

การเคารพตนเอง

เสริมสร้างกำลังใจด้วยการสรรเสริญ

หลักแห่งการเคารพตนเองกล่าวว่า มนุษย์ทุกคนปรารถนาที่จะได้รับการยกย่องสรรเสริญและยอมรับนับถือจากผู้อื่นโดยไม่รู้สึกล้อ เพราะมนุษย์ต่างต้องการความรักเพื่อตอบสนองการมีส่วนร่วม ต้องการคำชมเชยเพื่อรู้สึกว่าคุณชื่นชม และต้องการการยอมรับเพื่อรู้สึกว่าคุณค่า

การนำหลักแห่งการเคารพตนเองไปใช้ใ้มน้ำใจจิตใจให้ประสบความสำเร็จ จำเป็นต้องเข้าใจเสียก่อนว่า มนุษย์จะแสดงพฤติกรรมหรือกระทำสิ่งต่าง ๆ เพื่อพิสูจน์ค่าสรรเสริญและคำชมที่ได้รับ ดังนั้นหากคุณเสนอความต้องการของคุณในแบบที่เป็นการยกย่องอีกฝ่าย หรือสร้างความรู้สึกดีให้อีกฝ่าย ผลลัพธ์คือพวกเขาไม่เพียงจะทำตามคำขอของคุณเท่านั้น แต่ยังทำด้วยความกระตือรือร้นอีกด้วย

การจะใช้หลักแห่งการเคารพตนเองได้อย่างถูกต้อง ก่อนอื่นคุณต้องทำความเข้าใจเรื่องการเคารพตนเองและอัตตาเสียก่อน

การเคารพตนเอง

การเคารพตนเองคือความมั่นใจในตัวเอง คนที่เคารพตนเองจะสามารถดำเนินชีวิตให้ประสบความสำเร็จตามที่ตนเองปรารถนา ไม่ใช่ตามที่คนอื่นปรารถนา มีจิตใจเข้มแข็งมั่นคง กล้ายอมรับในความผิดของตนเอง และไม่ใส่ใจคำวิพากษ์วิจารณ์ของผู้อื่น

ปัจจุบันคนส่วนใหญ่ในสังคมประสบปัญหาขาดการเคารพและเห็นคุณค่าในตนเอง เนื่องจากสาเหตุสองประการคือ 1. อิทธิพลของสื่อโฆษณาที่นำเสนอความคิดให้เราอย่างต่อเนื่อง ว่าควรจะต้องเป็นคนแบบไหน แต่งตัวอย่างไร ขับรถรุ่นไหน ใช้น้ำหอมกลิ่นใด ฯลฯ ซึ่งเป็นการพยายามสื่อสารว่าเราจะไม่มีวันดีพอ หากยังเป็นตัวเราอยู่เหมือนเดิม 2. คนส่วนใหญ่ประเมินหรือวัดคุณค่าของตัวเองจากบรรทัดฐานของคนอื่น ทำให้เรารู้สึกแยกับตนเองและรู้สึกว่าเป็นรอง

ดังนั้นหากคุณอยู่ในสถานการณ์ที่ต้องการใ้มน้ำใจใครสักคน การทำให้เขารู้สึกเคารพตนเอง เกิดความมั่นคงจากภายใน เห็นคุณค่าในตนเอง และกลายเป็นคนสำคัญจึงเป็นจุดเริ่มต้นที่ดีมาก

อัตตา

มนุษย์ทุกคนมีอัตตาและบางครั้งอัตตาก็เปราะบาง มนุษย์ต่างต้องการรู้สึกว่าคุณค่าสำคัญ อัตตาของเราสามารถกำหนดพฤติกรรมให้เราทำอะไรไว้เหตุผลหรือรุนแรงได้ ในทางกลับกันอัตตาก็สามารถกำหนดพฤติกรรมให้เราทำสิ่งต่างๆ ที่น่ายกย่องและกล้าหาญได้เช่นกัน เมื่ออัตตามีความหิวกระหาย ตัวตนของเราก็จะแสวงหาทุกสิ่งเพื่อตอบสนอง ความหิวกระหายของอัตตานั้นเป็นสากล เราจำเป็นต้องมอบอาหารให้กับอัตตาของเราเองทุก ๆ วัน เพื่อได้รับการยืนยันว่าตัวตนของเราในฐานะมนุษย์ยังมีคุณค่าและได้รับการยอมรับอยู่เสมอ

ดังนั้นเมื่อคุณต้องใ้มน้ำใจผู้อื่น คุณจำเป็นต้องหาวิธีเสริมอัตตาของอีกฝ่ายด้วยเทคนิคต่างๆ ดังนี้

1. ทำทนายอึดตาของอีกฝ่าย

มีคำพูดมากมายที่ส่งผลกระทบต่อผู้บริหารมักพูดว่าเขากำลังมองหาคนที่ "ทำงานนี้ได้" หรือครุ่นคิดถึงกับนักเรียนของตนเองว่า "ครูอยากให้เธอลองทำแบบฝึกหัดระดับยากนี้หน่อย" ผมเคยสังเกตเห็นพนักงานขายแอบใช้เทคนิคทำทนายอึดตากับลูกค้ารายหนึ่งอย่างแยบยล เขาเพียงพูดว่า "ผมคิดว่าคุณคงไม่มีอำนาจพิจารณาตัดสินใจ" คำพูดเหล่านี้ล้วนมีเจตนาเพื่อทำทนายอึดตาทั้งสิ้น

2. อำนาจของการสรรเสริญ

การกล่าวคำสรรเสริญและยกย่องด้วยความจริงใจส่งผลอย่างมากกับผู้ฟัง คำกล่าวสรรเสริญช่วยเพิ่มระดับความเคารพในตนเอง และเมื่อคุณกล่าวคำชมใครสักคนด้วยความจริงใจย่อมสร้างพลังในบุคคลนั้น ผมเชื่อว่าคุณเคยประสบด้วยตนเองมาแล้ว เมื่อคุณได้รับคำชม คุณเองก็ยิ้มและรู้สึกดีเหมือนกับมีสิ่งดีๆ อยู่รอบตัว เทคนิคนี้ยังทำให้อีกฝ่ายยอมรับในตัวคุณอีกด้วย

คนทุกคนมีสิทธิ์ได้รับคำชมสำหรับสิ่งดีๆ ที่คิดหรือกระทำ เพราะฉะนั้นคุณควรหัดชมคนอื่นทุกวันให้เป็นนิสัย โดยไม่จำเป็นต้องรอให้มีเรื่องสำคัญเกิดขึ้น การกล่าวคำชมด้วยความจริงใจ ทำให้เรามีโอกาสในมน้าวจิตใจผู้อื่นมากขึ้น

ความสมดุลระหว่างเหตุผลและอารมณ์

การโน้มน้าวจิตใจที่ประสบความสำเร็จ คำพูดหรือข้อความของคุณจะต้องจับอารมณ์ของอีกฝ่าย ในขณะที่เดียวกันก็ต้องรักษาความสมดุลระหว่างเหตุผลและอารมณ์ไปพร้อมๆ กัน เพราะมนุษย์ถูกชักนำความคิดด้วยอารมณ์ แต่จะกระทำสิ่งต่างๆ โดยใช้เหตุผล

ร้อยละเก้าสิบของการตัดสินใจมีผลมาจากอารมณ์ ส่วนการใช้เหตุผลเป็นเพียงการประเมินความเหมาะสมในพฤติกรรมของตนเองและผู้อื่น **จงจำไว้เสมอว่าอารมณ์นั้นอยู่เหนือเหตุผล และจินตนาการมีชัยเหนือความเป็นจริงเสมอ** แบบแผนของอารมณ์สามารถเห็นได้ชัดเจนจากพฤติกรรมการเลือกซื้อสินค้าหรือการหลอกตัวเองของเรา ยกตัวอย่างเช่น สมองอาจบอกเราให้พิจารณาเลือกซื้อรถยนต์ที่มีราคาเหมาะสมกับคุณภาพและค่าใช้จ่าย แต่จิตใจหรืออารมณ์กลับปรารถนารถยนต์คันสวยและบอกเราให้ซื้อรถยนต์ที่หรูหรา สมองอาจบอกเราว่าการซื้อรองเท้าใหม่อีกหนึ่งคู่เป็นเรื่องตลก เพราะเรามีรองเท้าอยู่ถึงแล้วถึงสิบสี่คู่ แต่จิตใจหรืออารมณ์กลับเอาชนะด้วยจินตนาการอันหรูหราถึงการใส่รองเท้าคู่ใหม่กับเสื้อผ้าชุดใหม่ สุดท้ายเราก็ซืารถยนต์คันหรูราคาแพงกลับบ้านพร้อมกับรองเท้าคู่มือใหม่ได้

การจะเป็นนักโน้มน้าวจิตใจขั้นเทพ คุณจะต้องเรียนรู้ที่จะใช้งานหลักความสมดุลระหว่างเหตุผลและอารมณ์ คือสามารถใช้คำพูดและข้อความที่มีหลักการและเหตุผลให้มีประสิทธิภาพ รวมทั้งเรียนรู้ที่จะสังเกตและให้ความสนใจกับอารมณ์ของอีกฝ่ายและคนรอบตัว ทั้งหมดนี้จะช่วยให้คุณประเมินสิ่งต่างๆ ที่สำคัญต่อผู้ฟังของคุณได้ และสามารถนำสิ่งสำคัญเหล่านี้โน้มน้าวใจพวกเขา การเป็นยอดนักโน้มน้าวใจจะต้องเรียนรู้การใช้การใช้อารมณ์ วิธีและจังหวะในการใช้ เพื่อผสานและสร้างความสมดุลระหว่างอารมณ์และเหตุผลของผู้ฟัง เพื่อสร้างข้อความและคำพูดโน้มน้าวใจที่สมบูรณ์แบบ