

5 طرق للحصول على ما تريد دون ان تصنع الأعداء

نحن جميعًا ضد الأنانية ، لكن في بعض الأحيان تحتاج إلى اتخاذ إجراءات للتقدم نحو التغيير. تعلم أن تفعل ذلك دون صنع الأعداء.

• اعتمد على لغة العيون.

يعلق الناس على أجهزتهم لدرجة أننا لا نتفاعل معهم على متن الطائرة حتى يواجهوا مشكلة. إذا قال أحدهم في الحقيقة مرحباً و نظر إلي في العيون بينما كان يستقل الطائرة ، فهذا أمر كبير ، وسوف أتذكر ذلك الشخص - أين يجلسون ، وماذا يشربون. يجعلني أرغب في الخروج من طريقي بالنسبة لهم. وإذا رأيت راكبًا يساعد راكبًا آخر ، فأنا أفكر: "وجبة خفيفة إضافية بالنسبة لك!" إذا نشأت مشكلة مع مقعد شخص ما أو رحلة طيران ، فأنا أكثر حماسة للذهاب إلى أبعد من ذلك لشخص كان لطيفًا ومؤدبًا لي ورفاقهم من الركاب.



• اعرف القواعد.

إذا كنت تريد القتال نيابة عن طفلك لشيء يتعارض مع سياسة المدرسة ، فإن الإجابة لن تكون 100٪ من الوقت. ولكن إذا كنت تدافع عن عملية أفضل تؤثر على طفلك ويمكن أن تفيد الطلاب الآخرين ، فهناك المزيد من الفرص للمناقشة. تذكر أن التركيز يجب أن يكون على الطالب ، وأن يأتي بموقف جيد ، ووثائق جيدة ، وأسباب موثوقة حول سبب ضرورة مناقشة سياسة تؤثر على طفلك. نحن نبذل قصارى جهدنا لتلبية احتياجات جميع طلابنا ، وفي حين أن هناك حدود لما يمكننا القيام به ، فسوف يتم سماعك.

• لا تنتظر شخصًا ما ليقرأ عقلك.

عندما يتعلق الأمر بالتفاوض على الوظيفة ، اسأل! غالباً ما يكون الأمر بهذه البساطة: إذا كنت لا تسأل عنها ، فلن تحصل عليها. إذا كنت تنتظر من أحدهم التعرف عليك ومكافأتك ، فلن يحدث ذلك بالضرورة عندما تحتاج إليه. بطبيعة الحال ، أصبح المفاوضات الأكثر نجاحاً أمراً لا غنى عنه لمنظمتهم حتى يكون فقدانها لك أكبر من مجرد استبدالك. تأكد من أن لديك الكثير من رأس المال في المؤسسة

، كن واضحا على ما تريد أن تعطي ، ثم اسأل وجعلها مربحة للجانبين.

• انتبه للحصول على الاهتمام.

لا بأس في رغبتك في تسليط الأضواء في بعض الأحيان ، لكن الطريق الذي يجب أن تسلكه ليس من خلال جذب الانتباه في الغرفة. إنه العكس. كن فضوليا تجاه الناس ؛ لا تنتظر فقط فرصة التحدث. ابحث عن طرق لفعل شيء غير متوقع. هذا لا يجب أن يكون أحرق: فكر في عبارة تقولها دائماً - وتوقف عن قولها. في المرة التالية التي يسأل فيها أحد الأشخاص كيف تقوم بذلك ، اختر عبارة جديدة ، حتى مجرد "أنا أفعل شيئاً رائعاً اليوم. ماذا عنك؟ ببساطة تغيير عبارة تقولها عادة يمكن أن تدفعك للخروج من منطقة الراحة الخاصة بك.



• دعوة للاحتياط.

خلال السنوات الأربع التي قضيتها في مجلس مدينة سان أنطونيو وخمس سنوات كعمدة ، تفاعلت مع العديد من النخب من الذين لديهم قضايا ومصالح مختلفة. عندما كنت صانعة للسياسة ، كان ذلك أكثر فعالية بالنسبة لي عندما كان المواطنون إيجابيين وبناءين وعندما قدموا الحلول الممكنة بدلاً من إخباري عن المشاكل. قم برسم الصورة لمسؤولك المنتخب عما سيبدو عليه التغيير الذي تريده. ثم بناء الأرقام الخاصة بك. وكلما ازداد عدد الأشخاص الذين يحشدون اهتمامك أو قضيتك ، كلما كان ذلك أفضل - فستكون أكثر ثقلًا على عقل مسؤولك المنتخب. هذا صحيح أن عجلة صارمة تحصل على الشحم. كن مثابرا. من الرائع أن نعيش في زمن انبعاث نشاط المواطن. إن المشاركة والتصويت وأخذ شواغلك مباشرة إلى مسؤوليك المنتخبين يمكن أن يحدث فرقاً حقيقياً.