات على وجوهنا. حاول أن تحكى إحدى قصص "بيلى كونولى" كلمة بكلمة وستعرف ما أقصده؛ حيث لن تستطيع أن ترسم الضحكات على وجوه من يسمعونك؛ فعبقرية هذه القصص لا تكمن فى أن ما يقوله هو المضحك، وإنما تكمن فى الطريقة التى يتحدث بها ويقول هذا الكلام.

يمكنك أن تفكر أيضاً فى "ستيفن أيروين" - المذيع التلفزيونى الأسترالى المشهور الذى يمسك بالثعابين القاتلة ويتصارع مع التماسيح. وعلى الرغم من سلوكه الذى يبدو غريباً، فإن ما جعله يفرض نفسه كمذيع بارع ورائع

ليس فقط ما يقول وإنما الطريقة المليئة بالحيوية والحماسة والانفعالات الإيجابية التي يتحرك ويتحدث بها عن الحيوانات.

إذا كنت تريد البحث في هذا المجال بالتفصيل من أجل زيادة درجاتك في مادة اللغويات فإنك إذن تقرأ الكتاب الخطأ، أما إذا كنت تريد فقط بعض الخطوات العملية عن كيفية استخدام هذه المعلومات عندما تطرح بعض الأسئلة لتحصل على ردود الفعل المطلوبة، إذن يمكنك أن تستمر في قراءة هذا الكتاب.

دون الدخول في الكثير من التفاصيل العلمية المتخصصة في هذا المجال، أستطيع أن أخص كل ما أريد قوله في كلمة واحدة:

بناء الألفة

إذا أردت أن تزيد من فرصتك في الحصول على الإجابات التي تريد من الأشخاص الذين تطرح عليهم الأسئلة، فأنت في حاجة إلى أن تنشئ ألفة بينك وبينهم. وهناك عاملان يساعدان على إيجاد تلك الألفة:

- ◆ الحركات الجسدية والإيماءات
- ◆ اللهجة ونبرة الصوت

ومن ثم فإن الأسئلة التي تحتاج إلى طرحها على نفسك هي:

- ؟ ما الطريقة التي يجب أن أتحدث بها؟
- ؟ ما الحركات والإيماءات التي يمكن استخدامها لبناء علاقات وطيدة مع شخص ما؟

أليس من الشائع أن الشخص الذي تربطك به علاقة ودية يميل إلى أن يعطيك ردود أفعال أكثر قبولاً لديك؟
دعنا نَصِّغ ذلك بشكل مختلف:

- ؟ هل هناك بعض الأشياء التي يمكن أن تقوم بها لكي تجعل الآخرين يشعرون بمزيد من الراحة عندما يتعاملون معك؟

تكنولوجيا الأسئلة

؟ هل هناك بعض الأشياء التي يمكن أن تتجنب القيام بها، والتي تجعل الأشخاص يشعرون بعدم الراحة تجاهك؟

إن المشكلة الحقيقية التي تواجهك عند الإجابة عن هذين السؤالين هي أن معظم الأشياء التي تفعلها باستخدام صوتك والحركات التي تؤديها تكون في اللاوعي: بمعنى أنك إذا فعلت شيئاً يضايق الآخرين منك، فإنك من الممكن ألا تكون مدركاً لذلك (ولن يكون هناك من يخبرك)، كما يكون هناك بعض الأشخاص الذين من الممكن ألا يدركوا السبب، ولكن كل ما يعرفونه هو أنهم لا يشعرون بالراحة تجاهك.

لدى عميل لن أستطيع ذكر اسمه لأسباب واضحة، ولكن يمكنني أن أخبرك بقصته. إذا كانت القدرة على جعل الأشخاص يشعرون بعدم الراحة هو أحد الألعاب الأولمبية، فإنه من الممكن أن يكون لاعباً أولمبياً حاصلاً على العديد من الميداليات الذهبية.

فيدون أن يبذل أي جهد مدرك من جانبه، كان يحرق ناحيتك بإمعان وهو يحاول تضيق عينيه الوحشيتين وهو يلقي عليك نظرة شرسة وفكته يتدلى إلى أسفل مخرجاً رذاذاً مع الكلام، كما أنه يطرح الأسئلة في نبرة جافة متحدية؛ فرأسه تظل ثابتة لا تتحرك، ويكون معقود الساقين والذراعين وكأنه يتحدى الأشخاص الذين يحدثهم. وعلى الرغم من الجهد المضنى الذى أبذله لنشر الفكاهة وجعل الحديث خفيفاً، فإن الابتسامة لم تكن يوماً جزءاً من سمات شخصيته.

أراهن على أنه يكره صفو الحفلات التي يحضرها. ما أقصده هو أن عميلى هذا ليس شخصاً محبوباً، والمخيف فى ذلك هو أنه قد لا يكون مدركاً لهذه الأسباب؛ فهو لا ينتبه إلى أن نبرة صوته وإيماءاته أو عدمهما يكون لهما انطباع على من حوله.

إذن، لماذا أخبرك بقصة هذا الرجل؟ لأنه عن طريق ذكر سلبياته ومشاكله، فإننى أأمل أن أؤكد على جوانب معينة تنظر أنت إليها بحيادية فى المرأة، لذا، عليك أن تبحث داخلك أو تسأل أحد أقربائك أو صديقاً عزيزاً عن مناطق قوتك وضعفك.

فى الصفحات الباقية من هذا الجزء ، سوف نتناول بعض الخطوات العامة الخاصة بكيفية استخدام لغة الجسد والصوت، والتي تساعد فى جعل الأشخاص يشعرون بمزيد من الراحة وهم يتحدثون معك.

"إذا لم تكن لدى المرء عادة طرح سؤال "ما هذا؟"، فأنا لا أستطيع أن أفعل أى شىء من أجله".

كونفشيوس - فيلسوف ومصالح صينى
(٤٧٩-٥٥١ ق.م)

استخدام لغة الجسد للحصول على رد فعل إيجابي

كما ذكرت من قبل، يعد جسدك من أدوات التأثير التي تمتلكها، واستخدام هذه الأداة بشكل مناسب من الممكن أن يساعدك بشدة في تواصلك مع الآخرين وإقامة علاقة وطيدة معهم، لدرجة تجعل الأشخاص الذين تطرح عليهم الأسئلة يشعرون بمزيد من الراحة تجاهك، ومن ثم يكونون أكثر إيجابية في الاستجابة لأسئلتك وطلباتك.

عندما تفكر في جسدك كطريقة لمساعدتك في الحصول على ردود الأفعال الإيجابية التي تريدها، حاول أن تفكر في هذه العوامل المساعدة:

الابتسام

اليدان والرأس

الضحك

العينان

الجيز الشخصي

المصافحة

على الرغم من أن هذه العوامل الجسدية لا تمثل القائمة الشاملة لجميع الجوانب الخاصة بالتواصل غير اللفظي، فإنها تمثل أكثر هذه الجوانب أهمية بالنسبة لك لكي تستخدمها وتذكرها عند التعامل مع الآخرين، وذلك من أجل تحقيق غرضي الإيجاز وتحقيق الاستفادة من هذا الكتاب. وسوف أعرض لك فيما يلي القليل من الأشياء المهمة التي يجب وضعها في الاعتبار فيما يتعلق بكل واحد من هذه العوامل:

الابتسام

من الحقائق المعروفة، أنك عندما تبتسم إلى شخص ما، فإنه يبتسم إليك

بالمثل كغريزة طبيعية. إن الابتسام له تأثير إيجابي على من حولك، كما أنه يؤثر على ردود فعلهم تجاهك. اطلب أى شيء وأنت ترسم ابتسامة على وجهك أو ابتسم خلال حوارك لتقييم علاقة ودية لكى تطرح السؤال، وستجد أنه من الصعب أن يردوا عليك بالنفى؛ لأن غريزتهم الطبيعية هى التى ستقول "نعم".

قد يبدو ذلك غريباً، ولكن هذا الأمر يصلح أيضاً فى المكالمات الهاتفية. فإذا كنت تبتسم وأنت تتحدث وتطرح الأسئلة، فإن ذلك سيؤثر بشكل أو بآخر على أسلوب حديثك ونبرة صوتك، وفى أغلب الأحيان تنتقل هذه الابتسامة من خلال كلامك - حاول أن تفعل ذلك.

والعكس أيضاً صحيح؛ فإذا كان وجهك دائماً عبوساً مثل عميلى السابق، فلا تتدهش إذا ما كانت ردود فعلهم تجاهك عادة ما تكون سلبية.

؟ سؤال صريح، هل أنت شخص بشوش؟

اليدان والرأس

اليدان: سأكون جريئاً وصريحاً للغاية فى هذا الجزء. فإذا كنت تعقد ذراعيك فى المقابلات أو المواقف الاجتماعية، فإنك دون أن تدري ستعطى عنك فكرة بأنك إنسان سلبي وغير ودود، وسوف يبدو الأمر وكأنك تبنى حاجزاً بينك وبينهم. وهناك شيء غريب عادة ما يحدث:

فهما كان الوضع الذى تتخذه فإنه "سينعكس" دون وعى منك على الشخص الآخر، لذا، سيكون هناك شخصان وليس شخصاً واحداً فقط بينيان الحواجز، وبالتالي سيكون من الصعب للغاية فى هذا الموقف أن تسأل عما تريد وتتوقع الحصول عليه.

ولكن عندما تقرد ذراعيك وتجعلهما فى وضع مسترخ غير مقيد، فإن ذلك ينتقل إلى الشخص الآخر، والذى من الممكن أن يتخذ الوضعية نفسها. أن يكون هذا السيناريو هو المطلوب لكى تحصل على النتيجة التى تريد؟

؟ سؤال صريح، هل أنت معتاد على عقد ذراعيك؟

تكنولوجيا الأسئلة

إشارات اليدين: هل جربت ذات مرة أن تتدرب على إلقاء خطبة أو تقديم عرض وأخبرك الآخرون ألا تحرك يديك كثيراً لأنها تمثل عامل تشتيت؟ لقد أخبرني أحد عملائي مؤخراً أنه كان يتدرب على تقديم عرض تم تصويره بالفيديو، وبعد عرضه، أخبره الآخرون أنه يجب أن يحاول أن يجعل يديه ثابتتين أثناء العرض.

ما هذا الكلام الفارغ! إن العديد من الأشخاص "يتحدثون" بأيديهم؛ فحركات اليد تؤدي إلى المزيد من التواصل وتجعل المتحدث يبدو أكثر جاذبية وإمتاعاً وارتباطاً بالآخرين، كما أنها عادة ما تجذب الانتباه؛ فحركات اليد تمثل جزءاً من الأسلوب المميز لكل فرد.

لا تتوقف عن تحريك يديك بطريقة الخاصة؛ فهذه الإشارات ستجعلك تبدو أكثر تقبلاً وصراحة وحماسة، كما أنها ستضيف نكهة وتأكيداً على ما تقول. نصيحتي لك هي أن تكون نفسك.

؟ سؤال صريح، كيف تستخدم يديك أثناء التحدث؟

هز الرأس والإيماء به: من الطرق البسيطة الأخرى التي تؤثر على الآخرين بشكل إيجابي (بما فيهم أنت) الإيماء بالرأس، وذلك في كل الثقافات باستثناء واحدة أو اثنتين. إذا كان هناك شخص يتحدث إليك، فإن الإيماء برأسك يشير إلى أنك مستمتع بحديثه. وإذا كنت تطرح على شخص سؤالاً، عليك أن تومئ برأسك في لطف عندما تسأل؛ فهذا يساعد في الحصول على رد فعل إيجابي.

والعكس أيضاً صحيح؛ فهز الرأس أثناء طرح السؤال يبعث بإشارة سلبية إلى الشخص الذي تتعامل معه. فإذا طرحت هذا السؤال:

"لا أظن أنه بإمكانك أن تسدي لي هذا الصنيع؟"

وأنت تهز رأسك، فلا تتدهش إذا لم تحصل على النتيجة الإيجابية التي تأمل.

؟ سؤال صريح، هل أنت ممن "يومنون" برؤوسهم أم ممن "يهزونها"؟

الضحك

إن الضحك له نفس تأثير الابتسام على الآخرين. فإذا سنحت لك الفرصة أن تستخدم فكاهة مناسبة أثناء اجتماعاتك ومقابلاتك أو حتى تقوم بأى شيء بإمكانه أن يخفف من جدية الاجتماع، فلا تضيعها، فعندما يرى شخص أنك تضحك على شيء ما قاله أو فعله أو أنك تستطيع أن تثير ضحكاته، فإنك تسير في الطريق الصحيح لإقامة علاقة وطيدة معه، كما أن الضحك في الأساس يجعل العلاقات أكثر شخصية وودًا ويحد من رسمية الموقف، ومن ثم يصبح الأشخاص أكثر استرخاءً، كما تصبح أنت أكثر انجذاباً لهم. والنتيجة هي أنك عندما "فقط تسأل" عن شيء ما، فإنهم سيشعرون برغبة أكبر في أن يقولوا لك "نعم".

؟ سؤال صريح، هل تعتاد الضحك عندما تتعامل مع الآخرين؟

العينان

إذا أردت أن تستمر علاقتك مع شخص ما وأن تبعث له بإشارات إيجابية، إذن حافظ على تواصل عينيك معه لما يقرب من ثلاثة أرباع الوقت الذي تتحدث فيه معه. وكإستثناء لذلك، فإنه إذا كان من الواضح أن الشخص الذى تتعامل معه لا يفعل ذلك، إذن حاول أن تعكس درجة تواصله معك عن طريق العينين أو أنه دون أن يدرك سيشعر أنك تحاول إخافته.

وبما أننا نتحدث عن العينين وتأثيرهما، هناك إذن ملحوظة غاية في الأهمية: لا تجعل الطرف الآخر يتحير، إذا كنت تتحدث إلى شخص ما، يجب أن تعطيه كامل تركيزك، فإذا كان يشرح لك شيئاً ولاحظ في منتصف الحديث أنك تنظر إلى الساعة الموجودة على الحائط أو تلتقط خطأً وتبدأ في قراءته أو تحديق باهتمام في شخص آخر، فأنت بذلك تفسد علاقتك معه؛ فأنت بذلك تقول بصوت عال أنك أكثر استمتاعاً بالوقت أو الخطاب أو الشخص الآخر أكثر من استمتاعك بحديثه. فإذا ما طرحت بعد ذلك

سؤالاً، فلا تندهش من رفضه لك.

؟ سؤال صريح، إلى أين تنظر عندما تتحدث مع مجموعة من الأشخاص؟

الحيز الشخصي

هل جربت ذات مرة أن تكون في اجتماع أو جلسة عمل واقترب منك بشدة الشخص الذي تتحدث إليه؟

لقد تموت أن أترأس إدارة أحد مؤتمرات العمل السنوية، والذي يستمر لمدة ثلاثة أيام، وكان أحد الأعضاء الدائمين يتحدث إلى من على بعد أربعة بوصات فقط، وغيرزيًا، وجدت نفسي أرجع إلى الوراء، خمن ما حدث؟ لقد خطا للأمام واقتحم حيزي الشخصي مرة أخرى، وظل يلاحقني هكذا في الحجرة حتى هربت منه - لقد جعلني أشعر بالإنزعاج الشديد.

وكما قلت فيما سبق، فإن القاعدة الأساسية تتمثل في أنك إذا أردت أن يتجاوب معك الأشخاص بشكل جيد مع ما تريده منهم، يجب أن تجعلهم يشعرون بالارتياح تجاهك. ولكي تفعل ذلك، تذكر ألا تقترب بشدة من الشخص الذي تسأله أو تحدته، طالما أنه لا توجد علاقة بينكما تسمح بذلك؛ فتلاثة أو أربعة أقدام بينكما هي مسافة مريحة وآمنة.

؟ سؤال صريح، إلى أي مدى تقترب من الشخص الذي تتحدث معه؟

المصافحة

معظم المقابلات الاجتماعية أو الاجتماعات العملية تبدأ وتنتهي بالمصافحة، وربما تكون واضحة في ذهنك أنك ستسأل عن شيء ما الشخص الذي تقابله، لذا، فإن القيام بالمصافحة بشكل جيد من الأمور المهمة للغاية. ولكن، ترى، ما أكثر الطرق فاعلية في أداء هذه التحية؟ لا بد أنك سمعت أن الطريقة الصحيحة لذلك المصافحة "القوية"، ولكن لا تكون هذه الطريقة دائمًا هي الصواب. دعني أطرح عليك سؤالاً:

؟ هل قدمت ذات مرة يدك إلى شخص لتصافحه فوجدته يضغط عليها بشدة للدرجة
تؤلك؟ ترى، بم شعرت حيال ذلك؟

بعض الأشخاص يخلطون بين المصافحة "القوية" و"عصر الأصابع"،
وهي من الطرق التي لا تصلح إطلاقاً لبناء علاقة وطيدة؛ فالأشخاص
الذين يفعلون ذلك، يحاولون دون وعى منهم أن يؤكدوا قوتهم وسيطرتهم
عليك. وأكرر مرة ثانية أن هذه الطريقة ليست أبداً من الطرق المناسبة التي
تجعلك محبوباً.

إذن، ماذا تفعل؟

ببساطة، حاول لجزء من الثانية أن تشعر بمدى ضغط اليد الأخرى
عليك، ثم حاول أن تمنح الضغطة نفسها. فإذا كان الشخص الآخر يضغط
بشدة على يديك، افعل مثله. وإذا كانت المصافحة رقيقة، صافحه أيضاً
بالمثل أو أقل ضغطاً؛ فالأشخاص عادة ما يميلون إلى الشعور بالارتياح إلى
الأشخاص الذين يشعرون أنهم مثلهم.

؟ سؤال صريح، كيف تصافح الآخرين؟

تأكد من أن مظهرك يعكس شخصيتك

في بعض الأحيان قد يلعب مظهرنا والطريقة التي نرتدى بها ملابسنا دورًا في التأثير على رد الفعل الذي يمكن أن تحصل عليه من سؤالك. أليس صحيحًا أنك إذا ما كنت ذاهبًا إلى مقابلة عمل أو اجتماع، فإنك تختار أن ترتدى ملابسك بطريقة معينة؟ وكل ما تحاول فعله هنا هو أن تكون ملائمًا، ومن ثم تشعر أنت والشخص الآخر - أو الأشخاص الآخرون الذين تتعامل معهم - بالمزيد من الارتياح.

هناك سؤالان مفيدان يجب أن تطرحهما:

؟ ما الملابس الملائمة لهذا الموقف؟

؟ ما الطريقة التي أحتاج إلى ارتداء ملابس بها لكي أحصل على رد الفعل ومستوى التأثير الذي أريده؟

لقد اشتركت منذ العديد من السنوات في تجربة بحثية استطعت من خلالها أن أضع هذه النظرية موضع الاختبار:

طلب من شركتي تقديم بعض الاستشارات لإحدى شركات السيارات الكبرى، وذلك بخصوص كيفية تعامل فريق المبيعات مع العملاء، ولقد كنت متشوقًا لأن أعرف ما إذا كانت الطريقة التي يرتدى بها العملاء لها أي تأثير على الطريقة التي يتعامل بها فريق المبيعات معهم أم لا. وقد جاءت الإجابة أنها بالفعل تحدث اختلافًا كبيرًا.

فعندما كنت أسير وأنا أرتدى قميصًا عاديًا وسروالًا من الجينز عتيق الطراز، كانوا لا يتعاملون معي باهتمام عندما أطلب منهم اختبار إحدى السيارات الحديثة. ولكن عندما كنت أتهيا بشكل جيد لأعود في وقت لاحق وأنا أرتدى حتى المكونة من ثلاث قطع، فإن فريق المبيعات لم يكونوا يكفون عن محاولة لفت انتباهي والتأثير على.

وإذا أردت مثالاً آخر على مدى تأثير الملابس والمظاهر على الأشخاص في إعطاء ردود فعل معينة للأسئلة التي يتم طرحها في عالم التجارة والأعمال، يمكنك أن تنظر إلى العروض التجارية. فعلى الرغم من مناخ الإصلاح السياسي، فإنه لا يزال هناك العديد من العروض التي تعتمد على

نساء جميلات يتمتعن بالرفقة، ومن ثم يجد المدعوون من الصعب رفض طلباتهن:

؟ ما الذى جاء بك الى هنا؟

؟ هل لديك رغبة فى إلقاء نظرة على العروض التى تقدمها؟

؟ هل يمكنك التوقف ووضع بطاقتك فى الصندوق لملك تفوز بجائزة معنا؟

تذكر أن تطرح على نفسك هذا السؤال: ترى، ما الطريقة الأفضل والأكثر ذوقاً، والتى أستطيع أن أرتدى بها ملابسى، لكي أحدث المستوى الملائم من التأثير دون أن أكون مبالغاً؟

اطرح أسئلتك بالنبرة المناسبة والتشديد المطلوب

قبل أن نبدأ مناقشة هذا الأسلوب، لابد أن أوضح أنه مهما كانت موهبتى ككاتب، ومهما كانت المساعدة التى أحصل عليها من المحررين المسئولين عن الكتابة، فإنه من الصعب للغاية أن أقدم لك أمثلة دقيقة بشكل كاف عن اللهجة ونبرة الصوت من خلال الكلمات المكتوبة، لكن كل ما أستطيع الاعتماد عليه هو الوصف الشامل والموسع، بالإضافة إلى قدراتك الذاتية الناضجة والدقيقة على التفسير والفهم من أجل أن تتجز معى هذه المهمة. إحدى الخطوات المهمة هى أنه عندما تنظر إلى الأمثلة المعطاة، عليك أن تقرأها بصوت عال لعدد قليل من المرات لكى تجرب بنفسك وتفهم بشكل جيد النقاط التى أتحدث عنها.

التشديد

إن الانطباع الذى يتركه السؤال عادة ما يتوقف على الموضع الذى تم التشديد عليه فى الجملة. فعادة ما يكون هذا التشديد هو ما يبعث بـ"مشاعر" أو "حالة مزاجية" معينة إلى الطرف الآخر، وأنت بالطبع، تريد أن يكون الشخص الآخر فى وضع الاستقبال حتى يهتم بالإجابة عن سؤالك. إذن، أين بالضبط تضع التشديد فى سؤالك؟ دعنا ننظر إلى هذه الأمثلة القليلة: ألق نظرة على سؤال بسيط:

؟ إذن، ماذا تستطيع أنت أن تفعل لكى تساعدنى؟

والآن، حاول أن تقول هذا المثال بصوت عال، مع التأكيد على كلمات مختلفة لكى ترى التغيير فى المشاعر والحالة المزاجية. قل هذا المثال مع وضع التشديد على كلمة "أنت" وستجد أن الأسلوب يبدو ساخرًا:

؟ ماذا تستطيع "أنت" أن تفعل لتساعدنى؟

قل هذا المثال مع وضع التشديد على "تستطيع" وسيبدو أنك في حاجة شديدة إلى الطرف الآخر:

؟ إذن، ماذا "تستطيع" أنت أن تفعل لتساعدنى؟

جرب هذا المثال مرة أخرى وأنت تضع التشديد على ياء المتكلم، وسيبدو أن المتحدث شديد الاهتمام بنفسه:

؟ إذن، ماذا يمكنك أن تفعل لتساعدنى؟

ولكى تجعل الجملة تبدو أكثر صدقاً وقبولاً، فإن التشديد لا بد أن يكون على "تساعد":

؟ ماذا يمكنك أن تفعل لـ"تساعد"نى؟

حاول أن تكررهما ثانية، ولكن قل الجملة بأكملها بسرعة شديدة، مع وضع التشديد على "ماذا"، وسيبدو الأمر وكأنك مضطرباً وغير صبور:

؟ إذن، "ماذا" يمكنك أن تفعل لتساعدنى؟

بالطبع، فى أحاديثنا اليومية، من الواقعى ألا نتوقف لنحلل مثل هذه الأمور؛ فنحن نتحدث فقط، ولكن عندما نفكر لبرهة من الوقت فى أهمية التأكيد على بعض الكلمات، فمن المهم أن نفكر ونتدرب ليس فقط على ما سنقول وإنما أيضاً على موضع التأكيد فى سؤالنا، وذلك إذا ما كنا نستعد لطرح سؤال ما.

نبرة الصوت

إن النبرة الحقيقية لصوت الشخص لها تأثير مهم للغاية. فكر لبرهة فى الكلام الذى نقوله، وكيف أن الطريقة التى نتحدث بها ونطرح بها الأسئلة تؤثر على ما نشعر به نحن والذين نطرح عليهم الأسئلة. لا تنس أن هذا الكتاب ليس كتاباً دراسياً يتناول علم خصائص الصوت وطرق النطق، وإنما

هدفى من هذا الكتاب أن أجعلك تنتبه إلى أهمية هذا العلم وتدرک ضرورة التفكير فيه.

ومع وضع ذلك فى الاعتبار، فإن الأسلوبين الأساسيين اللذين أرغب فى ذكرهما هنا هما ما أطلق عليه "الملاءمة الصوتية"، أو ما يطلق عليه العديد من الخبراء "الانعكاس الصوتى".

لقد سمعنا جميعاً أشخاصاً يتحدثون بسرعة كبيرة أو ببطء شديد أو بصوت مرتفع أو بصوت منخفض للغاية. وأول أمر تحتاج إلى القيام به عندما تسأل شخصاً عن شيء ما هو أن تكون "ملائماً له صوتياً"، بمعنى آخر: عليك أن تتأكد أن الطريقة التى تتحدث بها تلائم الموقف. ومن الأمثلة البسيطة على عدم الملاءمة الصوتية للموقف هو أن تتحدث بصوت عالٍ فى مكتبة عامة. فإذا سألت أمين المكتبة عن شيء ما بأعلى صوت عندك، فإنه سيأخذ عنك على الفور صورة سلبية.

الأسلوب الثانى هو "الانعكاس الصوتى". وأبسط طريقة لشرح النظرية التى يعتمد عليها هذا الأسلوب كما يلى: إذا كنت تتحدث بنفس أسلوب الشخص الذى تتعامل معه، فإنه دون أن يدرك سيشعر بالمزيد من الارتياح إليك، ومن ثم سيكون أكثر قابلية لأن يجيب عن سؤالك بشكل إيجابى.

ولكن هذا لا يعنى أن تقلد أصواتهم فى الكلام، وإنما كل ما عليك فعله هو أن تستمع بوعى إلى طبيعة أصواتهم وأسلوبهم ونبرتهم فى الحديث وطبقة صوتهم وسرعته... إلخ، ثم تحاول أن تتبع أسلوباً مماثلاً.

إذا قابلت شخصاً ما فى أحد اجتماعات العمل - بهدف أن تبيع له سلعة أو خدماتك أو حتى أفكارك - واكتشفت أن هذا الشخص هادئ للغاية ومتردد فى حديثه، فكيف إذن سيشعر هذا الشخص إذا ما كنت تتعامل معه بصوت مرتفع ونبرة كلها ثقة وجرأة؟ بالطبع سيشعر بعدم الارتياح، بل ومن الممكن أن يشعر بالضغط والخوف. لذا، قد يكون من الذوق أكثر أن "تعكس" أسلوبه فى الحديث وتحاول أن تلائم صوتك بحيث تجعله أكثر هدوءاً وتضفى عليه لمسة من التردد، وبالتالي، سيشعر الشخص الآخر بالراحة، وسيكون اجتماعك معه أكثر نجاحاً.

ارتفاع درجة الصوت وانخفاضها أثناء الكلام

فيما يتعلق بنبرة الصوت والتشديد على بعض الكلمات، هناك أسلوب آخر أحب أن أذكره لك: فاللغة لها الموسيقى الخاصة بها، وكما أن المقطوعة الموسيقية تتكون من مجموعة من النغمات العالية والمنخفضة، كذلك هو الحال مع الكلمات المنطوقة، وذلك وفقاً لأنواع المختلفة من العبارات التي يكون لها أسلوب معين:

ارتفاع درجة الصوت عند السؤال: حاول أن تطرح سؤالاً وستجد دون تفكير منك في معظم الحالات، أن نبرة صوتك سترتفع تلقائياً مع نهاية الجملة. حاول أن تجرب ذلك. اسأل بصوت مرتفع:

"كيف حالك؟"

استمع جيداً إلى أى سؤال، وستجد أن الكلمة الأخيرة تكون أعلى قليلاً بشكل تلقائياً. وعادة لا يفعل المرء ذلك عن قصد، فهذا الفعل عادة ما يكون تلقائياً وتقوم به دون وعى.

الجميل الإخبارية تسير على وتيرة واحدة:

"السماء زرقاء."

"فازت إيطاليا بكأس العالم لعام ٢٠٠٦."

"باريس عاصمة فرنسا."

حاول أن تلاحظ كيف تقول هذه العبارات بصوت مرتفع. بشكل عام، ستجد أن نبرة صوتك تظل كما هي في جميع أجزاء الجملة - وأكرر أنك لا تدرك ذلك؛ فهو يحدث دون تفكير منك.

انخفاض درجة الصوت عند إعطاء أوامر: حاول أن تقول لطفلك "اجلس" أو "توقف عن تناول الشيكولاتة". انتبه جيداً إلى صوتك في هذين الأمرين: ترى، ماذا يحدث لدرجة الصوت مع الكلمة أو المقطع الأخير؟ إنها تنخفض. وكما قلت من قبل فإن هذا الفعل يقع لمصلحتك دون وعى منك. إذن، لماذا أخبرك بكل هذا؟ إن الجزء الممتع في هذا الأمر يكمن في أنه

نظراً لأن عقولنا مهياة لأن تستقبل النغمة المرتفعة على أنها سؤال والنغمة المنخفضة على أنها أمر، فإنه من الممكن أن نحصل على بعض المتعة من خلال تعمد عكس هذه الأساليب. افترض مثلاً أنك تطرح سؤالاً، ولكن بدلاً من أن ترفع نبرة صوتك فى نهاية الجملة، تقوم بخفضها، وتقولها وهى تميل قليلاً إلى لهجة الأمر. فإن عقل المستمع عادة ما يتعامل مع هذه الجملة على أنها أمر، وسيكون أكثر قابلية لأن يعطيك رد الفعل الذى تريد - هذه هى النظرية.

وفيما يلى مثالان على هذه النوعية من الأسئلة:

؟ هل توجد أى فرصة لأن أحصل على خصم على هذه السلة؟

غير الطريقة التى تلقى بها هذا السؤال عن طريق خفض درجة صوتك فى المقطع الأخير من الجملة، وأضف تأكيداً بسيطاً على كلمة "أحصل"، وستبدو الجملة أكثر أنها أمر.

؟ هل ترغب فى تناول القهوة معى فى وقت ما؟

إن الطريقة الطبيعية التى تقول بها هذه الجملة هى أن ترفع صوتك قليلاً عند نهايتها لكى تبدو كسؤال. ولكن إذا ما انخفضت درجة صوتك فى المقطع الأخير من الجملة وغيرت موضع التأكيد لتبدو الجملة وكأنها أسلوب أمر، فإن طلبك سيتم التعامل معه بشكل مختلف، وعادة ما سيأتىك رد تلقائى بالموافقة.

تمرن على ذلك أولاً، ثم حاول أن تجربيه.

أَسْئَلَةُ
يَنْبَغِي أَنْ
تَطْرَحَهَا
عَلَى
نَفْسِكَ

إن الأسئلة التي تطرحها تؤثر على قدرتك على تحقيق ما تريد، ليس فقط من الآخرين، وإنما أيضًا من نفسك؛ فالكثير من الضغوط والقيود التي نعاني منها في حياتنا من الممكن أن تنخفض حدتها أو تختفي تمامًا عن طريق طرح الأسئلة الصائبة على أنفسنا، وهذه الأسئلة التي نطرحها على أنفسنا هي ما يدور حولها هذا الجزء من الكتاب. وآمل أن تجد بعض الأسئلة التي قد تكون مفيدة لك لإعمال تفكيرك فيها. فقط اطرح هذه الأسئلة.

ماذا تريد؟

مع وضع عنوان الكتاب فى الاعتبار، هناك سؤال مهم يجب أن تطرحه على نفسك:

؟ ماذا تريد؟

فإذا طلبت منكم الآن أن تكتبوا لى الأشياء التى تريدونها بالفعل، فالكثير منكم سيجد صعوبة كبيرة فى أن يكون دقيقاً وواقعياً. ومن الممكن أن تحتوى قائمتك على الأشياء المفيدة بشكل عام مثل: التمتع بصحة جيدة وعائلة وأصدقاء ودودون ومنزل آمن وحرية شخصية وإحساس بالقدرة على الإنجاز والإحساس بالتقدير ودخل ثابت يكفى احتياجاتى.

وعلى الرغم من مدى أهمية هذه الأشياء، فإنها أشياء عامة مشتركة بيننا جميعاً، حتى إننا ونحن نمتلكها، دائماً ما نذكرها كشئ معتاد فى رغباتنا. لذا، دعنى أكرر هذا السؤال، ولكن بعيداً عن الرغبات السابقة:

؟ ماذا تريد؟

بالطبع لا توجد إجابات "صحيحة" معينة لهذا السؤال، ولكن - كما ذكرت سابقاً فى هذا الكتاب - لكى تساعد نفسك على إيجاد الإجابات التى تريد، فأنت فى حاجة إلى تضيق نطاق سؤالك لكى تحصل على المزيد من الرغبات المحددة والواقعية التى تهدف إلى تحقيقها.

ولكى أقدم لك يد المساعدة، سأعطيك بعض الأسئلة التى تساعدك على المضى قدماً: اعتبر القائمة التالية هى قائمة الأسئلة الخاصة برغباتك، وحاول أن تكتبها سريعاً مرة كل عام على الأقل وأن تراجعها بشكل دورى. وفى بعض الأحيان، قد يكون من النافع والمتع أن تكتب هذه القائمة مع الأشخاص المقربين لك. بالطبع، لا تعنى هذه القائمة أن تكتب رغباتك بشكل كامل ومفصل. وبالإضافة إلى الأسئلة التى أدرجتها بأسفل، أنا متأكد من أنك ستدرج فئات أخرى من الأسئلة الخاصة بك.

أسئلة ينبغي أن تطرحها على نفسك

قائمة الأسئلة الخاصة برغباتك

- ؟ السفر، إذا كان من الممكن أن أزور مكاناً لم أزره من قبل، وذلك قبل حلول السنة القادمة، ترى، أين يكون هذا المكان؟
- ؟ أشياء، إذا كان من الممكن أن أحقق شيئاً خلال السنة القادمة لم أحققه من قبل، ترى، ماذا يكون هذا الشيء؟
- ؟ خبرات جديدة، إذا كان من الممكن أن أجرب شيئاً لم أفعله من قبل، وذلك قبل حلول السنة القادمة، ترى، ماذا يكون هذا الشيء؟
- ؟ معرفة، إذا كان من الممكن أن أتعلم المزيد في موضوع معين خلال السنة القادمة، ترى، ماذا أتعلم؟
- ؟ مهارات، إذا كان يمكنني تعلم مهارة جديدة خلال السنة القادمة، والتي لم تكن لدى بالفعل، ترى، ماذا ستكون هذه المهارة؟
- ؟ الحياة المهنية، إذا كان من الممكن أن أحقق شيئاً واحداً ملموساً في حياتي المهنية خلال السنة القادمة والذي لم أحققه من قبل، ترى، ماذا يكون هذا الشيء؟
- ؟ الصداقة، إذا كنت أستطيع اكتساب صداقة شخص ما كنت أعرفه من قبل، خلال السنة القادمة، ترى، من يكون هذا الشخص؟
- ؟ العادات، إذا كان يمكنني التخلص من إحدى العادات السيئة هذا العام، ترى، ماذا ستكون هذه العادة؟

هل استطعت أن تستوعب الأمر الآن؟ كم عدد الأسئلة التي استطعت أن تضيفها؟

إذا كنت متزوجاً، فإن تبادل مثل هذه الأسئلة بينكما عادة ما سيتحول إلى حوار رائع، وسوف تجد رغبتين يمكن أن تسعيا إلى تحقيقهما معاً. وبمجرد أن تجد إجابات عن الأسئلة المذكورة سابقاً، يمكنك أن تفكر ثانية في كل موضوع على حدة، ولكن مع استخدام مجموعة جديدة من الأسئلة هذه المرة، على سبيل المثال:

- ؟ كيف يمكنني تحقيق ذلك؟
- ؟ ما الذي أحججه لكي أحقق ما أريد؟
- ؟ متى يمكنني تحقيق هذا الأمر؟
- ؟ ما التكاليف التي سيتطلبها تحقيق هذا الأمر؟
- ؟ كيف يمكنني تدبير النفقات؟

فى الوقت الذى تطرح فيه على نفسك هذه الأسئلة، هناك جزء ما بداخلك يتقبل بالفعل هذه الأشياء على أنها أمر واقع.

أسئلة ينبغي أن تطرحها على نفسك

اسأل "متى...؟"

دون الرغبة في إزعاجك بالأعمال المنزلية التي تتم في منزل عائلة "كوير"، عادة ما تقاطعني زوجتي في حدة أثناء الكتابة لتشتكي قائلة:

"أنا محبطة للغاية! فأنا لا أستطيع إيجاد المستند! لابد أن ننظم هذه المستندات".

كل ما فعلته هو أنني أخذت نفساً عميقاً (وأنا أتساءل عما إذا كان المؤلف الشهير "جون جريشام" قد واجه مثل هذه المشكلة من قبل أم لا)، ثم وافقتها على ما قالتها وطرحته عليها هذا السؤال الأساسي:

؟ حسناً، متى؟

الآن، لدينا خطة "لترتيب هذه المستندات" بالإضافة إلى يوم تم تخصيصه للتعامل مع "الأشياء" الأخرى المرتبطة بهذا الأمر.

إن السؤال بـ"متى؟" يعد من الأسئلة البسيطة والمهمة للغاية، إلا أنه من أكثر الأسئلة المهمة. وإذا كان على أن أختار سؤالاً واحداً لأضعه على قمة "الأسئلة المهمة" بالنسبة لي، فإنه سيكون السؤال بـ"متى؟".

ما السبب وراء أهمية هذا السؤال. هناك سببان: فالسؤال بـ"متى؟" يساعد على:

◆ القضاء على الشعور بالتوتر والضغط.

◆ تحقيق ما نريد.

"متى؟" كأداة للقضاء على الشعور بالضغط

إن طرح هذا السؤال يضعك على الطريق الصحيح للتعامل مع أكبر الحواجز الشخصية التي تموقك عن تحقيق النجاح والحفاظ على صحتك الجسدية

والعقلية بحالة جيدة. وأنا أشير بالتأكيد فى هذا الموضوع إلى الشعور بالتوتر والضغط.

هل جربت ذات مرة أن تشعر بأن هناك العديد من المهام المتراكمة عليك؟ فقبل أن تنتهى من إنجاز شىء ما، تجد أن هناك "أشياء أخرى" أضيفت إلى هذا الكم المتراكم. هل تتجح بالفعل فى القضاء على "الأشياء المتراكمة"؟ بعض الناس يعيشون كامل حياتهم وهو يشعرون بالمزيد والمزيد من القلق؛ فهم يقلقون بشأن الكيفية التى ينجزون بها كل هذا الكم من المهام. لذا، أحب أن أعرض لك طريقة تستطيع من خلالها تحسين الأمور، بغض النظر عما تبدو عليه هذه الطريقة من البساطة.

أولاً، ضع قائمة بجميع التزاماتك والمهام التى يجب القيام بها، بغض النظر عما إذا كانت هذه المهام فى الحياة العملية أم الشخصية. وسواء كانت مهمة أم تافهة، اكتبها جميعاً فى القائمة، ثم اطرح سؤال "متى؟" - بمعنى آخر: حاول أن تراجع كل التزام على حدة وأن تسأل نفسك "متى أستطيع القيام بذلك؟" (حاول أن تضع فى اعتبارك، أنه على عكس ما نقول دائماً، فإن التسوية لا يكون دائماً من العادات السيئة؛ فلا يوجد خطأ فى أن تؤجل القيام ببعض الأشياء، طالما أنك تعرف أنك ستقوم بشىء معين، وأنت ستقوم بما تركته بالفعل عندما يحين وقته).

بعد أن تراجع كل الالتزامات الموجودة فى القائمة، وتحدد "متى" ستقوم بكل شىء فيها، سيصير الآن لديك أجندة مليئة بالأفعال التى يجب أن تؤديها فى أوقات محددة، ولكن الخدعة هنا هى أن تتسى هذه الأشياء تماماً حتى يحين وقتها. وعندما يحين وقتها، عليك القيام بها.

ما حدث هو أنك الآن تستطيع التعامل مع المشكلة التى كانت تسبب لك الشعور بالضغط والتوتر، والتى ذكرتها سابقاً: "كيف يمكننى تحقيق كل هذه الالتزامات؟"، والآن أنت تعلم جيداً أنه بإمكانك ذلك، لأنه لديك خطة تحدد الوقت الذى تقوم فيه بكل مهمة.

هناك بعض الطرفاء الذين قد يقولون: "هذا الأمر لا يجدى دائماً"، أو "إن حياتى شديدة التعقيد"، أو غير ذلك من العبارات. وفى الواقع قد يكون

أسئلة ينبغي أن تطرحها على نفسك

لديهم حق في بعض الأوقات، ولكن هذه الطريقة تجدى في أغلب الأوقات؛
فأنا أستطيع أن أضمن للشخص الذى يستخدم السؤال "متى؟" للتعامل مع
الأشياء التى عليه القيام بها أنه سيشعر على الفور بقدر هائل من الراحة.
بالمناسبة، دعنى أطرح عليك سؤالاً آخر:

؟ متى ستقوم بكتابة قائمة المهام هذه وتطبق عليها هذا الأسلوب؟

حاول ذلك الآن! إذا لم تكن تستطيع القيام بها الآن، إذن متى؟ على الأقل،
أجب عن هذا السؤال الآن وضعه فى الأجندة الخاصة بك.
وفى نهاية كل يوم، كرر هذه العملية: اسأل نفسك ما الذى يمكن وضعه
أيضاً فى القائمة، ثم اطرح سؤال "متى يمكننى القيام به؟".

اسأل "متى؟" لتحقيق ما تريد

إن ما نمر به فى حياتنا هو أمر مسلم به، ولكن لكى نجعل الأشياء تحدث
وفقاً لما نريد، فإننا فى حاجة إلى تطبيق قاعدة "متى؟" على الأسئلة التى
نطرحها.

بمجرد أن نضع وقتاً محدداً للقيام بشيء ما، فإنه فى الغالب سيحدث،
لأن مجرد تحديد "متى" - سواء فى ذهنك لأنك تطرح على نفسك هذا
السؤال، أو مع شخص آخر تنظم معه الأمور - يساعد فى الوصول إلى فعل
حقيقى والقيام به.

دعنا نتناول مجموعة مختلفة من المواقف أطرح عليك فيها القليل من
الأسئلة، حتى يمكنك أن ترى بالفعل كيف ينجح هذا الأسلوب:
هل التقيت صدفة بشخص لم تره منذ فترة وقلت له:
"لا بد أن نتقابل فى وقت ما؟".

فى المرة القادمة، لا تقل ذلك وتتركه، بل يجب أن تطرح "متى؟". فإذا
كنت جاداً بشأن هذا اللقاء، فإن الشخص الآخر سيرد عليك:

؟ "أنت على حق. متى يكون الوقت مناسباً لك؟". بعدها، حدد الميعاد.

هل تحدثت من قبل مع شخص بشأن بعض الصفقات المستقبلية بينكما، حيث ينتهى الحوار بك وهو يقول:

"فى وقت ما لا بد أن نكون قادرين على التعاون معاً".

والآن، أنت تعرف ماذا تفعل! لذا، حدد موعداً لذلك، واسأله:

؟ "متى يمكن أن نقوم بذلك؟".

أليس هناك جزء كبير من الصفقات التى تقوم بها يأتى من خلال عملائك الحاليين؟ إذا كان الأمر كذلك، اطرح على نفسك الأسئلة التالية:

؟ متى كانت آخر مرة كنت على اتصال بهم؟

؟ هل تعرف متى ستتصل بهم فى المرة التالية؟

إذا كنت لا تستطيع الإجابة عن هذه الأسئلة، إذن حاول أن تستخدم قاعدة "متى؟". ضع خطة تحدد فيها متى ستكون المرة القادمة التى ستتصل فيها بأهم عملائك؛ وهذا الأمر مهم للغاية فى مجال قطاع الخدمات والقطاعات الأخرى، والتى تكون فيها العلاقات الشخصية محوراً أساسياً فى العمل.

متى تكون المرة القادمة التى تقرأ فيها هذا الكتاب؟ حدد "متى؟".

أسئلة ينبغي أن تطرحها على نفسك

متى يكون أدائى أفضل؟

لديك عمل تقوم به. تخيل للحظة أنك لابد أن تؤلف عملاً رائعاً أو أن تقدم عرضاً توضيحياً أو تقوم بمكالمات المتابعة أو تحاول حل مشكلة خطيرة أو أن تتوصل إلى شيء جديد وإبداعي. هل تجد في بعض الأحيان أنك تشعر بصعوبة كبيرة للبدء في هذه المهام، وعندما تبدأ بالفعل تجد صعوبة كبيرة في الوصول إلى أى شيء ذي قيمة؟ كل منا يمر بمثل هذه اللحظات. ولكن لابد أن ننتبه إلى أن العكس أيضاً صحيح.

ألم تمر بك لحظات كانت الأمور تسير معك فيها بسلاسة وسهولة؟ فالأفكار تتولد في ذهنك والكلمات تظهر بشكل رائع على شاشة الكمبيوتر دون أى مجهود من جانبك، والمشاكل يتم تحديدها والتعرف على جوانبها والحلول تنساب في عقلك.

فلماذا إذن تسير الأمور معنا على ما يرام في بعض الأحيان، بينما لا تسير كذلك في أحيان أخرى؟ حسناً، سأكون صريحاً معك؛ فأنا لا أعرف في الواقع السبب وراء ذلك، ولكن ما أعرفه بكل تأكيد هو أنك إذا ما طرحت هذا السؤال على نفسك:

؟ متى يكون أدائى أفضل؟

ثم تصرفت وفقاً لإجابتك، فإنه من الممكن أن تجد هذه اللحظات من "السهولة والسلاسة" كثيراً ما تحدث. وكل ما تحتاج إلى فعله هو أن تقوم بأنواع معينة من الأعمال في هذه الأوقات التي قمت بتحديدها (يمكنك أن تضع ذلك أيضاً في الاعتبار عندما تطبق قاعدة "متى؟" كأداة للقضاء على الشعور بالضغط، والتي تمت مناقشتها سابقاً).

وإذا كان السؤال السابق يستدعى إجابة مثل:

"إن الأفكار تتولد في عقلى في فترة الظهيرة عندما أسير في الحديقة

بصحبة كلبى"

أو:

"دائمًا ما أحل المشاكل الصعبة التي أقابلها في عملي عندما أفكر فيها وأنا جالس على الشاطئ ومعى مفكرتى"

فإن ذلك يعد استخدامًا مثاليًا ومشروعًا لأوقات العمل والحياة الشخصية من أجل أن نأتى بمثل هذه "الإبداعات".

وبالمناسبة، تعد فترة الصباح هي أكثر الأوقات إبداعًا بالنسبة لى؛ حيث إننى دائمًا ما أحصل على أفضل أفكارى وأكثرها جرأة وأنا آخذ حمامى الساخن.

أسئلة ينبغي أن تطرحها على نفسك

أين يجب أن أحتفظ بأشياءى؟

كم من الوقت تقضيه كل أسبوع فى البحث عن الأشياء التى تحتفظ بها؟ كم مرة تحدث نفسك قائلاً: "أين هذا الملف/ المستند/ شهادة الميلاد/ كلمة المرور/ جواز السفر/ المفاتيح/ الصور/ التقرير/ العنوان/ شاحن الهاتف/ أقراص الدواء/ الإيصال/ الفاتورة/ الشيك/ حافظة الملفات/ المفكرة/ مجموعة الأوراق التى تحتوى على أحد أرقام التيفونات المهمة/ القصاصات الممتعة التى احتفظت بها من الجريدة/ القلم الحبر الذى أهدته لى حماتى/ كارت التهنئة بعيد الحب الذى اشتريته حالياً/ أشياء غير مفيدة احتفظت بها لحين" يأتى وقت الاستفادة منها"/ أشياء وضعتها فى مكان آمن لكى أعرف مكانها عندما أحتاجها؟"

هل يوجد العديد من "الأشياء" المتراكمة حولك على المكتب الخاص بك فى مكتبك ومنزلك؟ هل لديك العديد من الأدراج والدواليب المحشوة بالعديد من الأشياء؟

كم مرة تشعر بالإحباط نتيجة للوقت الذى تهدره فى البحث عن هذه "الأشياء المهمة"، أو تغضب من نفسك وتشعر بالعجز لعدم جدوى ترتيبك لأشياءك الخاصة؟

والأهم من ذلك كله: كم من هذه الأشياء له مكان مناسب فى مكتبك او منزلك، أو أنك تضع لها نظاماً معيناً يمكنك من العثور عليها بسهولة وسرعة؟ هل طرحت على نفسك هذا السؤال من قبل؟ اطرحة الآن:

؟ أين يجب أن أحتفظ/ نحتفظ بـ "س"؟

لست أهتم كثيراً بإجابتك؛ فالهمم بالنسبة لى هو أن تطرح على نفسك هذا السؤال؛ فبمجرد أن تطرحه على نفسك وتصل إلى نظام بسيط للإجابة عنه، ستقل تدريجياً من "ملاحظتك للوقت".

تذكر، أنت لست مضطراً لترتيب كل شىء مرة واحدة: ففى المنزل،

طرحت أنا وزوجتي هذا السؤال فيما يتعلق فقط بالأشياء الأساسية الموجودة في أجزاء مختلفة من المنزل. إنني لن أخبرك بما فعلناه بهذه الأشياء، ولكننا استطعنا أن نصل إلى إجابة، وأن نعرف المشكلة الأساسية. لقد استغرق ذلك منا ٣٠ عاماً فقط.

أسئلة ينبغي أن تطرحها على نفسك

ماذا أنتظر؟

هل حضرت ذات مرة مقابلة أو تجربة أداء أو قدمت عرضاً تجارياً، فوجدت من تتعامل معه يرد عليك قائلاً: "سنعاود الاتصال بك"؟ كيف يبدو ذلك؛ فالأيام تمر يوماً بعد يوم وأنت تفحص رسائلك وبريدك الإلكتروني أو تنتظر جرس التليفون؟ حسناً، لماذا لا تخرج نفسك من هذه الحالة البائسة وتسال نفسك: "ماذا أنتظر؟".

ما الفائدة التي ستجنيها من الانتظار طويلاً لكي تسمع نبأ ما؟ هناك شيء يجب أن تتأكد منه: إذا كانوا قد أعجبوا بشخصيتك والعرض الذي قدمته، فإنهم لن يرفضوك لأنك اتصلت بهم (في وقت حرج) بذوق شديد، لتسال عما إذا كان هناك أي تقييم خاص بك أم لا.

هناك عدد محدد من الإجابات التي يمكن أن تحصل عليها، لذا، لن يكون هناك شيء لتخسره. فإذا جاءتك الإجابة بـ "نعم" كما تنتظر سماعه ومعرفته، ستكون تلك "أنباء طيبة". أما إذا جاءتك الإجابة بـ "لا"، فعلى الأقل ستستطيع الآن أن تعيش حياتك دون المزيد من القلق وأن تضع خططاً مستقبلية أخرى. الاحتمال الآخر الذي من الممكن أن يتم إخبارك به هو: "نحن لا نزال نأخذ القرار"، وفي هذه الحالة، تكون، على الأقل، قد ذكرتهم بك وأظهرت لهم أنك مهتم بالأمر وملتزم.

إن السبب الحقيقي وراء استكائة الأشخاص وانتظارهم هو الخوف من ألا يحصلوا على الإجابة التي يريدون سماعها.

تخلص من "قلق الانتظار" واسأل عن التقييم الخاص بك.

هل أقبل الخيارين، أم لا أقبل أيًا منهما، أم أفعل شيئًا مختلفًا تمامًا؟

هناك حقيقة غريبة عن السلوك البشري، فإذا سألت أي شخص أن يختار من بين خيارين، فإن الغالبية ستختار بالفعل من بين هذين الخيارين. على الرغم من أنه قد يوجد أكثر من خيارين أو أن كلا الخيارين غير مقبول، فإن غالبية الأشخاص يشعرون أنهم مجبرون على الاختيار من بين الخيارين المتاحين. وكما عرفت من قبل في موضع آخر من هذا الكتاب، فإن هناك طرقًا فعالة للغاية تمكنك من استخدام هذا الأمر للتأثير على الآخرين وتحقيق ما تريد، لكن الأهم من ذلك كله، هو أن تكون حذرًا، وألا تقع أنت نفسك في هذا الفخ. دعني أعطك مثالًا من الحياة العملية:

اتصل بي أحد عملائي على التلفون ليستشيرني بشأن الميعاد المناسب لطرح منتج جديد. وبعد المناقشة حول مادة المنتج ومتطلبات السوق، طرح عليّ هذا السؤال البسيط: "هل يجب أن نستخدم التغطية الإعلامية لهذا المنتج قبل أم بعد هذا الحدث؟"

ولدة نصف ساعة ظللنا نتقاذف المزايا والعيوب الخاصة بهذا الأمر وكأننا لاعبا تنس. فقلت له: "الحظة من فضلك، هل سألت نفسك من قبل عما إذا كان يمكنك القيام بالأمرين معًا، أم لا يمكنك القيام بأي منهما؟"

عندما قلت ذلك، شعرت بالراحة، وأدرك عميلي أنه أوقع نفسه في الفخ عن طريق الأسئلة والاختيارات التي فرضها.

ولقد أوضحت له عمليًا كيف أن القيام بالأمرين من الممكن أن يكون مفيدًا، ولكنني أيضًا شككت في الإستراتيجية التي يتبعونها ككل؛ وهذا ما دفعنا إلى خوض مناقشات للتوصل إلى بدائل. لذا، قرروا الآن أن يقدموا خدماتهم بشكل مختلف تمامًا، وفي وقت كتابة هذا الكتاب، بدأت الشركة تحقق تقدمًا كبيرًا في مجال الإعلانات التجارية.

السؤال الأساسي هنا:

❓ هل أقبل الخيارين، أم لا أقبل أيًا منهما، أم أفعل شيئًا مختلفًا تمامًا؟

الدهش أن الإجابة دائمًا ما تكون "نعم"!

أسئلة ينبغي أن تطرحها على نفسك

هل أعرف بالفعل ما أتحدث عنه؟

كم مرة تجد نفسك تتحدث عن شيء ما وأنت لا تعرفه بالفعل؟ إننى أعنى بذلك أن تقدم وجهات نظر أو نصائح أو آراء عن مواضيع لا يكون لك بها خبرة سابقة أو لم تتدرب عليها من قبل - حسناً، غالباً ما يحدث هذا الأمر لنا طوال الوقت، سواء فى الحياة العملية أو الشخصية.

ففى الحياة العملية، على أى أساس تعتمد فى اتخاذ القرارات المالية أو وضع الخطط التسويقية؟ هل على سنوات خبرتك وتمرسك فى هذا المجال؟ إننى أتحدث تقريباً يومياً مع رجال أعمال وأشخاص محترفين يخبروننى:

"لست متخصصاً فى التسويق"، وعادة ما يكون ذلك وجهاً لوجه وبصوت مرتبك.

وفى اللحظة التالية أجدهم يخبروننى بالقرارات التسويقية التى اتخذوها، وكيف يريدوننى أن أنفذ لهم خططهم.

كما أسمع أشخاصاً يتحدثون معى عن خططهم بعد التعاقد، وعن إستراتيجيات الاستثمار كما لو أنهم خبراء فى مجال التسويق المالى.

كم مرة تلقيت نصيحة طيبة أو إرشادات للاعتماد على النفس أو الاهتمام بالحديقة أو إدارة العلاقات الشخصية من أشخاص ليسوا بخبراء أكثر منك فى هذه الأمور؟

فى المرة القادمة، لا تتجذب إلى إعطاء مثل هذه النصائح، فقط اسأل نفسك:

؟ هل أعرف بالفعل ما أتحدث عنه؟

إذا كانت الإجابة "لا"، إذن، ابق صامتاً.

هل من أستيرهم على دراية حقيقية بما يفعلون؟

قد يكون من الخطير أن تحصل على نصيحة - ربما تكون نصيحة متخصصة - من الذين يزعمون أنهم خبراء، مع أنهم في الأساس لا يعرفون عما يتحدثون، ولكن هذا الأمر يحدث كثيراً. وليس بالضرورة أن يكون ذلك نابغاً من عدم الأمانة، وإنما قد يكمن ببساطة في أن هؤلاء الأشخاص لا يطرحون على أنفسهم السؤال الذي ذكرناه في الصفحة السابقة: "هل أعرف بالفعل ما أحدث عنه؟" فهناك مثل قديم يقول: المعرفة القليلة شيء خطير.

فإذا كنت تعطى نصيحة متخصصة، فهناك سؤالان صعبان لا بد أن تطرحهما على نفسك:

- ؟ كم مرة قلت فيها "لا أعرف"؟
؟ هل أنا متخصص بشكل كاف في هذا المجال؟

هل أنت بالفعل تعرف ما لا تعرف؟

عادة ما تتطلب الأسئلة والمشاكل اللجوء إلى متخصصين وليس مجرد أشخاص لديهم معرفة عامة بالمجال؛ لأنه غالباً ما سيتعامل هذا المتخصص مع الأشياء من خلال خبرته الطويلة وغريزته التي قد يفتقدها الشخص الذي لديه معرفة عامة. فإذا كنت تحتاج إلى النصيحة، يجب أن تلجأ إلى أكثر المتخصصين خبرة.

والسؤال المهم الذي يجب أن تطرحه على الشخص الذي تطلب منه النصيحة قبل أن تقبلها منه، هو:

- ؟ كم مرة واجهت فيها مثل هذا الموقف من قبل، وساعدت في الوصول إلى النتيجة المرغوبة؟

قرر المسؤولون عن اتخاذ القرار في إحدى المؤسسات الرائدة في مجال التسويق أن شن حملة إعلانات تليفزيونية هو السبيل أمامهم للمضى قدماً. وطلبوا منى أن أحضر معهم

أسئلة ينبغي أن تطرحها على نفسك

المروض التي حصلوا عليها من بعض وكالات الإعلان، بحيث أبدى رأياً فيها؛ فقد كانوا بالذكاء الكافى ليدركوا أنهم قد يفوت عليهم بعض الأشياء الخاطئة فى هذه المروض، لأنهم لم يملرو بهذه التجربة من قبل.

بعدها قضيت معهم يوماً ممتعاً للغاية وأنا أشاهد هذه المروض وأضيف إليها تعليقاتى ووجهات نظرى هنا وهناك، والتي كانت غالباً ما يتم تجاهلها. فى النهاية، لجأوا إلى استشارة إحدى الشركات لتبتكر لهم إعلاناً تليفزيونياً، منفقين على ذلك آلاف الجنيهات. كانت هذه الوكالة إحدى الوكالات التى لديها أفكار جيدة، كما أنها حققت نتائج جيدة فى الماضى، إلا أنها لم تعمل من قبل فى مثل هذا المجال شديد التخصص مثل المؤسسة الأولى. لذا، بدأت الأخطاء فى الظهور فقط بعد تعاقد المؤسسة مع هذه الوكالة.

وبعد الانتهاء من الإعلان عادت المؤسسة لتسألنى عن رأى لأتتى خبير فى هذا القطاع من الأعمال، فأخبرتهم بدلواماسية أنى لا أعتقد أن هذا الإعلان سيؤتى بالثمار المرجوة منه. ودون اندهاش منى. بررو موقفهم واستملرو فى هذا الإعلان، كما أنهم وضعوا نظاماً ماتقياً خاصاً لمتابعة كل الاستفسارات والتساؤلات.

لكن ماذا عن النتائج؟ كانت محبطة للغاية.

لقد فشلت المؤسسة فى تحقيق النتائج التى تسعى إلى الوصول إليها، وذلك يرجع إلى سبب واحد؛ فهم لم يطرحوا على أنفسهم:

هل من تستشيرهم على دراية حقيقية بما يفعلون؟

هل من الممكن أن أكون مخطئاً؟

هل عدت ذات مرة إلى المنزل من العمل وأنت غضبان بسبب شيء ما قاله رئيسك في العمل، أو لأنك اختلفت في وجهات النظر مع زميل لك؟ كم مرة تجادلت مع شريك حياتك حول أمر ما؟ ألا تشعر بأنك كنت شديد التوتر والانفعال عندما تفكر في الموقف وتتحدث عنه وتعمل ذهنك ثانية في اللحظة التي شعرت فيها بالظلم؟

فيما يلي، سوف أعرض لك سؤالاً من المهم أن تطرحه على نفسك:

؟ هل من الممكن أن أكون مخطئاً؟

أعد التفكير ثانية. ألم تمر بك أوقات فيما مضى كنت فيها مخطئاً؟ إذن اسأل نفسك: "أليس من الممكن أن يكون هذا موقف آخر من هذه المواقف؟".

إذا كان هذا السؤال يؤلمك كثيراً، حاول أن تجرب سؤالاً مختلفاً يكون له التأثير نفسه:

؟ إذا كنت مكان الطرف الآخر، هل من الممكن أن أهتم لماذا كان يظن أنني مخطئ؟

إذا كانت الإجابة بـ "نعم"، فإنك على الطريق الصحيح الذي يقودك إلى الصفاء، ليس مع نفسك فقط وإنما مع الطرف الآخر.

أسئلة ينبغي أن تطرحها على نفسك

من يجب أن يفعل ماذا؟

إذا اشركت في أحد الأنشطة - التي تضم شخصًا آخر أو مجموعة من الأشخاص - فإن أول سؤال يجب أن تطرحه على نفسك هو: "من يجب أن يفعل ماذا؟".

أحد الأسباب الشائعة وراء عدم النجاح وكثرة الجدل هو أنه لا يوجد أحد يطرح هذا السؤال المهم للغاية والبدئى بصوت عالٍ من أجل مناقشة المهام والاتفاق على توزيعها، ولكن ما يحدث عادة هو أن الأشخاص يقحمون أنفسهم في أى شىء ينبغي القيام به.

إن هذا السؤال يوضح ببساطة أن هناك أشخاصًا أفضل من غيرهم في أداء مهام معينة. لذا، حدد الشخص المناسب للمهمة، وتأكد من أن ذلك سينعكس على ما تحتاج إلى القيام به.

فيما يلي مثال من حياتى الشخصية على ذلك:

في الرحلات الطويلة، اعتدت أنا وزوجتى تبادل الأدوار بين القيادة ومتابعة الاتجاهات في الطريق؛ فتوزيع المجهود على أكثر من شخص من الأمور المنصفة. ولكن النتيجة عادة ما تكون الكثير من الجدل. فعندما كنت أنا أتابع الاتجاهات كنا نسير في أطول الطرق وقد نضل الطريق، مما يجعلنا نتجادل كثيرًا. أما زوجتى فكانت تشعر بالضغط الشديد عندما تقود السيارة، بينما كنت أشعر بالانفعال الشديد وأنا أجلس بجوارها لكى أرقبها وهى تقود.

في اللحظة التى توقفنا فيها عن أن نكون منصفين وديموقراطيين، وعندما طرحنا على أنفسنا سؤال: "من يجب أن يفعل ماذا؟"، سارت الأمور بشكل أفضل؛ فأنا الآن أقوم بالجزء الأكبر من القيادة بينما هى تتابع الاتجاهات التى نسير فيها. والآن بات من الصعب أن نضل الطريق أو يشعر أحد منا بالضغط والإرهاق من القيادة.

لا تتس هذا السؤال المهم، فمهما كانت المهمة التى تقوم بها، عليك فقط أن تسأل:

؟ من يجب أن يفعل ماذا؟

ما الشيء الذى يجب أن أشعر بالامتنان تجاهه؟

كثيرون منا يقضون كمية هائلة من الوقت؛ وهم بذلك يشعرون بالإحباط واليأس بسبب التفكير فيما ليس لديهم أو فيما ينقصهم من توجيه ونجاح. فعادة ما نركز على الحصول على "المزيد" من "السعادة" الوهمية التى نسعى جميعاً إليها.

وعلى الرغم من أنه من الطبيعى أن نرغب فى التقدم والتغير الإيجابى - وأن هذا الكتاب بأكمله يدور حول فكرة "السؤال" ببساطة عما نريد - فإنه قد يكون من النافع جداً أن تطرح على نفسك هذا السؤال:

؟ ما الشيء الذى يجب أن أكون ممتناً تجاهه؟

لا تفكر فقط فى هذا السؤال، بل اطرحه بصوت عال عندما تكون بمفردك، ومن الممكن أن تقول إجاباتك شفويًا أو أن تكتبها. ويمكنك أن تصدق ذلك أو لا تصدق؛ فهذه الطريقة تعد من التمارين البسيطة والفعالة للغاية؛ فهى دائماً ما تجعلك تشعر بالراحة والتحسن. وإذا أردت أن تعزز من تأثير هذه الطريقة عليك، يمكنك قبل أن تطرح هذا السؤال أن تجلس وتشاهد إحدى قنوات الأخبار المحلية أو الدولية.

فبعد أن تحصل على جرعتك اليومية من المصائب التى تحدث فى العالم والحروب والحوادث وجرائم القتل، فإن قائمتك الشخصية من الأشياء التى يجب أن تكون ممتناً تجاهها ستبدو هائلة وإيجابية إلى حد كبير - إن نظرتك للأمور مهمة.

أسئلة ينبغي أن تطرحها على نفسك

من أهم عشرة أشخاص تقدرهم؟

منذ بضعة سنوات، كنت فى إفطار عمل، وكان معى أحد عملائى وزمىلى أيضاً فى العمل، والذى تعاملت معه للعديد من السنوات؛ حيث أخبرنى أنتى "واحد من أفضل عشرة أشخاص يقدرهم". وليس من المدهش أنتى شعرت بالإطراء الشديد، ولكنه جعلنى أيضاً أفكر ، حتى أدركت أنتى معجب بشدة بفكرة أن يكون لدى عشرة أشخاص فى حياتى أكن لهم التقدير.

؟ من أهم عشرة أشخاص تقدرهم؟

حاول أن تجيب عن هذا السؤال، إما بصوت عال أو كتابة. ولست مضطراً إلى أن يكون هؤلاء الأشخاص هم "الأعظم والأحسن" أو "الأغنى والأشهر" أو الأكثر ثقافة وذكاء؛ فمن الممكن أن يكون فى قائمتك أحد جيرانك أو أحد أفراد عائلتك أو شخص ممن تربطك بهم علاقة اجتماعية.

وعندما تعد هذه القائمة، اسأل نفسك: ما أكثر شىء أحبه فى هؤلاء الأشخاص؟ فقد يكون ذلك بسبب حس الفكاهة أو مهاراتهم التنظيمية أو حتى قدرتهم على مواجهة المواقف الصعبة بابتسامة بشوشة على وجوههم. أخيراً، اطرح على نفسك سؤالاً عن ماهية الطرق التى يجب اتباعها على المستوى الشخصى من أجل أن تكتسب الصفات والمزايا التى يتصف بها هؤلاء الأشخاص.

قم بهذا التمرين - فقد يكون من التمارين الفعالة للغاية!

متى سيكون الاتصال التالي؟

عندما تحصل على اجتماع ناجح مع أحد معارفك فى العمل أو تصل إلى نتيجة إيجابية مع أحد عملائك أو تمر بمقابلة ممتعة مع أحد أصدقائك، يمكنك أن تطرح على نفسك هذا السؤال المهم:

؟ متى سيكون الاتصال التالي مع هؤلاء الأشخاص؟

إذا لم تكن لديك الإجابة، لابد أن تجدها إذن. لماذا يعد هذا الأمر ضروريًا؟ حسنًا، إذا نظرت إلى هذا الأمر من منظور عملى، ستجد أنه فى العديد من القطاعات، يتم الحصول تقريبًا على ٨٠٪ من العائد من خلال آراء عملائك الحاليين فى السلع والخدمات التى تقدمها - تلك الآراء التى ينقلونها إلى أشخاص آخرين يعرفونهم، أو من خلال تعارفك على أشخاص جدد من خلال معارفك الحاليين.

لذا، عندما تتم إحدى الصفقات فى العمل مع أحد الأشخاص. اسأل نفسك متى ستتصل به ثانية، ثم حاول أن تضع فى ذهنك فترة محددة وسببًا، ثم سجل ذلك فى مفكرتك أو نظام الاتصال؛ فمن خلال تواصلك مع عملائك، تزيد بذلك من ولائهم لك وإمكانية الحصول على المزيد من الصفقات الناجحة معهم.

أما على مستوى الحياة الشخصية والاجتماعية، أليس هناك العديد من الأشخاص الذين فقدت ارتباطك بهم، ولا يكون ذلك بالضرورة نتيجة تشاجرك معهم، وإنما نتيجة أن الحياة جعلتك تسير فى طريق آخر وشغلتك عنهم؟ أليس من الحقيقى أيضًا أنه كلما كانت فترة انقطاعك عن الاتصال بأحد الأشخاص أطول، زادت صعوبة استعادة التواصل بينكما ثانية؟

مع وضع هذه الأفكار فى الاعتبار، فإنه لكى تحافظ على علاقاتك الاجتماعية وتساعد على ازدهار أعمالك فى المستقبل، دائمًا اطرح على نفسك هذا السؤال المهم للغاية: "متى سيكون اتصالى التالي بهؤلاء الأشخاص؟".

أسئلة ينبغي أن تطرحها على نفسك

إذا كان لدى يوم إجازة إضافي كل أسبوع، فيم ساقضيه؟

العديد من الأشخاص يقولون إنهم يحبون أن يكون لديهم وقت فراغ إضافي. والعجيب أن نفس هؤلاء الأشخاص، إذا حصلوا فجأة على هذا اليوم الذي يناضلون من أجل الحصول عليه، فإنهم لا يعرفون فيم سيقضونه. إذا كنت واحدًا منهم، عليك أن تطرح على نفسك الآن هذا السؤال المهم:

؟ إذا كان لدى يوم إجازة إضافي كل أسبوع، فيم ساقضيه؟

"الإجابات دائمًا ما تكون موجودة - نحن في حاجة فقط إلى أن نطرح السؤال الصحيح".
أوسكار وايلد، شاعر وكاتب مسرحي أيرلندي (١٨٥٤ - ١٩٠٠)

ما أكثر شيء أريد أن أغيره في نفسي؟

من الممكن أن يكون هذا السؤال مؤلماً، ويجب أن تسأله لنفسك وأنت بمفردك في حالة تأمل.

؟ ما أكثر ثلاثة أشياء أحب أن أغيرها في نفسي؟

استغرق وقتك في التفكير، ثم اكتب هذه الأشياء.

العب بعد ذلك "لعبة السفر عبر الزمن": تخيل أنك سافرت سنة في المستقبل، ولاحظ كيف ستكون إذا لم تقم بهذه التغييرات.

؟ ماذا من الممكن أن تكون؟

؟ كيف ستبدو؟

؟ ما النتائج التي يمكن أن تترتب عليك وعلى من حولك؟

؟ ما أسوأ سيناريو من الممكن أن يحدث إذا لم تكن قد قمت بهذه التغييرات؟

والآن، تقدم أكثر في "آلة الزمن" التي تخيلتها، وألق نظرة على نفسك خلال الثلاث أو الخمس سنوات القادمة:

؟ كيف أصبحت تبدو جسدياً الآن؟

؟ ما الذي من الممكن أن يحدث لك ولمن حولك إذا لم تقم بأي تغييرات؟

أستطيع أن أخبرك الآن، فأنت لن تبدو دائماً في الصورة التي تراها. إذا لم تكن، فإنك بمجرد أن تعود إلى الحاضر، ينبغي أن تسأل نفسك عن الخطوات الفعلية التي تحتاج إلى اتخاذها لإحداث التغيير اللازم.

؟ من يستطيع أن يساعدك في إحداث التغيير؟

إن التأثير الشعوري الناتج عن زيارتك المتخيلة إلى المستقبل يجب أن يدفعك إلى أخذ الخطوات التي تؤجل القيام بها.

أسئلة ينبغي أن تطرحها على نفسك

هل يمكننى أن أقول "لا"؟

هل اضطلعت ذات مرة بالقيام بالعديد من المهام، سواء على مستوى العمل أو الحياة الشخصية؟ هل ألزمت ذات مرة نفسك بالقيام بالعديد من الأشياء، أم تورطت فى أشياء لا تريد القيام بها؟ هناك عدد من الأسباب التى تكمن وراء شعورك بالضغط والمتاعب فى حياتك العملية أو الشخصية، ومن هذه الأسباب موافقتك على الكثير من الأشياء التى لا تريد القيام بها. مع وضع ذلك فى الاعتبار، هناك سؤال مهم جداً يجب أن تطرحه على نفسك عندما يطلب منك شخص القيام بأحد المهام:

؟ هل أستطيع أن أقول "لا"؟

العديد من الأشخاص يقولون "نعم"، لأنهم يجدون أن هذا الرد يبدو أسهل من قول "لا"، كما أنهم لا يجدون عذراً مقبولاً وفورياً. فى بعض الأحيان، خاصة فى مجال العمل، من الصعب أن ترفض بعض العمل الذى يأتى إليك، لأنك تخاف ألا يعرض عليك مرة أخرى. وعلى الصعيد الشخصى، قد تشعر أنك ملزم تجاه الشخص الذى يطلب منك القيام بشىء ما. فى معظم الحالات، تستطيع أن تقول لا - المشكلة الوحيدة التى تواجهك هى كيف تفعل ذلك. فإذا كنت ممن يقومون فى مثل هذا الفخ، عليك أن تجرب هذا النوع من الأسئلة مع بعض الاختلافات التى تضيفها لكى يتلاءم السؤال مع الموقف الذى تمر به:

؟ هل تعرف؟ هل تعلم أننى أشعر فعلاً بالفخر عندما يطلب منى شىء وأجد نفسى أقول تلقائياً "نعم"؟ لكن الموافقة دائماً بـ "نعم" بدأت تمثل مشكلة حقيقية لى. لذا، فانا أحاول الآن أن أتعلم كيف أقول "لا" لبعض الأشياء نتيجة ما أحمله بالفعل من مهام. فهل إذا اعتذرت هذه المرة عن أداء هذه المهمة، ستفهم موقفى؟

بالطبع، لست مجبراً على حفظ هذه الصيغة بالنص، ولكن مضمون هذا السؤال سهل للغاية: فأنت بذلك تجعل الشخص الآخر يفكر فى مشكلتك

عن طريق طرح هذا السؤال، والذي يجعله في موضع يجد فيه من الصعب أن يفعل أى شيء سوى ان ينحاز إلى موقفك. لماذا؟ لأنه في العديد من الحالات يجد نفسه في مثل موقفك، كما أنه يحترم قدرتك على الرفض بهذه الطريقة المهذبة.

أسئلة ينبغي أن تطرحها على نفسك

ما القدرات والفرص التي أمتلكها بالفعل؟

عادة ما نشغل أنفسنا بالبحث عن فرص جديدة لأنفسنا سواء في حياتنا العملية أو الشخصية، حتى إننا في ظل انشغالنا بذلك نتجاهل الفرص الحقيقية التي نمتلكها بالفعل. عندما أبدأ ممارسة عملي كمستشار للتطوير على مستوى الحياة العملية، عادة ما يسألني عملائي:

"ما أفضل طريقة لعرض أنفسنا في سوق العمل لكي نحصل على المزيد من الفرص؟".

ودائمًا ما كانت إجابتي تصدمهم؛ حيث إنني كنت أشرح لهم أنهم حتى وإن عرضوا أنفسهم بشكل جيد في سوق العمل، فإنه من المحتمل ألا يحصلوا على فرص عمل جديدة، وأن أقصى ما يمكن تحقيقه هو خلق طلبات وفرص جديدة عليهم أن يستفيدوا منها ويستثمروها. بعد ذلك، أقلب عليهم الأمر رأسًا على عقب من خلال سؤالهم. فإذا كنت في السوق، دعني أطرح عليك الآن بعض الأسئلة المهمة، وفي النهاية ستفهم ما أريد الوصول إليه:

؟ ما عدد الطلبات التي تحصل عليها يوميًا، من خلال التليفون أو وجهًا لوجه؟
؟ ما نسبة النجاح التي يحققها الأشخاص المسئولون عن التعامل مع مثل هذه الطلبات؟

ما أريد الوصول إليه في هذا المثال، هو أن الطلبات التي لديك بالفعل قد تكون هي ثروتك الحقيقية. وقد تكون في غير حاجة إلى البحث عن المزيد من الطلبات، لأنك لديك ما يكفي بالفعل. وقد يكون من المحتمل أيضًا أن المشكلة الحقيقية التي تواجهها هي نقص قدرتك على تحويل المكالمات والطلبات التي تلقاها إلى مكاسب واستثمارات مربحة.

عملت ذات مرة مع إحدى المؤسسات التي استطاع أصحابها بمساعدتي أن يحصلوا يوميًا على ثلاث طلبات "مفاجئة" والتي يصل متوسط قيمة كل منها على الأقل ٧٠٠ دولار إذا تم التعاقد مع أصحابها بالفعل. وعلى مدار ٥٠ أسبوعًا يصبح عدد هذه المكالمات المفاجئة

٧٥٠ مكالمة في العام ، والتي من المحتمل أن تصل قيمتها إلى ٥٢٥ ألف جنيه.

لذا، قبل أن يصرفوا قرشاً واحداً على أى حملة تسويقية في المستقبل، جعلتهم يجرون هذه الحسابات ثم يخبروننى بمعدلهم الحالى لتحويل هذه الطلبات الموجودة بالفعل إلى مكاسب حقيقية، فردوا على بأنهم يستطيعون الاستفادة فقط من ٢٠% من المكالمات التي يحصلون عليها. وفي خلال يومين، أوضحت لهم كيف يستخدمون أسلوب الأسئلة التي تفتح مجالاً للحوار مع الطرف الآخر لكي يرفضوا من معدلات الاستفادة من الطلبات التي يتلقونها. بعد مرور شهر كتبوا إلى وأخبروني أن النسبة ارتفعت إلى ٤٨%، وبعد ثلاثة شهور استطاعوا أن يحولوا هذه النسبة إلى ٧٥%. نقطة أخيرة مهمة أحب أن أوضحها في هذا المثال، هي أن هذه المؤسسة قامت أيضاً برفع أسعارها.

الهدف من هذه القصة بسيط للغاية؛ فعن طريق مراجعة ما لديهم بالفعل ومنحه المزيد من الانتباه، استطاعوا أن يحققوا بالفعل المكاسب الذي يريدونها.

هذا المبدأ أيضاً يمكن تحقيقه أيضاً على المستوى الشخصى. فعلى سبيل

المثال:

- ؟ ما عدد أصدقائك الحاليين الذين لا تحتاج معهم سوى الاهتمام قليلاً بملاقتك بهم من أجل أن تنمو هذه العلاقة؟
- ؟ كم من الأشياء المفيدة قمت بإهمالها، والتي من الممكن أن تستخدمها الآن بشكل مفيد؟
- ؟ كم من الأفكار الجيدة كان لديك في الماضى ويمكنك أن تستخدمها الآن؟
- ؟ ما المهارات التي تمتلكها وتستخدمها في نطاق واحد، ولكن من الممكن أن تستخدمها في العديد من النطاقات الأخرى؟

اسأل نفسك عن الفرص والقدرات التي تمتلكها بالفعل، وكيف يمكنك الاستفادة منها.

أسئلة ينبغي أن تطرحها على نفسك

ما مدى أهمية هذا الشيء بالنسبة لي؟

هل تعلم؟ هناك منا من يقضون فترات كبيرة من الوقت وهم يشعرون بالضيق من بعض "الأشياء"، أو يتجادلون مع من حولهم، أو يشعرون بصراع داخلي عنيف نتيجة المرور ببعض المشاكل البسيطة. هل كان هناك ما يؤرقك الأسبوع الماضي؟ ماذا عن الأسبوع الذي سبقه؟ هل يمكنك أن تتذكر حتى ما هو هذا الشيء؟

عندما تجد نفسك منفِعلاً وتشعر بالضيق بسبب شيء ما حدث أو كلمة قالها أحد الأشخاص، حاول أن تطرح على نفسك هذا السؤال:

؟ ما مدى أهمية هذا الشيء بالنسبة لي؟

هل هذا الشيء ستكون له أية عواقب حقيقية خلال عام أو شهر أو حتى خلال الغد؟ إذا كانت الإجابة "لا"، فإنه من الأفضل أن تترك هذا الأمر يمر دون ضيق أو قلق.

إن هذا لا يعنى أنك ستكبت مشاعرك طوال الوقت، ولكن هذا السؤال يساعدك فى رؤية الأشياء من منظورها الصحيح؛ ففى بعض الأحيان، قد يكون الكم الهائل من الانفعالات التى تخرجها فى الجدل - فى محاولة منك لإثبات وجهة نظرك أو "توصيل رسالة معينة إلى الطرف الآخر" - غير متناسب على الإطلاق مع الموضوع نفسه.

لذا، لا تنس عندما تشعر أنك على وشك الضيق والانفعال، أنه يجب عليك أن تسأل نفسك عن مدى أهمية هذا الشيء بالنسبة لك.

هل أستطيع أن أبدأ عامًا جديدًا كل يوم؟

ما الذى نفعه فى بداية كل عام جديد؟ ولا أقصد بذلك الاحتفالات التى نقوم بها؛ فالكثير منا يتخذون العديد من القرارات فى هذا اليوم. فبمجرد أن ينتهى عام، نشعر أننا نستطيع أن نبدأ من جديد بداية نضية: فعلى سبيل المثال، قد نعتزم التوقف عن قضم أظافرنا أو نكون أكثر ترتيبًا لمنزلنا أو نفقد المزيد من الوزن لنتمتع بالرشاقة واللياقة، وهكذا.

ولكن، هناك سؤال مهم للغاية يجب أن نطرحه على أنفسنا عندما نركز على الأشياء التى نريد تغييرها فى سلوكنا وتعاملنا، والسؤال هو:

؟ هل أستطيع أن أبدأ عامًا جديدًا كل يوم؟

بمعنى آخر، هل نحن مضطرون إلى انتظار أول يوم من شهر يناير من كل عام لكى نأخذ خطوات جادة لإجراء بعض التغييرات فى حياتنا؟ للوهلة الأولى نشعر أننا نعرف الإجابة عن هذا السؤال. ولكن الحقيقة هى لا. فمن أجل أن تبدأ بداية جديدة، يمكنك أن تتظاهر بأن اللحظة التى تريدها هى بالفعل عام جديد، وأنت لست مقيدًا بقلة قدرتك على النجاح فى الماضى. إذا جربت ذلك من قبل، "فقط اسأل" نفسك هذه الأسئلة:

؟ لماذا لم أنجح فى المرة السابقة؟

؟ ما الشئ المختلف الذى يمكننى القيام به هذه المرة؟

عام جديد سعيد!

أسئلة ينبغي أن تطرحها على نفسك

هل أنا شديد التدقيق لدرجة تجعلنى أعجز عن الماضى قدماً؟

هل جريت ذات مرة أن تشعر بالألم الشديد ندماً على أشياء لن تحدث أبداً؟
وهل جريت ذات مرة أن تفقد بعض الفرص الجيدة لأنك كنت تتاضل من
أجل الوصول إلى الإجابة المثلى؟

منذ بضع سنوات، قررت إحدى المؤسسات العميلة لدى أن تصمم كتيباً إعلانياً فخماً
تمرص فيه الخدمات المختلفة التي تقدمها، وقد طلبوا استشارتي من أجل القيام بهذه
المهمة. خمن كم استغرقوا من الوقت منذ اليوم الذي وضعوا فيه أول كلمة من هذا الكتيب
وحتى صار الكتيب في أيديهم؟ ستة أسابيع؟ ثلاثة شهور؟ حاول ثانية! لقد استغرق الأمر
منهم أربعة سنوات.

يرجع ذلك إلى أنهم كانوا يحللون كل كلمة في هذا الكتيب وكأن حياتهم تتوقف عليها،
وبلغ الأمر ذروته عندما تم الاجتماع لمدة ثلاث ساعات في حجرة اجتماعات أنيقة؛ حيث
تناقش عشرون من كبار موظفي المؤسسة ليحددوا درجة اللون الرمادي الذي سوف يتم
وضعه في الغلاف الأمامي.

وفي إطار جهودهم لتنفيذ كل شيء على الوجه الأكمل، فإن عجزهم نتيجة تمعنهم في
الأمر قد كلفهم أربع سنوات من الفرص الضائعة - هذا الوقت الذي لم يحصلوا خلاله
على المادة الإعلانية التي قرروا أنهم يحتاجونها من قبل.

في بعض الأحيان، قد تحتاج إلى التوقف عن التفكير الزائد عن الحد وأن
تتصرف على طبيعتك. لذلك، اسأل نفسك، عما إذا كان كل ما بذلته من
وقت وضغط ومجهود ذهني سيبرر ما خسرتَه أو فقدته خلال هذا الوقت
الذي استغرقتَه في التفكير أم لا.

هل تسير الأمور كما خطت لها؟

هل وصلت ذات مرة إلى أحد اجتماعات العمل لتجد أن العنوان والوقت اللذين حصلت عليهما قد تغيرا، أو أن الشخص الذى كان من المفترض أن تقابله لم يستطع الحضور؟ هل ذهبت إلى مكتب الاستقبال فى أحد الفنادق لتجد أن الحجرة التى حجزتها منذ عدة أسابيع أو شهور قد أخذها شخص آخر؟

لقد حدث لى هذا الأمر تقريبا مؤخرًا:

كانت إحدى الشركات قد طلبت منى من أجل تدريبهم على مهارات العروض التقديمية، وذلك قبل عدة شهور من ميعاد جلسات التدريب. وقد أخبرونى فى ذلك الوقت أنهم سوف يرتبون لى فترة إقامة فى فندق معين وأعطونى التفاصيل. ونظرًا لأننى كنت أعطى الأمان، فقد قبلت ذلك. وقبل جلسة التدريب بأسبوع، بدأ يصدر صوت فى رأسى يخبرنى بأنه لا بد أن أتأكد من حجز الفندق.

خمن ماذا حدث؟ لم يكن هناك أى حجز باسمى، كما أن الفندق كان كامل العدد على أية حال. شعدت إلى الشركة وأخبرتهم بما عرضت. فقالوا لى أنه لا توجد مشكلة إطلاقًا وأنهم سيرتبون الأمر. وبعد مرور يومين وصلتنى رسالة على البريد الإلكتروني تؤكد أنه تم الحجز لى فى فندق آخر. وهذه المرة لم أستطع مقاومة الرجوع إلى الفندق للتأكد من الأمر. وللمرة الثانية لم يكن هناك أى حجز باسمى. فعلى الرغم من أنه كان هناك تسجيل باسمى من قبل عميلى ولكن الفندق لم يتلق التأكيد الكتابى، ومن ثم فقد ألفوا الحجز. كذلك كان هذا الفندق أيضًا كامل العدد. وفى هذه الحالة، فعلت ما أفعله بشكل طبيعى، فقد حجزت لنفسى فى فندق مختلف تمامًا.

أنا لا أقصد بذلك أن أقول إن هذه النوعية من المواقف تحدث كل يوم، ولكننا لا نستطيع ننكر أن ذلك قد يحدث لنا، وعادة ما يحدث ذلك فى ظروف تسبب لنا ضيقًا شديدًا - ولكن هناك حلًا بسيطًا لتجنب مثل هذه المشكلة: عليك دائمًا أن تسأل الشخص أو المؤسسة التى قد رتبت معها الأمر للتأكد من أن كل شىء يسير على مايرام، وأن فهمك لتفاصيل الأمور صحيح.

أسئلة ينبغي أن تطرحها على نفسك

لذا، إذا أردت راحة البال وتقليل المشاكل التي قد تقابلها إذا ما تغيرت الأمور دون أن تدرك، عليك أن تطرح هذا السؤال المشكك لكي تتأكد من أن كل شيء يسير على ما يرام.

اطرح السؤال السهل أولاً

هل شعرت من قبل بالإجراج لأنه فات عليك شيء سهل؟ هل أخذت ذات مرة تبحث عن ردود وإجابات معقدة على الرغم من أن الإجابة واضحة أمامك وضوح الشمس؟

بينما كنت أكتب هذا الكتاب ذات يوم، شعرت بالإحباط لأن ماكينة الطباعة توقفت فجأة. وقد حدث ذلك دون أي إنذار مسبق؛ حيث بهت الحبر على الورق مثلاً، كما أن كل الأوراق التي أخرجتها كانت خالية تماماً من أي حرف. وكنت أعلم أن حجرة الحبر ليست هي السبب؛ فقد تم تغييرها منذ يومين فقط، كما أنه لم يتم استخدامها سوى لمدة عشر دقائق فقط. فأخذت أعبث وأحرك في الوصلات الخاصة بها، ثم فتحت برنامج الطباعة في الكمبيوتر وأخذت استعرض الإرشادات الفنية الخاصة بالطابعة، كما قرأت الضمان وبدأت أستعد لكي أخوض معركة مع الشركة المسؤولة حتى صار هذا الأمر مزعجاً بشدة.

خلال ذلك، كان أحد أبنائي قد شاهدني على هذه الحالة، فأخرجني بسؤاله لي:

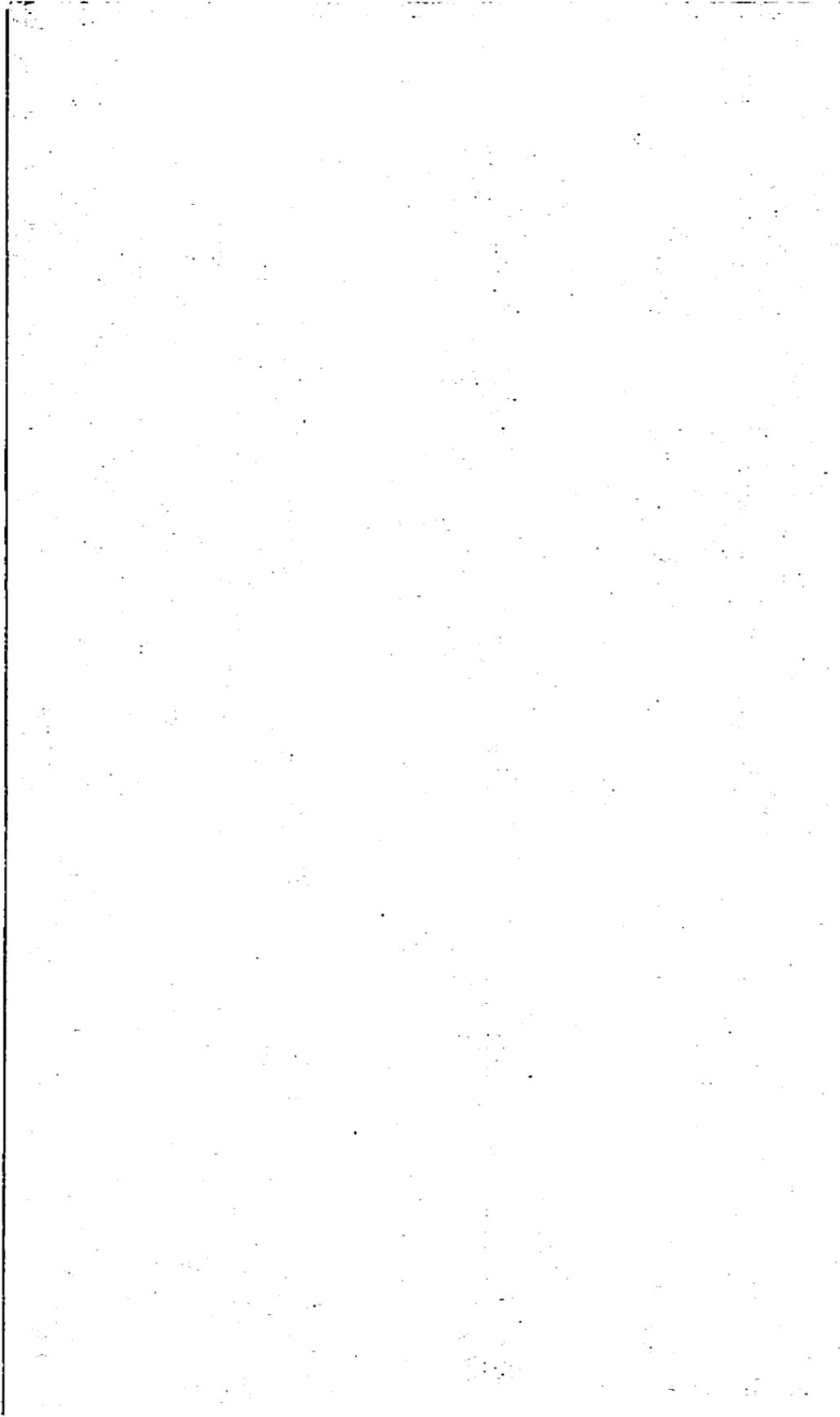
"هل جربت أن تغير حجرة الحبر؟ فربما تكون الحجرة التي اشتريتها غير صالحة؟"

فقلت له وقد بدأ صبري في النفاد: "لا، لا يمكن أن تكون كذلك؟ إن المشكلة.....". (وبدأت أصيح في غضب ثانية).

وفي هذه اللحظة قام ابني الصغير في ثقة بتغيير حجرة الحبر واختبار وحدة أخرى كانت تعمل بكفاءة عالية. بعدها ابتسم لي قائلاً:

"أبي، تذكر دائماً أن تطرح السؤال البسيط أولاً".

إنني أدين بهذه النصيحة من الكتاب لابني.



الأسئلة التي
يجب طرحها
في حياتك
اليومية

تعرفنا فى الأجزاء السابقة على القواعد الذهبية لطرح الأسئلة، كما قدمت لك العديد من الأساليب التى تستخدمها فى طرح الأسئلة لكى تجربها وتعود عليها، كما اقترحت عليك مجموعة من الأسئلة التى تستطيع أن تطرحها على نفسك من أجل أن تؤثر على طريقة تفكيرك وأفعالك.

وفى هذا الجزء الأخير، أهدف إلى أن أجعلك تعرف كيف أن بعض هذه الأمور التى ناقشناها على مدار الكتاب من الممكن أن تطبق بشكل عملى اعتماداً على أسس معينة فى مواقف الحياة المختلفة؛ حيث تساعد على تغيير طريقة تفكيرنا والحصول على مجموعة جديدة من الأسئلة "السحرية".

لحظات اتخاذ القرار

دعنى أبدأ هذا الجزء عن طريق إعادة ذكر جزء مهم ورد فى بداية الكتاب:

إن القرارات التى نتخذها فى حياتنا والنتائج التابعة لهذه القرارات، تتأثر كثيراً بالأسئلة التى نطرحها. لذا، تؤثر جودة هذه الأسئلة على القرارات التى نتخذها والنتائج المترتبة عليها.

كلما طرحنا المزيد من الأسئلة الجيدة، زادت فرصنا فى الحصول على نتائج جيدة.

عندما يتعلق الأمر بلحظات اتخاذ القرار، نجد أننا جميعاً قد مررنا بلحظات عصبية واجهنا فيها اتخاذ قرارات صعبة. كيف تشعر عندما تعلم أن القرار الذى ستتخذه من الممكن أن يؤثر بشكل كبير على مستقبلك وحياتك القادمة؟ هل جربت ذات مرة أن تسمع صوتاً يدوى فى عقلك قائلاً: "أنقذنى! أنا لا أستطيع اتخاذ القرار؟". إن الهدف من هذا الجزء من الكتاب هو تقديم مجموعة بسيطة من الأسئلة العامة التى تطرحها على نفسك كمحفزات فعالة تساعد على رؤية الأشياء بطريقة تجعلك تصل إلى القرارات الصائبة.

هل جربت ذات مرة أن تمر بلحظة "وجدتها"؟ أقصد بذلك اللحظة التى تصل إليها بعد معاناة شديدة من كثرة التفكير فى أمر تشعر أنك غير قادر على اتخاذ القرار فيه، ثم تجد فجأة أن شيئاً ما (أو شخصاً ما) أثار انتباهك إلى فكرة تجعلك تصرخ قائلاً: "حسناً! لقد وجدتها. الآن أستطيع أن أعرف ما ينبغى على فعله". ولكى تحصل على المزيد من هذه اللحظات، أو على الأقل لى تتعامل مع قراراتك بذهن صافٍ، أقدم لك قائمة من الأسئلة لى تعمل عقلك فيها، ومن ثم تساعدك على ذلك. ولكن قبل أن أبدأ، أحب أن أعطيك ثلاثة أسئلة أساسية "تسبق اتخاذ

الأسئلة التي يجب طرحها في حياتك اليومية

القرار" يجب أن أطرحها على نفسي قبل الخوض في المشكلة التي يجب أن
أخذ بشأنها القرار:

١. هل أنا في حالة صحية وذهنية تسمح لي باتخاذ القرار؟

يجب أن تعرف، كقاعدة أساسية، أنه إذا لم تكن في حالة ملائمة، لا
تحاول أبداً أن تتخذ القرار؛ فمن الممكن أن تكون في حالة من الإحباط
والياس، وقد تكون مريضاً أو وصلتك بعض الأنباء السيئة. الهدف من ذلك
هو: إذا كانت حالتك الصحية أو الذهنية ستؤثر بالسلب على تفكيرك بطريقة
أو أخرى، فعليك حينئذ أن تؤجل قرارك حتى تعود إلى حالتك الطبيعية.

٢. هل يمكنني أن أتحدث إلى أي شخص آخر يمكن أن يساعدني في عملية اتخاذ
القرار؟

على الرغم من أن الكلمة الأخيرة ستكون لك، فإن الأمر سيكون أسهل،
إذا ما كنت قادراً على البوح بأفكارك مع شخص آخر. نصيحتي لك: اسأل
نفسك: "من الشخص الآخر الذي يمكن أن يشاركني عملية أخذ القرار؟".

٣. هل لدى ما يكفي من معلومات لكي أصل إلى القرار الصحيح؟

من الغريب أن هناك العديد من الأشخاص الذين يحاولون اتخاذ قرارات
اعتماداً على كمية غير كافية من المعلومات. لذا، يجب أن تسأل نفسك عما
إذا كانت هناك أجزاء ناقصة من المعلومات المتوفرة لديك أم لا. ما الذي
تحتاج أيضاً إلى معرفته؟ من أين يمكنك الحصول على هذه المعلومات؟
والآن، حان الوقت لاستعراض الأسئلة الخاصة باستهداف الوصول إلى
قرارات صائبة.

ما القرار الذي أشعر تجاهه بالراحة؟

أحد الأسباب المهمة التي تجعلنا نشعر بالضغط الشديد عند اتخاذ القرار
هو الاعتقاد بأنه يوجد قرار "صائب" على الدوام، وأنها إذا أطلنا الحديث

والجدال وأنهكنا أنفسنا في التفكير طويلاً، سنحصل في النهاية على القرار الذي لا يترك مجالاً للشك.

ولكن، لا بد أن نفهم أن عملية اتخاذ قرار ليست علمًا له قواعده الثابتة؛ ففي بعض الأحيان، تشعر أنك لا بد أن تسلك في ثقة طريقًا أو آخر اعتمادًا على ما تشعر ناحيته بالراحة. وإذا كان هذا الأسلوب غير واضح بالنسبة لك، حاول أن تجرب سؤالاً مختلفًا: فعليك أن تسأل نفسك بصوت عال، ثم تجيب عن السؤال وفقًا لشعورك ووعيك الداخلي، بغض النظر عما إذا كانت الإجابة تبدو منطقية أم لا. وهذا السؤال هو:

؟ أي القرارات يجعلني أشعر براحة البال؟

تعلم أن تستمع إلى هذه الإجابة التي تأتيك من داخلك.

منذ عدة سنوات، كان علي أن أتخذ قرارًا صعبًا على مستوى عملي؛ فالعرض المقدم إلي كان يبدو رائعًا من جميع الجوانب، ولكن لسبب أو لآخر كان هناك صوت يدوي في رأسي قائلاً: "لا تتخذ هذا القرار"، ولكنني قررت أن أتقدم وأقوم بهذا العمل على الرغم من أية ظروف. فلم لا، والصفحة تبدو من الناحية المنطقية والعملية لها فائدة كبيرة. ولكن، في خلال عام اتضح لي أنني اتخذت القرار الخاطئ.

لقد كان الدرس غالبًا. ومنذ ذلك الحين، وأنا أستمع بدقة إلى هذا الصوت الغامض الذي يدوي في رأسي، والذي يمكنك أن تطلق عليه ما تحب من أسماء - سواء الحاسة السادسة أو العناية الإلهية أو الشك أو الحس البديهي - وأن أتصرف وفقًا لهذا الصوت.

ماذا يحدث إذا اتخذت القرار الخاطئ؟

في بعض الأحيان، أقع في مواقف يطلب فيها الآخرون نصيحتي لأنهم غير متأكدين من القرارات التي يمكن أن يتخذوها. وعندما أقترح عليهم رأيًا معينًا، فإنهم يجيبونني:

"حسنًا، ولكن ماذا إذا حدث كذا وكذا؟"

الأسئلة التي يجب طرحها في حياتك اليومية

فأجيبهم: "حسناً إذن، ما رأيكم في الخيار الآخر؟".

وعادة ما تكون الإجابة التي ألقاها:

"لا أستطيع أن أتخذ هذا الخيار أيضاً، لأنه إذا ما....".

ولذا، فإنهم يبطلون الخيارات المتاحة أمامهم لأنهم يلعبون لعبة "ماذا لو؟".

عندما تصل إلى هذه النوعية من "التفكير العميق"، حاول أن تجرب مثل هذه الأسئلة التي تساعدك على التفكير بوضوح. فإذا كنت ستتخذ القرار الخاطئ:

؟ ما أسوأ العواقب التي يمكن أن تصل إليها نتيجة لذلك؟

؟ هل تستطيع التعايش مع مثل هذه العواقب؟

؟ وفي هذه الحالة، هل تستطيع تغيير رأيك والرجوع إلى خيار آخر مقبول؟

إذا كنت تعرف الإجابة عن هذه الأسئلة، فإنه حتى إذا ما كان القرار خاطئاً، سيكون هناك خيار بديل مقبول. وإذا لم يكن هناك هذا الخيار فإنك ستستطيع التعايش مع العواقب، ومن ثم ستكون لديك الشجاعة لكي تتخذ قراراتك اعتماداً على راحتك الداخلية بدلاً من الخوف من "ماذا لو؟".

بجانب هذه الأسئلة، يمكنك أن تطرح على نفسك أيضاً:

؟ ماذا إذا كان القرار صائباً؟

؟ ما أفضل شيء يمكن أن يحدث؟

والآن، أسأل نفسك عما إذا كانت الفوائد المحتملة الناتجة عن قرارك إذا كان صائباً، تفوق العواقب السلبية الناتجة عن قرارك إذا كان خاطئاً أم لا.

هل على أن أتساءل عن الأشخاص الذين يتعلق بهم القرار؟

هناك بعض المواقف التي يكون فيها قرارك متعلقاً بالأشخاص الذين من الممكن أن تتعامل معهم إذا اخترت أن تسلك طريقاً معيناً. فقد يقدم إليك أحد الأشخاص عرضاً على مستوى العمل يبدو مغرياً للغاية، أو، على المستوى الشخصي، قد يعرض عليك أحد الأشخاص أن تقوم بشيء معه، وعليك أنت أن تقرر ما إذا كنت ستقبل ذلك أم لا.

اطرح على نفسك هذه الأسئلة وأجب عنها بصراحة إما بـ "لا" أو "نعم" أو "لدي شك في ذلك":

- ❓ هل سأستطيع مواصلة التعامل مع هذا الشخص في المستقبل؟
- ❓ هل يشاركني نفس القيم التي أؤمن بها؟
- ❓ هل أشعر بالراحة تجاه هذا الشخص؟
- ❓ هل أحترم هذا الشخص؟

إذا كانت إجابك "نعم" على الأسئلة الأربعة السابقة، إذن لا تتردد في أن توافق على العرض أو الدعوة المقدمين إليك (وذلك إذا كانت التفاصيل العملية رائعة بالفعل). وإذا كانت الإجابة بـ "لا" أو "لدي شك في ذلك" على أى سؤال مما سبق، فربما تكون هذه اللحظة التي تتخذ فيها القرار، حيث ترفض العرض أو تعتذر عن الدعوة.

إذا كنت متحيراً بين خيارين عليك أن تسأل نفسك: "هل هناك خيار آخر أجد إليه؟"

عادة ما يجد الأشخاص أنفسهم في مواقف يركزون فيها على القرار بين أحد خيارين، لدرجة أنهم ينسون أن يسألوا أنفسهم عما إذا كان هناك خيار ثالث أم لا. وفي الواقع، قد ترجع صعوبة اتخاذ القرار في بعض الأحيان إلى أن القرارين كلاهما ليسا صحيحين على الإطلاق.

الأسئلة التي يجب طرحها في حياتك اليومية

عادة ما أتعرض لمواقف مثل هذه في العمل، عندما يستشيرني أحد عملائي عما إذا كان يجب أن يفعل شيئاً ما أو آخر، فأسأله:

؟ أفهم لماذا أنت محتار بشأن هذين الخيارين، فأنا لا أرى أيًا منهما مناسبًا لك. ماذا إذا فكرت في شيء آخر يمكن أن يساعدك في الوصول إلى هدفك؟

لا يمكنك أن تتخيل مدى الراحة التي تظهر على وجه عملائي عندما أطرح عليهم هذا السؤال! ففى بعض الأحيان أشعر كأن كلاً منهم يقول: "وجدتها".

الاستفادة بقراراتي السابقة

بعد أن عرفنا أنه في معظم الظروف الصعبة لا يوجد قرار خاطئ تمامًا أو صائب تمامًا، فإن كلاً منا يتخذ قراراته على أمل أن تكون هذه القرارات صائبة أكثر من كونها خاطئة. ومع وضع ذلك في الاعتبار، عليك أن تحلل القرارات التي اتخذتها من قبل في حياتك. حدد آخر عشر قرارات مهمة بالفعل قمت باتخاذها، وإذا استلزم الأمر يمكنك أن تعود بالسنين إلى الوراء وأن تستغرق وقتك الكافي، ثم تكتبها باختصار. ويمكنك أن تقرر على سبيل المثال:

- ؟ هل يجب أن أسلك هذا المسار أم لا؟
- ؟ أى من هذين المنتجين الجديدين يمكن أن نطرحه في السوق أولاً؟
- ؟ هل يمكن أن ننجب طفلاً آخر؟
- ؟ هل يجب أن نرفع أسعارنا أم لا؟
- ؟ هل يجب أن ننتقل إلى مدينة أخرى أم لا؟
- ؟ ترى، أى من هذين الكتبيين يمكن أن نستأجر؟
- ؟ هل يمكن أن نشري منزلاً جديداً كنوع من الاستثمار؟
- ؟ هل على أن أقبل هذه الوظيفة أم أظل كما أنا؟
- ؟ هل أعمل بمضردى وأبدأ المشروع الخاص بى دون مشاركة أحد؟

بعد أن تكتب مثل هذه المواقف، عليك أن تسأل نفسك:

؟ ما الخلفية السابقة لقراراتي، والتي تساعدنني في اتخاذ القرار الصائب؟

فإذا كانت نسبة نجاحك عالية، يجب أن تكون قادراً على الثقة في قراراتك بثقة وراحة بال، أما إذا كان يتكرر وقوعك في الخطأ، فعليك أن تضع ذلك في الاعتبار عندما تصيح في المرة القادمة قائلاً: "وجدتها!".

الاعتماد على دعاء الحاجة

هل سمعت من قبل عن دعاء الحاجة؟ دعني أردده معك:

يا إلهي، أعطني القدرة على تقبل الأشياء التي لا أستطيع تغييرها، والشجاعة لكي أغير الأشياء التي أستطيع تغييرها، والحكمة لكي أعرف الفرق.

في بعض الأحيان قد يكون الموضوع المراد اتخاذ القرار فيه متعلقاً ببعض الأمور مثل:

؟ هل أستطيع التدخل في هذا الأمر أم لا؟

؟ هل يجب أن أتحدث بصوت منخفض أم مرتفع؟

؟ هل يجب أن أستمع في القيام بهذا الأمر أم أقلع عنه؟

لكي أساعدك في الوصول إلى القرار الصائب، عليك أن تستخدم الأفكار التي تم التعبير عنها في هذا الدعاء كأساس للأسئلة التي تساعدك على اتخاذ القرار في مثل هذه المواقف:

؟ إذا كنت ساشترك في الأمر، هل هذا الشيء يمكن تغييره؟

؟ وإذا كان هذا الأمر قابلاً للتغيير أو التأخير، هل لدى الشجاعة للاشتراك في ذلك؟

؟ وهل أنا لدى الحكمة الكافية لكي أعرف الفرق؟

الأسئلة التي يجب طرحها في حياتك اليومية

أجب عن هذه الأسئلة، ومن الممكن أن تصل أثناء تفكيرك إلى القرار الذي تبحث عنه.

"يستطيع العقل غير المبدع تحديد الإجابات الخاطئة،
ولكن لا يستطيع تحديد الأسئلة الخاطئة سوى العقل
المبدع فقط".

أنطوني جاي، كاتب وصحفي إنجليزي
(١٩٣٠ -)

عندما تواجه المرض

من المؤسف أن هناك بعض الأوقات فى حياتك، لا يمكن تجنبها، ستضطرب فيها إلى مواجهة بعض المشاكل المرضية الى قد تصيبك أو تصيب أحد أفراد عائلتك. فى مثل هذه المواقف، تعد معرفة الأسئلة الصائبة التى ينبغى طرحها والشجاعة لطرح هذه الأسئلة والأساليب اللازمة لذلك من الأمور التى قد تقضى إلى الحياة أو الموت.

هل تشعر بالضغط، وأن لسانك معقود، فى وجود الأطباء والاستشاريين وغيرهم من الإخصائين فى مجال الطب؟ هل شعرت من قبل بالخوف والاضطراب والقلق المرعب الذى يدور حولك بشكل منظم للغاية وأنت جالس فى المستشفى؟ هل شعرت بالإحباط لأن البقاء فى المستشفيات والمراكز الطبية عادة ما يبدو وكأنه "تقييد للوقت" - حيث تعنى دائماً عبارة "سأعود إليك بالمسكنات خلال دقيقتين" - الانتظار لعدة ساعات؟ الحقيقة هى أن العديد من الأشخاص الذين يدخلون فى دائرة المرض والعلاج يجدون أنفسهم منغمسين فى حالة من "الدهشة" من الإجراءات المؤسسية التى يشعرون فيها بأنهم يفقدون السيطرة.

إذا كنت تتعرض لمثل هذه المواقف، إذن هناك كلمتان من الممكن أن تحدثا فرقاً كبيراً عندما يتعلق الأمر بما تريد تحقيقه فى مثل هذه المواقف:

فقط اسأل

أليس هذا الأمر واضحاً إلى حد ما؟ ربما، ولكنه لا يكون كذلك دائماً. هناك أربعة أسباب أساسية وراء عدم استخدام الأشخاص الأسئلة الكافية للحصول على ما يريدون فى مثل هذه المواقف المرضية:

- ◆ لا يفكرون فى طرح الأسئلة.
- ◆ لا يعرفون أنهم لديهم القدرة على طرح الأسئلة.

الأسئلة التي يجب طرحها في حياتك اليومية

- ◆ يخافون من طرح الأسئلة لأنهم إما أن يكونوا خائفين أو أنهم يظنون أنهم سيبدون حمقى.
- ◆ يخافون من السؤال في حالة رفضهم للإجابة وعدم رغبتهم فيها.

في هذا الجزء من الكتاب، سأقدم لك العديد من الأسئلة التي يمكن أن تطرحها على نفسك لتوجه طريقة تفكيرك، بالإضافة إلى الأسئلة التي يمكن أن تطرحها على الآخرين في عالم الطب. هذه الأسئلة لا تشمل كل شيء، ومن الممكن ألا تنطى جميع المواقف التي قد تقع فيها، ولكنها مجرد أمثلة لكي تحفز لديك الطريقة الصحيحة للتفكير وتمزز لديك عملية طرح الأسئلة (نعم أقولها للمرة الثانية، أعتذر عن التكرار، ولكن قد ينقذ السؤال حياتك).

سوف أعرض لك هنا بعض الأسئلة التي يجب أن تطرحها على نفسك:

هل أسعى للحصول على رأى آخر؟

متى يجب عليك أن تسعى للحصول على رأى آخر؟ الإجابة سهلة، عندما لا يروق لك الرأى الأول. إذا منحك الطبيب الذى عرضت عليه نتائج لم ترق لك أو كنت تفتقد الثقة فى الشخص الذى تتعامل معه لأى سبب كان، فإنه عليك أن تبحث عن رأى آخر.

ومن الواضح، أن قيامك بهذا الأمر أو عدم قيامك به يعتمد على مدى جدية الموقف والظروف المحيطة؛ فأنت ستضطر إلى الموازنة بين رغبتك فى رؤية طبيب آخر والحس البديهي بداخلك.

إذا كنت بالفعل تسعى للعرض على طبيب آخر، فإنه من الجدير بك أن تعرف أن عالم الطب يخضع الآن لبعض التعليمات والإرشادات التى تجبر على "احترام" طلب المريض. لذا يمكنك أن تطلب إحالتك إلى طبيب آخر ولكن دون أن تنتقد الاستشارى السابق. ويمكن أن يؤدى سؤال كهذا ذلك

؟ لا أريد أن أبدو مريضاً صعب المراس، ولكنني ناقشت قائمة من الأسئلة مع طبيبي السيد "سميث، إلا أن إجابته تكن لم تريحني. هل هناك طبيب آخر ترشحه لي لكي أحصل منه على رأى إضافي؟

متى كانت آخر مرة راجعت فيها العلاج الذى أستخذه؟

كنت مدعوًا على العشاء مؤخرًا، حيث تحول الحديث بين الحاضرين إلى منافسة على من يتناول كمية أكبر من الكبسولات: فقال أحدهم إنه يتناول ١٩ كبسولة يوميًا، بينما قال آخر إنه يتناول ١١ كبسولة، ولكنه يحقن أيضًا ثلاث مرات بالإنسولين.

العديد من الأشخاص يحصلون على كميات متزايدة من العلاج. ومع وضع ذلك فى الاعتبار، متى كانت آخر مرة راجعت فيها الأدوية التى تستخدمها؟ كل ما عليك فعله هو أن تأخذ ميعادًا من طبيبك، أو الصيدلى؛ فالعديد من الصيادلة الآن يستطيعون إسداء النصيحة لك. ومن الممكن أن تطرح على نفسك هذه الأسئلة:

- ؟ ما السبب وراء تناولى كل كبسولة؟
- ؟ هل أنا لا أزال فى حاجة إلى تناول هذا الدواء؟
- ؟ هل الجرعة لا تزال مناسبة؟
- ؟ هل يمكن أن أجرب علاجًا آخر، أم أن التوقف عن العلاج تمامًا سيكون أفضل؟
- ؟ ماذا عن الأعراض الجانبية؟

ما الأبحاث الجديدة التى تم التوصل إليها ولا أعرفها أنا أو الأطباء المشرفون على علاجى؟

للأسف، هناك بعض الأوقات التى يقول فيه الأطباء بمنتهى البساطة: "لا يوجد علاج؛ فلا يوجد شىء يمكن أن نساعدك به". ولكننى أعتقد بشدة أنه طالما لا يزال هناك أسئلة يمكن أن تطرحها، فلا يجب أن تستسلم، وأنا أرى

الأسئلة التي يجب طرحها في حياتك اليومية

أن هذا السؤال يمثل واحدًا من تلك الأسئلة.

إن الأطباء مجرد بشر؛ فهم لا يستطيعون سوى الاطلاع على المزيد والمزيد، كما أن بعضهم سيكون أكثر إدراكًا من البعض الآخر فيما يخص معرفة آخر التطورات في مجال الطب. لذلك، أسألهم بذوق:

- ؟ أين يمكنني البحث عما هو جديد في هذا المجال؟
- ؟ من يمكنني أن أتحدث إليه ويكون متخصصًا في هذا المجال؟
- ؟ من أفضل المتخصصين والباحثين في تاريخ هذا المرض؟

فعلی الأقل يجب أن تبحث بنفسك على الإنترنت، وأن تكون مستعدًا لاستخدام الأسئلة في معرفة أسماء الأطباء الكبار الذين تستطيع التوصل إليهم. وإذا كنت تشك في هذا الأمر، يمكنك أن تشاهد الفيلم الرائع *Lorenz's Oil*، والذي كان يدور حول قصة طفل أصيب بأحد الأمراض التي نادرًا ما يتخصص في علاجها أحد، لذا قرر والده أن يتعلم كل شيء عن هذا المرض، وأن يحاول علاجه بنفسه.

سؤال أخير يمكن أن تطرحه على نفسك إذا كنت مترددًا:

؟ ما الذي يمكن أن أخسره؟

ما وسائل العلاج البديلة التي يمكن أن أجربها؟

هذا السؤال مماثل للسؤال السابق؛ فهناك العديد من وسائل العلاج البديلة التي يمكنك اللجوء إليها. اسأل من حولك لكي تتعرف على إجابات هذه الأسئلة. اتصل بهم مباشرة واسألهم:

- ؟ ما الأساليب التي يتبعونها؟
- ؟ ما مؤهلاتهم؟
- ؟ ما نوع التدريب الذي تلقوه؟
- ؟ هل هم ينتمون إلى جهة متخصصة معينة؟
- ؟ ما سجل نجاحاتهم في التعامل مع هذا المرض؟
- ؟ هل تعتقد أنهم يستطيعون مساعدتك في العلاج؟

من الذى أستطيع التحدث إليه للحصول على المساعدة والدعم؟

لست مضطراً دائماً إلى التعامل مع مرضك بمفردك؛ فلابد أنك ستجد جمعية أو رابطة أو مؤسسة خيرية أو مجموعة دعم محلية أو حتى أحد الأفراد الذين يمكنهم مساعدتك، لأنهم غالباً ما يكونون قد واجهوا مرضاً مشابهاً من قبل.

كيف يمكنك تلقى هذا الدعم؟ عليك أن تتصل بأطبائك أو أصدقائك أو المكتبات المحلية أو من خلال البحث على الإنترنت، ثم "فقط أسأل".

ما الأماكن الأخرى التى يمكننى الحصول فيها على العلاج؟

إذا لم يكن يمكنك العلاج فى مدينتك أو بلدك فى إطار زمنى مقبول، على الأقل اسأل نفسك (وهؤلاء الذين تتعامل معهم) عما إذا كانت هناك أى أماكن بديلة أخرى أم لا.

فى معظم الحالات، تستطيع، من خلال طرح الأسئلة فقط، أن تجد الاحتمالات والإمكانيات الأخرى. فعلى سبيل المثال، هل تعلم أن المملكة البريطانية لديها اتفاقات متبادلة للعناية بالصحة مع بعض الدول والأقاليم الأخرى، وهذا يعنى أنه بإمكانك الحصول على العلاج اللازم إما بتكلفة منخفضة أو مجاناً؟

إذا كنت تعرف ذلك عليك أن تستفيد منه، وإذا كنت لا تعرف، أليس من المدهش كم هى المعلومات التى يمكن أن تعرفها من خلال الأسئلة؟

القدرة على معرفة ما يحدث حولك

هل جربت ذات مرة أن تكون فى مستشفى كمرضى أو تكون مع أحد أفراد عائلتك، حيث تكون المشكلة الحقيقية مشكلة تواصل؟ فأياً كان ما تفعل، فإنك لا تستطيع معرفة ما يحدث حولك بالضبط وما حالتك؛ فالأطباء المبتدئون سيقولون لك:

الأسئلة التي يجب طرحها في حياتك اليومية

"إن الطبيب الاستشارى هو من سيقدر كيف سيسير العلاج، وما إذا كنت تحتاج إلى عملية جراحية أم لا".

فتسأله: "متى سيكون الطبيب موجودًا لتحدث معه؟"، فتأتيك الإجابة مسبوقة بشهيق طويل:

"من المستحيل أن أخبرك بموعده في الواقع؛ فقد يكون ذلك في أى وقت - فهو مشغول للغاية".

هل هذا يبدو مألوفًا لك؟ لقد مررت بتجربة شخصية رأيت فيها مرضى ينتظرون بالأيام دون أن يحصلوا على المعلومات التي يريدونها، ومن ثم فإنهم يعيشون في قلق دائم وصعوبات تنتج عن هذا الموقف.

واليك ما يمكن أن تفعله في مثل هذه المواقف: فأنت تحتاج إلى أن تطرح سؤال "كيف" و"متى" على الشخص المناسب. وعلى الرغم من أنني لا أستطيع أن أقدم لك أسلوبًا يصلح للتعامل مع كل استشارى وكل مستشفى في البلد التي تتعالج فيها، فإننى من خلال التجربة العملية والوقوع في الخطأ حققت نجاحًا باستخدام هذا الأسلوب.

معظم الاستشاريين لهم سكرتير أو مساعد شخصى. لذلك، اجعل شغلك الشاغل أن تتعرف عليه وأن تحصل على هاتفه والبريد الإلكتروني الخاص به. وعادة ما يستطيع العاملون بالتمريض إعطاءك هذه المعلومات إذا سألت عنها، أو يمكن أن تطلبها من مركز المكالمات الخاص بالمستشفى؛ فعن طريق التسلسل بهذا الرقم، كنت أطلبه في الماضى وأقول مباشرة:

"اسمى أيان كوبر، وابنى مريض لدى الطبيب "شارب". آسف على الاتصال بك مباشرة، ولكننى أتساءل عما إذا كان يمكنك مساعدتى أم لا. لدى بعض الأسئلة والمخاوف التي تتناوبنى بشأن حالة ابنى المرضية والعلاج المقترح، ولكننا لم نتجح حتى الآن فى التحدث إلى السيد "شارب" مباشرة. لذا سيكون فضلًا كبيرًا منك إذا ما أخبرتنا متى يكون الوقت المناسب لكى نتحدث إليه هاتفياً لدقائق قليلة أو نرتب موعدًا لنراه شخصياً".

فى المواقف التى أقوم فيها بذلك، كنت إما يتم توصيلى بالطبيب فوراً، إذا كان موجوداً فى ذلك الوقت، أو كنت أحصل على فترة ضئيلة من الوقت لكى أقابله. على الأقل، عادة ما كان يساعدنى سؤالى وطريقتى المباشرة فى الاقتراب أكثر من المعلومات التى أريد الحصول عليها.

الأسئلة التى يجب أن تطرحها إذا ما عرفت أنك فى حاجة إلى العلاج أو إجراء عملية جراحية أو إجراء طبى معين

اصطحب معك هذه القائمة أو حتى الكتاب نفسه لمزيد من الثقة. أخبر الاستشارى أو الإخصائى مباشرة فى بداية اللقاء:

؟ أمل ألا تمنع فى ذلك، ولكننى جهزت قائمة كاملة بالأسئلة التى أحتاج أن أطرحها عليك. لذا أرجو أن تترك لى وقتاً أتناقش معك فى هذه الأسئلة قبل أن تنتهى من الكشف.

وبينما تطرح هذا السؤال، عليك أن تخرج القائمة وتضعها أمامك؛ فهذا يجعل من الصعب تجاهلها.
بعض الأسئلة المقترحة كبداية:

- ؟ لماذا تعتقد أن هذا الإجراء ضرورى لى؟
- ؟ إذا لم ينفذ هذا الإجراء، هل هناك طرق أخرى يمكن أن تساعد فى العلاج؟
- ؟ ما أفضل نتيجة ممكنة يمكن الحصول عليها؟
- ؟ ما مخاطر هذا الإجراء؟
- ؟ من، بالضبط، الشخص الذى سينفذ لى هذا الإجراء؟
- ؟ كم عدد المرات التى نفذ فيها هذا الشخص ذلك الإجراء؟ وما نسبة نجاحه فى ذلك؟
- ؟ ماذا إذا اخترت ألا أعالج بهذه الطريقة؟
- ؟ إذا كنت أنت أو أحد أفراد عائلتك قد أصبت بهذا المرض، ماذا ستفعل؟
- ؟ هل هناك أية أسئلة أخرى تعتقد أننى نسيتهما؟
- ؟ إذا أردت أن أحصل على رأى إضافى فقط للشعور براحة البال، كيف أستطيع الحصول على الأشعة ونتائج التحاليل؟

الأسئلة التي يجب طرحها في حياتك اليومية

أمل أن تكون بصحة جيدة دائماً حتى يكون هذا الجزء أقل الأجزاء قراءة بالنسبة لك.

"كل اكتشاف تتولد معه أسئلة جديدة".

آرثر بلوتش، مؤلف أمريكي

عند القيام بصفقات تجارية

سواء كنت تعمل في شراء وبيع المنازل، أو تجرى بعض المفاوضات المعقدة من أجل التوصل إلى بعض الصفقات في العمل، أو تقوم بتوزيع المهام أثناء جمع التبرعات السنوية في نادي الكريكت، أو تحاول دخول مزاد لشراء سلعة ما، فأنت بلا شك تجد نفسك في موقف لا بد أن تعقد فيه اتفاقاً. ولكن الأهم من ذلك، هو أنني أستطيع أن أضمن لك الحصول على صفقات مع بعض الأشخاص في المستقبل.

في هذه الجزئية من الكتاب، أريد أن أظهر لك أن العامل الأساسي للوصول إلى صفقات جيدة هو طرح أسئلة جيدة. وقبل أن أستمع في الحديث عن هذا الموضوع، من المهم أن تضع في الاعتبار أن هذا الكتاب لا يدور حول مهارات التفاوض. ولكنني أريد بالفعل أن أقدم لك عددًا قليلاً من الأسئلة العامة التي يمكن أن تطرحها على نفسك أو على أي شخص تتعامل معه - تلك الأسئلة التي ستساعدك في زيادة عدد فرصك للحصول على ما تريد. في البداية، سوف أعرض لك هنا بعض الأسئلة والقواعد البسيطة التي يمكن أن تنسى في غمار "عقد الصفقات". لذا، حاول أن تتذكرها لكي تطبقها بفاعلية:

من يبدأ أولاً؟

قبل أن تدفع في عرضك أو اقتراحك أو سعرك "فقط اسأل" نفسك:

؟ هل من الأفضل أن أبدأ أولاً أم أجعل الشخص الآخر يبدأ؟

على الرغم من أن هناك استثناءات، فإن نصيحتي لك: عليك أن تبذل قصارى جهدك لكي تجعل الطرف الآخر هو الذي يبدأ العرض متى كان ذلك ممكناً؛ فهذا يعطيك المرونة الكاملة إما لتوافق أو تقترح بديلاً أو تبتعد عن الأمر برمته. فعندما تجعله يظهر أوراقه كاملة، فإنك تحافظ بذلك على

الأسئلة التي يجب طرحها في حياتك اليومية

سيطرتك على الموقف.

بالطبع، ليس من السهل دائماً أن تجعل ذلك يحدث، ولكن على الأقل عليك أن تجرب. تذكر القاعدة التي أتبعها منذ بداية الكتاب:

من يطرح الأسئلة يسيطر على الحوار

إذا كنت تبيع سيارتك على سبيل المثال، يمكنك أن تسأل:

"كم تريد أن تدفع ثمننا للسيارة؟"

وبدلاً من أن تجيب، يجب أن تبحث عن سؤال يجعلك تسيطر على الموقف:

؟ ما الثمن الذي تستعد لدفعه؟

سوف تتدهش كيف أن رد الفعل هذا سيثمر عن عرض مبدئي، لأن معظم الأشخاص لا يستطيعون تجاهل السؤال المباشر.

إذا كنت مكانك، كيف كنت سأتصرف؟

هذا السؤال مهم؛ فغن طريق طرح هذا السؤال، تجبر عقلك أن يحترم حقيقة أن الطرف الآخر يريد أيضاً أن يشعر بالراحة تجاه الاتفاق النهائي. فيجب ألا يكون هدفك هو أن تحصل على ما تريد على حساب راحة الطرف الآخر، ولكن أن تجد حلاً له منافع متبادلة أو يصلح لكليهما. لذا، اطرح على نفسك هذه النوعية من الأسئلة:

- ؟ ما مدى أهمية هذه المفاوضات للأطراف الأخرى؟
- ؟ ما هي خياراتهم الممكنة وكيف تبدو ردود أفعالهم؟
- ؟ ما الفوائد التي يمكنهم الحصول عليها من عرضك؟
- ؟ ما الصفقة التي يأملون في الحصول عليها؟
- ؟ ما الذي سيجعلهم يشعرون بالراحة تجاه الاتفاق النهائي؟
- ؟ ما المبادئ والفوائد العامة التي يمكنك أن تشاركهم فيها؟
- ؟ ما الأسباب التي قد دفعهم لرفض عرضك؟

؟ ما الأسئلة التي قد يرغبون في طرحها عليك؟

بمجرد أن ترى الأمر من وجهة نظرهم، سوف تصبح أكثر قدرة على التفاوض.

لا تلعب دور قارئ الأفكار وا طرح أسئلة جريئة

بدلاً من أن تحاول قراءة أفكار الطرف الآخر وتخمين كيف سيكون موقفه ورد فعله، يمكنك أن تسأله مباشرة، حتى ولو باستخدام بعض الأساليب "المهدئة" للحديث، والتي ذكرتها من قبل. على سبيل المثال:

؟ اصبرنى إذا طرحت عليك هذا السؤال الجرىء بالفعل، ولكن ما الذى تأمل بالضبط

فى الحصول عليه من هذه الصفقة بيننا؟

؟ ما أهم المنافع التي يمكن أن تحصل عليها من عملنا معاً؟

بمجرد أن تبدأ فى طرح هذه الأسئلة وأن تجعل الطرف الآخر يتحدث ستدهش من مدى المعلومات التي أمدها بها، والتي يمكنك أن تستخدمها.

وصلت فى أحد الأيام إلى مقر شركة عميلة لى أعطيتهم جلسة تدريبية. وبينما كنت أجلس فى مكان الاستقبال، طلب منى أحد الشركاء أن يحدثنى على انفراد؛ حيث أظهر لى خطاباً من إحدى المؤسسات الكبيرة يخبر الشركة العميلة لى أنه قد تمت دعوتهم لإتمام إحدى الصفقات ويطلب منهم التأكيد على قبولهم للأمر وتقديم التفاصيل الخاصة بأجورهم. وكانت الشركة العميلة تريد منى معرفة ماذا يرسلون.

لقد أخبرتهم ألا يرسلوا أى شيء حتى يتعرفوا على المزيد مما تطلبه الشركة الكبيرة؛ فاتصلت بهم وطرحت عليهم أسئلة صريحة ومباشرة. وخلال المكالمة، سألتهم كيف اتخذوا قرارهم النهائى وما نظام ومستوى الأجور التي يرونها مناسبة لهم. ويمكنك أن تصدق أو لا تصدق؛ فمن خلال طرح هذه الأسئلة عليهم، لم يخبرونى فقط بمستوى الأجور التي يريدونها، ولكنهم أيضاً أخبرونى بالأجور التي تلقوها بالفعل من الشركات الأخرى.

ومن خلال التسلح بكل هذه المعلومات، استطاعت شركتى أن تتفاوض وأن تحصل على

الأئلة اللى لبل طرلها فى للال اللىللى

العمل بالمللوى الذى لبلق الصالل لكلا الطرقلن.

ما الصلقة اللل ساكون سللدا بها؟

لا لللر نللك! لقلل أن لالول اللل فى أى صلقة، للك أن لللر فى ذللك الصلقة اللل سلللك، وعلى أية شروط سللبلها. وبهذا الشكل، سللررر ما إذا كنت سللبل أم سللررر الصلقة برملها.

الطرل أسئلة لعد للك بللذلى مرلدة

إن اللصول على رد فعل أثناء الللارول، للى وإن كان سلللىاً، أفضل بللر من عدم اللصول للى. ولكل لالأك من اللصول على رد فعل ملن فى ملظم اللواقف، لملك "لقل أن لال" الطرل الألر أسئلة لعود للك بللذلى مرلدة.

فعلل سلبل اللال، إذا اللرلر سلرراً ملنناً، أسأل:

- ؟ كلف لبلو لك هذا السلر؟
- ؟ هل هذا السلر ملبلو بالنسبة لك؟
- ؟ هل كان هذا السلر مللوافقاً مع لوقمالك؟
- ؟ هل أنل لىر سللر بلالمام هذه الصلقة؟

ولملك أيضاً أن لطلب للذلى مرلدة بلوعد ملن للرلر من سللرلرلر على الطرل الألر. فعلل سلبل اللال:

- ؟ ملل لملكلى أن أللر منك على للذلى مرلدة؛ لأنلى إن أسلرر فى هذه الصلقة سوى لىوم اللمىس لقلر؟

الأمور الألرل للقالبة لللارول والمقالبله

عندما لللر الأمر بالصلقلال الللارل أو للى اللاملال المللى الللللل بلل إن اللرللر كله عادة ما لكون على الللرلر. لذا، لالول أن لال نللك عن

العوامل الأخرى التي يمكن أن تكون جزءاً من المفاوضة. إذا كنت تريد التفاوض بشأن تقليل السعر، فأنت تحتاج أن تسأل نفسك:

؟ ما الذى أستطيع أن أقدمه فى المقابل؟

تعد المفاوضة من الأساليب التي يمكن أخذها فى الاعتبار كإحدى طرق التجارة.

من الممكن أن تسأل:

؟ إذا كنت سأفعل لك كذا وكذا هل ستساعدنى فى شيء آخر دون تبادل أموال؟

بعض الأشياء الأخرى التي يجب الاهتمام بها لتحقيق هذه المعادلة من الممكن أن تكون:

الفترة المحددة،

؟ إذا كنت سأجهز لك ما تريد غداً، هل من الممكن أن تدفع السعر الذى طلبناه فى البداية؟

الترويج المستقبلى،

؟ إذا كنا سنروج خدمتك بين قاعدة عملائنا، ما مقدار الخصم الذى يمكن أن نحصل عليه؟

ما العوامل الأخرى القابلة للتفاوض، والتي يمكن أن تفكر فى استخدامها وفقاً للموقف الذى تجد نفسك فيه؟

كيف يمكننى بناء ألفة مع الطرف الآخر؟

هناك مقولة قديمة تقول: "الأشخاص يشترون البائع قبل السلعة"، وهذه المقولة تعنى أنه يمكنك أن تحقق مكسباً كبيراً من الأشخاص الذين تتعامل معهم. مع وضع ذلك فى الاعتبار، وقيل أن تتعمق كثيراً فى المناقشات الخاصة بعقد الصفقة، "فقط اسأل" نفسك:

؟ ماذا أستطيع أن أفعل أو أقول من أجل أن أهيئ البيئة المناسبة لمناقشة الصفقة؟

؟ ماذا يمكننى أن أفعل لكى أجعل الطرف الأخرى فى الحالة المناسبة والتي تجعله أكثر

الأسئلة التي يجب طرحها في حياتك اليومية

تقبلاً لعرضي؟

؟ ماذا يمكنني أن أفعل كي أساعده؟

؟ ماذا يمكنني أن أسأل لكي أجعله يتحدث عن نفسه؟

لا تنس أن الأمر لا يتوقف فقط على ما تقول، وإنما على كيف تقوله أيضاً.

يمكنك أن تعود إلى الجزء الخاص بـ تكنولوجيا الأسئلة" في الجزئية التي تناولت نبرة الصوت والتوكيد في الحديث ولغة الجسد والإيماءات؛ ففي هذه الجزء أوضحت كيف أن ما تقوله - أي الكلمات التي تستخدمها بالفعل - لا يسهم إلا بنسبة صغيرة من التواصل الفعال بينك وبين الطرف الآخر. لذا من الممكن أن تستفيد من الرجوع إلى هذا الجزء ثانية؛ حيث سيوفر لك بعض الأدوات الفعالة، والتي ستساعدك في التأثير بشكل إيجابي على الأشخاص على المستوى غير الشفهي.

"لكي تجد الإجابة الدقيقة، لا بد أن تسأل، أولاً، السؤال الدقيق".

إس. توبين ويبستر، واضع معجم "ويبستر"
(1758-1843)

الدخول في حوار مع الطرف الآخر

هل لاحظت من قبل كيف يستطيع بعض الأشخاص الاستحواذ على انتباه من حولهم؟ هل جربت من قبل أن تكون في أحد الأحداث الاجتماعية أو العملية وتأثرت ببعض الأشخاص الذين ينتقلون من شخص إلى آخر وهم يدخلون معه في حوارات ودودة؟ هل تنتظر حضور بعض اجتماعات العمل التي تسعى فيها إلى إقامة علاقات مع أشخاص يمكنهم مساعدتك؟ هل تشعر بالانفعال والقلق عندما تكون في مناسبات اجتماعية تضم عددًا كبيرًا من الأشخاص أو تقلق بشأن من ستحدث إليهم وماذا ستقول لهم؟

ما سر أن تكون جيدًا في إدارة الحوار؟ هل هناك شيء يفعله الأشخاص الهادئون - الذين ينجحون في حواراتهم - ولا يفعله الآخرون؟ الإجابة: نعم. فإذا أردت أن تكون جيدًا في الحديث إلى الآخرين وأن يكون حديثك فعالاً على المستوى العملي والشخصي، فكل ما تحتاج فعله هو إتقان مهارتين اثنتين:

تعلم كيف تطرح أسئلة

استمع إلى الإجابات

إن الأمر بسيط للغاية!

إنني أستطيع أن أكتب عن هاتين المهارتين بتفصيل شديد، ولكن فن الحديث موضوع ضخم للغاية لدرجة أنه يمكن أن يُفرد له كتاب خاص. ولكن مع الوضع في الاعتبار الهدف من هذا الكتاب والمساحة المتاحة، فإن هذا الجزء يهدف ببساطة إلى التأكيد على أهم الأسئلة العملية على الإطلاق - السؤال الذي يبعث نسبة كبيرة من القلق داخل الأشخاص عندما يكونون في مواقف اجتماعية: عن ماذا أتحدث؟

الأسئلة التي يجب طرحها في حياتك اليومية

عم يجب أن أتحدث؟

والإجابة البسيطة عن هذا السؤال هي أن تطرح أسئلة على الآخرين في المواضيع المشتركة بينكم، ولكن مع تجنب الأسئلة "المغلقة"، والتي تكون الإجابة عنها إما "نعم" أو "لا". ومن الممكن أن تتضمن هذه الأسئلة الأشخاص أو الأماكن أو الآراء، أو حتى التجارب.

إذا كان ذلك يبدو صعباً، ولن يساعدك كثيراً، دعني أبسطه لك عن طريق إخبارك أنه يوجد شيء واحد لا بد أن يكون مشتركاً بينك وبين أى شخص تقابله في أى موقف اجتماعى أو فى العمل، ويمكنك أن تبدأ دائماً به ككاسر للحواجز بينكما. هل تعلم ما هو؟ إنه سؤال عن الموقف الذى يضمكما معاً.

يمكنك أن تبدأ الحديث دائماً عن طريق طرح سؤال يرتبط بكل منكم أينما كنتم. دعني أوضح لك ببعض الأمثلة:
إذا قابلت شخصاً ما لم تقابله أبداً من قبل فى إحدى المناسبات الخاصة والاجتماعية، يمكنك أن تسأل:

؟ إذن، كيف تعرف "بوب"؟

؟ هل أنت من عائلة العروس أم العريس؟

إذا كنت فى إحدى مناسبات العمل، كندوة مثلاً، يمكنك أن تسأل:

؟ ما رأيك فى المتحدث؟

؟ هل أنت منتظم فى الحضور الى هنا؟

حتى فى المقابلات العشوائية كالقطار أو الطائرة، يمكنك أن تجد شيئاً مشتركاً بينكما لكى تستخدمه كسؤال تكسر به الحواجز من أجل أن تبدأ الحديث:

؟ الى أى مدى تعتقد سيستمر هذا التأخير؟

؟ هل تقوم بهذه الرحلة بشكل متكرر؟

والآن، لقد بدأت الحوار ودخلت فيه، إذن كيف تحافظ على استمرارية الحوار؟ حسناً، أنا شخصياً لدى خمسة مواضيع عامة فى قائمة الأسئلة الخاصة بـ "الحوار الصغير". كل ما أفعله هو أن أضع أسئلة عامة تدور حول هذه المواضيع. حقاً، إن هذه الأسئلة أساسية وبسيطة، ولذا أطلق عليها "الحوار الصغير" - لكن لا تتقد هذا الأسلوب، بل فكر لبرهة من الوقت فى أقرب أصدقائك وفيمن تربطك بهم علاقة فى العمل وزوجك وزوجتك. فكر فى أول مرة قابلتهم فيها - ألم يكن أول حديثك بهم هو مجرد "حوار صغير"؟ لا تتس أن "الحوار الصغير" من الممكن أن يقود إلى علاقات كبيرة.

هذه هى مواضيعى العامة:

- ◆ العمل
- ◆ مسقط الرأس
- ◆ العائلة
- ◆ الإجازات
- ◆ المواضيع الجارية على الساحة

وهناك بعض الأسئلة المهمة التى يمكن أن تطرحها فى كل موضوع، والتى سوف أعرضها لك فيما يلى.

أسئلة متعلقة بالعمل

سوف أقدم لك هنا بعض الأسئلة التى تجعلك تستمر فى الحوار. وبالنسبة، لاحظ كيف أن بعضها مرتبط بالعمل والبعض الآخر يرتبط بالاهتمامات الفردية:

- ؟ ماذا تعمل؟
- ؟ ما المجال الذى تعمل فيه شركتك؟
- ؟ منذ متى وأنت تعمل فى هذا المجال؟

الأسئلة التي يجب طرحها في حياتك اليومية

- ؟ ما مدى توسع عملك؟
- ؟ كيف بدأت العمل في هذا المجال؟

أسئلة متعلقة بالوطن

هناك بعض الأسئلة البسيطة غير المتطفلة، والتي من السهل عليك أن تطرحها لكي تساعدك في فهم الشخص الذي تتحدث معه والتعمق في شخصيته. وتعد هذه الأسئلة من أروع البدايات التي تكسر الحواجز بين الأشخاص، كما أنها دائماً ما تجذب أطراف الحديث في موضوعات أخرى. من هذه الأسئلة:

- ؟ كيف يبدو المناخ في ...؟
- ؟ من أين أنت؟
- ؟ كيف جئت إلى هنا اليوم؟
- ؟ متى ستعود؟
- ؟ ما المدة التي عشتها هناك؟

أسئلة متعلقة بالأسرة

عندما تبدأ حواراً عاماً، فإن هذه النوعية من الأسئلة ستوفر لك أرضاً مشتركة بينك وبين الشخص الذي تخاطبه. فيمكنك أن تسأل:

- ؟ هل لديك أطفال؟
- ؟ ما عددهم؟
- ؟ ما أعمارهم؟
- ؟ ماذا يعملون؟
- ؟ إذن فهم يدرسون، أين يدرسون؟
- ؟ ما شعورك إذا صرت جدياً؟

أسئلة متعلقة بالإجازات

يحب الأشخاص التحدث عن إجازاتهم القادمة أو التي قاموا بها بالفعل. على سبيل المثال:

- ؟ هل لديك أي خطط لقضاء إجازة الصيف؟

- ؟ ما المكان الذي تفضل قضاء إجازتك فيه؟
؟ تبدو غامق البشرة، هل أنت عائد لتوك من مكان ما؟ أين كنت؟
؟ لطالما كنت منبهراً بالذهاب إلى هناك. هي أي مكان تنصحني أن أقيم؟

أسئلة متعلقة بالمواضيع الجارية على الساحة

دائمًا ما يكون هناك بعض الأحداث المهمة على المستوى المحلى أو الدولى أو حتى بعض برامج التليفزيون التى يمكن أن تسأل عنها. حاول أن تتجنب المواضيع السياسية أو الدينية البحتة ما لم تكن مرتبطة مباشرة بالحدث أو المكان الذى أنت فيه. حاول أن تجعل الحوار خفيفاً، ومن الممكن أن تسأل عن:

- ؟ ترى ما رأيك فى فرص منتخبنا فى مباراة الليلة؟
؟ ترى من تظن سيكسب المباراة؟
؟ هل شاهدت هذا البرنامج على التلفاز الذى عرض الليلة الماضية، وكان يدور حول الرجل الذى انفجر ذراعه؟

تجنب الفخاخ التى قد تقع فيها أثناء الحديث

بفض النظر عما إذا كنت فى بيئة عمل أو كنت فى أحد المناسبات الاجتماعية والشخصية، هناك بعض الفخاخ المختلفة للحوار، والتى يمكن أن تقع فيها، وأنا أطرح هذه الفخاخ صراحة حتى تنتبه إليها، ولكى تسأل نفسك سرًا عما إذا كنت مذنبًا فى الوقوع فى أى منها أم لا:

- ◆ الفشل فى الاستماع إلى الإجابات الخاصة بأسئلتك.
- ◆ الفشل فى انتظار أن يجيب الشخص على سؤالك ومن ثم الإجابة على السؤال بنفسك.
- ◆ طرح الأسئلة ثم الإسراع إلى الحديث عن نفسك.

طرح الأسئلة دون الاستماع إلى الإجابات

دعنى أضرب لك مثلاً بسيطاً على ذلك: كم مرة جربت أن تكون فى إحدى

الأسئلة التي يجب طرحها في حياتك اليومية

الحفلات الاجتماعية أو المناسبات العملية ثم سألت أحد الأشخاص عن اسمه، لتسأله بعد عدد قليل من الثواني، هل ألقيت باللوم في هذا الموقف المحرج على ذاكرتك الضعيفة؟

لدى أخبار جيدة لك؛ فالأمر ليست له علاقة بذاكرتك على الإطلاق، فالسبب وراء نسيان اسم الشخص هو أنك لم تتصت في الأساس إلى رده عليك؛ فما كنت تفكر فيه صراحة هو ما ستقوله بعد ذلك.

الإجابة عن أسئلتك قبل أن تعطى الطرف الآخر الفرصة للرد

هل وجدت نفسك من قبل في حوار صغير مع أحد الأشخاص عن طريق طرح بعض الأسئلة عليه، ثم وجدت أنك تجيبها نيابة عن هذا الشخص. من الممكن ألا تكون قد لاحظت ذلك من الأساس. وسوف أعرض لك هنا بعض الأمثلة البسيطة على ذلك:

أنت تسأل: "كيف حالك؟"

ثم تجيب أنت أيضاً قبل أن تمنحه الوقت الكافي للإجابة: "أفضل الآن."

أنت تسأل: "كيف كان الطقس في هذه الإجازة؟"

ثم تضيف: "لقد سمعت أنه كان رائئاً."

كما أنني قابلت بعض مسئولى مبيعات محترفين يفعلون ذلك:

فهم يسألونك: "كيف يبدو لك السعر؟" في محاولة منهم لإتمام الصفقة، ثم يجيبون بسرعة شديدة دون انتظار ردك عليهم: "إذا كان السعر غالياً، أنا واثق من أنه يمكن تعديله قليلاً من أجلك."

هل تفهم ما أقصد؟ إذا كنت تفعل ذلك، لا بد أن تدرك هذه المشكلة:

فهى تمثل عقبة فى طريق التواصل الفعال والمؤثر، كما أنها تحول وصولك إلى ما تريد - القاعدة البسيطة والواضحة لذلك هى:

اطرح أسئلتك،

واصمت حتى تحصل على الإجابة،

ثم أنصت للإجابة عندما تأتيك

طرح الأسئلة، ثم الإصرار إلى الحديث عن نفسك

من المشاكل الأخرى التى قد تقع فيها دون أن تدرك هى أن تطرح سؤالاً على أحد الأشخاص، لكى تسمع إجابته فى سرعة شديدة ثم تحول تركيز الحوار على نفسك. عندما تطرح على شخص سؤالاً له إجابة مهمة، فإنك بدلاً من الاستماع إلى ما يقولونه فإنك بمنهى السهولة تقفز على الفور إلى قصة أخرى خاصة بك وتربطها بمجمل ما قاله. عندما تفعل ذلك، تظهر أنك تفضل الحديث أكثر من الاستماع وتهتم بذاتك أكثر من اهتمامك بالطرف الآخر؛ فهذه ليست طريقة جيدة للاستمرار فى الحديث أو بناء علاقة جيدة.

فى إحدى المناسبات الإجتماعية القريبة، سألتى شخص لم أقابله منذ فترة: "كيف حال والدتك؟"

فبدأت أقول: "فى الواقع، أنا قلق بشأنها؛ فهى ليست فى حالة جيدة، حيث أصيبت بالزهايمر كما أنها....." ولكنه قاطمنى قائلاً: "أعرف جيداً مرض الزهايمر - إنه مرض مرعب، وقد أصيب والذى به وكان.....".

قضيت بعد ذلك ١٥ دقيقة وأنا استمع إليه وهو يتحدث فيها عن والده والمرضى الذى أصيب به.

لم يكن ذلك يعنى أننى لم أهتم بالحديث ولكن الأمر يكمن فى أنه انحرف عن موضوع الحديث فى هذه اللحظة. لذا، إذا طرحت على شخص سؤالاً، فبدلاً من أن تقاطعه بمجرد أن يبدأ الحديث لتبدأ أنت فى حكي قصة خاصة

الأسئلة التي يجب طرحها في حياتك اليومية

بك، عليك أن تستمع إلى إجابته كاملة ثم تطرح سؤالاً آخر له علاقة بإجابته. وعلى أية حال، فإنه في معظم الحوارات الجيدة، ينهي الأشخاص حديثهم بطرح سؤال مماثل عليك. ففي المثال السابق، إذا لم يكن هذا الشخص قد قاطعني، كنت سأنتهي إجابتي على سؤاله قائلاً: "وكيف حال والدك؟". تذكر أن الحوارات الجيدة مثل لعبة التنس؛ حيث يتبادل الطرفان دورهما في سؤال بعضهما البعض.

"من الأفضل أن تعرف بعض الأسئلة عن أن تعرف كل الإجابات".

جيمس ثوربر، مؤلف أمريكي ورسام كاريكاتير
(1894-1971)

عند تقديم الشكاوى أو تلقيها

لقد تعرض الكثير منا لشراء سلع ظهر بعد ذلك أنها معيبة، أو أنك ربما "حلمت" ذات مرة بقضاء إجازة تحولت بعد ذلك إلى كابوس. كم مرة تلقيت خدمة غير مرضية أو شعرت بالحزن نتيجة الطريقة الظالمة التي عاملك بها أحد أصدقائك أو عملائك؟

فى بعض أوقات حياتك قد تكون مضطراً إلى الشكوى من أمر ما، وقد تتعرض فى المستقبل إلى بعض المواقف التي تضطرك إلى الشكوى ثانية. والأسوأ من ذلك، إذا كنت فى عالم التجارة والأعمال، فإنك معرض من حين لآخر إلى أن تجد نفسك الطرف المتلقى للشكاوى.

ماذا تفعل عند تقديم الشكاوى؟ هل أنت كفاء فى ذلك؟ هل عادة تحصل على ما تريد؟ كيف تشعر وأنت تفعل ذلك؟ إن العديد من الأشخاص يشعرون بالخوف من التذمر والشكوى؛ فوفقاً للأبحاث التي تجرى على المستهلكين، فإن ٩٦% من المستهلكين لا يشتكون إطلاقاً حتى وإن لم تمل السلعة أو الخدمة رضاهم.

وإذا كنت تشك فى هذا الرقم، يمكنك أن تعود قليلاً إلى الوراء لتتذكر آخر مرة ذهبت فيها إلى أحد المطاعم ولم تلق خدمة جيدة. هل استدعيت مدير المطعم على الفور لتقدم له شكوى بذلك؟ هل قمت بعد ذلك بكتابة شكوى أم فعلت كما يفعل معظم الأشخاص؟ هل تتحدث بشجاعة مع من يرافقونك عن مدى سوء الخدمة وما يجب أن تقوله فى ذلك، ولكن عندما يأتي النادل ويسألك "هل كل شيء على مايرام؟"، لا تفعل أو تقول أى شيء فيما عدا ترك البقشيش الذى تتركه عادة؟ هيا، اعترف بذلك، هل هذا أنت؟

إن الفرض من هذا الجزء من الكتاب هو التأكيد على أن الطريقة الأكثر فاعلية للشكوى أو للتعامل مع الشكوى التي تتلقاها هي طريقة "فقط اسأل". نعم، إن الأسئلة يمكن استخدامها فى "التأثير" على الشخص الذى تتعامل

الأسئلة التي يجب طرحها في حياتك اليومية

معه عندما تكون (أو يكون) في حالة من الشكوى، ومن الممكن أن تساعدك أيضاً في الوصول إلى حل للموقف.

ولن تتدهش إذا ما عرفت أن العديد من هذه الأسئلة هي مجرد تطبيقات عملية لبعض الأساليب والأفكار التي ذكرتها بالفعل في هذا الكتاب. وكما عرفت فيما سبق، فإن بعض هذه الأسئلة من الممكن أن تطرحها على الآخرين، بينما يحتاج بعضها إلى أن تطرحه على نفسك (وذلك قبل أن تتفوه بالشكوى إلى الآخرين).

أسئلة ينبغى أن تطرحها على نفسك قبل أن تعلن عن شكواك

صدق ذلك أو لا تصدقه، فأحد أهم الأسباب التي تكمن وراء فشل الأشخاص في الحصول على نتيجة مرضية من شكاوهم، هو أنهم لا يطرحون على أنفسهم أولاً مجموعة من الأسئلة المهمة.

لذا، فإنني أعرض لك هنا بعض الأسئلة التي يجب أن تطرحها على نفسك أولاً:

؟ ماذا أريد؟

من الشائع للغاية أن ينطلق الأشخاص في شكاوهم دون أي تفكير مسبق عما يريدونه بالفعل من الطرف الآخر. لذا، قبل أن تشتكى، اسأل نفسك ماذا أريد؟ هل أنت تسعى للحصول على اعتذار أم اعتراف من الطرف الآخر أنه مخطئ؟ هل تريد منه أن يأخذ خطوات عملية لتغيير بعض الأمور في طريقة تصرفه وأسلوبه الشخصي في المستقبل؟ أو أنك ربما تريد إعادة أموالك إليك أو تريد تعويض مالي.

؟ إذا كان ما أسمى إليه هو التعويض، فما قيمته؟

ليس من الضروري بالطبع أن تفصح عن هذا الأمر بمجرد أن تبدأ شكواك، ولكن يجب أن تحدد رقمًا محددًا في ذهنك، والا لن تعرف متى تتوقف عن الشكوى.

عندما تسأل نفسك "ما القيمة التي أريدها؟"، لا تطرح هذا السؤال من منطلق وجهة نظرك الشخصية فحسب، ولكن يجب أن تأخذ في الاعتبار أيضاً كم سيكون هذا المبلغ عادلاً ومناسباً للطرف الآخر أيضاً.

؟ ما نوعية المستندات والأدلة التي يريدها الطرف الآخر منك؟

هناك بعض المواقف التي يكون فيها من المنطقي أن تطلب المؤسسة المقدم إليها الشكوى بعض الإيصالات أو فواتير الشراء أو الصور أو غير ذلك من الأدلة، حتى تستطيع الرد على شكواك. لذا، قبل أن تتصل بهم، عليك أن تسأل نفسك عن نوعية البيانات والتفاصيل التي قد تطلب منك.

؟ من بالضبط يجب أن أقدم الشكوى له؟

هذا السؤال مهم للغاية بالفعل! فإذا قصدت الشخص الخاطئ، ستحد بذلك من فرص نجاحك في الحصول على ما تريد، وهذا السؤال يرتبط بالطبع بالإجابة عما تريده بالضبط من هذا الشخص؛ فقد تكون شكواك موجهة إلى العامل في محطة ليدز، حيث إن البطاطس المقلية التي اشتريتها بسعر ٧,٧٥ جنيهًا صباح أمس كانت طرية للغاية.

لذا، قبل أن تتسرع في شكواك، "فقط اسأل" نفسك عن أفضل شخص يمكن أن تقدم إليه شكواك. وبالطبع، فإن هذا هو الشخص الذي يستطيع من خلال موقعه أن يمنحك ما تريد. وإذا كانت أمامك خيارات مختلفة، فإن نصيحتي لك هي أن تبدأ من المناصب الأدنى في المؤسسة وتصعد حتى تصل إلى الأعلى، بدلا من العكس؛ فهذه الطريقة تمنحك فرصاً أخرى للشكوى إذا ما تم رفضها في البداية ولم تحصل على النتيجة التي تأمل.

؟ كيف يجب أن أشكى؟

هل يجب أن تفعل ذلك من خلال التليفون أم شخصياً أم تقدم شكوى كتابية؟ أى الطرق ستمنحك أفضل فرصة للحصول على نتائج إيجابية؟ هل المؤسسة التي تتعامل معها لديها نظام رسمي للتعامل مع الشكاوى؟ هل

الأسئلة التي يجب طرحها في حياتك اليومية

يجب أن تسير وفق هذا النظام؟ عليك أن تطرح على نفسك هذه الأسئلة في البداية.

في العديد من الحالات، نجد أن الظروف والشروط التي يخضع لها اتفاقك مع الطرف الآخر هي التي تحدد إجراءات الشكوى، إذا كان هناك نظام لهذه الإجراءات بالفعل. فإذا كان الأمر كذلك، عليك أن تتبع هذا النظام. أما إذا لم تكن متأكدًا من الشخص الذي يجب أن تقدم له الشكوى أو كيف تفعل ذلك، "فقط اسأل".

؟ ما الأسلوب الذي يجب أن أستخدمه؟

لقد عرض هذا الكتاب العديد من الأساليب الخاصة بطرح أسئلة فعالة، وسوف تجدها في الجزء الخاص بتكنولوجيا الأسئلة". ولكي أوفر عليك إعادة قراءة هذه الأساليب، سأعيد ذكر بعض من الأساليب التي أفضل، شخصياً، استخدامها حتى أنش ذاكرتك. ويمكنك فيما بعد أن تتصفح هذا الجزء مرة أخرى في وقت فراغك لكي تبحث في الأساليب الأخرى، والتي تصلح لك أو التي تلائم موقفك وشخصيتك.

لا تنس أنه ليس من المهم فقط ما تقول، وإنما من المهم أيضاً كيف تقوله؛ فنبرة الصوت واللهجة ولغة الجسد من الأمور المهمة أيضاً. فمن الممكن أن تختار الذهاب إلى أحد المحال لتشتكي وأنت شديد الغضب في لهجة بذيئة تهكمية وأنت تصيح بصوت عال وتشوح بذراعيك في تهديد ووعيد. ومن الممكن بدلاً من ذلك أن تتحدث بلهجة ودودة مهذبة وحازمة. ترى، أي الطريقتين من الممكن أن تحصل بها على النتيجة التي تريد؟

أساليب طرح الأسئلة عند عرض الشكوى

كما وعدت، سوف أعرض لك فيما يلي بعض الأساليب المفضلة عندي لطرح الأسئلة:

استخدم "نحن"

إن أحد الأساليب الفعالة للغاية لاستخدام الضمير "نحن" عند طلب المساعدة، والتي توحى بأن الأمر يمثل مشكلة أيضاً للطرف الآخر.

؟ لقد استلمت لتوى بعض الحقائق التي طلبتها من شركتك، ولكننى أخشى أن يكون قد أصابها بعض التكلف عند وصولها، لذا، فنحن فى مواجهة مشكلة ما. هل تساعدنى فى حل هذه المشكلة من أجل صالحنا نحن الاثنين؟

ومن الممكن أن تستخدم بالطبع الكلمة السحرية "كيف؟":

؟ كيف ستستطيع مساعدتى فى حل هذه المشكلة؟

اطرح الأسئلة باستخدام الأساليب «الملطفة»

لقد ذكرت آنفاً فى هذا الكتاب أن هناك عبارات مختلفة من الممكن استخدامها كتمهيد للسؤال، والهدف من هذه العبارات هو التأثير على الشخص الذى تتعامل معه حتى يكون فى أفضل حالة تسمح له أن يعطيك الإجابة التى تريد:

- ؟ أتساءل عما إذا كان يمكنك مساعدتى أم لا؛ هلدى شكوى بخصوص
 ؟ إننى أسف حقاً على الإزعاج الذى أسببه لك بسبب شكاوى، وعلى الرغم من كرهى لذلك، فإننى
 ؟ أدرك كم أنت مشغول الآن وكم تكره تلقى مثل هذه الشكاوى الآن، ولكن أريد
 ؟ هل تمانع إذا ما قدمت لك تعليقاً بناءً؟

اطرح الأسئلة التى تعتمد على «الاختيار»

هذا الأسلوب سهل وبسيط للغاية: فبعد أن تجعل الشخص الآخر يدرك الشكوى أو المشكلة الخاصة بك، أعطه الخيارات الخاصة بحل المشكلة. واسأله أى الخيارات يفضل؛ فهذا سيجعله يركز على أحد هذه الخيارات. فإذا كان أى الخيارين مقبولاً لك، فلن تخسر شيئاً.

؟ يمكننى أن أقبّل أن تدفع لى نقداً الآن، أو إذا كان أسهل لك، فيمكننى أن أحصل على خصم مساو لقضاء إحدى الإجازات فى المستقبل. أى الخيارين تفضل؟

الأسئلة التي يجب طرحها في حياتك اليومية

تهدد الشكوى ببعض "الإطراء الإيجابي"

في بعض الأحيان، قد تشتكى بسبب جانب واحد في شيء ما، بينما تشعر بالرضا عن باقي جوانب هذا الشيء. في هذه الحالة، ابدأ دائماً شكواك بالجانب الإيجابي؛ فهذا الأسلوب يجعل الطرف الآخر الذي تتعامل معه أكثر تقبلاً لك، وفي الوقت نفسه تبدو أنت في نظره عادلاً ومنطقياً وشديد الذوق.

؟ لقد اشتريت منك مجموعة من السلع الأسبوع، الماضى وهذه هي الفاتورة. إن معظم هذه البضائع كانت رائعة بحق وكنت سعيداً جداً بها، ولكن هذه القطعة فقط بها مشكلة. ماذا تقترح بشأنها؟

؟ لا بد أن تعرف أن هذا المطعم قد تم ترشيحه لي، وكان الطعام أروع شيء عرفته، إنه رائع للغاية، ولكن لسوء الحظ، لسبب أو لآخر، لم تكن الخدمة، الليلة، على المستوى المطلوب. ماذا ترى؟

اطرح أسئلة تجعل الطرف الآخر يرى الموقف من وجهة نظرك

دعنى أطبق هذا الأسلوب على المثال السابق الخاص بالمطعم:

؟ لا بد أن تعرف أن هذا المطعم قد تم ترشيحه لي، وكان الطعام أروع شيء عرفته؛ إنه رائع للغاية، ولكن لسوء الحظ، لسبب أو لآخر، لم تكن الخدمة، الليلة، على المستوى المطلوب. هل تعتقد أنه من غير المنطقي ألا أشعر بالحنق عندما أنتظر ساعة لكي أحصل على الطبق الرئيسي؟

لقد استخدمت هذا الأسلوب فقط بالأمس عندما اتصلت بخدمة العملاء الخاصة بمؤسسة توصيل الطلبات لكي أخبرهم أن بعض السلع التي اشتريتها منهم قد وصلت تالفة، ولذلك لم تكن لديهم مشكلة في أن يعيدوا إلى أموالى، ولكنهم في البداية طلبوا منى أن أدفع مصاريف الشحن لإعادتها ثانية. لذا، طرحت عليهم هذا السؤال:

؟ عفواً، لا أريد أن أكون عميلاً صعب المراس، ولكن هل تعتقد أنه من المنطقي والمادل أن أدفع لمن إعادة بضائع لم أحتفظ بها أو استخدمها لأنها وصلتني تالفة؟

فجاءنى الرد كالتالى: "إذا كان الأمر كذلك، فأنا أعتقد أن لديك حقاً حسناً، سوف أرتب لإعادة السلعة دون أى تكاليف".

كيف تسأل إذا لم تكن لديك المستندات الكافية؟

هل جربت ذات مرة أن تشتري بعض السلع المعيبة، ولكنك لا تجد الفواتير الخاصة بها، ويرد عليك الطرف الآخر قائلاً: "لا نستطيع أن نفعل لك شيئاً، إذا لم يكن معك الفاتورة"؟ إذن، حاول استخدام هذا الأسلوب:

؟ أعرف أن هذه سياستكم، وأستطيع أن أفهم السبب فى ذلك، ولكن فى هذا الموقف هل أنا بالفعل فى حاجة إلى الفاتورة، أم يمكنك أن تثق فى أننى اشتريت بالفعل هذه السلع منكم؟

هذا السؤال يجعل الموقف يبدو شخصياً. وهذا يصعب على الطرف الآخر أن يرفض طلبك ويجعل من السهل عليه أن يقول:

"حسناً، هذه المرة فقط؛ حيث يمكننا أن نجرى هذا الاستثناء".

من أيضاً يمكننى التحدث إليه؟

يمكن أن تمر بك بعض الأوقات التى لا تستطيع الحصول فيها على ما تريد من خلال شكاوك - فى هذه الحالة اسأل نفسك:

؟ حسناً. فى هذه الحالة، من غيرك يمكننى التحدث إليه؟

أسئلة تطرحها على نفسك إذا كنت أنت الطرف المتلقى للشكوى

؟ إذا كنت مكان العميل، كيف كنت ساشعر؟

بمجرد أن تطرح على نفسك هذا السؤال وتركز على الإجابة النابعة من داخلك، تصبح مهيناً بشكل أكبر للتعامل مع الشكوى بفاعلية.

؟ ما الهدف من التعامل مع هذه الشكوى؟

الأسئلة التي يجب طرحها في حياتك اليومية

إننى أعرف، من خلال خبرتى العملية، أن هناك العديد من الأشخاص الذين يعملون في مجال خدمة العملاء والذين يذهب تفكيرهم تلقائيًا إلى محترفي الشكاوى - "المزعجين" الذين يسعون إلى استعادة أموالهم كاملة أو الحصول على تعويض، لأن ستائر حجرة النوم لم ترق لهم أو أن الزى الذى يرتديه موظف الاستقبال فى الفندق لم يعجبهم. ولكن بعد البحث العميق فى هذا الأمر وتقديم استشارات لشركات كبيرة فيما يختص بكيفية التعامل مع الشكاوى، أستطيع أن أخبرك أن هذه النوعية من الأشخاص قليلة للغاية. ولكن الحقيقة الواضحة التى يجب أن يعرفها الأشخاص الذين يتلقون الشكاوى: معظم الأشخاص الذين يشتكون يكون لديهم سبب حقيقى وراء هذه الشكاوى، والبعض الآخر يتصور ذلك.

فى كلتا الحالتين، تكون أنت (الشخص الذى يتعامل مع مثل هذه الشكاوى) واقعًا فى ورطة. لذا، اطرح على نفسك هذا السؤال: "ما هدفى من التعامل مع الشكاوى؟". هل تريد التخلص من الشخص المشتكى فى أسرع وقت ممكن؟ هل تريد راحة العميل، أم تريد أن تحل المشكلة، ومن ثم يعود إليك العميل مرة أخرى فى المستقبل؟ أم تريد أن تمنع العميل من التعامل معك مرة أخرى؟

وفقًا لأهدافك كشخص يتعامل مع الشكاوى، يمكن أن تطرح أيضًا هذه الأسئلة:

؟ حتى إذا كان العميل على خطأ، هل من مصلحة شركتنا أن نسايره ونجعله على

"صواب"؟

؟ هل أدعه فقط يخبرنى بمشكلته؟

إن أحد الأشياء التى يريدها الأشخاص الذين يشتكون هو التعبير عن وجهات نظرهم. لذا، فإن منحهم الفرصة للإفصاح عن مشكلتهم عادة ما يكون أفضل شيء تفعله معهم. لذلك اسأل نفسك عما إذا كنت تفعل ذلك أم لا - إذا كنت لا تفعل ذلك، عليك أن تستمع بعد ذلك إلى شكاوهم.

أسئلة ينبغي أن تطرحها على الشخص المشتكى

؟ ماذا تريد منى بالضبط أن أفعل حيال شكواك؟

يعد هذا السؤال من الأسئلة الفعالة للغاية، والتي يجب أن تطرحها، ولكن لا بد أن تسأله بصدق وتهذيب وأن تسبقه باعتذار عن شيء ما. على سبيل المثال:

؟ أود كم أنا آسف بشدة لسماعى أنك تعتقد أننا تجاهلناك (تشعر بالحنق) وجعلناك تشعر بالقلق. ماذا نستطيع القيام به من أجل جعل الأمور كما تريد؟

لماذا يعد هذا السؤال من الأسئلة الفعالة؟ لأنه، كما ذكرنا سابقاً، لا يفكر العديد من الأشخاص فى هذا الأمر قبل أن يقدموا الشكوى. وبالتالي، عندما تطرح عليهم هذا السؤال، فإنهم يتراجعون نتيجة لرد فعلك هذا، ومن ثم تصبح الأمور تحت سيطرتك، وعليك أن تلاحظ أيضاً أن هذا السؤال لم يُلقَ بالخطأ على شركتك.

هناك خيار آخر يمكن أن تستخدمه، وهو أن تطرح الأسئلة المعتمدة على تقديم الخيارات؛ وهذا الأسلوب يعمل بطريقة عكسية للأسلوب الذى ذكرته سابقاً. مهما كانت المشكلة التى تواجهها، عليك أن تسألهم أى من الخيارات المتاحة سيكون مناسباً لهم. على سبيل المثال:

؟ كم أنا آسف بشدة لسماعى أنك مستاء من الخدمة هذه الليلة؛ فإذا كنا سنعرض عليك إما خصم ٥٠٪ من ثمن وجبة الليلة أو كوبوناً لتناول وجبة مجانية فيما بعد كتعويض عن ذلك، أيهما تفضل؟

الشيء المهم الذى أريدك أن تتذكره هو: إذا وجدت نفسك أحد طرفى الشكوى، استخدم الأسئلة كطريقة للتعامل مع هذه الشكوى.



لقد صارت
قوة الأسئلة
ملكك الآن

ونحن نقترّب من الصفحات الأخيرة من هذا الكتاب،
دعني أطرح عليك مرة أخرى السؤال الذي بدأت به:

ما الذي يعوق تقدمك في الحياة أكثر من أي
شيء آخر؟

والآن، لا بد أنك تعرف الإجابة.

فما يعوق تقدمك في الحياة هو الفشل
في طرح أسئلة عما تريد

أنت الآن في موضع مختلف عن موضعك في بداية
الكتاب؛ فقد صرت تعرف القواعد الذهبية الخاصة
بعملية طرح الأسئلة، كما أنك استوعبت جيداً فكرة
"طرح الأسئلة". علاوة على ذلك، قرأت عن النتائج
المبهرّة التي تحدث عندما تطبق الأساليب التي شرحتها
لك، كما أنك الآن مسلح ببعض الأسئلة القوية والفعالة،
والتي يمكن أن تطرحها على نفسك.

كيف يمكن الاستفادة من كل ما ورد ذكره في هذا الكتاب؟

على الرغم من أن عملية "طرح الأسئلة" تبدو بسيطة، فإنها من أكثر الأدوات فاعلية في تغيير الحياة الشخصية؛ فطرح السؤال الصائب بالطريقة المناسبة، وفي الوقت المناسب، له تأثير كبير على تغيير الطريقة التي تفكر وتشعر وتتصرف بها أنت والطرف الآخر الذي تطرح عليه الأسئلة، كما أنه يعطيك قدرًا كبيرًا من السيطرة على مجريات الأمور بعد ذلك.

إن الأسئلة لديها القوة الكافية لتجملك أكثر تقبلاً للاحتمالات وأفكار وتحديات جديدة، كما تساعدك في الوصول إلى السؤال التالي في الحوار. هذه هي العملية المتواصلة لطرح الأسئلة، والتي نخوض فيها كل دقيقة في حياتنا، ومن ثم فهي تؤثر على اهتمامتنا اليومية وحالتنا بشكل عام. إذن، ما الموقف الآن؟ كيف يمكن أن يساعدك كل ما ذكرته سابقًا في الحصول على ما تريد؟

بالطبع، هذه الأسئلة أنت فقط من يستطيع الإجابة عليها، والأكثر أهمية من ذلك هو أن هذه الأسئلة هي التي تحتاج أنت أن تطرحها على نفسك. عبر السنين، استخدمت هذه القواعد والأساليب بنفسى، كما ساعدت العديد من الأشخاص على الصعيدي العملي والشخصي في تحقيق ما يريدونه لأنفسهم، وأن يقتربوا بشكل أكبر من أهدافهم الشخصية، وأن يأخذوا قرارات واثقة وهم مرتاحو البال. لذا، دعنى أطرح عليك هذا السؤال ثانية، بعد أن أصبحت الآن لديك الأدوات والعقليات اللازمة:

؟ ماذا ستفعل الآن؟

يمكنك أن تضع هذا الكتاب على الرف من الخلف وتتسى كل ما قرأته لتوك، ولكن الخطر هنا يكمن في أن كل شيء سيبقى على ما هو عليه.

لقد صارت قوة الأسئلة ملكك الآن

وعلى العكس، يمكنك أيضًا أن تقوم بالخطوة القادمة بفاعلية وأن "تطرح الأسئلة" كلما أمكنك ذلك، مستخدمًا جميع الأساليب الجديدة المتوفرة لديك لكي تقترب أكثر من تحقيق ما تريد.

؟ ترى، أى الخيارين تفضل؟

لديك الآن قوة الأسئلة، همتى
متى ستبدأ فى استخدامها؟

هذه الطريقة ستفتح لك العديد من الأبواب المغلقة -
استخدمها بحكمة }

