

می‌بخشید و کاری می‌کنید که او در مورد شما و خودش احساس بهتری داشته باشد.

بهترین راه این است که تأیید بلافاصله و دقیق باشد. وقتی کسی کار ارزشمندی انجام می‌دهد، یا اطلاعات مفیدی در اختیار گروهی می‌گذارد، بلافاصله با گفتن عبارت خیلی خوب است اطلاعات او را تأیید کنید. دقیق باشید. مثلاً بگویید: « این ارقام قابل توجه هستند؛ فوق‌العاده است. » هرچه بیشتر همکاری دیگران را تأیید کنید، آن‌ها هم همکاری بیشتر و بهتری خواهند داشت، شما را بیشتر دوست خواهند داشت و بعدها از ایده‌ها و نظرهایتان بیشتر حمایت خواهند کرد.

۵. توجه؛ مردم همیشه به افراد و چیزهایی که ارزش بیشتری برایشان قائل هستند، توجه بیشتری می‌کنند. در واقع زندگی، جلب توجه دیگران است. وقتی به کسی توجه بیشتری می‌کنید، او احساس می‌کند با ارزش‌تر و مهم‌تر است. برای توجه کردن به دیگران باید وقتی او صحبت می‌کند به دقت به حرف‌هایش گوش کنید و حرف او را قطع نکنید. مستقیم به او نگاه کنید و به همه واژه‌ها توجه داشته باشید. سرتان را تکان ندهید، لب‌خند بزنید و موافقتان را نشان بدهید، طوری که گویی چیزی که آن فرد می‌گوید فوق‌العاده مهم و خردمندانه است.

وقتی دیگران احساس کنند به دقت به حرف‌هایشان گوش داده می‌شود، اعتماد به نفسشان افزایش می‌یابد، مغزشان اندورفین آزاد می‌کند و آن‌ها نسبت به خودشان و کارشان، خوشحال‌تر و خوش‌بین‌تر می‌شوند. به علاوه، آن‌ها نسبت به شما هم احساس خوبی پیدا می‌کنند و نفوذ شما بر آن‌ها به شدت افزایش می‌یابد.

۶. موافقت؛ اصل آخر که می‌توانید در تمام جلسات با هر تعداد شرکت‌کننده امتحان کنید، این است که به‌طور کلی با دیگران موافق باشید. حتی اگر با نظر کسی مخالف بودید، می‌توانید خودتان را موافق نشان بدهید. وقتی کسی چیزی می‌گوید، یا نکته‌ای مطرح می‌کند که با آن موافق نیستید، به جای این‌که با او مخالفت کنید و با این کار باعث شوید او حالت تدافعی به خود بگیرد و عصبانی شود جمله‌ای مثل این جمله بگویید، « نکته جالبی است. قبلاً به چنین چیزی فکر نکرده بودم. این موضوع با ایده‌های من متناقض است، اما دوست دارم اطلاعات بیشتری در مورد آن کسب کنم. »

اگر مجبور هستید مخالفت کنید، از روش «مخالفت نقر سوم» استفاده کنید. به جای این‌که بگویید « من با شما مخالفم » می‌توانید بگویید، « نکته جالبی است؛ اما اگر کسی بخواهد با اشاره به نکات دیگر با شما مخالفت کند چه جوابی به او می‌دهید؟ »؛ به عبارت دیگر، مخالفت خود را از زبان فرد سوم که وجود خارجی ندارد، بیان کنید. از آن فرد بخواهید در مقابل کسی که وجود ندارد از ایده‌اش حمایت کند. این کار باعث می‌شود فشار کمتری به فرد وارد شود و بدون این‌که حالت تدافعی به خود بگیرد یا احساس کند کسی به او تنش وارد می‌کند، از ایده‌اش دفاع کند.

شش نکته وجود دارد که می‌توانید در جلسات یا سایر موقعیت‌های اجتماعی یا تجاری در نظر بگیرید تا دیگران احساس کنند مهم هستند. اگر می‌خواهید با صحبت کردن برنده شوید، توجه به این نکات ضروری است:

۱. قابلیت پذیرش؛ یکی از نیازهای اساسی انسان این است که بدون قید و شرط توسط دیگران پذیرفته شود. برای این‌که نشان دهید کسی را پذیرفته‌اید، وقتی او وارد می‌شود یا چیزی می‌گوید و در برگزاری جلسه همکاری می‌کند، مستقیم به او نگاه کنید و لب‌خند بزنید. این کار باعث می‌شود افراد احساس کنند مهم و ارزشمند هستند. در ضمن، اعتماد به نفس آن‌ها افزایش و تصویر ذهنی‌شان بهبود می‌یابد. به علاوه، این کار باعث می‌شود افراد به صورت ناخودآگاه از پیشنهادها با صحبت‌های شما حمایت کنند.

۲. قدرشناسی؛ هر وقت به خاطر کاری که کسی انجام داده یا حرفی که زده از او قدرشناسی کنید، اعتماد به نفس و علاقه او به شما افزایش می‌یابد. ساده‌ترین راه برای ابراز قدرشناسی این است که از آن فرد به خاطر کاری که انجام داده، یا حرفی که زده و مفید و سازنده بوده، تشکر کنید. می‌توانید از این‌که مخاطبان به موقع آمده‌اند، به خاطر ارائه اطلاعات، به خاطر اظهار نظر و به خاطر این‌که به شما کمک یا اشتباهاتتان را اصلاح کرده‌اند، از آن‌ها تشکر کنید.

هر وقت به هر دلیلی از کسی تشکر می‌کنید، در واقع او را تشویق می‌کنید رفتارش را تکرار کند و حتی همکاری ارزشمندتری داشته باشد. وقتی از کسی تشکر می‌شود، او احساس می‌کند قابل احترام و مهم است. عبارت متشکرم در ایجاد علاقه افراد به شما و کسب اطمینان از این‌که دیگران با شما همکاری و از شما حمایت می‌کنند، بسیار مؤثر است.

۳. تمجید؛ یک بار آبراهام لینکلن گفت: « همه دوست دارند مورد تعریف و تمجید قرار بگیرند. » وقتی از افراد به دلیل کاری که انجام داده‌اند، یا حرفی که زده‌اند، یا به هر دلیل دیگری تشکر می‌کنید، آن‌ها احساس می‌کنند ارزشمندتر و مهم‌تر هستند و در نتیجه شما را بیشتر دوست خواهند داشت.

همیشه به دنبال راه‌هایی برای تمجید از دیگران باشید. می‌توانید از کیف‌دستی کیف پول، یا خودکار افراد تعریف کنید. می‌توانید از لباس یا جزئی از چهره آن‌ها تعریف کنید. اگر کسی اطلاعاتی ارائه کرد برای تمجید از او بگویید اطلاعاتی که داده عالی هستند. حتی نگاه کردن، سر تکان دادن و لب‌خند زدن به صورت تحسین‌آمیز می‌تواند باعث شود افراد فکر کنند ارزشمندتر و مهم‌تر هستند، شما را دوست داشته باشند و در آینده از چیزی که ارائه می‌کنید حمایت کنند.

۴. تأیید؛ می‌دانید که همه به دنبال تأیید دیگران هستند. افراد به تأیید دیگران، به ویژه کسانی که به آن‌ها احترام می‌گذارند، نیاز دارند. هر وقت که به هر دلیلی از کسی تمجید و او را تأیید می‌کنید، اعتماد به نفس او را افزایش و تصویر ذهنی‌اش را بهبود