

## فن المجاملة



من الضروري أن تعرف كيف تجامل الناس، إذ بدون ذلك لا تستطيع أن تكسب احترامهم.

وبدون أن تكون لك قدرة على استمالة الآخرين، كيف يمكن أن تكون لك شخصيّة جذّابة؟

والسؤال الذي يطرح هنا: ما هي المجاملة؟

إن البعض يظن أن المجاملة تتلخّص في أن لا تكون غليظاً في التعامل مع الآخرين.

إلاّ أن ذلك هو الجانب "السليبي" منها، وهناك جوانب "إيجابية" لا بدّ من مراعاتها. مثلاً، تتضمن المجاملة المقدرّة على تحويل مجرى النقاش إلى الوجهة التي تلذّ لمحدّثك ومحاولة كسب قلبه، قبل فرض رأيك عليه.

وطبيعي أن تلك ليست مشكلة مستعصية في التعامل مع صديق تعرفه معرفة وثيقة، تفهمه حق الفهم.

ولكن ماذا عساک أن تفعل لتتجنب إیذاء شعور شخص لا تعرف طبيعة أحاسیسه؟

إن المجاملة كالصداقة من المیسور التدرّب علیها متى عرفت سرّها. وشأنها شأن كل عادة أخرى، متى اكتسبت رسخت وأصبح من العسیر اقتلاعها.

وإلیك فی ما یلی تسع طرق لاكتساب فن المجاملة:

أولاً: حاول دائماً أن تروي للآخرین ما یلذ لهم مما سمعت أو قرأت، ولا تهمل المجاملات العابرة التي تتضمن المديح المخلص الصادق.

ثانياً: اجتهد فی أن تذكر الأسماء والوجوه، والأغلب أن الذین لا یفتأون یقولون: "إنني لا أستطیع تذكر اسم هذا الشخص" هم فی الواقع أكسل من أن یحاولوا اكتساب فن المجاملة. فلكل إنسان المقدرة علی تثبيت الأسماء والوجوه فی ذهنه، ولكن الرغبة القویة فی تحقیق هذا ینبغي أن تتحقق أولاً، ثم التدرّب علی الباقي.

ثالثاً: إذا وضع الناس ثقتهم فیک، فانهض بها، ولا تكشف أي سرّ ائتمنوك علیه.

رابعاً: التزم ما أمکنك ضمیر المخاطب فی مناقشاتك، وبنمو اهتمامك بالآخرین، وكل ما یعود علیه أو یتصل به، ستجد نفسك مدفوعاً إلى الإقلال من ضمیر المتكلم.

خامساً: لا تسخر من الآخرین ولا تستهزئ بهم. بل، علی العکس اجعل دأبك أن تشعرهم بأهمیتهم.

سادساً: اكتسب المقدرة علی القول المناسب فی الوقت المربك. والمراد بهذا أن تمحو الإحساس بالنقص من نفس الشخص الآخر وتشعره: "أنا یجمعنا العیش فی سفینة واحدة".

سابعاً: إذا اتضح لك أنك مخطئ فسلّم بذلك، فأفضل الطرق لتصحیح خطأ ما أن تعترف به فی شجاعة وصراحة.

ثامناً: استمع أكثر مما تتكلم، وابتسم أكثر مما تتجهم، واطحك مع الآخرین أكثر مما تضحك منهم، وتوحّـ دائماً ألاّ تخرج عن حدود المجاملة.

تاسعاً: لا تنتحل قط العذر لنفسك قائلاً: "لم أكن أعرف"، فالجهل بالقانون لا يعفي من عقاب خرقه. والشيء نفسه ينطبق على المجاملة. فطبيعي أن الجاهل باللباقة يؤذي المشاعر بغير علم، وأن الشخص الأناني يجرح بغير إدراك، لكن ما جدوى الاهتمام بالمسببات ما دامت النتيجة واحدة؟!

واعلم أن المجاملة، أمر لا غنى عنه، حتى لقد اعتبرها خبراء العلاقات الإنسانية وأصحاب الأعمال في المقام الأول بين الصفات التي لا بد منها للنجاح، وقال أحدهم: "إن الموهبة شيء عظيم، ولكن المجاملة شيء أعظم".

فإذا أردت أن تحصل على مفتاح النجاح، فتدرّب على الطرق التسع التي أسلفناها، واعمل بها، وسوف تدهش لمدى النجاح الذي يكلل صلاتك بالناس، ولمدى السرعة التي تكسب بها الفرص.

ولابدّ هنا من أن نذكر أن المجاملة مطلوبة دينياً وقد جاء التعبير عنها بكلمة: "المداراة" فقد روي عن رسول الله(ص) قوله: "أمرني ربّي بمداراة الناس كما أمرني بأداء الفرائض".

وروي: "مداراة الناس نصف الإيمان، والرفق بهم نصف العيش".

وروي أيضاً في تفسير قوله تعالى: (وَقُولُوا لِلنَّاسِ حُسْنًا) "أي للناس كلهم مؤمنون، ومخالفهم، أمّا المؤمنون فيبسط لهم وجهه، وأما المخالفون فيكلامهم بالمداراة لاجتذابهم إلى الإيمان".

ولقد اعتبر الإمام علي(ع) (المداراة ثمرة العقل) وقال إنها (عنوان العقل مداراة الناس).

وقال: (رأس الحكمة مداراة الناس).

واعتبر أن "سلامة الدين والدنيا في مداراة الناس".

وروي عن رسول الله(ص) قوله: "ثلاث من لم يكن فيه لم يتم له عمل: ورع يحجزه عن معاصي الله، وخُلُق يداري به الناس، وحلم يرد به جهل الجاهل".

المصدر: كتاب كيف تكسب قوة الشخصية