

|| به انتخاب: شهلا فهیمی ||

انسان‌ها خواهان قدر و منزلت هستند

ماری‌کی‌اش می‌گوید: «همهٔ مردم گردن‌بندی نامرئی بر گردن دارند که این جمله بر آن حک شده است: کاری کنید که احساس کنم آدم مهمی هستم!» وی این اصل را به گروه فروشندگان خود آموخته است که «وقتی با مردم کار می‌کنید، این پیام را فراموش نکنید.» می‌داند که تمجید و تأیید مردم آن‌ها را به ما نزدیک می‌سازد. یکی از دلایل کامیابی او همین است. ماری در سال ۱۹۶۳ با ۵۰۰۰ دلاری که پس‌انداز کرده بود، به باری پسر ۲۱ ساله‌اش شرکت لوازم آرایش ماری‌کی را راه انداخت.

امروزه شرکت ماری‌کی ۵۰۰۰۰۰ مشاور زیبایی در ۲۹ کشور جهان دارد و یکی از ۱۰۰ شرکت مهم آمریکا به‌شمار می‌آید. ماری مثل همهٔ کسانی که مردم‌دار هستند، می‌دانست که مردم دوست دارند کسی باشند و به‌حساب آیند. اگر این مطالب را به‌خاطر بسپارید، از تحسین و تمجید اشخاص دست نخواهید کشید.

بهترین و ساده‌ترین راه به‌دست آوردن دل مردم تمجید از آنان با کلامی معنی‌دار و صمیمانه است. اگر می‌خواهید کاری کنید که دیگران احساس خوب پیدا کنند و به وجود خود ببالند، باید در این کار مهارت پیدا کنید. یاد بگیرید که این کار را هم در حضور دیگران و هم رودررو انجام دهید. چرا؟ برای اینکه تعریف و تمجید خصوصی اگر عمومی شود، بی‌درنگ قدر اشخاص را بالا می‌برد. این است دلایل آن:

اشخاص را در حضور دیگران تعریف و تمجید کنید

مکتب مدیریت‌های زیبا



■ اگر کسی که تمجید می‌کند مورد احترام ما باشد، ارزش تمجید او دوچندان می‌شود.

تمجیدها هم‌وزن نیستند. یک وقت رئیس‌مان در حضور جمعی که مورد احترام ما هستند از ما تمجید می‌کند و یک وقت آدمی که هیچ‌کاره است! این دو با یکدیگر فرق دارند.

تمجید نشانه تأیید است و به انسان نیرو می‌بخشد

تأیید باعث تقویت می‌شود. تأیید بیان واقعیتی است که بر دل بنشیند و آنچه بر دل بنشیند بذر اعتقاد می‌پاشد. برای مثال، وقتی نگرش کسی را بستاییم، نگرش او قوی و پایدارتر می‌شود. اگر به رفتار کسی با دیدی مثبت نگاه کنید، احتمال اینکه باز هم همین رفتار از او سر بزند بیشتر می‌شود.

به‌همین ترتیب، وقتی بر آرزوهای کسی مهر تأیید می‌زنیم، از تردید او نسبت به رویاها و آرزوهایش کاسته می‌شود. تمجید به انسان‌ها کیفیت می‌بخشد و شخصیتشان را تقویت می‌کند.

جورج آدامز گفته است: «در زندگی ما خاطره‌هایی خوش وجود دارند که بیشتر آن‌ها بر اثر تشویق دیگران ایجاد شده‌اند. انسان هر قدر بزرگ، مشهور یا کامیاب باشد، تشنه تشویق و تحسین است. تشویق اکسیژن روح است. بدون تشویق از هیچ‌کاری انتظار کار خوب نداشته باشید.

■ تمجید در حضور دیگران بسیار مؤثر است

ابراشوف، فرمانده ناو جنگی یک میلیارد دلاری که ۳۱۰ نفر زیر فرمان داشت، تدبیری کرد که میزان ماندگاری افراد - که ۲۸ درصد بود - به ۱۰۰ درصد رسید، هزینه‌های جاری کاهش یافت و سطح آمادگی گروه بهبود یافت. این کار را چگونه کرد؟ از جمله کارهای او این بود که به تمجید افراد در حضور جمع همت

گماشت. خودش گفته است: «فرمانده هر ناو جنگی مجاز است که سالی ۱۵ نشان به این و آن بدهد. من این قاعده را زیر پا گذاشتم و سالی ۱۱۵ نشان می‌دادم». هرگاه ملوانی کشتی را ترک می‌کرد، ابراشوف به او نشانی اعطا می‌کرد. خودش می‌گوید: «حتی اگر عملکرد درخشانی نداشتند ولی در انجام کار روزانه در حد توان خود کوشیده بودند، نشان می‌گرفتند. در سخنرانی کوتاهی می‌گفتم که دوستی و رفاقت و کار و کوشش صاحب نشان برای ما بسی مغتنم بوده است». اصل مطلب این بود که ابراشوف می‌خواست با تمجید آنان در حضور دیگران، شادشان سازد. ابراشوف گفته است: «این ژست نمادین ردخور ندارد؛ به شرط اینکه بی‌شیله پيله و از روی خلوص نیت باشد».

همه ما می‌توانیم با کسان دوروبر خود به‌همین شیوه رفتار کنیم. اگر فرصتی پیش آمد که از کسی در حضور دیگران تمجید کنید، فرصت را از دست ندهید. آخرین بار کی در حضور کسانی که برایتان اهمیت داشتند، تمجید شدید؟ چه احساسی پیدا کردید؟ تمجید صادقانه هر کسی را خوشحال و سربلند می‌سازد.

و اینک:

- اشخاص را در حضور دیگران تمجید کنید.
- از خود بپرسید: امروز چه کسی را می‌توانم در حضور دیگران بالا ببرم؟
- این کار را به فردا می‌فکنید؛ همین امروز انجامش دهید.
- وقتی از کسی در حضور جمع تمجید کنید، او مثل عقاب بال در می‌آورد.

منبع

۱. ماکسول، جان (۱۳۹۰). دلی به‌دست آور، از ۲۵ راه. ترجمه عزیز کیاوند. سازمان فرهنگی فرانهران.

وقتی بر آرزوهای کسی مهر تأیید می‌زنیم، از تردید او نسبت به رویاها و آرزوهایش کاسته می‌شود

