

人際關係的澆灌階段

成爲一個鼓勵信任者

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。
你想要成爲一名激勵者，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
- 爲了回報你的信心，大多數人願意做任何事

你們禱告、無論求甚麼、只要信、就必得著。 馬太 21:22

耶穌對百夫長說、你回去罷、照你的信心、給你成全了。那時、他的僕人就好了。 馬太 8:13

如何才能對別人有信心

- 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

成爲一個領導者

- 把他人放在自己之先，主動服務他人
- 先感謝讚美，沒有「但是」
- 先指出自己曾犯的錯誤，避免直接批評
- 用提問取代直接命令
- 多鼓勵，事事顧及他人的尊嚴
- 發自愛心的服事

成爲一個連結者

- 帶人先要帶心
- 公開或是私底下都要連結
- 一次與一個人連結
- 幫每個人先打滿分
- 挑戰越艱難 所產生的連結越大

成爲一個溝通者

- 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

具體的練習

- 微笑，給人良好的印象
- 主動開口和人打招呼
- 不批評，不責備，不抱怨
- 真誠的關心他人，讚美他人
- 聆聽：不插嘴，不打斷，多聽他人的事