人際關係的澆灌階段

成為一個鼓勵信任者

在別人證明自己之前，你就先信任他，這是激勵他發揮潛能的關鍵。你想要成為一名激勵者，你必須對他們有信心。

有關信心的真相：

- 大部分的人對自己都沒有信心
- 大多數人並沒有什麼人對他們有信心
- 當別人對他有信心的時候，大多數人都可以感受到
- 為了回報你的信心，大多數人願意做任何事

要如何才能對別人懷抱信心

- 在他們成功之前，先信任他們。
- 強調他們的優點
- 列舉他們過去的成功經驗
- 當他們失敗的時候，灌輸他們信心
- 一起創造勝利的經驗
- 描繪出未來勝利的榮景
- 期待更高層次的生活

成為一個僕人領導者

- 把他人放在自己之先
- 擁有服務自信
- 主動服務他人
- 沒有階級意識
- 出自愛的服事

成為一個連結者

- 焦點在他人，不在你自己
- 停止關注自己，轉而關注他人
- 設身處地從他人觀點看待事
- 相信他人出發點是好的
- 當他人感覺被尊重，連結就開始
- 挑戰越艱難 所產生的連結越大

與人連結常被問的三問題

- 你關心我嗎?
- 你可以幫助我嗎?
- 我可以信任你嗎?

成為一個溝通者

- 溝通的三重要成分
 - 語言: 對方所聽到的內容
 - 語氣: 對方所感受的
 - 肢體語言: 對方所看見的
- 對於談話對象的真誠關懷
- 專注在談話對象的能力
- 和各式各樣人們溝通的能力
- 和談話對象眼神接觸
- 溫暖的笑容