

التعامل مع الأقارب

... وإن كنت لا تطيقهم

Dealing With Relatives
... Even If You Can't Stand Them



د. ريك كرشنر

Dr. Rick Krischner

د. ريك برنكمن

Dr. Rick Brinkman

تنبيه: لقد استعملنا حرف ك للتعبير عن حرف C منعاً للإشكال بين ج المصرية التي تقابلها غ في بلاد عربية أخرى، نحو: ريگان بدلاً عن ريجان أو ريغان؛ وبتناكون بدلاً عن بنتاجون أو بنتاغون؛ وإنكلرة بدلاً عن إنكلترة أو إنكلترة.

المحتوى

15	شكر
16	مقدمة

القسم الأول

اجتمع بالأقارب

حاول أن تفهم سبب تضرُّفاتهم

- 21 1. حكايات عائلية يكتبها الطبيبان رُك
ثمانى قصص قصيرة تلتقى فيها بثمانى أقارب يصعب التعامل معهم .
الجنرال : الرحلة العائلية . . . القاضي : القصة الحقيقية لجاك والعملاق وساق
الفاصولياء . . . الرُّضى : دَعِ الأمر للرضيين . . . الشخصية المهمة جداً : جمع
شمل أسرة بوناپرت . . . الدخيل : تدخل من الأولمب . . . الشهيد : عشية عيد
الميلاد . . . المُتمرد : ميثاق القرصان . . . الغامض : سر الرجل
المفقود . . . الخيارات الخمسة .
- 45 2. عدسة الفهم : النطاق الطبيعي
إننا نركّز عدستنا المُكبّرة لفهم الطرق التي تجعلك أنت وأبناء أسرتك، تفهمون
معنى كلمة «التهديب» وكيف تؤثر في تعاملك مع الأقارب .
ما الذي يُحدّد التركيز والانشغال؟ .. كُنْ مسؤولاً . . . كُنْ لائقاً . . . كُنْ

مُتفهِمًا... كُنْ مُتميِّزًا... الأمر يتعلّق بالتوازن... عندما تتغيّر النيّة يتغيّر التصرف.

59

3. منطقة هذا أو ذاك : الرُّفعة أو الخطر

إنّ منطقة هذا أو ذاك هي منطقة رماديّة النوايا غير المُحقّقة، تجعلك تختار بين الإنجاز ضمن أبعاد الرفعة، أو دائرة مُتهوِّرة من ردود الفعل في منطقة الخطر .
النوايا العنيدة والمُسقطّة... الجنرال.. القاضي... الرُّضي... الشخصية المهمة جداً... الدخيل... الشهيد... الغامض... المُتمرد.

القسم الثاني

معسكر العائلة

بيئة تعليمية لمهارات الاتصال الأساسية

77

4. القاعدة المشتركة

إنّا نُركِّز على ما تعرفه أنت عن التواصل الناجح، ونجعلك تُدركه، ونُريك كيف تستعمله مع أبناء العائلة المُتعبين.
الاندماج هو أوّل مهارة أساسية... إعادة التوجيه هي المهارة الأساسية الثانية.

85

5. تَعَمُّد الإصغاء

أن تسمع شيئاً، وتفهم شيئاً آخر. إليك استراتيجية في الاستماع، تجعلك تهتم بما تسمع، مع ثماني طرق لتصل إلى المعنى العميق للتعاميم.
عملية الاستماع... أخطار التعميم... المعاني الخفيّة وراء التعميمات...
يُمكنك أن تفعل ذلك.

- 99 6. ادخل في صلب الموضوع
عندما تعرّف إلى العناصر الخفية لاتصال ما، فأنتك تتمكن من التحكم باتجاه العلاقة ونوعها.
ابحث عمّا هو جيد... عزّز التصرفات الحميدة المرغوبة... تعامل مع النقد.
- 109 7. توّصل إلى فهم أعمق
إليك عنصران من عناصر الاتصال يُساعدانك في تفادي الوقوع في إشكالات مع الأقارب، والخروج من مشكلات عندما يكون أوان تفاديها قد فات.
التعامل مع الآخرين: تعريف السلوك... توضيح تعريف السلوك... تعالوا إلى حيث الوضوح: المبدأ.
- 117 8. قلّ حقيقتك
إليك حقيقة مهمة: عندما يقول شخص ما الحقيقة، فإنها الحقيقة التي يراها من وجهة نظره هو. احتفظ بحقيقتك الخاصة، وحرّر نفسك والآخرين بمبدأين وخطة.
اعرف قيمة حقيقتك... اعرف ما ستقوله قبل أن تقوله.
- 133 9. فن الاعتذار
يبدأ الاعتذار بالتسامح ويتهي به، ويترك حيناً للحاضر، كي يكون هدية مُحبّبة لبداية جديدة.
طبيعة التسامح... قوّة التسامح... اعطِ السلام فرصة.
- 143 10. غير ردود أفعالك
ليست ردود أفعالك تجاه الأقارب إلا مجموعة من الارتباطات القوية التي تُعطيك دافعاً لتُغيّر عالمك!

ثمانى استراتيجيات: أسس حلبة حياوية . . . أوجد ديناميكية جديدة . . . أوجد بيئة جديدة . . . اكتسب نظرة جديدة . . . اقلب الأدوار . . . ابحت عن الوقت المناسب . . . غير وسيلة اتصالك . . . تحوّل من الداخلى إلى الخارج .

القسم الثالث

الاجتماعات العائلية

والتفاهمات والفضائح والمكاشفات في الاجتماعات غير الموقفة

171 .11. اعرف أرقامك السحرية

قد تعني هذه الأرقام أن تقضي وقتاً طيباً يدعم علاقاتك العائلية، أو تقضي وقتاً سيئاً يدمر العلاقات، ويؤذي العائلة. الجغرافية . . . التواتر . . . الوقت . . . ورقة عمل الأرقام السحرية.

179 .12. أجر تقويماً للالتزام

لمساعدتك في الانتقال من «يترتب عليك» إلى «لا يترتب عليك» إلى «لا أريد أن» أو «أريد ذلك فعلاً!» نُقدّم إليك هذه القائمة السابقة للالتزام. لست مُضطراً إلى أن تستعملها، ولكن، يجدر بك أن تطلع عليها. قائمة ما قبل الالتزام.

183 .13. اعرف استراتيجياتك الداعمة

هناك ثلاث مراحل للمناسبات العائلية: قبل، وأثناء، وبعد. وربما يكون تقديم الدعم الحقيقي والحصول عليه، أمراً مهماً في كل من تلك المراحل. مرحلة «ما قبل» . . . مرحلة «أثناء» . . . مرحلة «ما بعد» .

14. قواعد عدم الاشتباك

199

إذا قرّرت حضور إحدى المناسبات، وأردت ألا تُعاني، يُمكنك أن تذهب بموقف مختلف، أو أن تذهب بموقف وتصرف مختلفين. وإذا أردت أن تتزوّد بواحد من الخيارين السابقين فإننا نُقدّم إليك القواعد الأربع التالية: قرّر الأمر مُسبقاً... خُطّط للمواضيع الحساسة... احتفظ بنظرتك إلى الأمور... استعمل الأشياء التي تُنعش ذاكرتك

القسم الرابع

كيف تُخرج خير ما عند الأقارب

وهم في أسوأ أحوالهم
خيارات محدّدة للتعامل مع الثمانية المُتعبين

15. الجنرال

209

عندما يشعر الجنرال بالمسؤولية، يصدر الأوامر، ويتوقّع الطاعة، سواء أعجبك ذلك أم لم يُعجبك.
الحكاية: الذئب والميجور... فهم الجنرال... التعامل مع الجنرال...
خيارات مع الجنرال... نهاية الحكاية: الذئب والميجور.

16. القاضي

229

يضع القاضي مقياساً لا يستطيع أحد أن يرقى إليه، ثم ينطق بالحكم مع ملاحظة ناقدة.
الحكاية: البومة أوليفيا وأبو الحنّاء روبين... فهم القاضي... التعامل مع القاضي... خيارات مع القاضي... نهاية الحكاية: البومة أوليفيا وأبو الحنّاء روبين.

17. الرّضي

الرّضي اللطيف الذي يمدّ يد المساعدة، ظاهره يبتسم دائماً بينما هو يتألم في داخله، ويهتم بحوائج الجميع ويُهمل حوائجه.
الحكاية: الحرباء كاري... فهم الرّضي... التعامل مع الرّضي... خيارات مع الرّضي... نهاية الحكاية: الحرباء كاري.

271

18. الشخصية المهمّة جداً

إنّه شخص غير مُتزيّن، يتباهى ويستخفّ عندما يحتاج إلى أن يشعر بالتميز.
الحكاية: الحمار دينا والحمار داو... فهم الشخصية المهمّة جداً...
التعامل مع الشخصية المهمّة جداً... خيارات مع الشخصية المهمّة جداً...
نهاية الحكاية: الحمار دينا والحمار داو.

293

19. الدخيل

يعتقد الدخيل أنه يعرف ما هو أفضل لك، ولذلك يسأل أسئلة ويُسدي نصائح لم يطلبها منه أحد، في محاولته إدارة حياتك.
الحكاية: حياة السنجابة سالي وغرامياتها... فهم الدخيل... التعامل مع الدخيل... خيارات مع الدخيل... نهاية الحكاية: حياة السنجابة سالي وغرامياتها.

317

20. الشهيد

الشهيد شخص معطاء مُتطلب، يُقدّم الهدايا، سواء كنت تريدها أم ترفضها.
ومع كل هدية يأتي التزام.
الحكاية: الدببة الثلاثة... فهم الشهيد... التعامل مع الشهيد... خيارات مع الشهيد... نهاية القصة: الدببة الثلاثة.

343

21. الغامض

عندما يتعد الشخص يُصبح غامضاً عند الأشخاص الموجودين في الداخل .
الحكاية: النملة والجندب . . . فهم الغامض . . . التعامل مع الغامض . . .
خيارات مع الغامض . . نهاية الحكاية: النملة والجندب .

365

22. المُتمرد

يُلقي المُتمرد باللوم على الآخرين، ويُشعرهم بالتفاهة .
الحكاية: الخروف الأسود . . . فهم المُتمرد . . . التعامل مع المُتمرد . . .
خيارات مع المُتمرد . . . نهاية الحكاية: الخروف الأسود .

391

23. أبعاد الرُفعة

أفضل عشر صفات في الأقارب الرائعين
فيما يلي أفضل عشر إجابات عن مُكوّنات القريب الرائع، بدءاً من الأعلى إلى
الأدنى بالتسلسل .
القريب الرائع: يُقدّر التواصل . . . يُحب بلا شروط . . . مُتفهم ويحترم
الآخرين . . . يُقدّم الدّعم . . . يمد يد العون . . . يبقى على اتصال . . . حكيم
في إنفاق المال . . . صديق . . . لا يتسبّب بالماضي . . . هو مُمتع، ومُتفائل،
وله تأثير إيجابي .

401

ملحق

401

مصادر للتعامل مع الأمراض العائلية الخطيرة .

402

مصادر . . . منظمات . . . مجموعات مراقبة استشارية .

شكر

نُقدِّمُ الشكر الصادق إلى الذين ساعدونا ودعمونا في هذا المشروع، وهم: أفراد أُسرتين الذين يُشبهوننا تماماً، ولا يَصُغُبُ التعامل معهم؛ وولدانا أدنُ Aden وكارل Carle اللذان تَفَهَّما معنى الأسرة وقيمتها؛ وزوجانا ليندا كي Lindea K وليزا بي Lisa B، اللتان ساهمتا معنا بفضل نصائحهما، وتشجيعهما، واقتراحاتهما، وتَبَصَّرَهما، وصَبَّرَهما المتواصل في إتمام هذا الكتاب، وأبوانا اللذان - لولا فضلهما - لَحَلَّتْ حياتنا من الرِفْعَةِ والمُعْجِزات، واللذان كان لسؤالهما، «ما أخبار الكتاب؟» الفضل في تصميمنا على إنجازهِ؛ وأشخاص كثيرون سمحوا لنا باستجوابهم، وشاركونا في قصص انتصاراتهم، وعملوا معنا في تهيئة مضمون هذا الكتاب.

مقدمة

لكل الناس أقارب يُحبونهم، ويُعجَبون بهم، أو يكرهونهم، ولا بُدَّ لهم من التعامل معهم. غير أنَّ علاقتك بهم تبقى قائمة دون خيار منك، فالأقارب يبقون أقارب. وتشمل صفة «قريب» سلسلة طويلة من العلاقات، تبدأ بالأبوين وتمتد إلى الإخوة والأخوات، وأولادهم وأحفادهم، وإلى العمَّات والخالات، والأعمام والأخوال، وبنات الإخوة، وأبناء الإخوة، وأولاد العم والخال، والأنساب. وسواء أكانوا مُتجانسين، أم مُلتحمين أم مُرتبطين بالأسرة هامشياً، فإنهم أقاربك في جميع الأحوال، شئتَ ذلك أم أبيتَ؟

ونتيجة لتلك العلاقات فقد يكون التصرف ضمن العائلة متفاوتاً متفاوتاً كبيراً، وقد يكون بعض أقاربك حذرين، بينما تجد بعضهم الآخر لا يعرف الهمَّ. وبعضهم لن تجده إلا عندما تحتاج إليه. وبعضهم قد يكون هجومياً، وبعضهم الآخر يسهل استفزازه. وقد يبذل بعضهم جهداً ليُبين لك أنه يُعاني بسببك، بينما يأتي آخرون ويذهبون كريح عاصفة، دون أن يتبهاوا إلى الفوضى التي خلَّفوها وراءهم. كيف تستطيع أن تُفرِّق بين حالة وأخرى، وتُدرك كُنْه الناس؟ وماذا تستطيع أن تفعل عندما يسيء أقاربك التصرف؟

لقد واجهت المؤلفين في كتابة هذا الكتاب حقيقة قاهرة، وهي أنَّ العائلة شأن واسع جداً ومُعقَّد! وإذا أردتَ أن تنشأ بينك وبين أقاربك علاقات مُجدية،

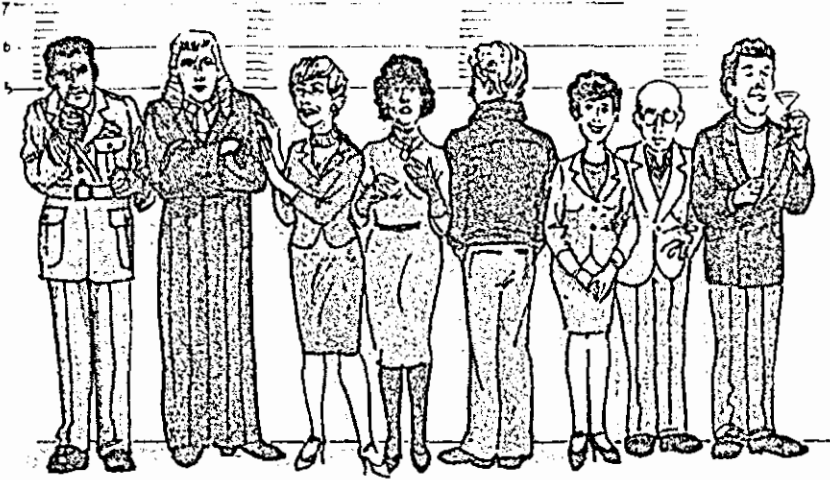
فإنك تحتاج إلى نظرات عميقة ومهارات لا يأتي عليها الزمن، كما تحتاج إلى طريقة لتنظيم تلك المهارات، بما يُمكنك من التعلّم منها، والرجوع إليها، واستعمالها عندما تدعو الحاجة إلى ما هو أكبر منها. ولما كانت أفضل النصائح تحتاج إلى إطار تنظيمي دائم، فقد سعى المؤلفان إلى تصميم نموذج بسيط بخطوات بسيطة، تستطيع أن تُفسّر السبب الذي يجعل الناس يتصرّفون على النحو الذي يتصرّفون به، وماذا عساك تفعل في مواجهة ذلك؟

يقع هذا الكتاب في أربعة أقسام: في القسم الأول تجد «ثمانية لا مناص منهم»، والتصرّفات الثمانية التي تجعل الأقارب راعين أو صعبين المراس. فيُقدّم عدسة مُكبّرة لتساعدك على فهم السبب الذي جعل أقاربك يتصرّفون كما يتصرّفون (والسبب الذي يجعلك أنت أيضاً تتصرّف كما تتصرّف!) وفي القسم الثاني ندعوك إلى «معسكر العائلة»، بيئة تُعلّمك المجموعة الأساسية من مهارات الاتصال التي ستحتاج إليها للاختلاط بأفراد عائلتك بطريقة بناءة ومُبتكرة. وفي القسم الثالث، نُقدّم إليك مادة تتعلّق بجمع شمل العائلة. واسمها «مُكاشفة في جمع غير مُتجانس» يُساعدكم هذا القسم في الإعداد لإنجازات وجمع شمل. ويتناول القسم الرابع تصرّفات الثمانية الذين لا مناص منهم. ويُقدّم لكم مجموعة خيارات للتعامل مع كل منهم، بناء على المهارات التي اكتسبتها في القسم الثاني. ويختم الكتاب بـ «أبعاد الرُفعة: الصفات العشر الأولى التي تُميّز القريب الأمل». إذا أردت أن تكون أنت ذلك القريب، فهذه هي صفات القريب العظيم حسب ما صوّره الأشخاص الذين أجرينا مقابلات معهم في سبيل كتابة هذا الكتاب.

ربما تتساءل عمّن نكون؟ ولماذا وضعنا هذا الكتاب؟ يُمكنك أن تجد سيرة ذاتية موسّعة في كتابنا الاول أو على موقعنا www.thericks.com ويكفي أن تقول: إنّا رُك وِرُك، ابنا توأمان لوالدين مختلفتين. التقينا عندما كنا طالبين في كلية العلاج الطبي الطبيعي، واستمرّت صداقتنا وشاركنا أكثر من عقدين من الزمن. إنّا نعيش عيشاً مُتشابهاً في أوجه كثيرة. فكلُّ منّا متزوج من امرأة يبدأ

اسمها بحرف «ل». ولكل منا ابنة وحيدة. وإنَّ ابنتانا في العمر ذاته على الرغم من بعدهما عن بعضهما مثلنا تماماً. وقد اشترى كل منَّا اللباس المماثل من طراز أرمانى في اليوم نفسه، ونحن على بُعد ألف وخمسمئة ميل عن بعضنا، واكتشفنا الأمر عندما أتينا لتسجيل فيديو ونحن نرتدي لباساً مُتشابهاً تماماً، فكلانا يعمل في الطب، ويعيش في أريغون، ويتحدَّث إلى جمهوره في جميع أرجاء العالم. وقد درسنا، مجتمعين، الصحة، من زاوية واحدة هي أنَّ الأفكار والعواطف تلعب دوراً مهماً في صحَّة الإنسان. وكلانا يدرس الطبيعة البشرية. وقد توصلنا، كل بمفرده، إلى وجهة النظر ذاتها، وهي أنَّ التدرُّب على الأشياء أفضل من تأسيسها تدريجياً وأنَّ التدرُّب على الأشياء مُمكن حتى عندما لا يَجِدُ أحد الأطراف الرغبة في ذلك! ونحن على قناعة بأنَّ الخيار مُتاح لك في ما تفعله في ظروف الحياة. فإنك تستطيع أن تُعاني وأن تتذمَّر من الأخطاء ومن الأشخاص الذين يرتكبونها ومما لا يُمكن عمله ولماذا لا يُمكن عمله، أو يُمكنك أن توظَّف وقتك وطاقتك لتجعلَ الأمور أفضل للآخرين في تعاملهم معك، ولنفسك في تعاملك مع الآخرين.

لم يُكْتَب هذا الكتاب ليكون مرجعاً في التعامل مع معالجة الأمراض العقلية والأمراض العائلية الخطيرة. فذلك أمر يُفضَّل معالجته بالخدمات والدعم المناسب. لكنه وُضِعَ ليُساعدكم في تحسين نوع علاقاتكم داخل العائلة عندما تُصبح الأمور ضبابية بسبب الضغط، والغضب، والخوف، والإحباط. وفي سياق الاستعداد لكتابة هذا الكتاب، أجرينا مئات المقابلات مع أشخاص من بيئات وثقافات مُتفاوتة. فالقصص التي ستجدونها في هذا الكتاب، والحكايات وحكايات الجنيات، إنما هي عن أشخاص حقيقيين. وقد غُيِّرَت الأسماء والظروف لحماية البريء والمُذنب. وكان الذين تحدَّثنا معهم مُنفتحين وصادقين في سردهم الصِّعاب التي واجهوها مع أقاربهم، والحلول التي طوَّروها للتغلُّب على تلك الصِّعاب. وقد تمكنا بمساعدتهم ودرائتهم من التوصل إلى سُبُل أفضل لإخراج أحسن ما عند الأقارب في أسوأ أحوالهم.



اجتمع بالأقارب

حاول أن تفهم

سبب تصرفاتهم

1

حكايات عائلية يكتبها الطبيبان رك



قد تختلف مع أفراد أسرتك، أو تتفوقون في تحديد الأقارب الأكثر صعوبة في التعامل معهم، أو الأكثر سوءاً في التصرف. ولكن، يبدو أن معظم الأشخاص الذين أجرينا معهم مقابلات لهذا الغرض، لديهم مشكلات متشابهة مع أنماط متشابهة من السلوك. وقد استطعنا بمساعدتهم، أن نُحدّد ثمانية نماذج تظراً عادة، عندما يدفع أفراد العائلة بعضهم بعضاً إلى الجنون.

يبدو أن ثمانية نماذج تكفي، لأنها تُشكّل بتنوعها حصّة الأسد من الصعاب، وهي: الجنرال، القاضي، الرّضي، الشخصية المهمّة، الوسيط، الشهيد، المُتمرّد، والغامض.

قد يشترك بعض أقاربك باثنين من هذه الأنماط الثمانية من السلوك أو ثلاثة أو أربعة في أوقات مختلفة. وكل واحد من هذه التصرفات، قد يولّد تصرفات صعبة لدى الآخرين. ولعلّ أفضل ما في التصرف السيء هو المرونة، فجميع أنماط السلوك، تتبدل بين لحظة وأخرى، ومن حال إلى حال، أو من

شخص إلى شخص، ومن الممكن أن يكون لك تأثير جيد في تصرف رديء .
والخطوة الأولى التي توصلك إلى ذلك، هي أن تُحدّد الشيء الذي تتعامل معه
وتتفهّمه . فمن أجل ذلك نُقدّم إليك الحكايات الثماني التالية :

الجنرال: الرحلة العائلية

كان جو يُطلق أوامره كالنباح، عندما كنّا ننحدر على الطريق الطويلة
الممتدة في عمق الصحراء . «يا ضابط الاتصال، استعمل شبكتك للاتصال
بقاعدتنا التالية، وأخبرهم أنّنا سنتأخر في الوصول . وأنت يا رقم واحد، ألم
يصلك التقرير الملاحي بعد؟ أريده بأقصى سرعة ممكنة!»

على المقعد الأمامي كانت مينا، زوج جو، تغوص في متاهة الخارطة .
فأدارتها نحو إحدى الجهات، ثم قلبتها نحو الجهة المعاكسة تماماً، ثم أعادتها
كما كانت .

صاح جو مُحبطاً: «هل هناك مَنْ يستمع إلي؟»

أجاب تومي من المقعد الخلفي: «أنا أستمع إليك يا كابتن! لكن دارلا لا
تستطيع سماعك، لأنّها تضع آلة السَّمع على أذنيها . هل تُريدني أن أحطّمها
بصافرتي الفضائية؟»

نظر جو في المرأة إلى المقعد الخلفي، ليرى رأس ابنته يتمايل مع
الموسيقا، التي لا يسمعها سواها . وقال: «تومي نَبِّها الآن .»

سدّد تومي لكمة إلى ذراع دارلا . فردّت اللكمة مباشرة . وسرعان ما
اندلع اشتباك على المقعد الخلفي .

صاح جو: «ماذا يا أولاد؟» وأمسك عجلة القيادة بيد، وحاول بالأخرى
أن يُسدّد ضربة لشخص مُعيّن في المقعد الخلفي . لكنّ يده انطلقت، كصاروخ
ضلّ مساره، وأصاب طرف كرسي الطفلة . فاستيقظت ماري، وبدأت البكاء

فوراً، وتمنئى جو في سرّه لو يستطيع أن يصيح بأعلى صوته. فالطفلة كانت قد خلدت إلى النوم منذ خمس عشرة دقيقة فقط، وكان جو يتطلع إلى اليوم الذي تكبر فيه، ويستطيع أن يأمرها بالكف عن البكاء.

وضعت مينا الخارطة جانباً، والتفتت لتسكت الطفلة الباكية، فصاح جو بزوجه: «أنتِ الضابط الأول، يُمكنك أن تؤجّلي ذلك الآن! أنا بحاجة إلى تنسيق المعلومات الملاحية، وأريدها الآن!»

تذمّرت مينا: «يا إلهي، نحن في وسط الصحراء، وهذا هو الطريق الوحيد، وليس هناك أي طريق يتقاطع معه قبل أكثر من خمسة عشر ميلاً، إلا إذا كنت تنوي القيادة بسرعة الضوء، وهذا ما لا تستطيعه، لأنني أذكر، عندما كنا عند بائع السيارات، أنك تخلّيت عن ذلك الخيار، وأعتقد أنّ لديّ الوقت لأعتي بماري.»

أوقفت دارلا مُسجّلة الموسيقى، وساعدت والدتها في إخراج ماري من مقعد الطفل.

قال جو في سرّه: إذا لم يكن قادراً على التحكّم في زوجه، فربما كان قادراً على التحكّم بالأولاد. فقال: «ضابط الاتصال دارلا! ادخلي على الخط تحت الفضائي، واتصلي بقاعدتنا القادمة، وأخبريهم أنّنا سنأخّر في الوصول.»

«لا أستطيع أن أفعل ذلك يا والدي.»

«خاطبيني بلقب كابتن.»

«لماذا؟»

«لأنني أقول لك ذلك.»

«حسناً كابتن بابا» قالت بصوت ينم عن الهزء، وهي تحمد ربها، لأنّ أحداً من أصدقائها لم يكن حاضراً ليشهد ذلك. «لديّ أخبار سيئة، لقد انقطع الاتصال تحت الفضائي.»

صاح جو: «ماذا تقصدين بأنّ الاتصال تحت الفضائي قد انقطع؟»

«أعني أنّ بطارية الهاتف الجوّال قد فرغت.»

«ماذا؟ ولماذا فرغت؟»

«لأنّي استهلكتها خلال الساعة الاولى من هذه الرحلة الغيبية في التحدّث مع أصدقائي.»

قبل أن يتمكّن جو من الرد، قدّمت زوجه مزيداً من الأخبار السيئة: «يجب أن نتوقّف سريعاً، لأنظف ماري.»

أضافت دارلا: «أجل لتتوقّف، أحب أن أشرب بعض الحليب المخفوق.»

وانضم تومي إلى الجوقة قائلاً: «أجل لتتوقّف في مكان نستطيع أن نتناول فيه وجبة سريعة محترمة.»

قال جو بصوت حازم: «لن نتوقّف قبل أن نبلغ حدود الولاية.»

قالت مينا برقة: «جو، إنّنا بحاجة إلى استراحة.»

قاطعها جو قائلاً: «أيها الضابط الأول، لا بد لنا من الاستمرار. لا تُجادلي أوامري أمام الفريق.»

«لماذا تُصرّ على تسميتي الضابط الأول؟»

«لأنّك الضابط الأول؟»

«إذن من موقعي كضابط أوّل، أقول لك أيها الكابتن بلاي: إنّ عليك أن تُخفّف الرفع، وتأخذ قسطاً من الراحة، قبل أن ينشب عصيان على متن السفينة.»

قال جو: «حسناً ستتوقّف.»

هلّل الولدان معاً.

«ولكن لوضع دقائق فقط، وهي تكفي لدخول بيت الخلاء «الحمّام». وليس لتناول مشروبات! لا أريد أن تمتلئ مئاناتكم ثانية! سنضطر إلى تعويض الوقت الضائع.»

القاضي: القصة الحقيقية لجاك والعملاق وساق الفاصولياء

كان العملاق يكره زيارات أمه له، لأنها تدمر كثيراً وتنتقد كل شيء. فقد أنزلها في زيارتها الأخيرة في البرج، لأن له أجمل إطلالة، لكنها تدمرت لأن عليها أن تصعد الدرج. وفي المرة السابقة، أعطاهما غرفة في الطابق الأرضي فقالت: «ماذا؟ ألسنتُ غالية بما يكفي لشخص لي غرفة؟» وحتى الآن، لم يَبْدُ أنّ هذه الزيارة ستكون مختلفة عن سابقتها.

«ماهذا الذي ترتديه؟ ثوب قدر وموحد! وتتوقع أن يهابك الناس؟»

«لكن يا ماما، ليس سهلاً أن أجد قمصاناً من مقاس كبير جداً جداً جداً جداً.»

«هل أنت كسول إلى درجة تمنعك من أن تفعل ما عليك أن تفعله كي تبدو مُرعباً؟ أجل إنك كذلك. انظر إلى هذا المكان. لا شك أنك لم تعتنِ بالحديقة منذ زيارتي الأخيرة. لماذا تترك ساق الفاصولياء الضخم ذاك ينمو في حديقتك؟ لا تقل لي إنك لا تستطيع أن تُنظف المكان بين وقت وآخر! يا للعار. لقد أصبحت رائحته أشبه برائحة دم رجل إنكليزي! أتمنى أن تكون قد أوليت إوزتي الثمينة الاهتمام الذي يليق بها.»

وعندما دخلت أمه إلى القلعة لتبحث عن إوزتها، قلب العملاق عينيه الكبيرتين، ثم سقط حزناً على الدرجات الحجرية، وهو يشعر بالضالة على نحو لا يُصدّق.

في هذه اللحظة، خرج جاك من مخبئه وراء ساق الفاصولياء، واقترب

من العملاق وسأله بلطف: ماذا بك أيها العملاق.»

هزَّ العملاق كتفيه ونظر بعيداً.

قال جاك مُتعاطفاً: «تسوّد الدنيا في وجه الإنسان عندما ينتقده أقرابه هكذا.»

تمتم العملاق: «أعرف ذلك جيداً.»

فتابع جاك: «وأنا أعرف ذلك، لأنّ أُمِّي تعرفه أيضاً.»

حقاً؟ استدار العملاق لينظر إلى جاك للمرّة الأولى.

تابع جاك: «أجل، ليس هناك ما يُعجبها. وإذا تعرّث أمر مُحدّد فإنّها تلقي باللائمة عليّ فوراً! كما حدث عندما طلبت مني أن أبيع البقرة لأنّنا بحاجة إلى طعام. صحيح؟ لقد عالجتُ هذا الوضع بحبّات الفاصولياء السحرية.»

فتح العملاق عينيه الواسعتين وقال: «الفاصولياء السحرية؟ جيداً!»

«أجل، أنا أيضاً قلتُ ذلك! قال إنه سيّفايضني بالحبوب مُقابل البقرة.»

ضحك العملاق ضحكة مجلجلة.

«طبعاً! ولكن عندما عدتُ إلى البيت بحبّات الفاصولياء، استشاطت أُمِّي

غضباً وقالت: «إني لا أتقن عمل شيء، ثم أَلقت بالحبوب من النافذة!»

«يا للأسف،» قال العملاق متعاطفاً.

«لا تأسف!» قال جاك باسمّاً، «فبين عشيةً وضحاها نَمَت ساق الفاصولياء

هذه وغلّدت عملاقة!»

استدارت عينا العملاق دهشة ثم قال: «رائع! أتعرف ماذا؟ أنا أيضاً لديّ

ساق فاصولياء عملاقة في حديقة منزلي!»

أجاب جاك: «أعرف أيها الأبله! بفضلها وصلتُ إلى هنا.»

«لا يمكن!»

«يمكن» ثم جلس جاك قرب العملاق. جلسا في تفاهم صامت بعض

الوقت، يُحدقان في ساق الفاصولياء إلى أن كسر العملاق الصمت بقوله: «هل لديك أي حيوانات مُدَلَّة؟»

أجاب جاك: «لا... كانت لدي بقرة، لكنها ذهبت الآن. وأنت؟»

«إوزة أمي الغبية فقط! إنها تدفعني إلى الجنون! إنها تصيح طوال الليل، وتضع بيضاً ذهبياً في كل مكان، فيترتب عليّ أن أجمعه. أتمنى أن تأخذها معك عندما تذهب.»

استدارت عينا جاك: «بيض ذهبي! لماذا لا ترغب بالبيض الذهبي؟ في عالمي، الذهب أغلى من أي شيء آخر!»

بدأ جسم العملاق يهتز، ثم انفجر ضاحكاً: «هنا، ليس الذهب سوى شيء يخرج من مؤخرة الإوزة.» ثم بدا غارقاً في التفكير وقال: «لدي فكرة! إذا كنت تحب الذهب إلى هذا الحد، فلماذا لا أبتليك بالإوزة التي تضع بيضاً ذهبياً؟ يُمكنك أن تأخذها معك!»

دُهِلَ جاك: «أنت تمزح أيها الأحمق!»

«كلا أيها الأحمق. أمي تريدني أن أصبح مُرعباً، وسأبدأ بإثارة رعبها هي. إليك الخطة. أعطيك الإوزة، فتدعي أنك مذعور وتجري هارباً، كما لو أنك سرقته. أجري أنا في أعقابك، وأطلق أصواتاً مُرعبة، ولكن لا تخف، فأنت في أمان. ربما استطعتُ أن أُؤثر في أمي، وأتخلص من تلك الإوزة الغبية بضربة واحدة!»

أجاب جاك: «يُعجبني ذلك. وسأجري هارباً باتجاه ساق الفاصولياء، كما لو أنك أكبر كائن رأيته في حياتي وأسوأه!»

وبذلك حيا جاك العملاق بحرارة تليق بحجمه الضخم، بينما حيا العملاق جاك ببرودة تنسجم مع صغر حجمه. والبقية سرد لأحداث مَضت.

الرَّضِي: دَعِ الأَمْرَ للرَّضِيَّين

بينما كانت جون بليزر الرُّضِيَّة تُنظف السجادة بالمكنسة الكهربائية، راحت تستعرض في ذهنها الأشياء التي يجب عملها أيضاً. قالت لنفسها: سأنتهي من تنظيف السجادة، ثم أخطط لاجتماع نادي الكشَّاف، وأحضر قطع الزينة التي ستوضع على طاولات العشاء في حفل جمع تبرُّعات الجمعية، ثم أجهز عشاءً لذيذاً لزوجي والأولاد.

عندئذٍ، دخل ابنها الأصغر ودتشاك مع صديقه فيلبرت، وقال: «مرحباً ماما، هل بقي شيء من قطع حلوى الشوكولا؟»

«لا، أخشني أنها قد نفذت.»

ناح الولدان معاً: «أوووو!»

فأجابت السيدة بليزر: «يُسعدني أن أصنع لكما بعض الحلوى الطازجة.»

صاح ودتشاك: «يا سلام، شكراً يا ماما.»

وقال فيلبرت: «شكراً سيدة بليزر!» ثم ركضا إلى الطابق الأعلى.

وقبل أن تصل بليزر إلى المطبخ، رنَّ جرس الهاتف. وكان زوجها هو

المُتكلِّم، فحيَّته قائلة: «أهلاً حبيبي.»

فقال: «عزيزتي، أتى إلى المدينة زميل مهم جداً في مجال العمل،

وعوضاً عن أن أصطحبه إلى مطعم، أليس من الأفضل أن أحضره إلى بيتنا

ليتناول عشاءً لذيذاً من صنَّع يديك؟»

قالت جون بليزر في نفسها: يا إلهي! ولكنَّها لم تقل لزوجها أكثر من

«أجل ذلك أفضل.»

«رائع! لقد حدَّثته أيضاً عن الخبز الطازج الذي تُعدِّينه بنفسك،

والمُعجَّات اللذيذة، إنه يتشوق لتذوقها!»

نظرت جون الرّضية إلى الساعة وتردّدت، لكنه قال: «هل يُمكنك أن تفعلي ذلك يا عزيزتي؟» فبادرت إلى الإجابة: «طبعاً يا عزيزي.»

وعندما وضعت «سماعة» الهاتف، دخل ابنها الأكبر رولي البيت مع صديقه فريدي هاسيل. فحيّتهما مُبهجة: «أهلاً رولي، أهلاً فريدي.»
«مرحبا ماما.»

«مرحبا سيدة بليزر. أرى أنّك جذّابة على نحوٍ لافت هذا النهار. ما هذا الثوب الجميل!»

«شكراً فريدي.»

«ليتني كنتُ جذّاباً هكذا. لكنني انتزعتُ أحد أزرار سترتي، ولم تعد أنيقة.»

فبادرت السيدة الرّضية إلى القول: «إذا أعطيتني سترتك، سأضع لها زراً جديداً.»

«هذا لطف منك يا سيدة بليزر. لكنني لا أريد أن أثقل عليك.»

«لا تكن سخيماً يا فريدي. ليس في الأمر أي إزعاج.»

وهكذا قامت السيدة بليزر بوضع الزر، ثمّ أعدت الحلوى، وكان ضيف العشاء سعيداً جداً، عندما تبرّعتُ بإعداد خمسين فطيرة للحفل الخيري الذي يُهيئ له.

وفي وقت متأخر من ذلك المساء، كان رولي وودتشاك في غرفتهما يستعدان للنوم. أخذ رولي يتفحص وجهه في المرآة، بينما جلس وودتشاك على سريره، يضرب بالكرة قفاز البيسبول، ثم قال: «رولي، هل لي أن أسألك شيئاً؟»

«طبعاً، تفضّل.»

«اليوم قال فيلبرت إنه لم يكمل وظيفته البيتية، ولا يعرف ماذا سيفعل، لأنه سيقتضى عليه إذا تعرّض لمشكلة أخرى في المدرسة.»
«نعم، ثم ماذا؟»

«لقد أعطيته وظيفتي كي لا يقع في مشكلة، فوعدتُ أنا في المشكلة بدلاً منه! حتى أنني لم أفكر في الأمر، وإنما فعلتُ ذلك، دون أن أفهم لماذا.»
«في الحقيقة يا ودتشاك، عندما يُحاول الناس أن يكونوا لطفاء، فإنهم يفعلون أشياء لا يريدون أن يفعلوها، أو ربما ليس لديهم الوقت لأدائها، لأنهم يريدون إرضاء الشخص الآخر. ألم تلاحظ أن ماما تفعل ذلك كثيراً؟ ربما تعلّمت منها.»

نظر ودتشاك ملياً إلى قفاز البيسبول وقال: «أيعقل هذا؟» فتابع شقيقه:
«وأحياناً، في وقت متأخر جداً من الليل، أراهن أن ماما تبكي بصمت، وهي تُنظف وجهها من مواد التجميل، وتتساءل لماذا لا يفكر أحد في حاجاتها؟»
«رولي.. هل تعتقد أن بابا يعرف ذلك؟»

«ربما... لكننا نعيش في أسرة محافظة تنتمي إلى أوائل الخمسينيات، حيث الرجل يكسب المال، والمرأة تبقى في البيت وتعتني بالجميع. ربما هو لا يقصد أن يستغلها، لكن حتى رجل لطيف مثل بابا يجد ذاته في النهاية يفعل ذلك تماماً.»

«آه يا رولي، وماذا علينا أن نفعل؟»

«لا أعرف ما عليك أنت أن تفعله، أما أنا فلديّ موعدٌ مهم غداً وسيارتي في حالة فوضى مخزية. لذلك، فإنني سأذكر على نحو عابر أمام ماما، أنها قدرة، وأراهنك بأنني سأحصل على سيارة نظيفة دون أي عناء.»

الشخصية المهمة جداً: جمع شمل أسرة بوناپرت

كانت كلمات جوزيف بوناپرت ملأى بالازدراء عندما قال: «أعتقد أنا

سنمضي السهرة بأكملها، ونحن نستمع إلى أخبار آخر انتصارات أخي الأصغر العظيم الإمبراطور ناپليون!»

قلب لويس بوناپرت عينيه قائلاً: «أو ربما سنضطر إلى الاستماع للمرة المئة إلى الطريقة التي أفقدتنا حقناً في الخلافة.»
وفكّر لويس كم سيكون ذلك مُملأً.

صاح جوزيف: «لقد كنتُ ملك ناپولي!» وهزّ قبضته مُتحدّياً. نخر لويس: «أوه، عفواً! ذلك كان لستين قصيرتين فقط. وكان أداؤك سيئاً، لذلك عاقبك ناپليون وجعلك ملكاً على إسبانيا.» وترك لويس الإهانة تفعل فعلها السام، ثم ضرب ضربته القاضية عندما قال: «يجب أن أقول إنك كنت ملكاً تُثير الشفقة، لذلك فقدت تاجك أثناء حرب شبه الجزيرة!»

«حسناً يا أخي» قال جوزيف مقاطعاً: «أليس صحيحاً أيضاً، أن ناپليون - عندما طلب منك أن تتخلّى عن عرشك في هولندا - خرجت مثل الكلب الذليل، وهذا ما أنت عليه فعلاً؟»

في تلك اللحظة وَقَفَت أختها الوسطى أمام الباب، وكانت آية مُشعّة من الجمال، ترتدي «تنورة» ملتقّة كالدوّامة. كانت تعرف أنها جميلة، وتعرف كيف تستعمل جمالها. ألم تعتمد على فتنتها لتفوز بالجنرال ليكليرك زوجاً لها؟ وعندما مات، ألم تأسر بورغيسي، النبيل الروماني؟ كلاهما لم يستطع مقاومتها! وانسابت هذه الأخت نحوها قائلة: «على رسلكما يا فتیان... إنا جميعاً من عائلة بوناپرت، ويجب أن يكون ولاؤنا لبعضنا البعض.»

قال جوزيف مُغطّياً أنفه بمنديل حريري: «سهل عليك قول ذلك، فالجميع يعرفون أنك أنتِ أخت ناپليون الأثيرة.»

«أجل» أجابت پولين دون جدال: «هذا صحيح» واستدارت بكبرياء رافعة

رأسها.

في هذه الأثناء كانت كارولين أخت نابليون الصغرى الطموحة، تقبع في الزاوية البعيدة من الغرفة، وتقول: «استناداً إلى أنني ملكة ناپولي، فقد شجعتُ الفنون والآداب، واستعدتُ الكنوز التقليدية لپومپاي وناپولي. ولكن عندما يأتي اليوم الذي يتولّى فيه ابني امبراطورية فرنسة، سترون ما سيفعل.»

تنهّدت أليزا بصمت، وتركت أختها الصغرى تستمر وتستمر. لم تكن لثبالي بالتنافس معها، فقد كانت من الذكاء بما يكفي لأن تعرف أنّ في الحياة ما هو أهم من هذا التعالي البوناپرتي المجنون، كما أنّ لديها من المشاغل، ما يكفي ليستحوذ على اهتمامها كمديرة لتوسكانية. لكنّها شعرت أنّ من العدل أن تُعلم كارولين: «أختي، أكره أن أكون أنا الشخص الذي يُخبرك أنّ نابليون ترك وريثاً، فهذا يطيح بآمالك في أن يرثه ابنك في منصب الإمبراطور.»

غصّت كارولين بوناپرت بأنفاسها، وشعرت كأنّ أحداً قد ركلها في معدتها، وبدأت المؤامرات والمكائد تجول في رأسها.

في هذه الأثناء، انضمّ لوسيان إلى شقيقه جوزيف ولويس. وسُرعان ما عادوا إلى التبجّح، بينما وقف جيروم، أصغر البوناپرتيين، يُراقب صامتاً، مُحفظاً بأفكاره لنفسه.

قال لوسيان: «مَن الذي كان أوّل رئيس بارز للمجلس من بين خمسمئة؟ أنا. وأثناء انقلاب الثامن عشر برومير، عندما فقد نابليون أعصابه، وكان المجلس على استعداد لأن يعتبره خارجاً على القانون؟ مَن الذي خطب في الجنود وشّنت المجلس؟ أنا أيضاً! لولاي يا أخي العزيز لويس، لما استطاع نابليون أن يُحقّق شيئاً!» وأنهى حديثه بإيماءة مُتباهية.

كان جيروم أصغر من لوسيان بتسع سنوات، وأصغر بخمس عشرة سنة وست عشرة سنة من أخويه نابليون وجوزيف بالتتالي، ولم يكن يفهم المنافسة بين شقيقه الأكبرين، وإنما كان يعتقد أنه ضرب من السعادة أن يكون لديه شقيق أكبر مُهم، وهو إمبراطور وجنرال في آن. وكانت التبعات موقعة في

النفس! فقد ثبتته نابليون ملكاً لويستغاليا، وليس لكل من هو في الثالثة والعشرين من العمر أن يكون ملكاً لويستغاليا. كما أن نابليون قد خطط لأن يُزوجه من عروس ملكية حازة، هي كاثرين أوف ورتمبرگ. أجل، كل ذلك كان بانتظار جيروم.

ثم ارتفع صوت الأبواق، ووقف الجنود لإلقاء التحية. لقد توصل الإمبراطور نابليون بوناپرت إلى جمع شمل أسرته، ثم دخل الغرفة، ويده على وسطه وقد شمخ برأسه عالياً، فبدأ أطول من أي شخص آخر في الغرفة.

الدخيل: تدخّل من الأولمپ

وقفت دافني مذهولة لرؤية حمايتها القادمة: «هيرا، ما ألطف مرورك هكذا! أيّ ريح دفعتك باتجاهنا؟»

«دافني، يا كتنّي القادمة» أمسكت هيرا بدافني من كتفيها، وتراجعت إلى الوراء قليلاً، ثم تأملتها من رأسها إلى قدميها «أتيّت لأساعدك في ارتداء ثيابك. دعينا نبدأ لأنّ هناك الكثير من الاستعداد.»

قبل أن تنبس دافني ببنت شفة، مرّت هيرا قربها كالنسيمة، وعبرت المدخل ذا الأعمدة، ثمّ دخلت إلى شقتها. ركضت دافني في إثرها: «عفواً يا هيرا، هذا ليس بالوقت المناسب. لم يكن لديّ مُتسع من الوقت لأرتب المنزل.» لم تكن هيرا في غرفة الجلوس الرئيسية، ولم تجدها في أي مكان، فنادت، «هيرا؟»

«أنا هنا.» أتى صوت هيرا من غرفة نوم دافني. قالت دافني في نفسها: «في غرفة نومي! كيف تجرؤ!» ودخلت غرفة النوم وهمّت بقول شيء ما لكنّ الذهول أخرسها. كانت هيرا تستعرض ما في خزانة الثياب بسرعة البرق، فألقت ببعض الثياب على الأرض، وبيعضها الآخر على السرير، وكانت هيرا تُعلّق على كلّ منها على حدة.

«هذا يمكنك أن ترتديه في شهر العسل. أما هذا فلا يُناسبك أبداً...»
وهذا...»

كَطَمَت دافني غيظها، وهي تُقَلِّب الأمر بين غضبها ورغبتها في ألا تُشير حفيظة حماتها القادمة. وبينما مَضَت هيرا في اختراق الخزانة، ظهر رأس زيوس من مكان مُحدَّد وحلَّق في سماء الغرفة مُحاطاً بسحب قاتمة. قالت دافني لنفسها: «أوه. يا إلهي. إنه لا يقلُّ عنها اجتياحاً!»

افترضت دافني أن زيوس ظهر ليتحدَّث إلى هيرا، لكن زيوس كان فيما يبدو يقرأ أفكارها، فتحدَّث إليها قائلاً: «آن الأوان لتفاهم أنا وأنت. عندي لك مستقبل باهر أيتها الشابة. لقد قرَّرتُ أن أوظِّفك في تجارة النصر، فالطلب كثير ودائم على النصر. لقد أفلحت نايكة Nike كثيراً في ذلك العمل، لكنَّها لم تُعد تملك الوقت الكافي، بسبب نجاحها في الأجهزة الرياضية. لقد فكَّرت في الأمر ملياً، وأعتقد أن النصر هو المكان الذي يليق بك، يجب أن تواجهي الأمر يا عزيزتي، فأنت لستِ أفروديت.» ثمَّ أغرق زيوس في الضحك فاهتزت لضحكه الستائر واللوحات المُعلَّقة على الجدار. وضحك ضحكاً خافتاً وقال: «يجب أن أخرج من هنا، ولكن، أرجوك أن تُخبري أبولو عندما يعود إلى البيت، أن لديَّ بعض التوجيهات عن عمله أيضاً، ولديَّ بعض المهام له في مجالات التنبؤ، والطب، والموسيقا، والصيد.» وبذلك تلاشى رأس زيوس. أنهت هيرا استعراض الخزانة، ثمَّ خرجت راضية عمَّا أنجزت.

في ذلك المساء، عندما أتى أبولو للزيارة، أبلغته دافني رسالة زيوس، وصاحت: «لا أستطيع أن أصدِّق!» وضربت الأرض بقدمها للتأكيد. «إنَّها تأتي إلى هنا، وتُفْتَش خزانة ثيابي وتُخبرني بما يليق أن ارتديه وما لا يليق، ووالدك يقول لي: إنَّ لديه «مصيراً» ينتظرني. ما الذي يُعطيهم الحق في أن يظنوا أن بإمكانهم التلاعب بحياتنا كما لو أنهم آلهة؟»

أجاب أبولو: «الحقيقة هي أن هيرا هي إلهة الزواج والنساء...»

«لا تقل لي ما هي الحقائق يا سيّد. هل عليّ تحمّل ذلك منك أنت أيضاً؟ سرعان ما تُفكّر أنت هنا قائلاً إنك ابن إله . . .»

قاطعها أبولو قائلاً: «أنا فعلاً إله الشمس.» كان يحاول أن يكون مُضحكاً، لكنه لم يفلح. «حسناً يا إله الشمس، إذا كنت أنت أو والدتك تعتقدان أن . . .»

قاطعها أبولو قائلاً: «في الحقيقة هيرا ليست أمي، وإنما هي زوج أبي. أمي الحقيقية هيليتو، لكن هيرا حولتها إلى بجعة. وهي هناك الآن في بركة الحديقة العامّة، فإذا أردت مُقابلتها احملي لها بعض الخبز كي تُحبك.»

حملت دافني بأولو فاغرة فاها لمدة بدت دهرأ، ثمّ قالت: «حسناً يا أبولو، الزواج التزام كبير، وقبل أن نمضي إلى أبعد من هذا، أعتقد أنه يجدر بك أن تجلس هنا وتُخبرني المزيد عن أسرتك.»

الشهيد: عشيّة عيد الميلاد

«ها ها ها» ضحك سانتا (بابا نويل) «حسناً يا بينكي، أيتها الوردتي، بقي أسبوع لليلة العظيمة، ويبدو أنّا مُتقدّمون في خطّة عملنا! أنا سعيد جداً.»

كان بينكي الجنّي الكبير حذراً دائماً تجاه التمادي في التفاوض، لكنه اضطر، برغم حذره، إلى الاعتراف بأنّ الأمور تسير سيراً حسناً. فأجاب: «أجل، هذه أول سنة في هذا القرن، أرى فيها الجنيات يقفن متسكّعات في هذا الوقت من الموسم.»

ابتسم سانتا، واسترخى في مقعده، واستعدّ لإشعال غليونه احتفالاً. في تلك اللحظة وقفت السيدة كلوز أمام الباب، تحمل الهاتف في يدها قائلة: «عزيزي، أمي تتصل بنا، وتدعونا إلى القطب الجنوبي لتناول عشاء الميلاد.»

كاد سانتا يبتلع غليونه: «عشاء عيد الميلاد؟» وتلعثم: «ولكن . . .»

ولكن . . .» تابعت السيدة كلوز: «لقد أمضت الأسبوع الماضي وهي تخبز، وتنوي أن تجعل طيور البطريق تصطف لتُحيينا بإحدى وعشرين صفقة من أجنتها.

وضع سانتا الغليون جانباً، وتنفس بعمق، ثم قال: «تعرفين جيداً يا عزيزتي، أني مُضطر إلى العمل عشية عيد الميلاد.»

أبعدت السيدة كلوز الهاتف عن أذنها، واستطاع سانتا أن يسمع صوت حماته تبدأ بالنحيب: «لا تقولي إنه لا يستطيع أن يأتي للعشاء! لا بُدَّ له أن يأكل، أليس كذلك؟ حتى أن شكله يوحي بأنه يأكل جيداً. . . ومن الذي قال إنَّ عليه أن يفعل كل شيء في ليلة واحدة؟ لا أريد أن أقول: إني أنا التي دفعتُ نقداً ثمن تلك المزلجة السحرية، وحيوانات الرنة تلك التي أتاحت له أن يُصبح مرموقاً هكذا! لولا تضحياتي التي قدّمتها إليه لبقني شيخاً سميناً يوصل الهدايا في قرية صغيرة في السويد.»

أمسك سانتا رأسه بيديه ثم هزّه من جانب إلى آخر، وهو يُتمتم لنفسه: «كان ذلك منذ ثمانمئة سنة! هل أنا مُجبر على سماع هذا الكلام طوال الوقت؟ ما كان لي أن آخذ ذلك المال.»

في هذه الأثناء، تابعت حماته مُغمغمة: «حسناً، إذا كان الأمر عظيم الأهمية ولا يسمح له بالقدوم إلى القطب الجنوبي، فإني أفهم ذلك. أما أني قد أمضيتُ الأسبوع الماضي كله وأنا أعمل مع ألف وخمسمئة بطريق، وأدربهم على السير في نظام منظم فليس بالأمر المهم. وعلى الرغم من أني حَضَرْتُ جميع أنواع الطعام التي يُحبها، والتي لا أحبها أنا، واستغرق ذلك كثيراً من الجهد. فإذا كانت لديه أعمال أكثر أهمية، فلا تقلقي بشأنني، سأجلس هنا في الظلام وحيدة، فلماذا أضيء المكان.»

عَطَّت السيدة كلوز «سماعة» الهاتف بيدها وقالت: «أرجوك يا سانتا، لقد

تكدت كل هذه المصاعب من أجلك، فلا يُمكنك أن تتركها تجلس هناك وحيدة في ليلة الميلاد!»

وتدافعت الكلمات من فم سانتا، «لم أطلب منها أن تقوم بشيء من هذا! بحق السماء إنها ليلة الميلاد، وهي تعرف حق المعرفة، أن هذا موسم عملي». حدقت السيدة كلوز فيه قائلة: «لا أستطيع أن أصدق أنك لا تستطيع أن تجد بعض الوقت لتخصّصه لها. إنها أُمي!»

تغضن وجه سانتا إحباطاً، ومشط بيده لحيته وشعره، ثم مسح بها جبينه، وعاد ليُمشط لحيته. في هذه الأثناء، كان الجني بينكي يتراجع خارجاً من الغرفة ببطء. إلا أن سانتا رآه وقال: «لا... لا يمكنك ذلك! إذا اضطررتُ أنا إلى الذهاب، فعليك أنت أيضاً أن تذهب معي!» ثم نظر إلى السيدة كلوز، وتنفس بعمق قائلاً: «قولي لها إننا سنأتي، ولكننا لا نستطيع البقاء طويلاً.»

ثم سمع حماته تقول: «أتمنى أن يرتدي البزة الزرقاء التي خيّطتها له، فالحمراء تجعله يبدو سميناً.»

انكمش سانتا داخل مقعده، ونظر إلى الأسفل وتمتم: «فوق النهر وعبر الغابات نذهب إلى بيت الشهيد العظيم.»

المتمرّد: ميثاق القرصان

ضرب ذو اللحية السوداء بقبضته طالباً الصمت، ثم جأ من فوق المنصة: «صمتاً أيها المغفلون، اثنتان من هيئة مستشارينا هما الأكثر شهرة بين القراصنة الذين جابوا البحار. مقاتلتان شهيرتان أكثر ضراوة من أي رجل، إنهما آن بوني وماري ريد الفظيعتان.»

ألقت آن وماري نظرة عجللى على الحشد، بينما دوّى التصفيق الأجنس بين أوساط الجمهور الذي يغلب عليه الذكور. كل واحد منهم يخشى ألا يراه الآخرون يُصَفَّق، فكل ما رُوِيَ من أساطير عن آن وماري كان حقيقياً.

ضرب ذو اللحية السوداء بقبضته ثانية ثم تابع: «العضو الاستشاري الثالث غني عن التعريف؛ إنه قبطاننا الخاص كيد!»

كان التصفيق مُبعثراً، يضبطه النخير والغمغمة. ويبدو أن بعض القراصنة كان بينهم وبين كيد بعض نقاط الخلاف، وبخاصة أنه حاول الحفاظ على «شرعيته» بأن يحصل أولاً على «مباركة» ملك إنجلترا على الإغارة على أعداء بريطانيا.

«حسناً أيها الشجعان، لنسمع ما لديكم من أسئلة لمستشارينا.

ارتفعت بعض الأيدي، إلا أن ذا اللحية السوداء أشار بسيفه: «أنت في الصف الثالث صاحب المنديل الأحمر ورقعة العين.» فوقف شخص إجرامي المظهر وقال: «هذا السؤال موجّه إلى ماري ريد. لماذا تلبسين ملابس الرجال؟»

فقفزت ماري ريد من كرسيها وتناولت سيفها قائلة: «ولم لا؟ أليديك مشكلة في ذلك؟»

بادرت أن بوني زميلتها المستشارة ورفيقتها في السفينة، إلى الإمساك بقبضة سيف ماري وكبحتها قائلة: «اهدئي يا ماري. إنه مجرد سؤال في نقاش أمام هيئة المستشارين، أليس كذلك؟» أجبرت ماري نفسها على الجلوس: «أوه، أجل إنه سؤال من هيئة المستشارين. سأجيبك إذاً. لقد كانت الحياة صعبة على المرأة في سنة 1670، ومات أبي عندما كانت أمي حاملاً بي، ثم مات أخي الرضيع مارك، وكان هو الوريث الشرعي بموجب ذلك النظام البكوري الأبوي السخيف، ولما كانت المرأة لا تستطيع أن تملك شيئاً، فقد جعلتني أمي ارتدي ثياب الرجال وأحلّ محلّ أخي.» ثم بدأ صوتها يرتفع وهي تقول: «ما الذي يُجبر المرأة على قبول البؤس والفقر بسبب قوانين وضعتها مجموعة من الرجال؟» ومرة أخرى قفزت من كرسيها، تهزّ قبضتها في وجه الجمهور: «بأيّ حق تقولون للمرأة ما يجب عليها أن تفعل؟ وكيف تعيش؟

وكيف تموت؟» تنحنح ذو اللحية السوداء وقال: «هذا رأي جيد يا ماري. والآن، ما هو السؤال التالي؟»

رفع شاب يرتدي قميصاً مُخطّطاً بخطوط عرضيه كلابه الأيمن: «هذا سؤال إلى السيد كيد، وإلى آن بوني أيضاً. ما الذي دفعك إلى حياة القراصنة؟» وقف كيد ببطء وفخر، فقد كان على مستوى جيد من التعليم، وتخيل نفسه خطيباً: «ولدتُ في غرينوك في إسكتلندا، نحو سنة 1645. كان والدي قساً پروتستانياً وكالثينياً صارماً. كانت لديه قوانين لكل شيء! وكان هناك طريقة صحيحة للصلاة، وطريقة قويمه للأكل، وطريقة سليمة لإراحة النفس. كنتُ أتفَسُّ بصعوبة وسط هذا الكم الهائل من السيطرة والتحكُّم. وكنتُ أجلس أعلى الهضبة، وأنظر إلى السفن الكثيرة القادمة من جميع أرجاء العالم إلى غلاسگو والمغادرة منها. وكنتُ - عندما أرى تلك السفن - أرى الحرية. لذلك، عندما أصبح عمري خمس عشرة سنة صعدتُ على متن إحدى تلك السفن، ولم ألتفتُ إلى الوراء أبداً.» وانحنى وأشار بشكل احتفالي نحو آن.

بقيت آن في مقعدها، وبدأت حديثها: «نشأتُ في مزرعة ساوث كارولينا في تشارلستون. لقد رسم والدي خُطة حياتي كلها، وكان من المفترض أن أكون فتاة لطيفة خانعة، تفعل ما تُؤمَر به، وتلك حياة لا أريدها، فوجدتُ لنفسي مخرجاً. في سني مراهقتي تزوجتُ بحاراً خائناً مرتداً اسمه جيمس بوني. لم أكن أحبه حقاً، وكان غداً ونذلاً، لكن ذلك أثار جنون أبي فعلاً. ثم حاول أبي أن يُسيطر عليّ، بأن تبرأ منّي، فأحرقتُ مزرعته! لن أسمح لأي رجل أن يُسيطر عليّ! إنني أقرّر كيف أعيش حياتي!»

هلّل الجميع، ولوّح بعض الرجال بسيوفهم في الهواء، بينما ضرب آخرون الأرض بأرجلهم الخشبية. فقاطعهم ذو اللحية السوداء، بأن ضرب على المنصة لإعادة النظام: «حسناً. قبل أن ينفضّ جمعنا، إليكم بعض الإعلانات: حفل الكوكتيل الذي يُقام هذه الليلة، لن يكون المشروب فيه مجاناً، لذلك

أحضروا معكم نقوداً ذهبية أو مشروبكم الخاص، وغداً ستغادر قوارب التجذيف في منتصف النهار تماماً، وكل من يتأخر عن الوقت المُحدّد، سيفوته سلب المدينة ونهبها. شكراً لراعيكم، شركة قنابل كولومبيا، فجميع الناجين سيتلقون قمصاناً قطنية من طراز جولي روجر. «ثم ضرب بقبضته المنصّة للمرة الأخيرة. وبصق في اتجاه الجمهور. وقال: «بهذا نفص هذا الاجتماع!»

الغامض: سرُّ الرجل المفقود

كانت ليلة مُظلمة يُخيم عليها الضباب، وأنا في مكثبي، تزعجني الرطوبة، والمطر ينهمر في الخارج، كبحر يفرغ ما في جعبته على شوارع هذه المدينة.

اسمي رُكُ. رُكُ سترينغر س.أ. حرف س يرمز إلى / سرّي / فأنا أبقى دائماً مُتخفياً. فذلك هو عملي. أما حرف أ فيرمز إلى / أنا /.

أنا تحرُّ. ما هو عملي؟ أن أجد الأشخاص المفقودين.

كنتُ أقلبُ أكوام الأوراق المُكدّسة على مكثبي، بحثاً عن أحجية كلمات مُتقاطعة، بدأتُ بحلّها الليلة الماضية. لقد أمضيتُ وقتاً طويلاً في هذا المكتب، ولا أتلقّى كثيراً من الاتصالات، وأفترض ذلك، لأنني أعمل في الخفاء. لم أكن قادراً على الرؤية جيداً في ضوء المصباح الكهربائي الوحيد، الذي يتدلّى من سقف ذلك المكتب القاتم الإنارة. ثم رأيتها! لا أعرف كم مضى من الوقت على وقوفها أمام الباب المُعتم. اخترق وميض عينيها الظلام، وكانت تبكي؟ إنني أكره بُكاء السيدات.

قالت: «يجب أن تُساعدني» ومسحت عينيها بمنديلها.

فقلتُ: «اكلمي.»

«أخي لم يكن ممن يكثرون الكلام، ولم يكن أحد يعرف مجريات

حياته، فقد ترك المنزل منذ سنوات كثيرة، وامتنع عن حضور المناسبات العائلية، ثم لم يعد يتصل. وقد مضت سنوات كثيرة لم يره فيها أحد، ويبدو أن الجميع يقبلون السر المحيط به، باستثنائي أنا. «

أردتُ أن أقول: «دعيه وشأنه، إذا كان يرفض أن يجده أحد. ربما كانت لديه وجهة نظر تجاه العائلة. ربما كان يشعر أنك - إذا لم يكن لديك شيء لطيف تقوله - يجب ألا تقول أي شيء. ربما كان يكره رأي العائلة فيه. « لكنني قلتُ: «وما السبب الذي يدفعك إلى محاولة البحث عنه الآن؟»

«ألا يكفي أنني افتقدته؟ إننا جميعاً نفتقده. « أدركتُ أنها بحاجة إلى من تتكلم معه، فتظاهرتُ بالإصغاء.

«لا بدُّ لك أن تساعدني، « ترجّعتني، وكنْتُ راعباً في ذلك. «لا أعرف ماذا أفعل أيضاً. «

«حسناً، لكنني لا أعمل إلا سراً. « أفرغتُ القهوة القديمة من فنجانني في سلّة المهملات، ثم ملأته ثانية من إبريق القهوة المُرّة. لا عجب أن رائحة القهوة القديمة تفوح من مكثبي. كانت بقايا القهوة مُبعثرة على سلّة المهملات: «أنا أتقاضى نصف أتعابي مُقدّماً، والباقي عندما أجده. « فتحت حقيبة يدها وأعطتني المال. لقد بدأت علاقتنا بداية جيّدة. لست أدري ما الذي يجعل وجهها مألوفاً!

سألتها: «أتشربين القهوة؟»

أومأت برأسها.

ناولتها فنجاناً وأنا أسألها: «ما هو شكله؟ أمسكت الفنجان بيديها، كأنما تُدْفئ نفسها به: «عندما رأيته آخر مرّة كان بطولك تقريباً، وبملامح مُشابهة لملامحك. «

سألته إن كانت لديه أي علامات فارقة. «لست متأكدة» أجابت بتردد. كانت تدفع دموعها التي غلبتها، ثم بحثت داخل حقيبة يدها قائلة: «لقد وجدت هذه.» وناولتني قصاصة ورق.

كان هناك شيء مكتوب على الورقة، لكنني لم أتمكن من قراءة الكلمات بسبب الضوء الخافت فأخرجت قداحتي وأشعلتها، ومررت اللهب فوق الورقة. كنت أعرف هذه الكلمات. لقد كتبتها يوم غادرت المنزل! كيف حصلت هذه السيدة على رسالتي؟ ولماذا يبدو وجهها مألوفاً هكذا! أيمن أن تكون... هناك بعض الأسئلة بحاجة إلى أجوبة. بعض الأسئلة يُفضل أن تبقى بلا إجابة.

نهضت فجأة ومشيت معها إلى الباب: «سيدتي، إذا طرأ أي شيء سأخبرك. لكن يجب ألا تُشاهد معاً الآن، فذلك يُفسد غطائي. انتبهي إلى الدرجة الأولى وانت خارجة.»

راقبتها وهي تختفي على السلم المعتم، وتساءلت كيف تركت جميع المكاتب في جميع أبنية هذه المدينة الملعونة، لتأتي إلى هنا؟ لقد سمعت هذه القصة قبل الآن، وأعرفها جيداً. لست أحاول الإمعان في الغموض، لكنني مُحقق سرّي. فذلك هو عملي، وذلك هو أنا. صيبتُ لنفسي فنجاناً آخر من القهوة القديمة وجلست. مددتُ ساقي عالياً، وغطيتُ عينيّ بقماشة سوداء. كان عليّ إجراء بعض التحريات التي يجب أن أجريها خفية.

الخيارات الخمسة

لكلُّ منا أسرة يصعب التعامل معها أحياناً. لكن، إذا كانت أسرتك تتسم بالنقد والوقاحة، وإذا كنت تضيق بالتدخل، ويزعجك تلقّي الأوامر، ولست مستعداً لأن تكون موضع استغلال، أو إحباط، أو أنانية، فلا تيأس. وتذكّر، أنّ لديك دائماً خياراً. في الواقع، لديك خمسة خيارات:

1. المُعاناة والتذمُّر

إذا أردت أن تُبقي الأمور على حالها، وأنت راضٍ أن تكون مُحققاً فيما هو خطأ، دون أن تفعل أي شيء بصدده، فهذا أفضل خيار لك. إنه هدر كامل للوقت، لكنَّ الوقت الذي يُهدر هو وقتك أنت!

2. الابتعاد

إذا لم تقم بالجهد اللازم للمُعالجة، أو إذا قمتَ بجهد دون أن تحصل على نتيجة، فيمكنك أن تضع حدوداً للوقت والمسافة، لتحمي نفسك من الألم. وهذا خيار شائع جداً. لكن، قبل أن تبتعد فكّر في الخيارات الأخرى المُتاحة أمامك.

3. اقبلهم كما هم

حتى إذا لم يتغيروا البتّة، فيمكنك أن تُغيّر طريقة نظرتك، وإصغائك إليهم، وإحساسك بهم. فتغيير موقفك قد يُحررك من ردود الفعل السلبية للتصرّفات الإشكالية.

4. أحبّ نفسك في حضورهم

إنَّ التغلّب على الرسائل السلبية والمُختلطة التي يُرسلها الآخرون، يتطلّب علاقة أكثر ودأ مع نفسك. وعندما تمنح نفسك الحب والقبول، الذي لا تستطيع أن تحصل عليه منهم، فإنك لا تشعر بالعوز، وتستطيع أن تُغيّر حيوية العلاقة.

5. مارسِ نفوذك

يستطيع بعض الأشخاص أن يجعلوك تُقدّم أفضل ما لديك، وبعضهم الآخر يجعلونك تُقدّم أسوأ ما لديك، وأنت أيضاً لديك القدرة ذاتها تجاه الآخرين. ثمة توازن سلوكي في العلاقات، يُمكن تغييره بسلوك مُتعمد. وعندما تُغيّر سلوكك، يَظنُّ قريبتك إلى تغيير سلوكه هو أيضاً.

بعد أن قرأت هذا القدر، نفترض أنك قد قرّرت ألا تُضِيع وقتك في المعاناة من أقاربك، وأنت على الأقل، تُفكر في احتمال أنك لست مُضطراً لتفاديهم، أو التخلّي عنهم. تابع القراءة، لتعرف لماذا يتصرّفون كما يتصرّفون، وما هي الاحتمالات التي تجعلهم يُقدّمون أفضل ما لديهم... حتى وهم في أسوأ أحوالهم.

2

عدسة الفهم: النطاق الطبيعي



أنت وأقاربك، هذه علاقة جديرة بالفهم! يبحث هذا الفصل في فهم تصرف أقاربك بالطريقة التي يتصرفون بها.

وكما فعلنا في كتابنا الأول *Dealing with people you can't stand*، نُشير أيضاً إلى أربع نوايا إيجابية. ففي حالة العائلة، تُمثل هذا النوايا الأربع أربعة تفسيرات لكلمة «التصرف». وإذا أردنا فهم هذه النوايا الأربع، علينا بناء شبكة متكاملة.

عندما تُركّز عدسة الفهم على السلوك ضمن العائلة، ينبغي الانتباه إلى المستوى العام لارتباط كل شخص. وسيكون سهلاً عليك أن تُحدّد حيز الراحة النسبية لكل شخص على خط الارتباط. ولاحظ أن مدى التعبير الذاتي، يمضي من مُنضبط إلى مُنفتح. فالشخص المُنضبط قد يكون مُستسلماً، أو ربما ينسلخ عن الآخرين انسلاخاً كاملاً. أما الشخص المُنفتح، فقد يكون مُصمماً، أو مُهيماً، أو مُستفزاً، أو مُعادياً.

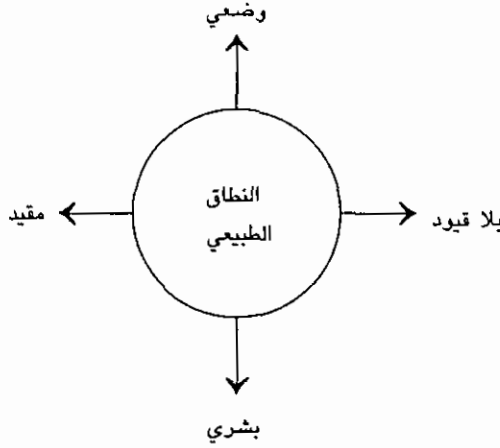
نستجيب نحن جميعاً، لأحوال متفاوتة، ولأشخاص مُختلفين بدرجات متفاوتة من الارتباط. ففي أوقات التحدي، والصعوبة، والشدة، يفقد الناس الإحساس بالأمان، ويخرجون من نطاقهم الطبيعي. وعندما يحدث ذلك، فإنهم يُصبحون أكثر انضباطاً، أو أكثر انفتاحاً عما هم عليه عندما يشعرون بالأمان.

الأمر الثاني في عدستنا هو تركيز الاهتمام. فهناك نماذج يُمكن التكهّن بها، عن كيفية اهتمام الناس ببعضهم البعض. وفي بعض الأحيان، قد تكون أنت أو قريبك أكثر وعياً بالوضع الذي تجد نفسك فيه، سواء كان موقعه مكاناً عاماً أم مكاناً خاصاً. وفي أحيان أخرى، يشد الانتباه أكثر إلى المشاعر والأحاسيس. وعندما يتركز الاهتمام حصرياً على وضع مُعيّن، فإننا نُسمّيه تركيزاً وضعياً (على الوضع). وعندما ينصبُّ التركيز حصرياً، على المشاعر والأحاسيس المُحيطة بالعلاقة، فإننا نُسمّي ذلك تركيزاً بشرياً (على الأشخاص).

ضمن هذا المدى، واعتماداً على الوضع، يُمكن أن يتحوّل السلوك بسرعة من إحدى النهايتين إلى الأخرى. وفي أوقات التحدي، أو الصعوبة، أو الشدة، فإنّ معظم الأشخاص ضمن العائلة يميلون إلى التركيز تركيزاً حصرياً على الوضع أو على الناس، وأكثر مما يفعلون في النمط الطبيعي من التصرف. وإذا أردت أن تُميّز تركيز اهتمام شخص مُعيّن، فعليك أن تستمع جيداً. وعندما يكون الشخص مُركّزاً على الوضع، فإنّ كلماته تعكس موضع اهتمامه. «هل غرفتك نظيفة؟» «هل قمتَ بالحجز؟» «كم سيستغرق وصولنا إلى هناك؟» وعندما يكون الشخص مُركّزاً على الأشخاص، فإنّ اختياره لكلماته يعكس ذلك. «مرحباً، ما الجديد؟ كيف كانت عطلتكم الأسبوعية؟ كيف أصبحت ساقك؟ كيف تسير الأمور معك؟»

لنضع كل هذا في إناء واحد، فلكل شخص من أفراد أسرتك، ولك أنت أيضاً، حيّز للتصرف الطبيعي - أو الأفضل، والتصرف المبالغ فيه - أو الأسوأ.

ويُمكن للشخص أن يُركّز على الأشخاص بلا قيود (هجومى)، أو على نحو طبيعى (معنى)، أو بقيود (مستسلم). ويُمكن للمرء أن يُركّز على وضع غير مُقيّد (هيمنة)، أو طبيعى (معنى)، أو بقيود (انسحاب).



الشكل 2 - 1

ما الذي يُحدّد التركيز والارتباط

ومن أجل تغطية هذه الفروقات اللافتة، فقد ربّنا فهمنا للسلوك على أربعة دوافع أو نوايا «إيجابية» ونتائجها السلبية.

كُنْ مسؤولاً/ لا تكن غير مسؤول.

كُنْ لائقاً/ لا تكن غير لائق.

كُنْ مُتفهماً/ لا تكن غير مُتفهم.

كُنْ مُتميّزاً/ لا تكن غير مُتميّز.

يُمكن لكل من هذه النوايا أن تكون الدافع الرئيسي لأنماط متوقعة من السلوك.

من أين تأتي هذه النوايا؟ يُعطي الآباء (وشخصيات سلطوية أخرى) الأولاد رسائل مُتعدّدة عن سلوكهم. ولما كانت الأسر معنية بالبقاء، والدعم،

والمركز الاجتماعي في المجتمع الأوسع، فإنَّ أي سلوك يدعم نجاح الأسرة الإجمالي في هذه المواقع، سيلقى التشجيع، بينما تشجب أنماط السلوك التي تؤثر سلباً في هذه المواقع. ومع مرور الزمن، تستطيع أن تُحدِّد مراكز القوَّة ضمن الأسرة، والعادات الأسرية، وما هو متوقَّع منك، وما هي تبعات فشلك أو نجاحك في تلبية تلك التوقَّعات. وإذا أمضيت جزءاً من طفولتك، أو كلها في مؤسسة، فإنَّك تُحدِّد شخصيتك، وفقاً لتلك المؤسسة، وبالطريقة نفسها.

خلال مرحلة الطفولة، يُحاول الأبوان والشخصيات السلطوية الأخرى، مساعدة الأطفال في تحديد الحدود المختلفة ومعرفتها. ويقولون للطفل أن «يُحسِن التصرُّف» ثم يُكرِّسون جزءاً لا يُستهان به من الوقت، في محاولة إفهامه المعنى الحقيقي «للتصرُّف الحسن». ويستعمل الأشخاص «الكبار» حجمهم وموقعهم السلطوي، في إفهام الأشخاص الأصغر، الفحوى الشَّرطي لتعابير مثل: «إذاً... فإني»، ويُدرك معظم الأطفال أن معنى الحب الذي يريدونه، يعتمد على تصرُّفهم بالطريقة التي تُملئ عليهم. كما يفهمون معنى الرسالة، الصريحة أو المُتضمَّنة، بأنهم إذا لم يتصرَّفوا بالطريقة المرغوبة، فإنَّ الحب سيُسحب. ولما كان تُوَق كل طفل في أن يكون محبوباً ومُنتمياً، فإنَّ الأطفال يصغون إلى كل هذه التعليمات بتصميم كبير، وتحمل هذه الرسائل كثيراً من المغزى. نتيجة لذلك، يُصبح لدى الأطفال نوايا قوية غير إرادية، للتصرُّف بطرق تعطيهم الحب، أو ألا يتصرفوا بطرق تُفقدهم إيَّاه.

كان أصحاب الشخصيات السلطوية في حياتنا، أطفالاً في يوم من الأيام، وتعلَّموا «التصرُّف بأدب» بالطريقة ذاتها التي تعلَّمها أولادهم، من أشخاص كانوا مشغولين أيضاً ومُثقلين بالأعباء، ولم يكونوا، بالضرورة، حُكماء أو واضحين. فإذا كان الأبوان يفتقران إلى الوضوح، أو يُرسلان رسائل مختلطة (ومعظمهم يفعل ذلك!) ويضعان الأطفال، عن قصد أو عن غير قصد، في قيود مزدوجة (سواء جابهت أم لزمّت الصمت، فإنَّك في مُشكلة!) أو أنهما

يفرضان فوضاهما العاطفية على مَنْ حولهما، فإنَّ هذا التدخُّل المُعيق يجعل فهم الطفل للسلوك الجيّد أكثر صعوبة. فهل هناك من يتعجّب إذاً، لأنَّ أعضاء الأسرة يتصرّفون بطرق صعبة هكذا؟

إنَّ النوايا القويّة هي دوافع قوية، تُعزّزها الأسرة من خلال التكرار، والطقوس، والقصة، والعادات. ويُصبح السلوك قاعدة ضمن العائلة، سواء كان ذلك السلوك حميداً أو رديئاً. وعندما تزور أقاربك، أو في بعض الأحوال، عندما تُفكّر بهم فقط، يُمكن أن ترى أي وضع هو وضعك. وهكذا يُمكن لأوضاع الناس، أن تؤثر تأثيراً حميداً أو رديئاً على أوضاع الأشخاص الآخرين في المستقبل.

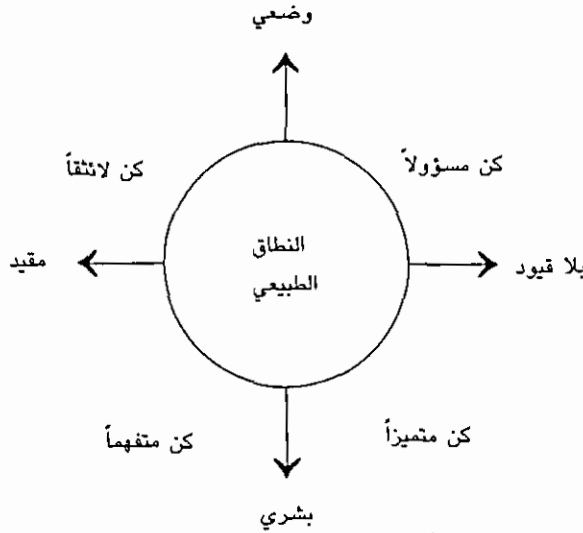
ولسنا بصدد المبالغة في تبسيط تعقيدات العلاقات العائلية. ولا ندعي بأنَّ هذه النوايا الأربع، هي النوايا الوحيدة التي تُحرّض السلوك ضمن العائلة. لكنّها تُصلح إطاراً مُتماسكاً نرجع إليه لفهم سلسلة كبيرة من أنماط السلوك الصعبة، والمتاعب مع الأقارب. من أجل ذلك نكتفي بأربع نوايا.

ومثلما تختار لباسك من بين مجموعة من أنماط الثياب (اللباس الرسمي، واللباس اليومي، والثياب الداخلية.. إلخ) فإنَّ خياراتك السلوكية أيضاً، تعتمد على الوضع وعلى العلاقة. فيتغيّر سلوكك مع تغيّر أولوياتك ونواياك. ومثل أي قميص قطني مألوف، أو سروال جينز، فإنَّ لديك أنماطاً مطروقة جداً من السلوك والنّيّة، حيال أقارب مُعيّنين، في أنواع مُعيّنة من الأوضاع.

تعرف إلى هذه النوايا الأربع في نفسك، تُصبح أكثر قدرة على التعرف إليها عند أقاربك. انظر الشكل 2 - 2.

كُنْ مسؤولاً

هل سبق أن شعرت بمستقبل (شيء مُحدّد) يثقل كاهلك؟ هل سبق أن



الشكل 2 - 2

عرفت أنّ مصير الآخرين مُرتبط بك بشكل أو بآخر، أو أنّ اللائمة ستُلقَى عليك إذا حدث خطأ مُحدّد؟ هل سبق أن أقسمت أنّ الخطأ ليس خطأك؟

إنّ فقدان الثقة، سواء أكان مُبرّراً أم غير مُبرّر، يُعتَبَر سبباً رئيسياً للجدل بين الآباء والأبناء، وفيما بعد بين الأقارب. والمسؤولية تولد الثقة، فإذا أردت أن يوليكَ الأشخاص الآخرون في أسرتك ثقتهم، فيجدر بك أن تكون مسؤولاً.

ويُمكنك التأكّد من حدوث أمر مُحدّد بأن تتولّى المسؤولية لتجعله يحدث. والطريقة التي تُمكنك من منع حدوث أمر مُحدّد هي أن تتولّى المسؤولية قبل أن يحدث. وإذا كان الأمر قد حدث وهو أمر سيء، فيجب ان تتولّى المسؤولية وتمنع حدوثه ثانية. تولّ المسؤولية، ومارسها إلى أن تقتنع بأن المشكلة قد حُلّت والوضع قد سُوي.

وعندما تشعر بالمسؤولية، فإنّك تحتاج إلى نظرة شاملة للوضع. والمُفارقة هي أنّ معرفتك بالناس قد تكون محدودة بأولئك الذين تعتبرهم ضروريين، فتُفضّل الإقدام على تصرّف مُحدّد على التروّي، لأنّ ضياع الفرصة

أمر لا يُغتفر. وربما تُعطي الآخرين توجيهات عوضاً عن المقترحات لضيق الوقت، فيجب أن تكون قوياً لتعوّض عن الضعف وعدم الاستعداد، اللذين يحيطان بك. ولما كان عليك أن تبني الثقة، وتتفادى التدخّل، فربما كنت لا تُريد أن تُظهر ضعفاً، وربما يكون تواصلك مباشراً نحو الهدف. «خلاصة القول: هكذا سيكون الأمر.»

غير أن النية بأن تكون مسؤولاً، ليست الدافع الوحيد من السلوك ضمن العائلة، ففي بعض الأحيان، قد يكون الأهم هو أن تكون لائقاً أو غير لائق، حسب الاستجابة الأكثر لياقة أو الأقل بُعداً عن ملاءمة الوضع.

كُنْ لائِقاً

هل سبق لك وأردت أن تكون مُنسجماً، أو أن تتفادى البقاء خارج وضع مُحدّد؟ هل سبق أن قيل لك مراراً وتكراراً أن «تكون عاقلاً» أو أن «تتصرف بما يليق بِسِنِّكَ» أو «أن تتصرّف بأفضل سلوك لديك» كي تنسجم مع أُسرتك؟ هل سبق أن حاولت خفض رأسك وإغلاق فمك إزاء مُشكلة عائلية؟ أو أصبحت مهووساً بالتفاصيل، كي تتأكد من أن الأمور تسير سيراً حسناً؟ مهما حدث، فإن الرغبة بأن تكون لائقاً قد تولّد خلفية من القلق الدائم تجاه التناسب، أو المواءمة أو تفادي العزل.

ليس هناك من يحب أن يبقى خارجاً، فإذا أردت أن تنسجم مع العائلة، وأن تلقى قبولاً يحتويك، فالأجدر بك أن تكون لائقاً عندما تكون معهم. فلكل عائلة تراثها الثقافي. ويتعلّم بعض الناس تراث عائلته الثقافي في بيئة من القبول والاحتواء. وهناك من يتعلّم في بيئة من الثواب والعقاب، وآخرون لا يتعلّمون أبداً، ويُعانون من الرفض والشجب لفشل مساعيهم في التكيف.

طبّق الرغبة بأن تكون لائقاً على طريقة حياتك، فنتمكّن من مشاركة الآخرين في أنشطة وأجواء مشتركة. فإذا طبّقت النية بأن تكون لائقاً في حل

المشكلات، يُصبح لديك تفكير نقدي، وتلك مهارة ضرورية لتفادي الأوهام عندما تنساق مع التيار. وإذا فشلت في تطبيق النية بأن تكون لائقاً، فإنك تصبح موضع انتقاد.

عندما تضع النية بأن تكون لائقاً في مقدمة اهتماماتك، فإنك لا تستطيع أن تتعامى عن التفاصيل. أنت تعرف أن «المجانين يندفعون» وأنهم غالباً ما يُستبعدون، لذلك فالأرجح أنك ستنظر ملياً، وتتفحص المكان قبل أن تلقي بنفسك فيه، فإذا ألقيت بنفسك أصلاً، فستكون في موقعك إلى جوارهم عندما تُناقش حكمة الاندفاع، وربما ترفض أداء عمل مُحدّد بسبب شكٍّ مُعيّن في كونه ملائماً في ذلك الظرف، فالتمييز هو أفضل ما في الإقدام، أو هكذا يقولون.

كُنْ مُتَفَهِّمًا

هل سبق لك أن اهتممت بما يُفكّر به الآخرون؟ هل سبق أن أردت أن يكون الآخرون سُعداء نتيجة أمر مُحدّد؟ هل سبق أن حاولت مُساعدة شخص مُعيّن بأن فتحت باباً أو التقت شيئاً أسقطه شخص يهتمك أمره؟ إذا كان الأمر كذلك، فإنك تعرف إذاً معنى أن تكون متفهماً أمور الآخرين.

والنية بأن تكون مُتفهماً تُضقل ضمن العائلة التي ترفع من شأن التواضع والغيرية، وهو نهج مُهم إذا كنت تريد أن يهتم الآخرون بك، أو يتفهّموا مشاعرك. لكنّ الأمر قد يُصبح مبالغاً في الشيء الجيد، ولأنّ هناك خطراً كامناً في تقديم الآخرين على نفسك. أنت تتردّد في الكلام أو التصرف، قبل أن تتأكد من أنّ الآخرين قد لُبّيت حاجاتهم، وتراقب وجوههم بحرص لترصد أي مؤشرات تُنبئ بالموافقة أو الرفض. ومشاعرك هي الميزان الذي تزن به نجاحك، وعندما يُطرح سؤال بريء مثل: «كيف حالك؟» فإنه قد يجعلك أسيراً، تستمع إلى شخص من أسرتك يبدو أنه كان بحاجة إلى شخص يتحدّث إليه، وإذا قال لك أحدهم: «هلاً أديت لي خدمة؟» وأنت تُريد أن تكون

مُتفهِمًا، فإنك قد تُجيب: «بكل تأكيد! كيف أستطيع أن أساعدك؟» وإذا كان الآخرون في مزاج مُتفهِم أيضاً، فإنهم قد يعتبرون تصرفك مُتفهِمًا، ثم يشعرون أنهم لم يكونوا مُتفهِمين إذا طلبوا منك ذلك. وعندما يقولون: «لا بأس، أستطيع أن أتدبر الأمر. وشكراً على كل حال.» يُمكنك أن تُجيب: «ليس هناك أي مشكلة، يُساعدني أن أقدم المساعدة!» حتى دون أن تعرف ما الذي سيطلب منك أداؤه، أو إذا كنت مُستعداً ومُتسوقاً للموافقة عليه!

ولكن، في بعض الأحيان، يكون البروز بين الناس وإقرارهم بحضورك، أهم لك من إرضائهم.

كُن مُتَمَيِّزاً

عندما كنت طفلاً، هل كان لديك شخص يُحدِّثك طوال الوقت عما ستكون عندما تكبر؟ هل كان لديك قريب يُناديك دائماً باسم شخص آخر، أو ربما لا يذكر اسمك أبداً؟ أو، الأسوأ من هذا، هل كان أحد أبويك يُناديك باسم أخيك؟ أتذكر كم كان ذلك يُشعرك بالدونية؟ فإذا كانت لديك أي رغبة في أن تكون ذا شأن، أو أن تُخلَّف انطباعاً لدى الآخرين، أو أن يكون لك طابعك، أو أن تحظى بمعاملة خاصَّة، عندها تعرف معنى هذه النية الإيجابية.

وإذا أردت أن تكون مُتَمَيِّزاً بتفردك، يجب أن تكون ذا شأن. ويرفض بعضهم أن يكون ذا شأن (وهم الأشخاص المُتفهِمون)، بينما يُسهِم بعضهم الآخر في ذلك (الأشخاص اللائقون)، وهناك من يكتسبون ذلك دون أن يطلبوه بالضرورة (الأشخاص الذين لديهم إحساس بالمسؤولية)، في حين يوجد أشخاص تكون حاجتهم إلى أن يكونوا ذوي شأن أعمق مما هي عند الآخرين.

وأن تكون ذا شأن، أمر يفهمه كل شخص فهماً مختلفاً عن الآخر، لأنَّ الأشخاص يختلفون عن بعضهم البعض. لكنَّ الشخص الذي لا يعرف الحقيقة الجوهرية لخصوصيته، فقد تكون الرغبة في إرضاء النية، بأن يكون ذا شأن

قوي إلى درجة تجعله يُخاطر بالمال والصحة والحياة نفسها لاكتساب إعجاب الآخرين الذين لا يستطيعون إعطاءه لأنفسهم. فسلوكلهم هذا قد يعتبره الآخرون حاجة إلى أن يستقطبوا الاهتمام، وكثيراً ما يتجلّى التوق في أن يكون الشخص ذا شأن ضمن العائلة الكبيرة، حيث شدُّ الاهتمام صعب، ما لم يكن غائباً في أسوأ الأحوال.

وإذا كانت هذه النيّة في مقدمة اهتماماتك، فإنك تميل إلى التحدّث بصوت عال، إذا كان لديك ما تقوله. ويتّصف تواصلك بالمباشرة والحماسة، على نحو يصعب تجاهله. وقد يحسّ الآخرون أنك واثق من نفسك بسبب الأهمية التي تُعلّقها على ما تقوله. والأرجح أن إسهامك في المحادثة سيكون على النحو التالي: «إنّ حياتي تسير سيراً رائعاً! دعني أُحدّثك عنها.» وعندما يطلب أحدهم مُساعدتك، فإنّك قد تُبادر إلى الموافقة، ثم تعتبر الوقت الذي تستغرقه المساعدة وقتاً تتحدّث فيه عما فعلت، وما تنوي أن تفعل. وربما تزخرف ما تقوله، من أجل أن تحتفظ ببقعة الضوء حولك إلى فترة أطول.

الأمر يتعلّق بالتوازن

إنّ أفضل طريقة لفهم هذه النوايا الأربع وتقديرها، أن تأخذها مجتمعة، وإذا أردت تحقيق أي واحدة تحقيقاً كاملاً فيجب أن تُحقّقها كلها. ويتولّى الشخص العملي مسؤولية نفسه والحالة التي هو فيها، لأنه يدرك أنّ لديه القوة والإمكانية، لأن يجعل غده مُختلفاً عن يومه، وهذا يتطلّب أن يتخذ خيارات ملائمة. ومن أجل زيادة اليقين تجاه هذه الخيارات، لا بُدّ من الاهتمام بنصيحة الآخرين، بالإضافة إلى حاجاتهم واهتماماتهم.

إنّ إيمانك بأهمية أن تفعل ذلك يجعله مُمكناً. وبرغم أنّ أولوية هذه النوايا الاجتماعية قد تتحوّل بين لحظة وأخرى، ويُمكن أن تكون جميعها حاضرة بدرجات متفاوتة، (الشكل 2 - 2) فإنّها تُمثّل الحالة الطبيعية من التوازن لدينا جميعاً.

عندما تتغيّر النية يتغيّر التصرف

انظر في الأحوال التالية تر كيف يتغيّر السلوك مع تغيّر النية.

يعود تومي من الكلية إلى البيت لقضاء عطلته التي تدوم أسبوعين ويحمل حوائجه إلى غرفته ليستقر. في الأيام القليلة الأولى، يريد أن يكون لائقاً، ليعرف كيف تغيّرت الأشياء منذ كان هنا أخيراً. كما يُريد أن يكون قادراً على القدوم ثانية عند الضرورة، لذلك تراه يُراعي مصالح أبويه وإخوته الصغار وحاجاتهم. في أحد الأيام، يدعوه أبواه لمرافقتهما إلى مناسبة اجتماعية في أحد مطاعم البلدة. فيسأل: «ماذا ألبس؟» فيجيب أبوه: «الأمر سيّان عندي.» وتقول أمه: «البس شيئاً لطيفاً.» يمضي تومي الذي ليست لديه أي فكرة واضحة عما يطلب منه، عشرين دقيقة مُحَدِّقاً في ظلمة حقيبة ثيابه وهو يستعرض كومة الثياب في الزاوية، التي لا تضم إلا قمصاناً قديمة، وسراويل مُهترئة، وجوارب تملأها الثقوب، وقمصاناً قطنية تحمل شعارات، فيُجرب ارتداء قميصين مختلفين مع سروال مدبوغ، وأربع ربطات عنق، وقميص بولو مع سروال قصير، وكنزة مع سروال قاتم. فأين تعتقد أنه يقف من عدسه الفهم؟

واضح أنّ نيّته الاجتماعية هي أن يكون لائقاً. إنه يُخفّف من سرعة عملية اتخاذ القرار مُتردّداً، لأنه يُريد أن يتأكّد من أنه يلائم المناسبة غير المعروفة، ويستقر رأيه على ارتداء الكنزة والسروال القاتم. ولكن، عندما يصل إلى مكان الاحتفال، يرى أبناء عمّه يرتدون سراويل جينز مُهترئة، وقمصاناً قطنية، في الوقت الذي يرتدي فيه كلُّ من عمّته وعمّه ثياباً تليق برياضة «الغولف.» بينما يرتدي أبواه قمصاناً قطنية مُتشابهة. ويُدرك أنّ أي شيء يرتديه، كان سيّفي بالغرض.

إنّها عطلة نهاية الأسبوع، وقد جلس تومي أمام جهاز الكمبيوتر يبحث عن عمل وسكن من أجل سنته التالية في الجامعة. تدخل أخته الصغيرة وتقول: «تومي، تومي، تعال وانظر! لقد صنعتُ صورة جميلة لطائر صغير في غرفتي!»

يترك تومي بحثه، ويمضي بقية اليوم مع أخته الصغيرة. تلك الليلة، يسأل الأبوان تومي عما يُريد أن يفعله أثناء وجوده في البيت هذا الصيف. «سأفعل ما تطلبانه مني». وأثناء العشاء تقول الأم: «تومي، هل لديك متسع من الوقت لتُنظف السقيفة وترتبها؟» يفكر تومي في بحثه عن عمل وعن سكن، ويعرف أن ذلك أمر يجب متابعته، ولكن... إنهم بحاجة إلى مساعدة، وهو ماهر في أعمال النجارة. «حسناً سأفعل حتماً.» أين يقف تومي الآن؟

واضح أن «كُن مُتفهماً» هو نية تومي الأساسية، إنه يضع حاجاته جانباً كي يرضي الأشخاص الذين يحبهم، ويصبح البحث عن عمل وسكن أمراً ثانوياً بعد إرضاء أسرته، فيقرر أن بحثه يمكن أن يؤجل.

وفي اليوم التالي، يدخل تومي السقيفة، ويخرج جميع العلب، ويعيد استعمال الورق المقوى، وطالما أنه هناك، فإنه يتحمس ويصنع الرفوف، التي أراد والده أن يصنعها ولم يتمكن من ذلك. ويبتكر مخططاً تنظيمياً للمواد المتفرقة، مع ذكر اسم لكل منها. وأخيراً انتهى العمل، وبدأ العرق يتصبب من صدر تومي فخرأً. إنه متأكد من أن أبويه سيذهلان بما فعل. ولكن عندما تعود أمه إلى البيت بعد إنجاز بعض مهامها، تشعر بالجوع وتريد أن تُعد شيئاً للطعام. فيلمح تومي إلى أن تأتي إلى السقيفة لترى ما فعل، وفي أي موقع تجد تومي تحت العدسة؟

إذا أدركت أنه، بعد كل الجهد الذي بذله، يتمنى أن يكون مُهماً، فقد قمت باختيار مُهم، ولو أنه كان من طراز «كُن مُتفهماً». عندما عادت أمه إلى البيت، فلربما انتظر حتى تتناول بعض الطعام. لكنه كان يتحرق شوقاً إلى أن يُريها ما فعل.

تمر الأيام، ويصبح الوقت ضيقاً أمام تومي ليجد لنفسه عملاً وسكناً. فالدراسة ستبدأ بعد أسبوع تقريباً، وأصبحت المهلة النهائية قاب قوسين أو أدنى. إنه يجري اتصالات، ويبحث في مواقع الإنترنت، ويضع إشارات عن

الاحتمالات. تدخل أخته الصغرى وتطلب منه أن يأتي ليلعب معها في غرفتها. وترجوه بالحاح «تعال... تعال... هيا» إلى أن يغضب تومي ويقول: «أنتِ تُشتتين انتباهي، دعيني وشأني» ويطردها خارج الغرفة، ويقفل الباب وراءها. بعد لحظة، تقرع أمه باب غرفته وتقول: إنَّ العشاء على الطاولة. فيقول، دون أن يرفع رأسه عن الكمبيوتر: «لستُ جائعاً». فتسأله إن كان يُحب أن تضع عشاءه في الشلاجة وتُسخنه فيما بعد؟ فيقول: «لا فرق!» تقول أمه: «تومي، افتح هذا الباب الآن أيها الشاب!» فيفتح الباب مُكشراً وقد ضمَّ قبضتيه بشدة، وراح بشكل مُدْمَر في عيني أمه يقول بفظاظة: «انظري، ليس لديَّ وقت لهذا؟ ألا ترين أنني مشغول؟ ثم يغلِق الباب فجأةً ويعود إلى جهاز الكمبيوتر: «هراء! لقد استؤجرت أفضل المساكن! سأحتاج إلى العمل في وظيفتين، كي أتمكّن من دفع أجرة السكن!»

والآن أين يقف تومي؟

إذا كنتَ تقول: إنه «في وجار الكلب!» فربّما كنتَ مُحقّقاً. لكن، «كُنْ مسؤولاً» هو الجواب الذي تبحث عنه، فتحت ضغط مسؤولياته، يُصبح تومي أكثر تركيزاً على الظرف، وليس مُستعداً لتبديد الوقت على أفراد أسرته، وتُصبح اتصالاته أكثر مباشرة ودقّة، إنه يُفكّر الآن بمسؤوليات إضافية، وهذا أمر لم يكن وارداً قبل بضعة أسابيع، عندما كان لديه مُتسع من الوقت ليلهو مع أخته، ويُساعد في سقيفة الخزن.

لاحظ كيف يتغيّر سلوك تومي حسب ما هو أكثر أهمية له في زمان ووضع معيّنين، فتغييرات السلوك تعتمد على تغييرات دوافعنا الداخلية الأساسية في أي لحظة من الوقت.

وإذا افترضنا أنك تستطيع أن تفهم ولو قليلاً هذه النوايا الإيجابية الأربع، فهل أصبح لديك الآن بعض الفهم، عن الكيفية التي يُمكن أن يضغط أشخاص

مختلفون ضمن العائلة نفسها على أعصاب بعضهم البعض ، وتنشأ بينهم مشكلات؟

لا شك، في أن الحياة نادرة بهذه البساطة والسهولة في الفهم. ولكن تذكر كلماتنا: عندما تبدأ المشكلات، عليك أن تُفَتِّش عن النية، عوضاً عن أن تغوص في ردود الفعل تجاه السلوك الصعب. وإذا لم تلاحظ ما يجري فعلاً، فإنَّ الوضع قد يُصبح أكثر صعوبة في المعالجة (برغم أن ما يجري قد يتضح على نحو متزايد).

ماذا تقول؟ الوضع صعب المعالجة فعلاً؟ فالمشاعر أصبحت خارج نطاق السيطرة؟ لا تخف، وتابع القراءة، ففي الفصل التالي سنتحدث عن العلاقات وكيف تتحوّل من جيدة إلى سيئة، ومن سيئة إلى أسوأ، وكيف نبدأ عملية إخراج أفضل ما في الأقارب، وهم في أسوأ أحوالهم.

3

منطقة هذا أو ذاك الرّفعة أو الخطر



على تخوم النطاق الطبيعي منطقة رمادية، حيث تتطلّب النوايا غير المُحقّقة خياراً بين الطموح والخوف، وبين استجابة إيجابية ورد فعل سلبي. إنّ منطقة هذا أو ذاك أشبه بمفترق على الطريق.

إذا سرت على الطريق الذي قلّما يسير عليه أحد، تجد نفسك عند بُعد الرّفعة. وعندما يستعرض الناس الوجه الأعظم لنواياهم، فإنّهم يدفعون بالنوايا الأخرى إلى التوازن، ليعطوا أفضل نتيجة مُمكنة، فتتصافر جميع النوايا لتُحقّق كلاً منها، وتترك أثراً تعاونياً، حيث الكل أعظم من مجموع الأجزاء المكوّنة له. إنّ الخيارات السلوكية ببناءة، ويُسهّل التواصل الفهم والتغيير الإيجابي.

أما إذا سلكت الطريق الهابطة، فإنك ستجد نفسك في نطاق الخطر، حيث المشكلات العائلية تُعزّز بعضها البعض في حلقة مُفرّغة من ردود الفعل،

كما أنَّ مدى السلوك الصعب واسع . ولهذا السبب كان نطاق الخطر مساحة شاسعة من الآمال الضائعة، والأحلام المُحطَّمة، والرغبات المكبوتة، والإحباط الذي لا ينتهي .

وكلما أوغل أقاربك في نطاق الخطر، تراجع احتمال تسخير إبداعهم وذكائهم الفطري للخروج منه . وسرعان ما يعتمد سلوكهم على الإشتراط وحده، إذ يُناضلون لحل مُشكلة لا يفهمونها .

النوايا المُخَبَّطَة والمُسَقَّطَة

ما الذي يجعل أي شخص يغامر بدخول حيز ضيق يُقيده تقييداً مُرعباً كما هو نطاق الخطر؟ أي ضباب ذلك الذي يغشى بصره عن تحقيق أفضل نواياه حقاً؟ وكى لا نُعقِّد الأمور، لنقل إنه الإشتراط من خلال التكرار والتعزيز . إذ يغشى الإشتراط بصر الإنسان، فإنه قد يدخل نطاق الخطر من خلال الخوف من النيّة المُخَبَّطَة أو النيّة المُسَقَّطَة . وقد يشعر أفراد العائلة بأنهم يخضعون إلى تهديد إحساسهم الذاتي، بالفشل في نواياهم الحميدة، فيحاربون خوفهم بالمبالغة في التعويض عنه، أو يستسلمون له بالإقلال من شأن أنفسهم والآخرين، أو ربما يُسقطون فشلهم الذاتي على شخص آخر، وبذلك يضمنون الفشل لأنفسهم .

قد يكون الإسقاط في العائلة من أصعب المشكلات حلاً، لأنَّ الشخص الذي يُعاني من المشكلة، هو الشخص صاحب المشكلة . فإذا أمعنت النظر عبر ضباب إشتراطك، فيمكنك أن ترى أسلوب عمله . يُريد الأب أو الأم اللذان يعيشان في العار، أن لا يكون ولدهما مصدراً للإحراج، ويُثبت الإخوة الذي يكبرون مع الإحساس بأنهم في غير موضعهم، فشل الآخرين في التأقلم، ويُطالب الطفل قليل الاحترام للآخرين، بأن يُعامل باحترام، ولا يستطيع الشخص الذي يحطُّ من قدر نفسه، أن يُدرك القيمة في الشخص الآخر .

يُمكنك أن ترى مدى الإحراج الذي يُشكِّله ذلك عند الشخص موضع الإسقاط، لأنه غير معقول، فيُحاول أفراد الأسرة الدفاع عن أنفسهم، لكن دون أن يتغيَّر أي شيء. والأسوأ من ذلك، هو أنَّ هذا الدفاع قد يكون باللجوء إلى إسقاطاتهم الخاصَّة، إذ يُحاول كل عضو أن يحل خوفه من الفشل من خلال الآخرين، وبذلك تزداد العلاقة سوءاً.

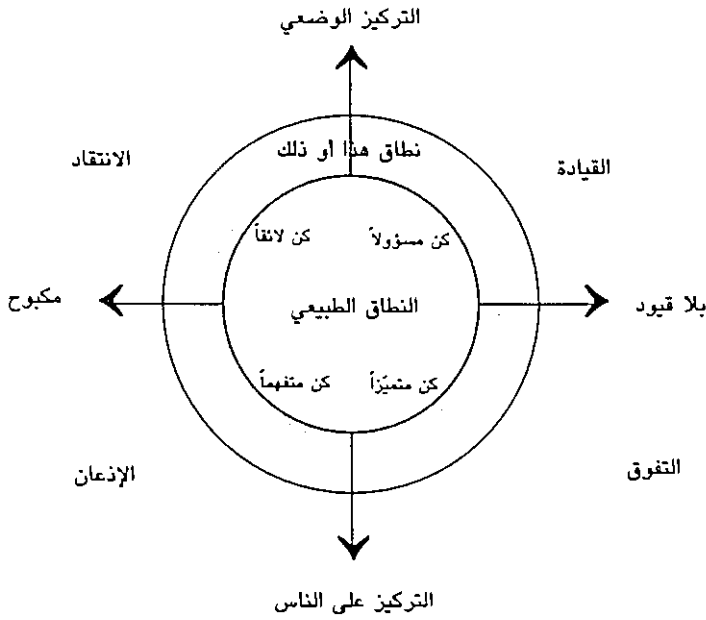
ما الذي يحدث عندما يضع الأشخاص الذي يرفضون تحمُّل مسؤولية سلوكهم، اللائمة على الآخرين؟ وعندما يعمد الأشخاص الذين لا يُلاحظون ما لديهم من عيوب، إلى التركيز على عيوب الآخرين وتنبههم إليها؟ وعندما يلجُّ أحد الأشخاص بوقاحة في طلبه من الآخرين أن يكونوا مُتفهمين؟ وعندما يُقرَّر الشخص الذي يُهمَل فرص التطوير الذاتي أن يُقلِّل من شأن الآخرين لأنهم يفتشلون في أخذ زمام المبادرة؟ النتيجة الحتمية هي أنَّ الناس يشعرون بالغضب، والارتباك، والشجب، والإحباط لأنهم يتلقون رسائل مختلفة ومشوَّشة.

نظرة أكثر دقَّة

أعد النظر في النوايا الأربع بهاتين الطريقتين - النية المُخبَّطة والنية المُسقطَّة - لتحصل على فهم أفضل لأسلوب عملها ضدك وضد أقاربك. انظر الشكل 3 - 1.

كُن مسؤولاً

عندما يُريد الناس أن يكونوا مسؤولين، وتبدو الأحداث وكأنها تخرج عن سيطرتهم، فإنَّ ردهم الشَّرطي هو الإمساك بزمام الأمور. وتُصبح النية المُخبَّطة والمُسقطَّة هما التذكريتين الكفيلتين بإخراج حاملهما من نطاق هذا أو ذاك، حيث التركيز على الاستقطاب يستقر على لحظة القرار. فإذا وقع الاختيار على بُعد الرُفعة، فإنَّ السيطرة على الوضع تتضمَّن الانتباه إلى الصالح الأعظم،



الشكل 3 - 1

والاستجابة الأكثر ملاءمة، وجعل التصرفات مُجدية. إنهم يعطون الإرشاد والدعم، اللذين يقدمان بطريقة تُشرف، وتستصرخ الإحساس بالمسؤولية لدى الآخرين.

ولكن عندما تؤدي النية المُخَبَّطة إلى نطاق الخطر، فإنَّ الشخص الذي يشعر بالحاجة إلى تولي القيادة، سيبدل جهداً أكبر وسيرفع صوته بالحديث، وسيهيمن أو يهمل أي شيء قد يعترض طريقه. وعندما يؤدي الإسقاط إلى نطاق الخطر، يُصبح اتهامياً وتصريحاً بالهزيمة الذاتية: «أنت غير مسؤول». كما لو أنَّ الغاية تُبرر الوسيلة. وهذا القريب ليست لديه أي مخاوف تجاه أن يكون قسرياً أو مُستبداً.

كُن لائقاً

عندما يُريد الناس أن يكونوا لائقين، وتهدد الأخطاء المُحتملة في المحاكمة بالفوضى، فإنَّ ردهم الشَّرطي هو أن ينزعوا إلى الانتقاد. ويدفعهم هذا إلى نطاق هذا أو ذاك، وإلى خيار حاسم وخطير. فإذا اختير بُعد الرَّفْعة،

فإنَّهم سيُحدِّدون مستوياتهم، ثم يُجرون تعديلات وتصحيحات في سلوكهم الشخصي. وفي حال الإسقاط، فإنَّ تواصلهم سيكون بنَّاء، ويُصبح سماعه والعمل به أكثر سهولة. وحين يعتمد الآخرون على المشاعر، فإنَّهم سيرجعون إلى المنطق والحكمة، ويُسَّجَعون التعقُّل عوضاً عن التصرُّف المُندفع.

وعندما تودِّي النية المُحبَّطة إلى نطاق الخطر، فإنَّهم يتشبَّثون بأخطائهم في المحاكمة، ويُدقِّقون في أصغر الأمور، ويبحثون عن الأخطاء، ويُرَكِّزون على النواقص، ويضخِّمون الأخطاء في أنفسهم التي لا تنسجم انسجاماً لائقاً مع رأيهم في صوابية الأمور. وعند إسقاطه على الآخرين، يأخذ خوفهم شكل شكاوى مدمرة تُزعزع الثقة وتضمن الفشل. فتجدهم بلا تهذيب، ويرتدون ثياباً غير لائقة، ولا يُثيرون اهتمام أحد، فليس لديهم ذكاء لاعم، وهم بالغو التهذيب، وأصواتهم أعلى من المستوى المقبول، إنَّهم بالغو السمئة، وسيئون جداً.

كُنْ مُتَّفَهِّمًا

عندما يشعر الأشخاص الذين يحملون نية أن يكونوا مُتَّفَهِّمين بالخطر، أو يُسقطون خوفهم، فإنَّ استجابتهم الشَّرْطية هي الإذعان. فالمخاوف تجاه الرعاية والسلوك المُتَّفَهِّم تحمّلهم إلى نطاق هذا أو ذلك، حيث الرعاية أو الإهمال يؤدِّيان إلى الرُّفعة أو اليأس. فإذا كان الخيار هو الرُّفعة، فإنَّهم يجدون طريقة لتحقيق التوازن بين حاجاتهم الشخصية ومصالحهم، وحاجات الآخرين ومصالحهم. إنَّهم يُقدِّمون المساعدة التي يقدرّون عليها فقط، ويمدّون جسوراً للتعاون ضمن العائلة. وتقلّب الإسقاطات إلى تحمُّل وصبر وكياسة ومحبة.

أما إذا حَمَلَتهم النية المُحبَّطة إلى نطاق الخطر، فإنَّهم سيدعون لإملاءات الآخرين وطلباتهم. ويغالبون مشاعرهم فيما بعد... وإذا كان إسقاطهم إلى الخارج، فإنَّهم سيخشون الآراء الجائرة وغير المهتمة، كما سيخشون من سلوك

الآخرين، ويتجاهلون حكمتهم الخاصة السديدة، ويحتفظون بمشاعرهم الحقيقية لأنفسهم.

كُنْ مُتَمِيزًا

عندما يريد الناس أن يكونوا ذوي شأن، وتُهدد نيتهم، فإن رد فعلهم الشَّرطي هو البروز والتفوق، وهذا يضعهم في نطاق هذا أو ذاك، حيث لا بد لهم من الاختيار بين المعنى والشقاء. فإذا اختاروا الرِّفعة، فإنهم سيجدون سُبلاً للإسهام إسهاماً إيجابياً مع أصحاب الآراء المُهمَّة، وسيهتمون بالحاجات التي لم تجد من يُلييها، ويتطوعون بتقديم المساعدة عند القدرة عليها. وسيُطبِّقون مقارناتهم على أنفسهم فقط، ويسعون إلى إبطال إنجازاتهم السابقة أو الارتقاء إلى ذرى جديدة بالتزام وتصميم عظيمين.

ولكن، إذا اختاروا الخوف ودخلوا نطاق الخطر، فإن حاجتهم إلى التفوق ستجعل تجاهلهم مُستحيلاً، وستدفعهم إسقاطاتهم إلى الحط من شأن الآخرين، بينما هم ينفخون أنفسهم نحو الأعلى.

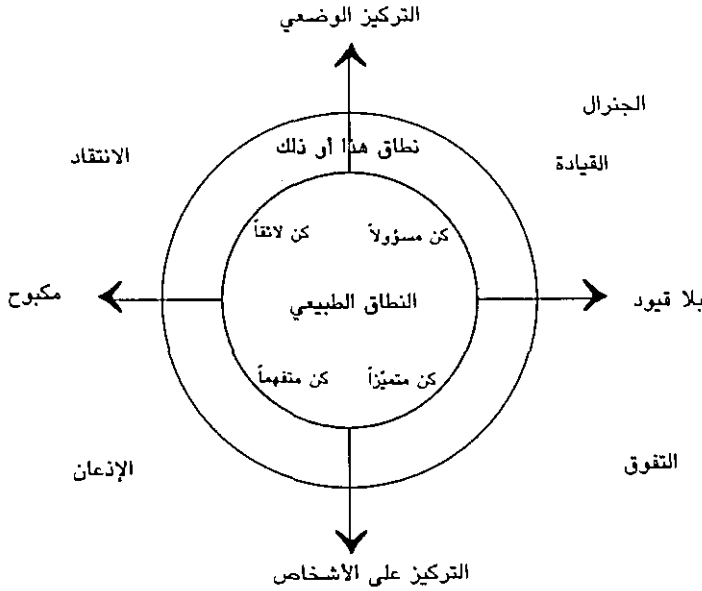
هذه التغييرات الأربعة ما هي إلا بداية التحوُّل الذي يتعرَّض إليه أقرابنا. فنطاق هذا أو ذاك، هو نقطة خيار بين أن تكون قريباً عظيماً، أو قريباً يصعب التعامل معه. وكثيراً ما يختار الناس نطاق الخطر، بدل بُعد الرِّفعة، ويتحوَّل سلوكهم من سيء إلى أسوأ.

نطاق الخطر

في الوقت الذي يحمل كل واحد منا بذور الرِّفعة، فإن ما تبقي من هذا الفصل لا يُعالج إلا التصرفات الصعبة - للشمانية الذين لا مناص منهم - التي تتجلَّى في نطاق الخطر.

الجنرال

عندما تتحوّل نيّة من يكون مسؤولاً إلى حاجة للقيادة، فإنّها تأخذ شكل ما سنصفه بالجنرال (الشكل 3 - 2).



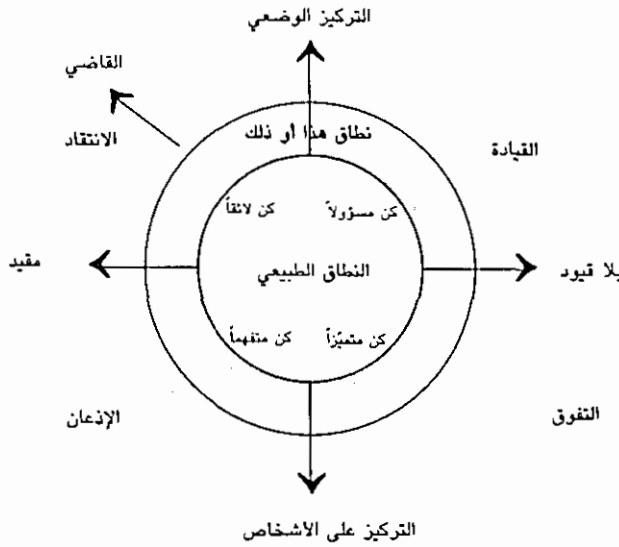
الشكل 3 - 2

يعرف الجنرال ما يجب عمله. أما الأشخاص الذين لا يعرفون، فإنّ جنرال نطاق الخطر يعتبرهم اتكاليين، وضعفاء، وغير قادرين على التصرف المسؤول. ويُحاول تولّي القيادة، والحفاظ عليها بنظرة مُدمّرة، وتهديدات وترهيب، تمنع المعارضة، وتُعلن الأحكام العرفية. ويهدف السلوك البادي الجنون، إلى تراجع الآخرين، فيطأطئون رؤوسهم، ويلزمون الصمت إلى أن يُصبح الجو آمناً. وقد يتعد بعض الأقارب لصقل معارضتهم، إلا أنّ معظمهم يتعلّمون الإذعان، لأنه أسهل من الحياة في ساحة معركة.

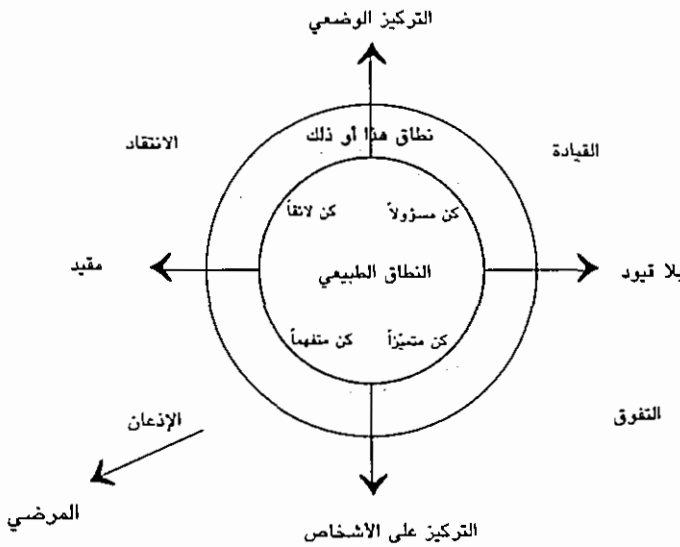
القاضي

عندما تتحوّل نيّة من يكون لائقاً إلى حاجة إلى الانتقاد، فإنّها تعكس

صورة القاضي (انظر الشكل 3 - 3).



الشكل 3 - 3



الشكل 3 - 4

إنَّ القاضي شخص مثالي مُستاء في عالم غير مثالي . قد يُحدِّثك عمَّا في ذهنه، أو قد يبأس وينسحب، شابكاً ذراعيه، وقد امتلأ قلبه بالشكوك واليأس . فتستولي عليه فكرة أنَّ أي شيء ليست له أهمية أو جدوى، لذلك فهو لا يضيِّع وقته في الأمل أو السعي، وإنما يكتفي بإطلاق الحكم وتحديد العقاب، فالوضع أصبح بعيداً عن السيطرة .

الرّضي:

عندما تتحوّل نيّة من يكون مُتفهمًا إلى الحاجة إلى الإذعان، فإنّ الشخص قد يتحوّل إلى الرّضي (الشكل 3 - 4).

إنه مثل لمسة ناعمة للمحتاجين، فالرّضي يُعطي كل شيء، لكنه لا يطلب إلا القليل. وهو ينسى الاهتمام بنفسه، لكنه يهتم بالجميع. وعندما لا يبقى لديه ما يُعطيه، فإنه يقترض من المستقبل ليعطي المزيد.

ويتساءل الرّضي دائماً: لماذا لا يُعوّض له عمّا يبذله للآخرين؟ فالاستياء يؤدّي إلى أعمال انتقامية خبيثة وغير إرادية، وتُصبح حياة الرّضي مضطربة وفوضوية، فيحمل مشكلاته إلى العائلة، التي تستجيب له.

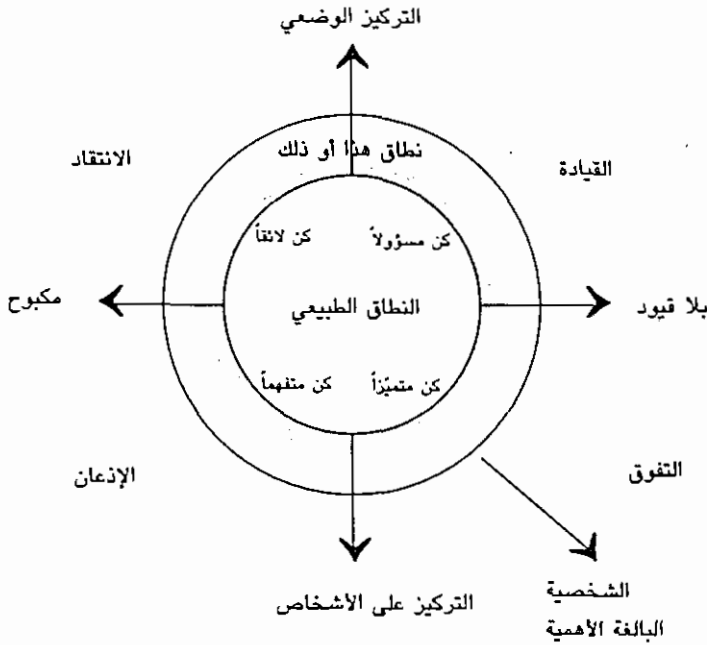
الشخصية المهمّة

عندما يفشل الشخص الذي يريد تحقيق أمنيته بأن يكون له شأن، وتتحوّل نيّته إلى الحاجة إلى التفوّق، تجد نفسك تتعامل مع الشخصية المهمة (الشكل 3 - 5).

هذا الشخص «البالغ الأهمية» يعتبر نفسه أسطورة، ربما لأنه «شخص غير آمن أبداً» في أعماقه. وقد يُقاطع الآخرين، كي يبدو أطول قامه، أو ربما يؤدّي لعبة إفرادية رغبة في جذب الاهتمام. وقد يدّعي معرفة خاصة ليست مُتاحة للآخرين، وربما يتصرّف بتعالٍ. وإذا تطرّق الحديث إلى موضوع يجهله فإنه سيُقلبه ويُديره ويُعيد ترتيبه، إلى أن يعود هو إلى رشده. إنّ أصحاب الشخصيات المهمّة يعيشون في ظل عجزهم الذاتي، أو يستقربون كمّاً من الضوء يترك الآخرين في ظلهم.

العدسة المنحنية: عندما تتداعى العوالم

تتداخل بعض النوايا وتتحد، وتولّد سلوكاً أكثر صعوبة في عائلتك.



الشكل 3 - 5

الشخصية
البالغة الأهمية

الدخيل

عندما تتحد النية بأن تكون مسؤولاً مع النية بأن تكون لائقاً، وتتفقان معاً على خطر مُدرك عن طريق الحواس، فإن الحاجة المُشتركة إلى القيادة والنقد تولد الدخيل (الشكل 3 - 6).

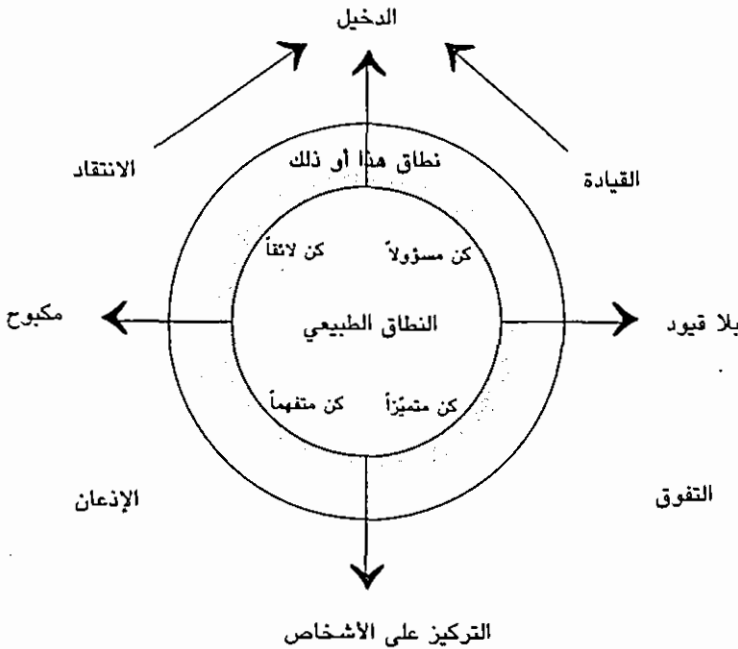
يدسُ الدخلاء أنوفهم في موضوعات ليست من شأنهم، ويسألون أسئلة غير لائقة، ذات طبيعة اجتياحية وشخصية، ويُعلقون على علاقتك، ويُقدّمون نصيحة لم يطلبها أحد، فهم يأتون دون دعوة. ويبدو أن الدخيل لا يعرف معنى التدخّل... إنه يجمع عين القاضي الناقد، إلى التحامل في تصرف الجنرال، وهكذا يُحاول هذا الدخيل أن يُدير حياتك، ويجعلها تنسجم مع التوقعات. ويصرُّ الدخلاء على أن يُقدّموا إليك خدمات لم تطلبها، فهم مُتأكدون أنهم على صواب.

الغامض

عندما تندمج النية بأن تكون لائقاً، مع النية بأن تكون متفهماً، فإنَّ الحاجات المتضاربة للنقد والإذعان، تولد سراً كبيراً. (الشكل 3 - 7).

تحمل نفسه العيابة أحكاماً بحق العائلة، أو مخاوف من أحكام العائلة. ونفسه المذعنة ليس لديها أي شيء لطيف تقوله، لذلك فهو لا ينبس بينت شفة. يعرف الغامض الخطأ الذي لا يمكن تصحيحه. لكنَّ خطأً فوق خطأ لا يُساوي صواباً. لذلك فإنه لا يتصل، ولا يكتب، وفي أسوأ أحواله تجده يختفي من أمامك.

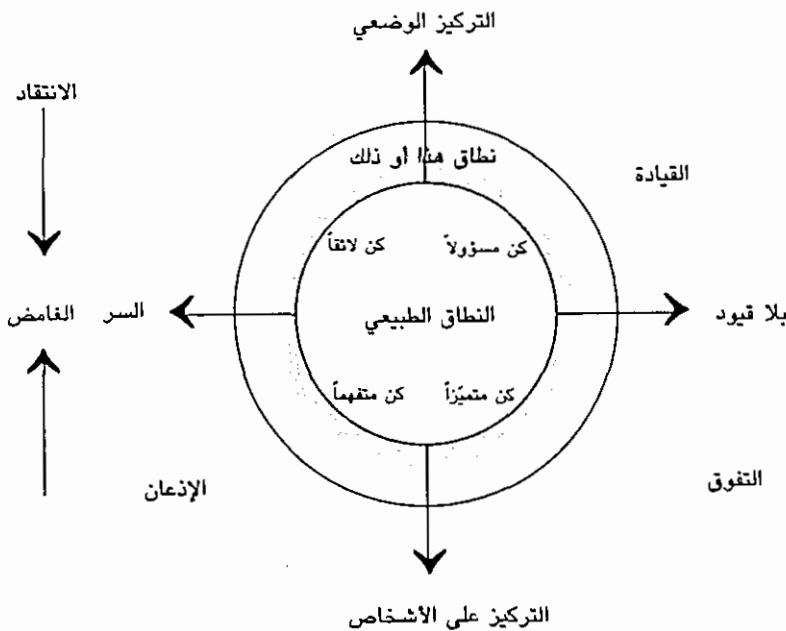
إنه يرتدي عزلته كعباءة، ولا يُشارك في أنشطة العائلة، أو ينسحب منها كليةً. وانسحابه المرحلي على طريق مدروس للهرب يُبقي السرحياً في القلق الذي يخلفه وراءه.



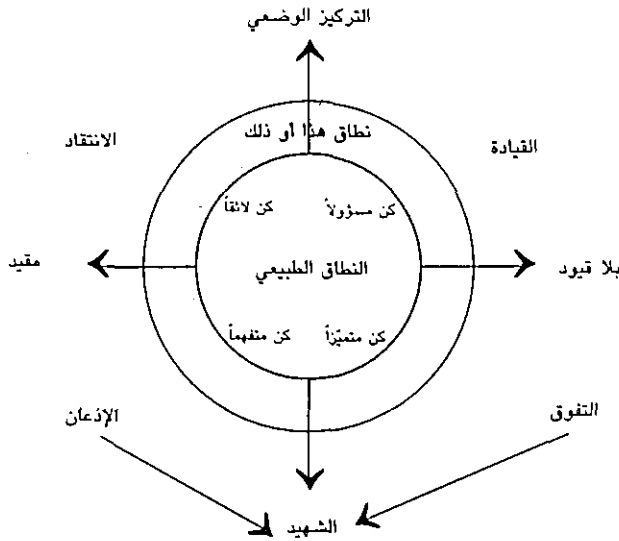
الشهيد

عندما تنضم الحاجة إلى الإذعان إلى ما تريده من الحاجة إلى التفوق، فإنهما يؤدیان إلى ولادة الشهيد، الذي يربط عطاءه للآخرين بكثير من الشروط (الشكل 3 - 8).

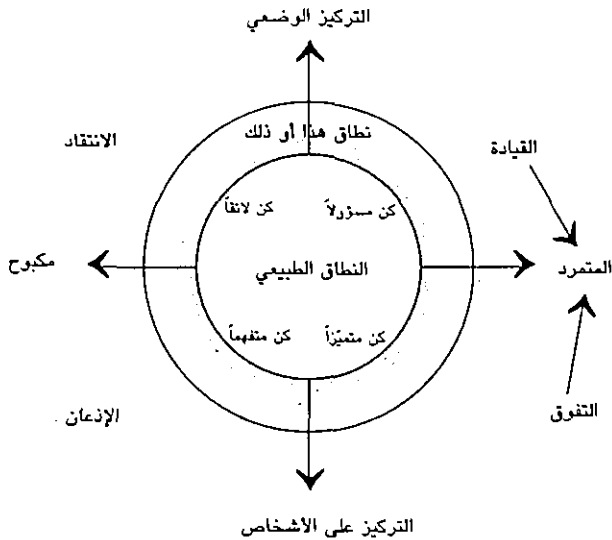
إنَّ الشهيد هو مانح مُتطلب، لا يُقدّم هدية بلا مُقابل، واستناداً إلى أنَّ كثيراً مما يُعطيه الشهيد قد أعطاه دون أن يطلبه منه أحد، فإنه لا يحصل على ما يتوقَّعه من التقدير. لذلك، تُصبح جهوده عبئاً عليه، فتُثقل كاهله، وتفرض على جهوده مزيداً من العمل. إنه يرفض أن يحمل ذلك الثقل، ولذلك يأتي إليك، ويحملك في رحلة ذنب، ويربطك بكل شيء فعله، ثم يسألك: «كيف تستطيع أن تفعل ذلك بي؟ ما الذي لم أفعله من أجلك!»



الشكل 3 - 7



الشكل 3 - 8



الشكل 3 - 9

الْمُتَمَرِّد

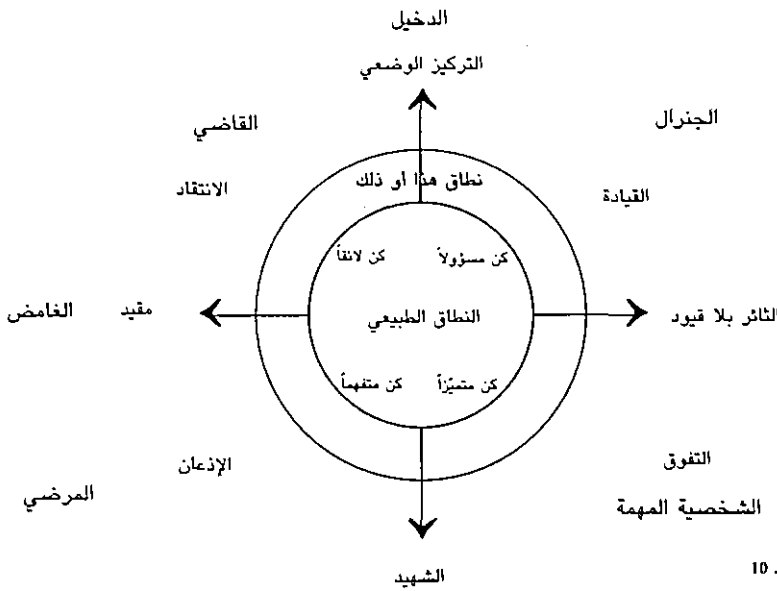
عندما تتحوّل النية من أن تكون ذا شأن، إلى أن تكون مسؤولاً في حاجة إلى التفوق والقيادة، فإن النتيجة تُحقّق المتمرد (الشكل 3 - 9).

يتحدّى المُتمرد السلطة ويرفض التعاون. ومن أساليبه الهرب، وبناء المعارضة، والانفجار في نوبة غضب، وتسفيه دعمك. وإذا لم يكن له ما يريد، فإنك أنت أيضاً لن يكون لك ما تريد. وإذا لم يستطع الإفلات، فإنه ينفجر. وقد يخشى أفراد العائلة المتمرد، ويعاملونه بمنتهى الحذر. وقد يطلق بعضهم أحكاماً على سلوكه السيء، وهذا ما يُعطيه ذريعة جديدة ليتمادى في سلوكه السيء.

الخلاصة:

- كُن مسؤولاً/ قيادة/ الجنرال.
- كُن لائقاً/ انتقاد/ القاضي.
- كُن متفهماً/ إذعان/ الرضي.
- كُن مُتميزاً/ تفوق/ شخصية مهمة.
- كُن مسؤولاً وكن لائقاً/ قيادة وانتقاد/ الدخيل.
- كُن لائقاً ومتفهماً/ انتقاد وإذعان/ الغامض.
- كُن مُتفهماً ذا شأن/ إذعان وتفوق/ الشهيد.
- كُن مُتميزاً ومسؤولاً/ تفوق وقيادة/ المُتمرد.
- انظر أيضاً الشكل 3 - 10.

ربما صادفتَ أثناء قراءتك هذه الأوصاف الثمانية، شيئاً من سلوكك الخاص، وهذا يعني أنك قد تكون السبب الذي يدفع شخصاً آخر لقراءة هذا الكتاب، وهذا من حُسن حظنا، لكنه ليس في صالحك. ولكن لا تبتئس! من ذا الذي لم يشعر يوماً بالحاجة إلى قليل من الاحترام، والموافقة، والقبول، والاعتراف بشأنه على أقل تقدير في مناسبات قليلة؟ ومن ذا الذي لم يشعر بالهرج، أو الغضب، أو الرفض، أو بأنه يدعو إلى السخرية بين حين وآخر؟



الشكل 3 - 10

ومثلك أنت تماماً، فإن أقاربك المتعبين، يتصرفون وفقاً لما يعتقدون أنه يتفق مع ما يجري أو بما ينسجم مع ما يحاولون تحقيقه. إن سلوكهم يُمكن ملاحظته، وسلوكك يُمكن تغييره، وما تفعله تجاه ذلك عائد إليك. لكنك ستحتاج إلى بعض المهارات الأساسية، إذا أردت أن تستغل وضعك الاستغلال الأمثل. وفي القسم التالي من هذا الكتاب، سنستعرض هذه المهارات الأساسية.



معسكر العائلة:

بيئة تعليمية

لمهارات الاتصال الأساسية

4

الوقوف على أرضية مشتركة



إذا كنت مثل معظم الناس، فهناك على الأقل بعض الأشخاص في عائلتك ممن تستطيع التواصل معهم، وقلة فقط ممن لا يُمكنك التواصل معهم. ولكن، حتى إذا كنت تواجه صعوبات مع جميع أقاربك، فإنك ستجد بضعة أشخاص في حياتك، يُمكنك التواصل معهم تواملاً جيداً. نهدف في هذا الفصل والفصول التي تليه إلى التركيز على ما تعرفه عن التواصل الناجح، ونُريك كيف تستعمله، بقصد الوصول إلى قاعدة مشتركة مع أفراد العائلة الصعبيين. وعندما تعرف الشيء المُفيد الذي يُمكنك أن تفعله، عليك أن تبدأ القيام به عمداً كلما أردت أن يكون تواصلك مُجدياً.

الاندماج هو أول مهارة أساسية

الاندماج هو الأساس في أي علاقة إيجابية تقيمها. (إذا كانت جميع علاقاتك مُتعبة وفيها مشكلات، فأنت على وشك أن تكتشف ما هي المشكلة الحقيقية!)

ألا تُدهشك سهولة التعامل مع بعض الأشخاص، وصعوبة التعامل مع سواهم؟ إنَّ الفارق هو مساحة القاعدة المشتركة. فكلُّنا ينسجم انسجاماً أفضل مع أفراد العائلة الذين يشتركون في ما يحبون وما يكرهون. ويُمكنك أن تجد نفسك مع أقارب يُشاركونك قِيَمِك وتُشاركهم قِيَمَهُم. فالأسر المثالية موجودة، وتُشترك في حيز كبير من القاعدة المشتركة. وفي بعض الأحيان، تجد نفسك مضطراً إلى أن تتعمد ذلك، وإلا فإنه لن يحدث أبداً. فالاندماج المُتعمد يُمكنك من الالتقاء بالناس حيث هم، أو يُمكنك من أن تصل معهم إلى قاعدة مشتركة.

أنتَ تندمج طوال الوقت في علاقات تتسم بالحنان والرقة، فإذا حاول طفلك الصغير أن يجلب اهتمامك، فانحنيت لتلقاه على مستوى العين بالعين، فإنك تندمج معه بتخفيف فارق الطول، وإذا تصرّفت على نحو بسيط وطفولي عندما تلعب مع طفلك فإنك تندمج معه.

وعندما تخرج لتناول وجبة طعام مع الأسرة، وبعد إلقاء نظرة على قائمة الطعام، يسأل كل واحد الآخر عمّا سيأكل، فهذا شكل من أشكال الاندماج، ليس له علاقة كبيرة بالجوع والعطش، لكنه يُظهر اهتماماً وحرصاً بين الأشخاص، والخبرة المشتركة تُنمي الوثام والألفة.

وسواء كان تذكّر الوقت، الذي كنتَ تلقي فيه فقاعات الماء من النافذة على الأشخاص الموجودين تحتها أو تجعل المخاط يخرج من أنف شقيقك، عندما يكون فمه مليئاً بالطعام، فإنَّ حرارة الذكريات المشتركة هي تجربة في الاندماج. وعندما يضيف كل منكما بعض التفاصيل والعمق إلى تلك الذكريات، فإنه يُخفّف الفوارق بينكما، فتشعران بالقرب والعلاقة الحميمة.

تندمج مع الأسرة عندما تُشارك أفرادها العادات والاحتفالات، تندمج بصرياً بتعبير وجهك، ودرجة حرارتك، ووضعك الجسدي، وتندمج فعلياً

بطبقة صوتك وسرعته عندما يتغيّر ليواكب أقاربك وتندمج من ناحية المفاهيم بكلماتك .

إنّ الاندماج ليس خبرات مشتركة وأنماطاً من السلوك الإيجابي فحسب، فهل سبق أن واسيت شخصاً من عائلتك في قريب آخر، يضغط على أعصابكما أنتما الاثنين ويكاد يذهب بصواب كل منكما؟ وعندما تجد نفسك في الجانب نفسه من المشكلة، فذلك ضرب من الاندماج أيضاً.

يبني الاندماج الثقة مع مرور الوقت، وبقدر ما هو طبيعي أن تندمج مع الأقارب الذين تحبهم، فالأمر طبيعي أيضاً، ألا تندمج مع الأقارب الذين تعتبر التعامل معهم صعباً. وللفضل في الاندماج تبعات خطيرة، لأنه يتيح للخلافات بينك وبين أفراد عائلتك أن تُصبح نبعاً للمتاعب. ففي دائرة الأقارب الأولى، قد يكون هناك أي عدد من المواضيع التي كانت نقاط اتفاق، أو نقاط خلاف عبر الزمن، وحتى عندما لا نرى واحداً من أعضاء العائلة أولئك على نحو منتظم، فإنّ تلك المواضيع ستجدها بانتظارك عندما تعود المياه إلى مجاريها فيما بينكم، كما أنّ كمية الاندماج في الماضي تؤثر في علاقتك بالحاضر. وهذا في الحد الأدنى أحد الأسباب التي تجعل التعامل مع بعض أفراد العائلة أكثر سهولة مما هو مع سواهم.

يُرسل الاندماج مؤشرات مُهمّة إلى الناس، ومعظمها لا تشعر به، لكنها تترك أثراً. فالناس يحبون أن يعرفوا أنك معهم. وفي العلاقات، ليس هناك من يتعاون مع من يبدو ضده، كما أنّ من تعوزه الحماسة ليست له قيمة تُذكر. فأنّت تكون «مع» الشخص أو ربما تكون ضده. ويُعتبر الاندماج كمن يقول «أنا معك» وهي إشارة يترقّبها كل شخص، طوال الوقت وفي كل علاقة. إنّها المؤشرات التي تُحدّد استعداد الشخص للانتقال إلى قاعدة مشتركة، حتى الأقارب الأكثر تحدياً، يحبون أن يعرفوا: «هل أنت معنا أم لا؟» ومن الخطأ أن نفترض أنّ قريبك يكفي أن يعرف أنك تهتم به، وتُحبه، وتُقدّره. وكما في أي

علاقة أخرى، فإنك مُخَيَّر بأن تقف مع قريبك على قاعدة مشتركة، أو أن تكونا بعيدين عن بعضكما البعض بُعْد السماء عن الأرض.

إعادة التوجيه هي: المهارة الأساسية الثانية

يجب أن تكون إعادة التوجيه سهلة نسبياً، إذا كنت قد اندمجت اندماجاً فاعلاً مع أبناء أسرتك. لذلك اسمح لنا أن نُعيد توجيه اهتمامك إلى الطرق الكثيرة التي تُمكنك من الاندماج مع الآخرين.

طرائق كثيرة للاندماج

الاندماج الجسدي

يحدث الاندماج على مستويات كثيرة ذهنية وعاطفية وجسدية، بالإضافة إلى البصرية والسمعية. وهذان الأخيران يُشكّلان أول بوادر الإذن بالدخول إلى عالم الشخص الآخر، لذلك سنبدأ بهما.

يمكنك الاندماج لفظياً مع الناس بأن تقوم بما يُسمّى «مرآة الآخر» وهذا سلوك طبيعي، يُمكن ملاحظته بسهولة عندما يستمتع الأشخاص بصحبة بعضهم البعض. وتلاحظ لدى الأشخاص ميلاً إلى أن يُغيروا طريقة جلوسهم، وتعابير وجوههم، ومستويات حيويّتهم عندما ينسجمون مع بعضهم بعضاً.

تُرسل المؤشرات من خلال تشابه صغيرة، عندما يلفُّ الشخص الآخر الذي تُحادثه ساقيه، فإنك بعد حين، تلفُّ ساقيك بطريقة مشابهة أيضاً. ويفكُّ الناس لَفَّ سيقانهم وينحنون إلى الأمام، فتجد نفسك خلال بضع دقائق تُجاريهم بالحركة نفسها، فإذا ابتسموا ابتسمت. إنها لعبة المحاكاة التي تجري دون وعي، لكنها تخلف أثراً. فبالاندماج يُكوّن الناس جَوْاً من التوحّد، وإذا فشلت في الاندماج، تجد الجو يفسد بسهولة.

وإذا كنت تواجه مشكلة مع أحد أفراد العائلة، فعليك استعمال فهمك

الجديد للاندماج لتخفف الاختلافات في وضع الجلوس وتعبير الوجه والحيوية. وسواء لاحظوا ذلك أم لم يلاحظوا، فإنك تُرسل مؤشرات بأنك لست عدواً، وأنتك مُهتم بتحسين العلاقة.

الاندماج اللفظي

يُرسل صوتك بإجهاره وسرعته مؤشرات أيضاً، تُنبئ الآخر بأنك «معه» أو لست كذلك. وإذا صاح أحدهم: «هذا لا يُصدّق!» فإنك تُجيبه صائحاً: «صحيح؟». وإذا همس: «ليتك كنت هناك!» فإنك تهمس أيضاً «صحيح؟» يتحدث بعض الناس على نحو أسرع من سواهم، بينما يتحدث آخرون ببطء شديد، وعندما تندمج فإنك تميل إلى محاكاة سرعة حديث الشخص الآخر، أو إجهار صوته. وعندما لا تهتم أو لا تُحب شخصاً مُعيّناً، فإنك تدور بحديثك عن الشخص الذي يتحدث ببطء، أو تخلق عائقاً يحد من اندفاع الذي يتحدث بسرعة. وإذا تحدّث الآخر ببطء زائد عن الحد المقبول، ربما ينفذ صبرك فتُكمل جملته.

إن نبرة الصوت شكل آخر من أشكال الاندماج السمعي، لكن لها أهمية ومعنى أعمق بكثير من السرعة أو الجهر. لذلك يحمل الناس موضوع النبرة محملاً شخصياً، حتى إذا لم يكن الحديث يتناولهم. وفي أفضل النوايا، فإن المشاعر القوية تتسرّب من خلال نبرة الصوت. وبينما أنت مُنهمك في اختيار كلماتك بعناية، وقمع مشاعرك، تُخبر نبرة صوتك الشخص الآخر شيئاً مختلفاً عما تنوي أن تقوله، مما يجعله يهمل كلماتك، ويستجيب لنبرة صوتك: «لا تُحدّثني بهذه النبرة يا سيد!» يُمكنك أن تستعمل نبرة صوتك في الاندماج المتعمد، لكن عليك أولاً أن تسمح بدخول أحاسيس إيجابية في نبرة صوتك تجاه الشخص الآخر.

الاندماج العاطفي

يُحب البؤس صُحبة الآخرين، فإذا كنت بائساً، وكان الشخص الذي

تُحدِّثه كذلك، يُمكنكما أن تشعرًا بالسعادة، لأنكما تشتركان في البؤس. وبينما يشهد شخصان في حالة عاطفية واحدة اندماجاً عاطفياً عميقاً، فإنك لست مضطراً إلى أن تكون في الحالة العاطفية نفسها، مع الشخص الذي تُعاني من مشكلات في التعامل معه. وإنما يُمكن لحالة عاطفية «ملائمة» أن تفي بالغرض. فإذا انفجرت ضاحكاً، مثلاً، عندما يُبدي الشخص الآخر انزعاجاً حقيقياً تجاه شيء قلته، فإنك بذلك، لا توحى بقولك: «أنا معك»، ولكن إذا أعربت عن قلقك تجاه التبعات غير المتوقعة وقلت: «اعتذر للمعنى الذي بدا لك! أنا لا أريدك أن تشعر هذا الشعور»، فإنك تندمج مع حالة الانزعاج التي هو فيها، وتزيد الإحساس بالقرب.

الاندماج في المفاهيم

يندمج الناس في مجال المفاهيم أيضاً، فالكلمات ليست أكثر من رموز وخبرات، لكنك تختارها بقدر ما تستطيع من الحذر، وتهتم لمعانيها. وإذا قال لك أحدهم شيئاً، تستطيع أن تُدرك مفهومه، فإنك تُسعه بأن تُشعره أنه قد سمع وفهم. كأن يأتي أحد أقاربك لتناول العشاء، وتأخر الوقت، وعليك أن تُشعر قريبك بأن الوقت قد أزفَ لرحيله لأنك مضطر للعمل في الصباح. فيُجيبك: «أشعر وكأنك تطردني!» فتقول: «أجل!» ويُجيب: «لا أحب أن يطردني أحد.» فتقول: «طبعاً أنت لا تحب ذلك! ليس في الطرد ما يُعجب أحداً.» في هذا الحوار تلتقي العقول على مفهوم الطرد. نتيجة لذلك، فإنه يفهم أنك تفهم، ويُعادرك على نحو ودي أكثر مما لو قلت: «عليك أن تذهب» فيقول: «أشعر كأنك تطردني.» فتقول: «هذا مؤسف جداً، يجب أن أذهب إلى العمل في الصباح.»

الاندماج بأساليب الإصغاء

في بعض العائلات يجري الحديث على نحو مفتوح للجميع: يُقاطع الناس بعضهم البعض، ويرفعون أصواتهم فوق أصوات غيرهم، حتى أنهم

يهينون بعضهم البعض، برغم أن ذلك يُشعر كل منهم بأنه قد حظي بإصغاء الآخرين، وأنه استمتع بوقته. في عائلة كهذه، يُعتبر الإصغاء وسيلة اتصال، ولا بد لك من تعلّم أصوله، إذا أردت أن تحتفظ بموقع الحظوة. وفي عائلة أخرى، تكون المحادثة على شكل صوت متفرد، لا يُحرض أي رد، كمن يلقي معلومات إلقاء سلبياً دون أي رد يتجاوز حدود التكشير. فإذا حصلت على التكشيرة تعرف أن الشخص الآخر قد سمعك، ربما تكون قد شهدت المصاعب التي لا بُدَّ منها، عندما يجتمع أشخاص من عائلات مختلفة لكل منها أساليب في الإصغاء مختلفة عن سواها، ويجدون أنفسهم مجتمعين في حالة اجتماعية. إنَّ الشخص الذي يُفضّل الاستماع الهادئ، ربما يجد في المقاطعة والمداخلة ضرباً من الوقاحة. والشخص الذي يُفضّل أن تكون المحادثة حيوية، سيقرّر أن الشخص السلبي لا يُبدي اهتماماً كافياً بالحديث.

انظر في حالة عائلة مارلين الحيوية، التي يختلف أسلوبها في الاستماع اللفظي عن أسلوب عائلة زوجها:

عائتي كبيرة جداً! قد يضم أي اجتماع للعائلة من خمسين شخصاً إلى ثمانين. ويعتبر أفراد العائلة النقاش من صُلب تراث العائلة. أذكر مرّات كثيرة، انخرط فيها اثنان من أعمامي في نقاش تحوّل إلى مباراة في الصياح، وأكثر من مرّة حملاً النقاش إلى الخارج لیسويّا الأمور جسدياً، ثم كانا يعودان إلى الغرفة ضاحكين، يضرب أحدهما الآخر على ظهره، ويُرَبّت على كتفه، وقد عادا صديقين حميمين مرّة أخرى. مازلت أذكر الصدمة التي علّت وجه زوجي في أول مرة حضر أحد هذه الاجتماعات، فعائلته مختلفة تماماً. إنها أكثر تحفظاً، لا تُقاطع بعضها أثناء الحديث، كما تتجاوز الحديث عن الخلافات في الرأي. إنَّها لا تتناقش أبداً! وفي عائتي يُعتبر الاستعداد للنقاش وجهاً من أوجه الاهتمام.

وكان زوجي هو الشخص الغريب في وسطهم، وكان أقربائي يعتبرونه مُملأً، لأنه كان غاية في «التهديب». لكنه، بالتدرج، تعلم كيف «يدخل» الجو. وعلى الرغم من أنه يقف دون الانهماك في مشادة جسدية، إلا أنه مستعد لطرح جدل يطلق عنان الآخرين، ويأخذ موقفاً من الأمور، وقد أصبح الجميع يحبونه الآن!

الخلاصة

لنُلقي نظرة على ما سبق. الاندماج وإعادة التوجيه نمطان طبيعيان من السلوك يطرآن على العلاقات طوال الوقت، ويندمج الناس بطرق كثيرة، من لغة الجسد، إلى نبرة الصوت والمزاج، والجهر، إلى المفاهيم والأساليب العائلية. وتتزايد تبعات الاندماج أو عدم الاندماج مع الوقت لتُقرر مساحة الأرض المشتركة في علاقاتك بأفراد عائلتك.

إنَّ الاندماج المتعمد يُجبرك على الاهتمام وملاحظة الأشياء التي تتعلّق بالشخص الآخر والاستجابة لها بالطريقة ذاتها، كي تقترب منه عوضاً عن أن تنأى عنه. وهذا هو ما تتطلبه إعادة توجيه علاقة مُحددة نحو غد أفضل.

5

تعمّد الإصغاء



عندما يتحدّث الناس، يريدون أن يستمع إليهم أحد، وأحياناً يكون ما لم يُقل أكثر أهمية ممّا قيل، وما قيل يحمل معاني ضمنية أكثر مما يحمل من المعاني الواضحة. فلا عجب إذاً أنّ الإصغاء إلى الأقارب كثيراً ما يكون تحدياً هائلاً، إلا أنّ حُسن الاستماع ضروري جداً لجمع المعلومات المفيدة، وكشف الرسائل المختلطة، وحل المشكلات. والشخص الذي يُحدّثك يُريد ردّة فعل تُفيد أنه قد استمع إليه وفُهم. وينطبق هذا على الأشخاص الذين لا يعرفون عمّ يتحدثون، وعلى أولئك الذين لا يعرفون ما يحاولون قوله، حتى على أولئك الذين لا يعرفون ما يقولون إلى أن يسمعه بأنفسهم.

وتختصر معظم مشكلات الاستماع في حيويّة بسيطة، فعندما يكون لدى شخصين أو أكثر ما يُقال، ويظهر كل شخص منهم اهتماماً بالكلام أكثر مما يديه للاستماع، يُصبح سوء الفُهم والنزاع ضرباً من النتائج المتوقّعة. وينبغي أن تجعل هدفك الاستماع أولاً، والفُهم ثانياً، واترك ما تريد أن تقوله إلى أن يشعر

الشخص الذي يتحدث بأن حديثه قد سُمع . وهذا ليس شأنًا بسيطاً، لأنك تريد أنت أيضاً أن تلقى أدناً صاغيةً وذهناً مُتفهِماً . والحقيقة هي أنَّ الجدل ليس أكثر من شخصين، يريد كل منهما مَنْ يسمعه ويفهمه في الوقت نفسه، وليس لدى أي منهما الاستعداد للاستماع إلى الآخر وفهم ما يُريد قوله .

وضمن العائلة، تؤدِّي سنوات المعرفة القديمة إلى تعقيد التواصل، كأن يكون هناك جدل دائر منذ زمن بين الأقارب، واستمرَّ سنوات طويلة دون حل، وعندما يطرح أحدهم - بهتور - موضوعاً يُثير الشجون، ينطلق الجدل ثانية!

إنَّ الأخوة حالة تقليدية: «كانت أُمِّي تحبك أكثر.» فيردُّ الأخ: «لا لم تكن تحبني أكثر، أنت مجنون.»

ويُعتبر الاستماع أولاً، إستراتيجية أساسية تُفجِّر أفضل ما في العلاقات العائلية، كما تُعطيك الفرصة لفتح قناة واضحة تستطيع أن تُضمِّنها صوتك، عوضاً عن أن تُنافس على جذب الاهتمام . فالاستماع أولاً يُعطيك مزايا أُخرى مُحتمَلة أيضاً، كأن تعلم حقائق لم تكن مُلمّاً بها، أو تكتسب معلومات تُشير إلى خط عمل أفضل . وقد تكشف بعض المصاعب قبل أن تُصبح مشكلات عنيدة، أو قد تجد أن ليس لديك ما تقوله . وعندما يشعر قريبك المتعب أنه قد سُمع وفُهم، فيسكن توقه إلى التعبير عن أفكاره ومشاعره، مما يُزيد احتمال أن يُصبح مُستعداً إلى سماع ما تريد أنت أن تقوله وقادراً عليه .

إنَّ السمع شيء والفهم شيء آخر مختلف تماماً، وثمة طريقتان للفهم من الأقارب: الأولى عاطفية، فيشعر الأقارب بأنهم قد فُهِموا من الآخرين، والثانية فكرية، عندما يُشكّلون الرأي بأنهم قد فُهِموا من الآخرين .

ويتطلب طرحنا لتحقيق فُهم حقيقي وواقعي لما تسمعه، أن نسمع باهتمام وفاعلية عوضاً عن أن نسمع على نحو سلبي . أي إنَّ عليك أن تنهمك انهماكاً فاعلاً في جمع المعلومات، عوضاً عن أن تنتظر أن تُقدِّم المعلومات إليك .

عملية الاستماع

لإشعار شخص مُعيّن بأنك تسمعه وتفهمه، لا بُدَّ من خُطّةٍ أساسيّةٍ «استراتيجية» للاستماع، نُدرجها هنا:

الخطوة الأولى، الاندماج: عندما يصبُّ أقاربك مشاعرهم، وينفثون الضغط الذي يتراكم داخلهم، ويحاولون التدخّل، ويجعلون أنفسهم شهداء، وينبسون بالأوامر والنواهي في وجهك، ويتكلمون في أشياء لا معنى لها، ويتهمّون عليك، وينبشون أخطاءك، أو يُنكسون رؤوسهم ويُغمغمون، يترتّب عليك أن تُقدّم دليلاً مرثياً ومسموعاً، على أنّ ما يقولونه مفهوم منك (حتى إذا لم يكن مفهوماً). و عوضاً عن أن تُزيك أقاربك بنظرات حائرة، ومقاطعة و عبارات تُنبئ بالمعارضة، عليك مساعدتهم في التعبير عن أنفسهم تعبيراً كاملاً. كأن تومئ برأسك موافقاً، وتُعطي بين الفينة والأخرى ما يُشعرُ بأنك تفهم فتقول: «نعم» «هم هم، أوه.» كرّر ما يقولون كي يعرفوا أنك تسمعهم، وتأكد من أنّ جميع مؤشّرات التواصل تعطيهم فكرة أنّك تفهم تماماً كل ما يقولون، وفي اللحظة التي يبدأ أقاربك المُتعبون تكرار أنفسهم، ينبغي أن تعتبر ذلك ردّة فعل، تُذكرك بأنهم يحتاجون ردّة فعل منك!

الخطوة الثانية هي النهج المُعاكس: قل لأقاربك ما سمعت، واستعمل كلماتهم نفسها عوضاً عن أن تُفسّر ما سمعته، فهذا أفضل بكثير من أن تقول: «إذا أنت تقول...» وتبتكر شيئاً من عندك. فإذا كان الشخص الآخر أكثر دقّة، فإنه قد يُصحح ما تقول: «لا، ما أحاول أن أقوله هو ما قلته فعلاً، قبل هذا الذي تقول إنني قلته ولم أقله!» أما الشخص السلبي، فقد تُراوده هذه الأفكار ويكف عن محاولة الحديث معك. وفي كلتا الحالتين تكون قد رسمت مسافة بينك وبينه، وجعلت بناء جسر بينكما أكثر صعوبة، فالكلمات ترمز إلى الخبرة، والكلمات التي يستعملها شخص مُعيّن للتعبير عن خبرة مُحدّدة هي كلمات ذات مغزى، وبمحافظة على اللغة الحقيقية التي يستعملها الآخرون، تتفادى

مشكلة اعتقادهم بأنك لم تفهم. وفي الوقت ذاته، أنت تعلمهم أنك تُقدِّر ما يقولونه، إلى درجة أنك تريد أن تسمعه بدقَّة. وإذا رفضت أن تهذي على هواك عن معنى كلماتهم، واكتفيت بأن كرَّرت تلك الكلمات ببساطة فإنك تمنح نفسك فرصة أخرى لمراجعة حديثهم، ولتُلاحظ ما لم يقولوه، ولتُفكِّر في معانٍ أخرى ممكنة، ويُتيح لك ذلك أن تطرح أسئلة ذكية لتكتشف ما يحاولون قوله فعلاً.

إنَّ النهج المعاكس مهمٌ بخاصَّة عندما تتحدَّث على الهاتف، لأنَّ المعلومات المرئية الوحيدة التي لديهم موجودة عندك، وهي ما يُقدِّرونه استقرايًّا من نبرة صوتك والكلمات التي تستعملها.

الخطوة الثالثة هي الاستيضاح: إنَّ الأسئلة التوضيحية هي أسئلة بنهايات مفتوحة، تتطلَّب ردًّا أكثر من الغمغمة. إنَّها تبدأ بكلمات مثل: «ماذا، من، أين، متى، وكيف. عمَّن تتكلَّم؟ إلى ماذا تُشير؟ أين حدث ذلك؟ متى حدث ذلك؟ كيف حدث ذلك؟» ولا تقف مزايبا الاستيضاح عند الحصول على معلومات إضافية، وإنما تترك أثراً عميقاً في الشخص الذي يُحاول أن يُخبرك أمراً مُحدَّداً. تلك الأسئلة تظهر أنك مُهتم، وتحاول أن تُفهم الشخص الآخر، فترضي رغبته بأن ما يُريد قوله قد فهم.

انتبه إلى الأحوال التي تعتقد أنَّك تفهمها، لأنك إذا ظننت أنك تعرف أمراً مُحدَّداً فستتوقَّف عن محاولة اكتشاف أي شيء! حتى إذا كنت تفهم ما لم يُقلَّ لك (بسبب الحدس أو المعرفة السابقة) فإنك تحرم قريبك من فرصة الشعور بأنك فهمت ما يرمي إليه، وكثيراً ما يقع الآباء في هذه المشكلة. ولأنَّهم كانوا أطفالاً، فربما تكون لديهم عقلية «كنتُ هناك، فعلتُ ذلك، اشتريتُ ذاك القميص القطني» عندما يكون لدى أطفالهم ما يريدون قوله. لكن الأطفال لا يُسلمون بأنَّ آباءهم يفهمون، فهم يتطلَّبون دليلاً! وعندما يحاول الأبوان تجاوز عمليه الاستماع ويبدآن بإسداء النصائح، فإنَّ الأطفال قد يقاومون

النصيحة أو يتجاهلوننا، لأنَّ اهتمامهم ما زال مُنبَـأً على ما يريدون إيصاله .

ويستطيع الأبوان الإقناع على نحو أسرع إذا اعتمدا الاستيضاح والنهج المعاكس، حتى عندما لا يحتاجان المعلومات التي تُعَرَّض، ولا يكتمل الإحساس بأنَّ الشخص قد أصبح مفهوماً من الآخر في حديث واحد، وإنما يتجمع مع مرور الوقت، فإذا ما ترسَّخ الاعتقاد بأنك «لا تفهمني» يترتَّب على الأبوين بذل مزيد من الجهد للتغلُّب عليه، ويجب عليهما الاستماع استماعاً جيِّداً في محادثات كافية للتوصُّل إلى تعميم جديد «بأنَّك تفهمني حقاً!» وهذا يُسهِّل المُشاركة في خبرات سابقة ملائمة عاشوها أو في عرض بعض التوجيه .

كثيراً ما يعود طرح السؤال الصحيح بفائدة أكبر من الحصول على الإجابات الصحيحة، والأمر كذلك عندما تُحجم عن طرح أي سؤال، فالعواطف لها من الزخم التجريبي ما يجعلها تُعيق قدرة المحاكمة لدى الشخص، وقد لا يعرف هذا الشخص المُستاء السبب الذي أدَّى إلى استيائه! وعندما تطلب معلومات من شخص تغلَّب عليه العواطف فقد لا يعود عليك بما ترغب، إلا إذا أحسنت الاستماع أولاً، وكررت ما سمعته . وحين يستحيل مناقشة شخص عاطفي جداً، يُمكنك أن تُبدي فهماً، وتُعيد ما سمعته، ثم يُصبح لديك من الفضول ما يكفي لأن تطرح أسئلة ويُمكنك أن تستفيض من المعلومات عن طرح الأسئلة التوضيحية بمراجعة كتابنا: Dealing with People . you can't stand

وتذكَّر أنَّ طرح سؤال مُحدَّد لا يعني أن تحصل على جواب مُحدَّد، فبعض الأشخاص المُتعبين يتحدَّثون في عموميات كاسحة . (تجد المزيد من التفاصيل أدناه، تحت عنوان «أخطار التعميم.»)

الخطوة الرابعة هي لخص ما سمعت: إذا فاتك شيء مُحدَّد، فإنَّ تلخيصك سيجذبه لاهتمامهم، ويُمكنهم من متابعة التفاصيل التي مازالوا يريدون إطلاعك عليها. «فإذا فهمتك فهماً صحيحاً، فإنَّ المشكلة هي هذه،

وهذا هو المعني بها، وهذا هو الوقت الذي حدث فيه، ومكان حدوثها، وكيف حدثت؟»

الخطوة الخامسة هي التأكد: الآن وقد أحسنت الاستماع، فقد وصلت إلى مفصل حسّاس. وِعوضاً عن أن تفترض أنّ التفاعل كامل، عليك التأكد من أنّ قريبك راضٍ عن أنّ المشكلة قد سُمِعَت وفُهِمَت. اسأل: «هل تشعر بأنّ ما تريد قوله قد فُهِمَ؟ هل هناك شيء آخر؟» وعندما يجتمع الإصغاء المخلص بالاهتمام والتساؤل، يتحقّق الفُهم ويصبح قريبك أقل إثارة للمتاعب وأكثر تعاوناً.

أخطار التعميم

بعد أن تفهم الموضوع وتُمارس هذا المستوى الأول من الاستماع، ينبغي أن تنتقل بمهاراتك في الإصغاء إلى المستوى التالي، وتذكّر أنّ اللغة تنأى مرّتين عن الخبرة. وتكشف الدراسات عن الذاكرة، أنّ الذكريات هي تجسيد ناقص للخبرات الواقعية، بعد أن عُزِبَت خلال الخبرات السابقة، والمزاج، والحدّة، ومجموعة أُخرى من المُتغيّرات. لذلك، فإنّ الناس عندما يتحدّثون عن خبراتهم، يُمكنك أن تتأكّد من أنهم يلجأون إلى التعميم في كل ما حدث.

أنت تعرف كيف يكون ذلك؟ إذا كنت تقود سيارتك في مكان مُحدّد وتوقفت أمام إشارة حمراء مرّتين أو ثلاث مرات متتالية، فماذا تقول؟ «جميع الإشارات حمراء!» وإذا اجتمعت بشخصين أو ثلاثة أشخاص - الواحد إثر الآخر - يُعانون من مزاج سيء، فماذا تقول عن مزاج الناس عامّة؟ «كلّ الناس في مزاج سيء اليوم.» وعندما تطلق تعميماً عن خبرة مُحدّدة، فإنّ رادارك يُبدي عدم الارتياح إلى الموضوع. وإذا كنت مُقدماً على الزواج، فإنّ العالم كله يتخذ قراراً بالزواج أيضاً! وإذا كانت المرأة حاملاً فإنّها تعتقد أنّ موسم الولادة مُزدهر. وعندما تُبدي اهتماماً بنوع مُعيّن من السيارات، فإنك تبدأ بملاحظة

ذلك النوع في كل مكان حولك . وكلما ازدادت صلة الأمر بحياتك تزداد ملاحظتك لوجوده . وكلما ازدادت ملاحظتك له يزداد أهمية . وبهذه الطريقة تُصبح تعميماتك أقوى يوماً إثر يوم .

ويحمل أفراد العائلة هذه القدرة على التعميم إلى مستوى أعلى من التعزيز، ونحن نُرجع هذه الظاهرة إلى الإرث الطويل الذي يتطوّر بين أفراد العائلة، والقصص المشتركة ضمن العائلة التي تُستعاد وتُترخف في كل مرة يُعاد سردها . وعندما يتحدّث أفراد العائلة عن بعضهم البعض فإنّهم يُسهبون في استعمال عبارات شاملة مثل :

أنت دائماً . .

الكل يعرف . .

لم يحدث أبداً . .

لم يسبق لأحد أن . .

طوال الوقت . .

فإذا تُركت التعميمات بلا تعليق، ينتج عنها كثير من الآثار الجانبية، إذ يُعطيها أفراد العائلة معاني مُحدّدة، ويستأوون، ثم يُصيبهم التوتّر العصبي، أو يهدأون، أو يستسلمون، أو ينسون الأمر . فإذا كانت التعميمات عنك أنت، فإنّك قد تلاحظ ما استُبعد منها . وعندما يقول أحد: إنّ «شخصاً قال» دون أن يُحدّد الشخص الذي قال، فإنّ الكلمات قد تُجانب الحقيقة دون أي دليل يدعمها . وعندما يقول أحدهم: «الأشخاص الجيّدون لا يفعلون أشياء كهذه»، فإنّه يضع قوانين فُقد سندها . وبسبب الفجوات بحثاً عن التفاصيل، يُمكنك أن تربط ما قيل على السطح بالتركيب الأعمق الذي تسبّب بها . وبهذا يُمكنك أن تُساعد أقاربك في الانتقال من الغامض إلى المُحدّد، واكتساب معلومات قيّمة، بينما أنت تُدخّل النكات واللغو، وتُميّع التعميمات التي كانت السبب في النزاع في العلاقات العائلية الصعبة .

المعاني الخفية وراء التعميمات

كيف تفهم المعنى الكامن وراء أي تعميم؟ لئلا تُجرب أن نحصي الطرق، لمساعدتك في تعلم الاستماع على مستوى أعمق، ولذلك سنقسم المعلومات إلى ثمانية أصناف.

«الميم» الناقصة

ترمز الميم الناقصة إلى تفاصيل عن: مَنْ، ماذا، متى. فالمعلومات الأولية التي تسأل عنها عندما تُطلق تعميماً، هي الميم الناقصة، فإذا قال لك أحدهم: «أنا خائف» قد يكون ردك «مَم أنت خائف؟» وإذا قال أحدهم: «لنجتمع!» قد يكون ردك «متى نجتمع وأين؟» وإذا تذمر قريبك من أن «الناس لا يكثرثون»، قد تسأل: «مَنْ ذاك الذي لا يكثرث بخاصة؟» ويمكننا القول إن أي تعميم يعطونه، يعتمد على تصرفات واحد من الناس أو أكثر، أو شيء حدث مرتين أو أكثر. فالتعميم يحتاج إلى تكرار التجربة مرتين أو ثلاثاً، وإلى بضعة أسئلة جيدة للعودة إلى التفاصيل.

الأفعال غير الواضحة

بعد أن تعرف الميمات، ينبغي توضيح الأفعال، والأفعال كلمات تدل على فعل مُحدّد، وكل فعل يبقى غامضاً إلى أن تُحدّد معناه، فإذا قال أحدهم: «إنها دائماً تضحك مني!» يُمكنك أن تسأل عن تفاصيل حدوث ذلك «كيف تضحك منك؟» وإذا قال أحدهم: «إنه يُعاملني معاملة المجانين!» فيمكنك أن تسأل: كيف يحدث ذلك على نحو مُحدّد: «وعندما يُعاملك معاملة المجانين، فماذا يفعل؟» أو: «كيف يُعاملك معاملة المجانين؟» ولما كنت لا تملك فكرة حقيقية عن هذه الكلمات التي تدل على أفعال قبل أن تُفسّر لك تفسيراً مُحدّداً، فالسؤال عن التفاصيل يُحرّك من سوء الفهم والإرباك والتفاعل مع شيء لا تفهمه فهماً حقيقياً.

التجميد

عندما يُحوّل أحدهم أي فعل (يدل على تصرف) إلى اسم، فإننا نُسَمِّي ذلك «تجميداً». فإذا حدّثك أحدهم عن «إحباطه» يكون قد أخذ فعل «أحبط» وحوّله إلى اسم «إحباط». والمشكلة مع التجميد هي أنّ الفعل شيء مُتحرّك يذهب ويعود، أما الشيء فيبقى. ويُمكنك أن «تُحْبَط» للحظة، ثمّ تحزن، ثمّ تسعد، ثمّ أي شيء آخر. ولكن عندما يتحدّث شخص مُعيّن عن «إحباطه» يكون قد حوّله إلى شيء ساكن ومستقر أكثر مما هو سياق متغيّر. وكأنه يقول: «إنّ إحباطي يُلازميني أينما ذهبت. إني أحتفظ به في جيبي. أستطيع أن أضعه على الطاولة بينما إذا أحببت أن تراه.»

وهاكم بعض التجميدات الأخرى التي كثيراً ما نواجهها من خلال التعميمات التي يطرحتها أقاربك أمامك «حزني...» «بؤسي...» «كآبتي...» «استيائي...»

إنّ تجميد التجربة ليس شيئاً سيئاً بالضرورة، فبعض الخبرات تستحق التجميد! وعندما يقول الناس «ثقتي...» «سعادتي...» «فرحي...» فإنّهم يحملون خبرة إيجابية أينما حلّوا، ويخرجونها، ويستمتعون بها عندما يشاؤون. لكن إذا حوّل قريبك فعلاً سلبياً إلى شيء ساكن يقف في وجه التغيير نحو الأفضل، فتقضي الحكمة أن تُذيه، ويُمكنك أن تفعل ذلك بأن تُعيد «الشيء» المُجمّد إلى فعل.

يقول: «إحباطي...» ويُمكنك أن تسأل: «ما الذي يُحبطك؟»

يقول: «حزني...» ويُمكنك أن تسأل: «ما الذي أنت حزين بسببه؟»

يقول: «كآبتي...» ويُمكنك أن تسأل: «ما الذي يدعوك إلى الكآبة؟»

يقول: «لديّ غضب هائل...» ويُمكنك أن تسأل: «ما الذي يُثير غضبك

على نحو مُحدّد؟»

إنَّ إعادة الاسم إلى صيغة الفعل في أسئلتك، يُعطي قريبك فرصة للتعامل مع العملية ثانية، والتحوُّل من موقع راسخ حوله إلى إمكانية الحركة والتغيير.

كنتُ أقدر – وسأفعل – وليتني فعلت

عندما يُحدِّثك أحدهم عمَّا لم يستطع عمله، أو لم يفعله، أو ما كان له أن يفعله، فإنما هو يُحدِّثك عن حاجز يُعيق تفكيره، ويرتكز إلى خوف أو قلق من شيءٍ مستحيل. ويُمكنك أن تكتشفه بأن تسأل عن ذلك الشيء. فإذا قال أحدهم: «لا بدُّ لي من الذهاب إلى تلك المناسبة»، يُمكنك أن تسأل: «ماذا يحدث إذا لم تذهب؟» فإذا أجاب «أمي ستقتلني إذا لم أذهب». يُمكنك عندها أن تُضيف بعض التفاصيل بأن تسأل عنها: «كيف تعرف أنَّها ستقتلك؟» فيُعطيك التفاصيل عن وقت أو أوقات في الماضي يُسقطها الآن على المستقبل.

وإذا قال أحدهم: «لا أستطيع أن أذهب»، يُمكنك أن تسأل: «ما الذي يحدث إذا لم تذهب؟» فيُحدِّثك عن شيءٍ يسعى إلى تفاديه. وإذا أجاب: «سأتعرَّض إلى كل ما هو ذميم وبغيض!» ويُمكنك أن تعرف التفاصيل بأن تسأل: «وكيف تعرف أنك ستتعرَّض إلى ما هو ذميم وبغيض؟» وتكون النتيجة أن يُحدِّثك عن مناسبات سابقة بنى عليها تعميمه هذا.

نرجو أن تلاحظ أننا لا نقول هنا: إنَّ التبعات غير المرغوب فيها هي أشياء غير واقعية أو مُتخيَّلة، فكلُّ شيءٍ قد يحدث تماماً كما يقول قريبك إنه سيحدث. لكن إذا تُرك الأمر دون أن تُكشف أبعاده فيعني أنَّك أنت وقريبك لن تعرفا ما هي الإمكانيات المُتاحة.

وَيُمكنك أن تتعامل مع نموذج/ كنتُ أقدر، وسأفعل، وليتني فعلت/ بأن تسأل: ما الذي يُمكن للشخص أن يفعله، أو ما الذي سيفعله؟ فالشخص الذي يقول: «لا أستطيع ذلك فحسب»، يُمكنك أن تقول: «ماذا تستطيع إذن؟» وللشخص الذي يقول: «لا بدُّ لي من الذهاب»، يُمكنك أن تقول: «ماذا تريد

أن تفعل . « أما الشخص الذي يقول: «لن أفعل ذلك .» فيمكنك أن تُجيبه: «ماذا ستفعل؟»

الشموليات

الشمولي هو تعميم يشمل الكل ويضم العالم بأسره . إنَّ كلمات مثل أبداً، دائماً، لا أحد، الجميع، قد تبدو حقيقة عندما تترك دون مناقشة، ولكن عندما تتفحصها يُمكنك غالباً أن تُحوّل الكلّي إلى مثال مُحدّد يُمكن تغييره . ويُمكنك أن تفعل ذلك بالتركيز على المبالغة في التعميم بنبرة صوتك، ثمَّ السؤال عن المثال العكسي (حيث التعميم ليس صحيحاً .) وعلى سبيل المثال، إذا قال أحدهم «كلهم ضدي! فيمكنك أن تُجيب: «كلهم ضدك؟ ليس هناك شخص واحد ليس ضدك؟» كي تجلب المثال المعاكس إلى السطح، أو يُمكنك أن تسأل عن النموذج المُحدّد الذي يُشير إليه التعميم: «من بالتحديد ضدك؟» وإذا قال قريبك: «أنا لا أحصل أبداً على ما أريد.» فيمكنك أن تُجيب: «أنت لا تحصل أبداً على ما تريد؟ ولو مرّة واحدة؟ ألم يسبق مرّة أن حصلت على ما تريد؟» كي ترفع المثال المعاكس إلى السطح، أو يُمكنك أن تسأل عن مثال مُحدّد يُشير إليه التعميم: «متى لا تحصل على ما تريد تحديداً؟»

عبارات عن السبب والنتيجة

تُشير عبارة السبب والنتيجة إلى أنه عندما يحدث أمر مُحدّد، لا بُدَّ أن يحدث أمر آخر . وتكون الصيغة على الشكل التالي: عندما يحصل س، يتبعه ع . وعندما يقول لك أحدهم: «إنَّ موقفها يُضايقني حقاً» فذلك يعني أن قريبك ليس لديه خيار إلا أن يكون مُتضيقاً . ويُمكنك أن تكتشف ذلك بأن تقول: «كيف يُضايقك موقفها؟» أو «ما الذي تفعله بالضبط ويُضايقك؟» وإذا قال لك أحدهم: «أخي يدفعني فعلاً إلى الجنون» فيمكنك أن تُجيب: «كيف يدفعك إلى الجنون؟» أو «ما الذي يفعله فيثير جنونك؟» وبسؤالك عن الرابط، تجعل

قريبك يكتشف أنه هو نفسه الحلقة المفقودة. «إنه يتجاهلني!» ثم ارجع النهج المُعاكس. «وعندما يتجاهلك تشعر أنك ستجن؟» وإذا قال قريبك: «إن عنادها يدفعني إلى حافة الجنون.» يُمكنك أن تُجيب: «كيف يدفعك عنادها إلى الجنون؟» أو «كيف تتصرّف بعناد؟» والذي قد يُجيب عنه بقوله: «إنها لا تأخذ بنصيحتي؟» وهذه هي فرصتك لتقول: «ما الذي تنصحها به وترفض الأخذ به؟» وقد يُجيب قريبك: «أحاول أن أقول لها كيف تُحسّن حياتها» فيمكنك عند ذلك أن تلخص الأمر، وتُحمّلهما معاً سبب ارتدادهما إلى ما سبق. «إذاً، عندما تُحاول أن تقول لها كيف تُحسّن حياتها، فإنّ ذلك يدفعك إلى الجنون؟» تابع ذلك إلى أن يتّضح لك ولقريبك أنّ الأمر لا يتعلّق بسلوكها العنيد، وإنما بما يقوله قريبك، أو الطريقة التي يتحدّث بها، وهي التي تتسبّب بحالة الجنون التي يُعاني منها قريبك، وهذا يفتح عالماً من الخيارات، كتغيير الطريقة، أو الكلمات، حتى الحاجة إلى أن يقول لها: كيف تُحسّن حياتها، بطريقة تُريحه من الإحساس بالجنون.

وكثيراً ما يُعطي الأبوان أطفالهما عبارات السبب - النتيجة. «لو كنت تُحبنى حقاً، لفعلت ما أطلب منك.» وأحياناً يُجيب الأطفال بالطريقة نفسها. «لو كنت تحبني، لما قلت لي ماذا أفعل!» فإذا كنت أنت المتلقّي لعبارات السبب - النتيجة تلك، فعليك أن تطلب مثلاً معاكساً. «هل سبق أن أحببت شخصاً وفعلت تماماً ما يقوله لك؟» كما يُمكنك أن تُقدّم المثال المعاكس بنفسك. «وعندما طلبتُ منك أن تُساعدني في غسل الأطباق، وقلت إنك مشغول، فأنت لم تفعل ما طلبت منك، فهل كنت تُحبنى إذ ذاك؟» فإذا كان الجواب «نعم»، تكون الرسالة قد وصلت، وأصبح لديك مزيد من الخيارات.

قراءة الأفكار

هذه واحدة من الطرق الأكثر شيوعاً في العلاقات العائلية، ولسبب

وجيه . فعندما تعتقد أنك تعرف شخصاً مُعيَّناً، تميل إلى الاعتقاد أنك تعرفه أكثر، حتى إذا كنتَ في الحقيقة لا تعرفه تماماً! وأي عبارة تقرأ الأفكار تعني أن الشخص يعرف ما يدور في ذهن الآخر، دون أن يسأله أولاً. فإذا قال قريبك: «إنهم يكرهوني، أنا أعرف ذلك.» يجدر بك أن تسأل: «وكيف تعرف أنهم يكرهونك؟» وبذلك تُجبر قريبك على أن يُعطيك دليلاً يدعم زعمه. وإذا قال قريبك: «إنهم لا يُقدِّرون جهدي» فيمكنك أن تسأل: «كيف تعرف أنهم لا يُقدِّرون جهدي؟» فيقدِّم دليلاً يُبرِّر ما يقرأه من أفكارهم: «إنهم لا يقولون أي كلمة شكر.» وعندئذ يُمكنك أن تسأل: «وإذا قالوا شكراً، فهل تعتقد أنهم بذلك يُقدِّرون جهدي؟» أو يُمكنك أن تطلب مثلاً على عكس ذلك، مثلاً يعكس المعنى: «هل سبق لك أن قدَّرتَ جهد أحد دون أن تشكره عليه؟» وإذا كنتَ تعرف حادثة مُعيَّنة فيمكنك أن تُقدِّمها كدليل عكسي: «في السنة الماضية، بعد اجتماع العائلة الموسع، عندما أعدتُ ترتيب جميع الطاومات والكراسي ومسحتُ أرض المرآب، فلم تُقدِّم لي أي شكر. هل هذا يعني أنك لم تُقدِّر الجهد الذي بذلته؟» في الإجابة عن هذا النمط من الأسئلة، ربما يُدرك قريبك أن هناك أكثر من طريقة واحدة لتقدير أمر مُحدَّد، وأن رؤيته للأمر ليست الرؤية الوحيدة المُمكنة.

قوانين الحياة

يحدث أحياناً أن يُطبَّق أفراد العائلة القوانين التي يستعملونها لتضبط سلوكهم الشخصي على آخرين في العائلة، فقانون الحياة يُدرج كحقيقة دون أن يُنسب إلى أحد أو أي سلطة أصدرته «الطيبون يردون الابتسامه.» «الفتيات الصالحات لا يفعلن هذا.» ويمكن الإجابة عن هذا بأن تسأل: «الطيبون يردون الابتسامه، من صاحب هذا القول؟» أو «من قال إن الفتيات الصالحات لا يفعلن هذا؟» بهذا تُعاد ملكية القانون إلى مكانها، وإلى الشخص الذي يعيش بموجبه عوضاً عن أن يُترك بين أشخاص يحتكمون إلى قوانين أخرى. فمتى اتخذتَ

هذه الخطوة، يُصبح قريبك أسهل انقياداً نحو اكتشاف الخيارات، والتفسيرات الأخرى.

يُمكنك أن تفعل ذلك

الاستماع بالطريقة التي تحدّثنا عنها أمر مُسلّ ومُفيد في فهم العلاقات وتحسينها مع الأقارب. ولكن عليك بالحدز. ففي غياب الاندماج الكافي، قد يكون طرح هذا النوع من الأسئلة أقرب إلى تعذيب الشخص الآخر. عليك بالاسترخاء، وإبداء الفضول، وإظهار رغبة حقيقية في فهم كيف يؤسّس هذا القريب مفهومه للحقيقة، ولا تجهد لإقناع قريبك بشيء أو تغيير وجهة نظره. لأنك عندما تستمع لفهم وتُدرك المعنى الأعمق، فإنّ الشخص الذي تسأله، يجد نفسه في طريقه إلى النتيجة التي تأمل بها. ولأنّ قريبك لم يصل إلى هناك إلا بمساعدة أسئلتك فإنه سيَتقبَّل أن يُلاحظ ويعمل بموجب تبصّر اكتشفه ذاتياً أكثر من أن يتصرّف وفق أفكار قدّمتها إليه مباشرة.

ومن أفضل طرق التدريب على طرح هذه الأسئلة هي أن تُجرّبها على نفسك: خذ ورقة وكتب عليها واحداً من آرائك الأكثر إزعاجاً عن أحد أقاربك المُتعبين، وناقش الكلمات التي تستعملها في وصف المشكلة. ثمّ ابحث عن التصدّعات في تعميماتك، واترك قليلاً من الضوء يسقط عليها، تجد سهولة عظيمة أن تقوم بالشيء نفسه مع الآخرين. ثمّ اطرح هذه الأسئلة على الأصدقاء أو أبناء العائلة المقربين، قبل أن تطرحها على أقاربك المُتعبين. وعندما تبدأ بتمييز الأنماط الثمانية من التعميمات، والأسئلة الأكثر ملاءمة لها، ستزداد قدرتك على اكتساب فهم أعمق للأقارب المزعجين، ازدياداً ملحوظاً.

6

ادخل في صلب الموضوع



ناقشنا حتى الآن الاستماع كطريقة مُجدية لبناء العلاقات، غير أن الاستماع لا يكفي في بعض الأحيان، لأنَّ المعلومة الأكثر مغزىً مُخبَّأةً عنك كمُستمع وعن المتحدث أيضاً. وعندما تُمَيِّز العناصر الخفية في اتصال مُحدَّد، تكتسب نفوذاً قوياً على اتجاء نوعية العلاقة. في هذا الفصل سنكتشف هذه الأوجه الخفية للتواصل.

ابحث عما هو جيّد

يجب ألا تعتمد أبداً على شخص آخر للتواصل بوضوح، فهل سبق أن خضتَ في حديث ووجدتَ نفسك فيه تتساءل: لماذا يُحدِّثك الشخص الآخر بما يُحدِّثك؟ إنَّ ذلك مؤشرٌ بأنك لم تفهم الغرض من حديثه.

إنَّ النيةَ هي الهدف الكليُّ أو سبب الاتصال أو التصرُّف. ومعظم الناس لا يُخبرون من يُحدِّثونه بالسبب الذي يدفعهم إلى قول ما يقولون، ويفترضون

أنَّ الشخص الذي يُخاطبونه «سيعرف» ويحدث أحياناً، أنَّ الناس يتحدثون قبل أن تكون لديهم فكرة واضحة عن السبب الذي يدفعهم إلى الكلام. لذلك إذا أردت أن تكون فاعلاً مع أقاربك، فإننا سنطرح افتراضاً مُفيداً (إذا لم يكن صحيحاً بالضرورة.) وافترض أنَّ هناك غرضاً مُحدداً من كل الاتصالات والتصرُّفات، وقد يكون قرب السطح أو عميقاً، فلا يهم ذلك، وإذا افترضت أنه موجود، فإنك قد تجده. والفشل في تمييز الغرض وتقديره، غالباً ما يُعتبر فرصة ضائعة قد يترتب عليها تبعات دائمة.

إنَّ البحث عن المفيد أمر مُهم يفلح في إخراج أفضل ما عند أقاربك، فأحياناً تكون أبسط هدية وأعظم هدية تُقدِّمها إلى بعضنا البعض، هي أن تُفسر الشك لصالح الشخص الآخر. ولكن حتى إذا لم تستطع أن تجده، فإننا نعتقد أنَّ من المفيد التعامل معه، «كما لو أنه موجود» وهذا يُعطي قريبك دفعاً باتجاه بعد الرُفعة.

إذا استمعت وتحدّثت وكأنَّ قريبك لديه هدف جيّد، فإنك «تعكس نيّة إيجابية»، ويتقبَّل معظم الناس النيّة الإيجابية التي تُسقطها عليهم. وإذا قلت «أعرف أنَّك تهتم بعلاقتنا، وأنك لن ترغب بفعل أي شيء يؤذيني» فمن المُستبعد أن يُجيب: «لا، أنت مُخطئ، أنا هنا لأعطيك أكبر قدر مُمكن من الإزعاج.» وبقبوله النيّة الإيجابية التي تُسقطها عليه، فإنه يتقدّم خطوة في الاتجاه المرغوب.

ويُمكنك أن تستخدم الإسقاط الإيجابي، لتُصيغ أفكار أقاربك وردود فعلهم بطريقة أخرى. فعندما يتصرّفون بأسلوب تُفضّل ألا تتعامل معه، يُمكنك أن تقطع ارتباطهم به، وتُعيد تكوين فهمهم لدوافعهم الخاصّة وتقول شيئاً مثل: «هذا أمر مُستغرب منكم.» ثم قل لهم كيف تُريدهم أن يكونوا، كما لو أنهم كذلك فعلاً. ومعظم الناس يتقبّلون فكرة أفضل عن أنفسهم، إذا كنت مُستعداً لتقديمها. «أنت من نوع الأشخاص الذين...» وإذا قلت لقريبك: «لست أنت

الذي ينفلت عليّ! فإنه لن يُجيب «بل افعل . الانفلات عليك هو أفضل ما فعله في يومي .» وإنما سيتوقّف ويُراجع نفسه، وهو قلق للحظة . ويُمكنك أن تستغلّها لتعيد توجيه تفاعلك معه، بأن تُعطيه عذراً لسلوكه : «لا بُدَّ أن هناك ما يُقلقك» فتجده يُقرُّ بأن هناك مشكلة عميقة، أو يعتذر لسلوكه السيء . عندما تسقط النيّة الإيجابية، فالأرجح أن قريبك سيخطو في الاتجاه الذي رسمته له، ولو تعرّث خطوه فيه .

ولأنّ قريبك قد لا يكون مُدركاً الأسباب الإيجابية وراء سلوكه الصعب، ولأنّك أنت لست متأكّداً من هذه الأسباب أيضاً، فيمكنك دائماً أن تخلق شيئاً مُحدّداً . حتى إذا كانت النيّة التي تُحاول الاندماج معها ليست حقيقية، فإنك ستحصل على ردّ فعل أفضل، وتكوّن بعض الألفة بينكما أكثر مما إذا افترضت ما هو أسوأ .

جميع العبارات تحمل بعض المضمون، وقد يكون المضمون إيجابياً أو سلبياً . انظر في المضامين الإيجابية لهذه العبارات :

«هذا ليس من طبعك .»

«أنتَ حتماً تهتم بمظهرك .»

«أعرف أنك لا تريد أن يظن الناس بك الظنون .»

«أنتَ قادر على الاهتمام بأمورك مثل أيّ شخص آخر .»

«أعرف قلبك، أنتَ إنسان مُحب وحرّيس .»

«يُمكنك أن تفعل أي شيء تُصمّم عليه .»

انظر الآن في المضمون المختلف لهذه العبارات :

«أنتَ كسول .»

«أنتَ قذر .»

«لن تفلح في شيء.»

«أنت لا تتحمّل مسؤولية أي شيء.»

«أنت لا تهتم بشيء.»

«أنت طفل عنيد فقط.»

ونحن نُدرك جميعاً كم هو مُغرِب أن تقول لمن يتصرّف تصرّفاً سيئاً: «إذاً هذا ما يزعجك!» أو «أنت دائماً تتصرّف هكذا!» أو «لا أستطيع الاعتماد عليك أبداً!» والمشكلة مع هذا النوع من العبارات التي تُعبّر عن خيبة أمل هي أنها تُجسّد رأي الشخص الذي توجهها إليه بنفسه.

والأفضل إذاً، أن تقول له ما تتمناه أن يكون، وأن تُصوّره كما لو كان كذلك فعلاً. وعندما يبدأ قريبك المُتعب نقاشاً لا تقل له: «كل ما تريده هو النقاش.» وإنما عليك أن تقول: «هذا ليس من طبيعتك! أنت شخص منطقي، ويُمكننا أن نتحدّث عن هذا الأمر حديثاً منطقياً.»

إسقاطات إيجابية للثمانية المُتعبين

ما هي النوايا الإيجابية الكامنة وراء أنماط سلوك / نطاق الخطر / الثمانية، التي يُمكن أن تُسقطها كي تُبدّل الطبيعة المأساوية لتعاملك مع أقاربك الذين يسيئون التصرف؟ أنت أفضل من يُحدّد مواصفات وضعك وعلاقاتك، ولكن إليك بعض الأفكار العامّة التي تُنعش تفكيرك:

- ينبغي تقدير استعداد الجنرال لإظهار المسؤولية.
- ينبغي تقدير المستويات والقيم العالية والآراء المبدئية للقاضي.
- ينبغي تقدير اهتمام الرّضي بالآخرين.
- ينبغي تقدير صاحب الشخصية المُهمّة جداً للتأثير الذي يخلفه بإظهاره الحماسة والتشويق.

- ينبغي تقدير الغامض لأنه لا يقول أي شيء مؤذٍ.
- يُقدَّر المتمرد لآرائه المستقلة ودفاعه عن التغيير.
- يُقدَّر في الشهيد استعداداه للتضحية من أجل الآخرين.
- يُقدَّر في الدخيل أخذ الاهتمام في مجريات أمور حياته.

وعندما تُقدَّر الناس لنواياهم، لا تجد نفسك مضطراً إلى التعامل مع فحوى حديثهم، ويُمكنك أن تقر بالنية الإيجابية، ثم تنتقل إلى موضوع آخر، أو تُنهي المحادثة، أو تخرج من غرفة الجلوس إلى المطبخ، أو تفعل أي شيء يليق بالوضع الذي أنت فيه.

عزُّ التصرفات الحميدة المرغوبة

هنالك طريقة أخرى لإسقاط النية الإيجابية، هي أن تُشجّع التصرفات الموجودة، التي تريد المزيد منها. تحدّث عمّا فعلوه، وقل: إنه أعجبك. وإنه أحد الأشياء التي تُقدِّرها فيهم. وبهذه الطريقة تستطيع أن تُعزِّز ما تريد المزيد منه، وتُجابه ما لا ترغب به بطريقة فعّالة.

بلَغَت سارة الثامنة عشرة من عمرها، وحصلت على إجازة سَوق، وارتكبت حادثاً مباشرة. لقد كانت قلقة عمّا ستقوله لأُمها مريم، التي فاجأتها بالقول: «الحمد لله أنك حيّة، ولم يصب أحد بأذى! السيارات يُمكن إصلاحها، لكنّ الحياة غالية. أعرف أنّ هذه التجربة قد هزّتكَ، وأفهم تماماً أنك ربّما لا تُريدين أن تتحدّثي عنها، فإذا احتججتِ إليّ، وإذا أردتِ أن تتحدّثي، تعالي إليّ!» وهذا كل شيء بلا نصائح، وبلا مشكلات!

بعد أسبوع قالت ساره لأُمها: إنّها تريد أن تتحدّث إليها. وقالت: «ماما لقد تصرّفَتِ تصرّفاً مُتميّزاً تماماً في الأسبوع الماضي، وأنا

شاكراً جداً لك، وأريد أن أخبرك عنه.» (أخبرهم بما فعلوا)
«عندما تحدّثت إليّ بعد الحادث مباشرة، بدا أنك كنت تعرفين
تماماً كم كنت مُحرجة، وأبديت حساسية تامّة لحاجاتي. فلم
تُحاصريني بالأسئلة، ولم تغدقي عليّ النصائح، لكنك تركت
الباب مفتوحاً أمامي، إذا أردت أن أتكلّم معك.» (عزز ما تُريد
المزيد منه!) وقد أُحبيت ذلك، وشعرتُ بالدعم والأمان، بعد
الرعب الذي أصابني في السيارة. فقد كنتُ بحاجة إلى أن أنفرد
بنفسي بضعة أيام إلى أن استوعبت ما حصل، لكنني شعرتُ تماماً
بحبك ودعمك، وكنتُ أعرف أنني أستطيع أن آتي إليك إذا كنتُ
بحاجة إلى البكاء، أو الاستنارة بخبرتك وحكمتك.» (حدّثهم عمّا
تُقدّره فيهم.) «أقدّر تماماً إحساسك بحاجاتي، وطريقة تعاملك
معني باحترام. أنت أعظم إنسان لديّ!»

ثم تعانقتا، وبكتا، وتحدّثتا. ومنذ ذلك الوقت، كانت مريم،
كلما أرادت أن تتحدّث إلى سارة تبدأ بسؤالها: «هل هذا وقت
مناسب لك؟»

تعامل مع النقد

إنّ الحديث بنّيّة إيجابية، قد يكون طريقة مفيدة للتعامل مع النقد. هل
سبق أن انتقدك أحد أفراد العائلة؟ ستوحيّ البساطة. لديك أربعة خيارات عندما
يوجّه إليك نقد:

1. أن تبتس وتُسحب.
2. أن تبتس وتُدافع عن نفسك.
3. أن تُقدّر النقد.
4. أن تُقدّر النقد وتتعلم المزيد عنه.

لست مُضطراً لمناقشة الآخرين في مضمون نقدهم، وإنما يُمكنك أن تشكرهم لحسن نيتهم ثم تنتقل إلى شيء آخر، ويُمكنك أن تقول:

«شكراً لاهتمامك بمظهري.»

«أنا سعيد باهتمامك وبأن أجد شخصاً أحبه وأتزوجه.»

«شكراً جزيلاً لأنك لا تُريدني أن أموت جوعاً.»

لا شك في أن هناك دائماً إمكانية أن تتعلم شيئاً مُفيداً من النقد، وربما تكتشف في نفسك شيئاً لم تكن تعرفه، أو شيئاً يجب أن تعرفه، أو شيئاً عمن ينتقدك، وسيكون مُفيداً في مكان وزمان آخرين. . أو ربما سيشعرون براحة كبيرة، لأنهم عبّروا عن نقدهم دون تدخل، فأشبعَت رغبتهم بأن يقولوا ما يريدون عن تلك النقطة. وإذا كانوا ينتقدونك لمجرد لإثارتك، فإنَّ تقديرك للنقد واستعدادك للإصغاء، سيحرمهم تلك المتعة:

إذا لم تكن متأكداً، فإننا نقترح أن تكتفي بالقول: «شكراً لصدقكم معي في هذا الشأن.» واترك الأمر هكذا.

نعرف شاباً - بعد أن انتقل من بيت أمه - لم يتحدث معها لمدة سنة تقريباً. فقد كان ساخطاً عليها لتسلطها وادعائها معرفة كل شيء، وشبه نبرة صوتها بمنشار يدور كلما فشل في تلبية ما تتوقع منه. ولكن في إحدى المرّات، تعرّض أثناء السفر للتهاب في الجهاز التنفسي، وكان في الفندق، يُحيط به غرباء، وهو في حالة أقرب إلى الهذيان بسبب الحرارة والسعال، عندما وجد نفسه يفكر في أمه والرعاية الممتازة التي كانت تُحيطه بها كلما مرض في طفولته. أوه! كم كان يتوق إلى حساء الدجاج الذي كانت تُعده! وقبل أن يُطيل التفكير رفع «سماعة» الهاتف قرب سريره، وطلب رقمها، فردّت على الهاتف.

«ألو؟»

تردد دقيقة ثم قال: «ماما؟» (سعال)

«بني، هل هذا أنت؟»

«نعم أنا يا ماما، أنا أفتقدك» (سعال)

ودار المنشار: «أنت لا تفتقدني! لو كنت تفتقدني لاتصلت، أو كتبت لي، أو فعلت أي شيء عوضاً عن أن تتركني أقلق على..»
ومضت تصب غضبها وبأسها.

لكن الحُمى لم تترك له قوة لمناقشتها، وكل ما فعله، كان أن استلقى في سريره يسعل ويستمع. وبينما هو يستمع، حدث شيء غريب! فلاول مرة في حياته، استطاع أن يسمع الشيء الذي يُغذي المنشار؟ سمع أنها كانت مستعدة لأن تفقد صوابها من أجله. وأدرك أن كل تلك المحاضرات والعظات والتقريرات المطوَّلة على مدى سنوات كانت نتيجة لجهودها كي تكون أمًا صالحة، وكانت تبذل أفضل ما لديها. لقد كان الحب هو دافعها الوحيد، وهو لم يُكلف نفسه عناء شكرها على ذلك.

وتوقفت كما لو أنها أفرغت كل ما في جعبتها. وفي لحظة الهدوء تلك، قال لها بضعف: «ماما.. (سعال) شكراً لحبك لي. أنت تُحبيني حقاً، أليس كذلك؟»

«طبعاً أحبك! حبيبي! هل أنت بخير؟»

وعلى مدى خمس وعشرين دقيقة، كان كل ما قاله أحدهما للآخر هو: «أحبك.» قالها بألف طريقة وطريقة. وعوضاً عن أن يتجادلا في اختلاف الآراء، والدفاع عن وجهات النظر، أو أي سلوك مُحبط آخر أعاق علاقتهما على مدى السنين، كان كل ما

أرادا قوله هو «أحبك» .

تمرّن على سؤال نفسك: أي نية إيجابية قد تكون وراء سلوك قريبك وحديثه؟ ماذا يُمكن أن يعني أيضاً؟ أي خير كان يُحاول عمله، عالماً أو جاهلاً؟

وعندما يقول قريبك شيئاً بطريقة تدلّ على التدخّل، فلا تبدأ بالدفاع، وإنما تفاعل مع النية الحسنة بقولك: «شكراً لاهتمامك بي، ولأنّك تُريد لي الأفضل . وأنا أريد ما هو أفضل أيضاً.» ويُمكن جداً أن يُعيد النظر في ما يفعل، ويُصبح التواصل بينكما حقيقياً. وفي المرّة التالية، عندما يقول لك قريبك شيئاً بطريقة هجومية، فلا تلجأ إلى الهجوم، وإنما تفاعل مع النية الطيبة بقولك: «أقدّر رغبتك بعمل ما هو صحيح هنا، فأنا أريد أن أفعل ما هو صحيح أيضاً» والأرجح أنه سيكفّ عما يفعل، ويهدأ، ويُفكر في ما تقول. اتّبِع هذه الاقتراحات، تجد أنّ قدرتك على إسقاط ما هو أفضل على الآخرين، تمدك بالقوّة والقدرة على تكوين تصرّفاتهم وسلوكهم.

7

توصّل إلى فهمٍ أعمق



ثمّة عنصران آخران من عناصر التواصل، يتواريان وراء الكلمات غالباً: وضوح السلوك، والمعيار. ويُمكنك استعمال هذين العنصرين، في التواصل تواصلًا وقائياً مع أقاربك، لتفادي الوقوع في مشكلات معهم. كما يُمكنك أن تستعملهما للخروج من أحوال إشكالية، إذا ما فات أوان تفاديها. ويُساعدك هذان العاملان في التوصل إلى مستوى أكثر عمقاً من الفهم.

التعامل مع الآخرين: تعريف السلوك

إنّ الحقيقة الراسخة هي أنّ الناس الذين يستعملون الكلمات نفسها، يستطيعون إعطاءها معاني مختلفة. ومثلما تكون خبرة كل شخص فريدة وخاصّة به، تتخذ الطريقة التي يُحدّد بها الشخص كلمة أو مفهوماً، بُعداً شخصياً عميقاً. إنّ وضوح السلوك هو تصوير داخلي للدليل المطلوب، وهو يُخبر الشخص بإمكانية حصوله على ما يُريد من خلال سلوكه مع الآخرين، أم عجزه عن

ذلك . ويُمكنه أن يدلّك على طريقة تُمكنك من إعطاء الآخر ما يُريد، من خلال سلوكك . وبفضل حدود سلوكك، تعرف حقيقة أن الآخر يستمع إليك، ويهتم بك، ويدعمك ويُشجّعك، أو لا يفعل . وقد تعتقد أن الآخر يهملك، أو يستبعدك، أو يتخلّى عنك، أو يُبْطِئ همتك، في الوقت الذي يُحاول - عملياً - العكس تماماً .

يجمع جون وماري كثير من الأمور المشتركة، فهما زوجان أولاً، غير أن كلاً منهما يشعر أن الآخر لا يدعمه عندما يستاء من أمر مُحدّد . في حين أن كليهما يبذل قصارى جهده لدعم الآخر عندما يكون مُستاء . وكيف يكون ذلك؟ الجواب موجود في اختلاف وضوح سلوك كل منهما، فعندما ينزعج جون، تستطيع ماري أن تُشعره بأنها تهتم به بأن تتركه بمفرده قليلاً . فذلك يعطيه بعض الوقت ليعيد النظر في الأمور ويتوصّل إلى قرار، دون أن يُخرَج بإظهار مشاعره في حضورها كشاهد . وعندما تنزعج ماري، يستطيع جون أن يُشعرها باهتمامه بأن يُقجّم نفسه في الموضوع، ويُمطرها بالأسئلة، ويُساعدُها في شقّ طريقها عبر أحاسيسها . والأمر السّيء هو أن جون وماري لا يعرفان وضوح سلوك كل منهما تجاه «الاهتمام»، مما يجعله يُطبّق حدوده عليها، وتُطبّق هي حدودها عليه . وعندما تنزعج ماري، يتركها جون وشأنها، فتشعر أنه قد تخلّى عنها . وعندما ينزعج جون تُضايقه ماري بأسئلة لا نهاية لها، وتُسلّط عليه أنوار عنايتها الكاشفة . فكل منهما يُعامل الآخر كما يُحب هو أن يُعامل، وبالتالي فإنّ كلاً منهما يشعر أنه لا يحظى بأي دعم . إنها مفارقة غريبة أنك في علاقتك الأكثر دفئاً، تجهل ما يريده الآخر، وتجد صعوبة بالغة في تقديمه له .

توضيح تعريف السلوك

لا شكّ في أنّ الأشخاص ذوي النوايا الطيبة، قد تتفاوت حدود سلوكهم في المفاهيم ذاتها، ويُمكنك أن توفّر على نفسك كثيراً من المتاعب بأن تتعلّم

حدود سلوك أقاربك . وإذا كنتَ تعرف حدودك أنت، فيمكنك أن تطلب بوضوح ما تحتاجه من الآخرين . إليك بعض الحدود السلوكية التي تستحق التوضيح مع أفراد العائلة :

ماذا يعني أن تكون :

موضع عناية؟

مدعوماً؟

تلقى أذناً صاغية؟

محبوباً؟

موضع تقدير؟

مفهوماً؟

مُعترفاً بك؟

موضع إعجاب؟

تلقى التشجيع؟

تلقى مساعدة؟

موضع احترام؟

ويمكنك أن تُضيف مزيداً من التفاصيل إلى ما يقول لك الآخر، إذا نظرت إليه عبر عدسة الفهم، لأنَّ هذه النوايا الأربع، تؤثر في الحدود السلوكية تأثيراً لا يُمكنك أن تتوقعه .

قد يبدو الدعم مختلفاً تماماً عند شخص نيته الرئيسية هي : كُنْ مُتفهماً عوضاً من «كُنْ لائقاً» . إنه شخص يريد أن يكون مُتفهماً، فيُقدِّم الدعم لجاكي في عملها الجديد . «أنا واثق أنك ستُحسِنين العمل وسيُحبك الجميع!» أما الشخص الذي يريد أن يكون لائقاً فسيعرض الدعم بطريقة مختلفة، «ينبغي

ارتداء البزة الزرقاء، فإنّها تُعطيك مظهراً أكثر قوّة وسلطنة. « وإذا كانت جاكّي تستمع إلى دعم «كُنْ مُفْهِمًا»، فإنّها قد تعتبر دعم «كُنْ لائِقًا» شكلاً من أشكال التدخّل، وربما لن ترى فيه أي دعم.

كثيراً ما يرتكب الأقارب الخطأ الشائع بأن يُطبّقوا حدودهم السلوكية على سلوك الآخرين وكلماتهم. . إنه المثل القديم القائل: «عامل الآخرين كما تُحب أن يُعاملوك». لكنه، لسوء الحظ، لا يصحّ في كثير من الأوقات. والقول الأكثر دقّة هو «اكتشف كيف يُحب الآخرون أن تُعاملهم، وعاملهم به.»

ولكن أتّى لك أن تكتشف حدود سلوك الآخرين؟ إنّ ذلك سهل! اسأل عنها.

عندما يقول أحد الأقارب: «أنت لا (تدعمني، تهتم بي، تحترمني، إلخ). «يُمكنك أن تُجيب: «أتمنّى أن أدعمك، أُعاملك بعناية، أحترمك إلخ.» كيف تعرف أنني أفعل؟» فتحصل على حدود سلوك الشيء الذي يُريده والذي لا تُقدّمه أنت. سيقول لك: ما الذي يحتاج إلى أن يراه أو يسمعه ليشعر بأنه يلتقي المعاملة التي يرغب بها؟

لكن ليس عليك أن تكفي بذلك! في بعض الأحيان، لا تكون المشكلة هي فيما لا تفعله، وإنما في ما تفعله، ويُعطي مدلولاً خاطئاً، مما يجعل من صالحك، كلما أُتيح لك، أن تكتشف حدود سلوك قريبك عمّا يجب أن تفعله أيضاً: «كيف تعرف أنك لا تلقي الدعم أو الاهتمام أو الإصغاء أو الاحترام إلخ. .» إذا لم تستطع اكتشاف حدود السلوك السلبية، فإنّك قد تجد نفسك ضالعا في سلوك دفعتك إليه نيّتك الإيجابية، وكان له تأثير معاكس في قريبك! ولا تكفي النوايا الطيّبة، وإذا أردتها أن تكون ذات أثر، فيجب أن تعرف تحديداتك السلوكية، وحدود سلوكك، وحدود سلوك قريبك أيضاً، وإلا فإنّ نواياك الطيّبة ستأتي أكلها إحباطاً وخيبة وغضباً.

تعالوا إلى حيث الموضوع: المعيار

ثمة مستوى آخر من الفهم يُمكن التوصل إليه عندما توضح المعيار، فالمعيار هو المقاييس الشخصية التي تقيس الأفكار، وتكتسب أهمية خاصة عند مناقشة هذه الأفكار والآراء المختلفة بين أفراد العائلة. ويستطيع المعيار أن يُساعدك في تطوير خيارات تؤدي إلى تحقيق النوايا.

كانت إحدى الأسر تُحاول أن تُحدد أفضل مكان لقضاء إجازة، فاقترحت الأم مكاناً مدارياً، فردَّ الأب على ذلك سلباً، ثم اقترح جوني الصغير حديقة ألعاب، بينما دفعت سالي باتجاه البحر. ومع انحياز الآراء والحدّة في الطرح، اندلعت الحرب. وعندما أتت هذه الأسرة للمشورة، استعملتها كمثال يُبين مدى صعوبة أداء أي شيء كأسرة.

سألنا الأم ببراءة: «لماذا تريدان الذهاب إلى منطقة مدارية؟» فأجابت: «بسبب سعر الأشياء، يُمكننا أن نوَفِّرَ مالاً كثيراً، ونقضي إجازة رائعة.» لقد كان الاقتصاد يحتل مرتبة عالية على قائمة معاييرها للإجازة.

ثم سألنا الأب: «ما المشكلة في الذهاب إلى المنطقة المدارية؟» فكان جوابه: «أنَّ الماء لا يصلح للشرب، ولا يريد أن يتعرَّض أحد إلى الخطر. فقد كانت الصحة معياراً مهمّاً في الإجازة.»

وأراد جوني الذهاب إلى حديقة ألعاب لأنَّها مُمتعة، فيها الكثير من التسلية والمتعة؟ التسلية والمتعة، وليس الملل كان أهم معيار لدى جوني في الإجازة. أما سالي، فأرادت الذهاب إلى الشاطئ، لأنَّ المُنتَجع فيه أنشطة كثيرة، ويُمكنهم جميعاً من المشاركة فيها. فالمُشاركة الجماعية كانت تحتل مرتبة عالية في معيارها للإجازة المُمتعة.

لقد كان الأمر واضحاً أنّ أفراد هذه الأسرة، لم يكونوا يتحدثون عن الإجازة فقط. وإنما كانوا يتحدثون عن الاقتصاد، والصحة، والمتعة وجمع الشمل. ومتى ظهرت هذه المعايير، تصبح الخطوة التالية هي ترتيبها وفقاً للأهمية. وقد اتَّفَق الجميع، أنّ المتعة تحتلُّ المرتبة الأولى، وأنّ هناك مالاَ كافياً للبقاء في فندق وليس في منتجع، ثم استعرضوا جميع الأشياء التي يُمكنهم القيام بها مجتمعين، في بيئة كل إجازة مُمكنة، ثم توصّلوا أخيراً إلى فكرة الذهاب إلى الشاطئ، والإقامة في فندق لطيف، يحملون معهم قائمة من الأشياء المُسلية، التي يُمكنهم القيام بها في الجوار (ومن ضمنها رحلة إلى حديقة ألعاب!) حيث يتَّسع المجال لقضاء وقت يشترك فيه الجميع بالسباحة والتسكُّع على الشاطئ، ومُشاهدة الأفلام. وبهذا تمكَّنت الأسرة من المشاركة في المعايير، ومن إرضاء اهتمامات الجميع، وقضاء إجازة ممتعة في الوقت نفسه.

وعندما تسأل شخصاً عن معياره: ما الذي يُثير اهتمامك في هذا؟ وأنت مُتأكد بأنك تعرف المعيار، فينبغي اختصار ما توصّلت إليه: «إذا فهمت ما ترمي إليه على نحو صحيح، أعتقد أنّ المهم عندك هو أن . . .» ثمّ اذكر المعيار الخاص به. بذلك تكون قد أثبتت أيضاً أنك قد استمعت إليه واهتممت بشأنه، وتذكّرت ما يُريد، بما ينسجم مع رغبة كل شخص في أن يكون مفهوماً! تأكّد أنّ قريبك راضٍ عن الإعراب عمّا يتطلَّع إليه بأن تسأل: «هل تشعر أنني قد فهمت ما تريد؟ هل هناك أي شيء آخر؟»

وإذا جلستَ إلى طاولة تناقش مع عدد من أفراد العائلة، وبدأ النقاش يتحوّل إلى نزاع، فقد تلاحظ أنّ المشكلة ليست خلافاً في وجهات النظر، وإنما تضارب في المعايير! فالشخص الذي يُعارض فكرة مُعيّنة في لحظة مُعيّنة، قد ينقلب لتبنيّ الفكرة ذاتها بعد لحظة، إذا كانت تخدم معاييرهِ، وذلك عندما يدور الحديث عن حلول لمشكلات محلية وعالمية، وشؤون سياسية واجتماعية

أو عائلية. فينبغي الاهتمام بمعرفة معايير أفراد العائلة عندما يُهدد تفاوت الآراء ووجهات النظر، بتدمير اجتماع عائلي. ثم بعد أن تكشف تلك المعلومة، يمكنك أنت أو أي شخص آخر، أن تطرح حلاً مُبتَكراً يحترم الاختلافات وينسجم مع المعايير، ويُحوّلها إلى قاعدة مشتركة.

8

قل حقيقةك



إليك حقيقة مُهمّة: عندما يقول شخص ما الحقيقة، فإنها الحقيقة التي يراها من وجهة نظره. وعندما تقول الحقيقة من وجهة نظرك، فينبغي أن تدرك أنها مبنية على مفاهيمك، وافتراساتك، وآرائك. فالحقيقة كما تراها أنت قد تبدو الحقيقة بعينها، لكن الحق يُقال: إنَّها الحقيقة كما تراها أنت دون سواك. وملكيّتك للحقيقة التي تريد أن تسردها للآخرين، يُعطي الآخرين حرية سماعها والتفكير بها، وذاك مُهم، لأنَّ سردها حسب وجهة نظرك، يخدم جانبيين مُهمّين في العلاقات الأسرية:

1. إنه يسمح لك بالحفاظ على العلاقة مفتوحة عوضاً عن أن تغلقها. فالحقائق غير المحكية، كالأفكار والمشاعر، قد تتحوّل إلى عوائق في وجه صدق العلاقة، وإلى شظايا تتجمّع العلاقات حولها لتُصبح مسكونة بالكذب والغدر. وإذا لم تُدلّ بالحقيقة كما تراها أفكارك ومشاعرك، فإنَّها تُصبح الشيء الأساسي الذي توليه اهتماماً على حساب لبّ الموضوع.

2 . إذا أُدليَتْ بالحقيقة كما تراها، فإنك تُعطي الشخص الآخر صورة صادقة لرأيك فيه، وتُبين له التبعات السلبية لمواقفه وتصرفاته، وتُعطيه الدافع إلى التغيير .

وفي كلتا الحالتين، يتطلَّب قول الحقيقة أن تبحث عن الوقت والمكان المناسبين لقولها . فهناك زمان ومكان لكل شيء، وليس أي وقت أو أي مكان . كما يتطلَّب قول الحقيقة أن تُلاحظ مبدئين :

1. اعرف قيمة حقيقتك .

2. اعرف ما الذي ستقوله قبل أن تقوله .

اعرف قيمة حقيقتك

اسأل نفسك: «ما هي قيمة حقيقتي؟ ويجب أن يتضمَّن جوابك التفكير بالمخاطر والخسائر المُحتمَّلة، لإبقاء الحقيقة لنفسك! وإذا كنت تخفي شيئاً، فإنه لا بُدَّ أن يؤثر في طريقة تصرفك، من الارتباك إلى القلق إلى القدرة المُطلقة على الاستمتاع بصحبة شخص مُعيَّن . وينبغي أن تُفكِّر بالمخاطر والخسائر وتدرس الظروف كلها .

مضى على زواج ليز ورتشارد إحدى وثلاثون سنة، كانت معظمها سنوات سعيدة، ثمَّ سار كل منهما في سبيله . وسرعان ما أصبح لكل منهما علاقة جانبية، ووجد كل منهما أنه يعيش حياة مزدوجة، إحداهما على الأقل زائفة . وكانت محادثتهما مُربكة ومُتوترة . وعرف أولادهما ما يجري، لكنهم لم يقولوا شيئاً لأنهم لم يعرفوا ما يقولون . وفي أحد الأيام، طلب الابن الأكبر من أبويه أن يتوخيا الشفافية تجاه بعضهما، فانتهز كل من الأبوين الفرصة ليعترف للآخر بأنَّ حُبَّه قد تغيَّر . وكانت القاعدة المشتركة التي وجدا نفسيهما يقفان عليها، تتألف من الاتفاق - برغم

حرصهما واهتمامهما ببعضهما بعضاً - على أن زواجهما قد وصل إلى نهايته. كان قول ذلك مؤلماً، وكان سماعه مؤلماً أيضاً، لكن بعد أن زال حاجز الكذب والخداع، استمرت قدرتهما على الاستمتاع بصحبة بعضهما. وبعد طلاق وُدِّي، ظلَّ ريتشارد وليز صديقين حميمين حتى اليوم، يتحدثان على الهاتف، ويزوران بعضهما مرةً في السنة كحدِّ أدنى. وأصبح عند الأولاد أبوان مُحبَّان بدلاً من أبوين يكذبان على بعضهما. والحق يُقال: إنَّ قول الحقيقة كان أفضل للأسرة كلها من الكذب الذي كانوا يعيشونه.

إنَّ إخفاء الحقيقة بعض الوقت، ليس ضرباً من الكذب، وإنما هو إخفاء معلومات عن سلوك هدَّام. وعندما ترى شخصاً يهْمُك أمره، مُنهمكاً في سلوك هدَّام وسلبى، فإنَّ الخشية من إثارة حفيظته، قد تجعلك تتحفَّظ على معلومات لها أهمية حقيقية إذا أعلنت. فقد تُلاحظ مثلاً، أنَّ قريبك الدائم الانتقاد ينفر الآخرون منه، وأنت تراه وحيداً، وترى الارتباط بين سلوكه وعُزلته، وتعرف أنَّ تلك المعلومة قد تكون مفيدة. أو ربما يكون لك قريب يحطُّ من شأن ابن عمك، أو شقيقك، وأنت تعرف أنَّ المعلومة الموجودة عندك قد توقف هذه التبعات. وقبل أن تُقدِّم هذه المعلومة، عليك أن تُفكِّر في الخسائر التي تترتَّب على التكتُّم عليها، وفي مزايا إشراكه في ما لاحظته أملاً أن يُغيِّر سلوكه.

وثمة سبب آخر لقول الحقيقة، عندما يتصرَّف أحد أقاربك تجاهك بطريقة لا يُمكنك تحملها. فقد يتغيَّر شيء مُحدَّد، أو أنك ستضطر إلى تفادي ذلك القريب تفادياً كاملاً. ومتى وصلت إلى تلك النقطة، تشعر أنك لن تخسر شيئاً يُذكر. وقد يعطيك قبولك فقد العلاقة، دافعاً كافياً لبذل جهد أخير في سبيل إنقاذها.

اعرف ما ستقوله قبل أن تقوله

إذا أردت أن تقول الحقيقة على نحو يسمعها شخص آخر، فينبغي أن

تستعد لقولها بطريقة استراتيجية. يجب أن تكون لديك التفاصيل المناسبة، وبالترتيب الصحيح الذي لا يقل أهمية عن اختيار النبرة الصحيحة. ولا بُدّ من الاستعداد الذهني والجسدي، إذا أردت أن تنقل المعلومة نقلاً صحيحاً. لذلك، يجب استعمال ورقة وقلم أو كمبيوتر لتحدّد ما ستقول، عندما تقول الحقيقة التي تريد، معتمداً على العناصر التالية:

1. النية الإيجابية

من عظيم الأهمية أن تُعطي المعلومات إطاراً يجعلها مستساغة قدر الإمكان، ويحتاج قريبك أن يعرف دوافعك قبل أي شيء آخر، كي لا يكون لديه أدنى شك في أنّ المعلومات التي تُقدّمها تخدم علاقتكما أكثر مما تعارضها. إذا رأى قريبك في النصيحة نوعاً من أنواع الإزعاج اليومي، فإنّ أي شيء تقوله سيُفسّر تفسيراً خاطئاً. وإذا كان التواصل بينكما أشبه بطلب رقم على الهاتف (وهذا ما نعتقده!) فإنّ إعرابك عن نيّتك الإيجابية، يُشبه طلب النداء الآلي. وأفضل ما يكون ذلك في البداية، لأنه يُدخلك إلى مجال الشخص الذي تحاول التواصل معه. فينبغي أولاً، أن تُخاطب النية الإيجابية لدى الآخر، وبعد ذلك تعرب عن نيّتك.

ولنقل إنك تريد أن تُعطي نصيحة لقريبك عن سلوك مرفوض، فإذا بدأت بالقول: «أحب أن أعطيك نصيحة.» فإنك ستبدو كمن يقول: «دعني أخبرك بأخطائك.» وحتى إذا تركك قريبك تتكلّم، فإنّ ذلك سيكون محاولة للاستماع إلى ما هو غير حقيقي. حتى أنّ قريبك قد يأخذ جانب الدفاع عندما تحاول أنت الحديث، ويُقاطِعك بقوله: «من أنت لتُعطيني نصيحة؟ أنا لا أعمل لديك!»

وعوضاً عن ذلك، يجب أن تتحدّث في مصلحة قريبك كي تستحوذ على اهتمامه. وباستعمالك عدسة الفهم، يُمكنك أن تُخاطب النية الإيجابية لتتصرّف بمسؤولية، ولياقة، وتفهم، وعناية. افعل ذلك بمزيد من الوضوح، تصبح

أقرب إلى هدفك. «وأنا أعرف أن لديك النيّة بأن تتصرّف بمسؤولية في هذه الحالة.» وكما تحدّثنا في الفصل السادس، فإنّ الناس، إذا أُتيحت لهم الفرصة، سيجدون أنفسهم في الغاية الإيجابية التي كلّفتمهم بها.

إنّ إسقاط النيّة الإيجابية سينقل قريبك إلى ذلك المنحى. إليك هذا

المثال:

أعرف أنّك تُريد أن ينشأ تيمي ليصبح شخصاً تفتخر به.

أو ربما تقول:

أعرف أنّك تريد صالح لارا، وأنك تريدها أن تستجمع نفسها، وتُصبح أكثر احتراماً لذاتها، كي تستطيع أن تكون سعيدة.

فمتى استحوذت على اهتمامهم (وذلك أمر يسبق اكتسابك نيّتهم)، أخبرهم عن دوافعك، وأخبرهم لماذا تريد إخبارهم ما أنت بصدد إخبارهم به. ومثالنا الأول يُمكن أن يكون كما يلي:

أعرف أنّك تُريد أن يكبر تومي ليصبح رجلاً مسؤولاً تفتخر به، لذلك أريد أن أحدثك عن أمر سيساعدك في تحقيق ذلك.

أو على الشكل التالي:

أعرف أنّك تُريد الأفضل لارا، وأنك تريد أن تراها مُتماسكة، ولديها من احترام الذات ما يجعلها سعيدة. هناك أمر أحب أن أناقشه معك، وأعتقد أنه يُسهّم فعلاً في ذلك.

إذا كان في الأمر ما يُشعرك بعدم الارتياح، فقد آن الأوان لتُخبر قريبك به، فإنّ عدم ارتياحك يعني أنّك تهتم وتُخاف أن يُساء فهمك، أو أنّك تعتقد أنّ قريبك قد لا يكون مُهتمّاً بما ستقوله، وربما لا يكثرث بك. وعندما تُعرب عن عدم ارتياحك، فإنّك تُسهّل الأمور، وتشجّد مقدرتك على قول الحقيقة التي لم تقلها بعد. وفي الوقت نفسه، أنت تُدرك معنى كل رسالة مُختلطة، ربما تُرسلها

بنبرة صوتك، بسبب عدم ارتياحك، قبل أن يبدأ قريبك بالارتداد، وربما تكسب بعض التعاطف أيضاً لنزاهتك برغم عدم ارتياحك.

ليس مُريحاً لي أبداً أن أتحدّث إليك في هذا الأمر، لأنني أخشى أن تفهمه فهماً خاطئاً، أو تغضب مني، غير أنني أرى أنك تستحق هذه المخاطرة، لذلك فأنا أغلب ما أخشاه، وأحدّثك في الأمر.

توخّ إثارة الاهتمام:

وأعرف أنّك لا تُريدني أن أكتّم ما أعرف، إذا كان فيه أي نفع لك.

عند هذه النقطة، يكون قريبك قد بدأ يتساءل: ما الذي تُريد أن تقوله؟ وقد أصبح فضولياً أكثر مما هو في موقف الدفاع. لكن، حتى إذا شعر أنه في وضع دفاعي، فلن يكون كذلك، لأنه يتعرّض إلى هجوم، وسيعرف أنك تهتم، وأنك تُريد أن تقول شيئاً مهماً وقيماً.

2. توخّ الدقّة

والآن جاء دورك لتحدّث عن الأمر كما هو: إذا أردت أن تنجح فتوخّ الدقّة، وقدم مثلاً أو اثنين أو ثلاثة، عن السلوك الذي تُريد أن تجذب اهتمام قريبك إليه. فإذا تحدّثت بأمر عامّة فإنك تترك حيناً واسعاً لسوء الفهم، وتحتاج إلى الدقّة كي يدرك قريبك ما الذي يجب عليه أن يُغيّره في سلوكه.

ربما كنت تأخذ على قريبك تصرفات تتعارض مع تحديدك لتلك المفاهيم، إلا أنّ تلك التصرفات قد تكون طريقة قريبك في تحقيقها. لذلك، عندما تتحدّث بوضوح عن تصرفات قريبك، ينبغي أن تُراعي حقيقة أنّ هذه التصرفات، ربما كانت بنية حسنة.

وقد تلاحظ مثلاً، تصرف أبويك تجاه شقيقك أو شقيقتك. فيرى شقيقك

في ذلك التصرف «انتقاداً» أو «تثبيطاً للهمة»، بينما يقول أبواك إنه مُجرّد «إبداء ملاحظة» أو يقولان إنهما «يحاولان المساعدة». «إذا قلت لأبويك «عليكما أن تُقدّما مزيداً من الدعم إلى فلان»، فلن يكون لقولك هذا معنى، وهما يعتبران أنهما يُقدّمان الدعم. فإذا توخّيت الدقّة يُمكنك أن تُبين لهما حقيقة تصرفهما، وتُقدّم صورة مختلفة لتقبّله. كأن تقول:

في عيد الشكر، عندما همّت (فلانة) بتناول قطعة أخرى من الحلوى، قاطعتها قائلة: «ألا تهتمّين بمظهرك أبدأ؟» وعندما أطرّيت أحدهم ثوبها، أتذكّر أنّك قلت: «ربما كان هذا هو الثوب الوحيد الذي ما زال مُناسباً لها.»

هذه لحظة حاسمة، إذا طالت كثيراً مع بعض الناس، فإنّك تخسرهم، وإذا أسرعت كثيراً مع آخرين، فإنك تخسرهم. وقد تضطر مع بعض أقاربك، إلى الإيجاز والمباشرة لتحصل على النتيجة كاملة، بأقل عدد من الكلمات. ينبغي التوفيق بين طول حديثك وطريقته، بدقيقة أو دقيقتين زيادةً أو نقصاناً. لذلك، فإننا نقترح أن تكتب هذا الأمر أولاً، ثمّ تُنقّحه ثانية، وتُعيد تنقيحه، إلى أن يُصبح تاماً كما تُريد. ولست مُضطراً إلى أن تحفظ ما كتبت عن ظهر قلب، كما أنّك لست مُضطراً إلى إلقاء خطاب، ولكن إذا استوعبت تماماً المفاهيم التي تريد نقلها، وتفاصيل أمثلتك فإنك ستعرف ما تقول، وستجد الكلمات المناسبة تخدمك في اللحظة الحاسمة.

وقد يقول بعضهم إنّ ذلك حُصافة، ولكننا نقول إنه استعداد وتحضير.

3. اكشف المعنى الأكثر عمقاً

إذا كنت تُمهّد السبيل فقط، يُمكنك أن تتجاوز هذه الخطوة، وتنتقل إلى الخطوة التالية. وإذا كنت تصبو إلى تغيير مُحدّد في سلوك قريبك، فيجب أن تبحث عن دافعه. ويأتي ذلك الدافع إلى التغيير، من إدراك أنه

سيكسب شيئاً قيماً بتغيير سلوك مُعَيَّن، أو أن شيئاً قيماً سيضيع إذا استمرَّ في سلوكه الحالي. وينبغي إذكاء شُعلة الدافع، إذا أردت من الآخر أن يتغيَّر. إليك هذا المثال:

حسناً، لا أعتقد أنك تعرفين هذا، لأنَّها لا تقول لك شيئاً عنه، وتبقى مبتسمة ولطيفة دائماً، ولكن قد تُبدي (فلانة) قبولاً لما تقولينه لها في الظاهر، إلا أنَّها تتألم، وتبكي في داخلها. أعرف ذلك، لأنَّها اتصلت بي بعد أن عادت إلى المنزل، وكانت تشعر أنَّها مُحطَّمة ويائسة، كأنَّها لن تحوز على رضاك أبداً، وأنا أعرف أنك لا تريدين أن تجعلها تشعر بهذا الشعور. نتيجة ذلك، فإنَّها تزداد بُعداً عنك، بما يُفقدك نفوذك عليها. ألم تلاحظي أنها لم تعد تتصل بك بقدر ما كانت تفعل؟ وأنَّها لم تعد تأتي لزيارتك كما كانت تفعل في السابق؟ ألم تلاحظي أنَّها لم تعد تُحدِّثك بشؤونها الخاصَّة؟ وأنَّها لم تعد توليك ثقته؟ يُحزني ذلك، لأنني أعتقد أنَّ هذه ليست علاقة مثالية بين أم وابنتها. كيف لك أن تؤثر في شخص يتجنَّبك؟ وكيف تستطيعين مساعدة شخص لا يستمع إليك؟

نذكركم أنه عندما يبدأ شخص مُعَيَّن بالتراجع إلى موقع الدفاع، فيجب تكرار نيَّتِك الإيجابية، واذكر ثانية السبب الذي يدعوك إلى محادثته، وابق تركيزه على النتيجة الجيدة لهذه المُحادثة.

وإذا أردت أن يستمع أقاربك إلى صوت المنطق، فينبغي تذكيرهم بين وقت وآخر بالسبب الذي يدعوهم إلى الاستماع، فعدسة الفهم مُفيدة هنا:

أعرف أنك عندما تقولين هذه الأشياء (لفلانة) فلائِك تهتمين بها، وتُريدينها أن تكون بمظهر لائق ومعنويات عالية، وأنَّ لديك بعض الأفكار عن أفضل طريقة تُمكنها من ذلك. ربما كان الأمر في

الحقيقة كذلك، ولكن عندما تتحدثين إليها كما تفعلين، فإنها لن تتمكّن من معرفة دافعك إلى ذلك، فيبدو الأمر وكأنك تنتقديها فقط، مما يخلف لديها شعوراً بالمرارة.

في «سيناريو» مختلف، بعد إعطاء أمثلة مُحدّدة عن سلوكها المُتعب بـ«التهجّم على والدتها» ربما يقول الأب لابنته الراشدة:

عندما تشعرين بالانزعاج من والدتكِ وتنتقديها بهذه الطريقة، أعتقد أنّ ذلك لا يؤذيها قدر ما يؤذيكَ أنتِ أيضاً! أعرف أنكِ تشعرين بالاستياء فيما بعد، وأعرف أنكِ تشعرين بالندم لأنكِ قلتِ لي ذلك في الماضي، ولا يمكنني سوى أن أفكر، ماذا لو كانت هذه آخر مرة ترينها فيها؟ ماذا لو كان الحديث المُزعج هو آخر حديث بينكما؟ ماذا تشعرين إذا وجدتِ أنّ الوقت لن يتّسع للاعتذار؟ الأمر كما ترين لا يتعلّق بها وحدها، إنه يتعلّق بكِ أنتِ أيضاً، وما ستضطرين إلى تحمّله في حياتك، بسبب سلوكك تجاه أمك، وأنا أقول لك هذا لأنني أحبك وأحب أمك، ولا أحب أن أرى أياً منكما تُزعج الأخرى أو تعيش الندم بعد وفاة الأخرى. يصعب عليّ أن أقول لك هذا، لأنني لا أريد أن أزعجك أو أثير غضبك، ولكنني مستعد للمجازفة، إذا كان فيها ما يُساعد، لأنني أحبك كثيراً.

لا تستعجل، ودّع المعنى العميق يترك أثره، واترك بعض الفواصل ذات المغزى بين الجملة والأخرى، وافسح المجال لرسوخ المفاهيم القوية، كأنك تسقي زهرة في أصيص (وعاء الأزهار) في غرفتك، فيجب ألا تغرقها بكمية كبيرة من الماء بسرعة، كي لا تفيض المياه الزائدة خارج الحوض. انتظر قليلاً كي يستوعب المعنى، ثم أضف إليه المزيد.

4. اقترح شيئاً

ربما كان قريبك في هذه النقطة، يشعر بدافع داخلي للتغيير، لكن الدافع وحده نادراً ما يكفي، فالناس لا يحتاجون إلى الرغبة في التغيير، وإنما يحتاجون إلى معرفة أيّ تغيير يتخذونه. فإذا لم تستطع أن تقدّم اقتراحاً، يُمكنك دائماً أن تطلبه، ولكن إذا كنتَ ترغب بالتغيير، فهذا هو الوقت المناسب لتقترحه أو تطلبه.

نعود إلى مثالنا الأول:

عندما ترى (فلانة) مرّة أخرى، يُمكنك أن تحاول البحث عن شيء تُقدّره فيها، أو تلاحظ شيئاً تفعله، وعندما تُشعرها بأنك سعيد لسماعتك أخبارها وتقول لها إنك تحبها، فذلك يعني الكثير عندها، وقد تأخذ ما تقوله لها على محمل الجدّ، إذا شعرت أنك تُقيم وزناً لأحاسيسها.

لنعد إلى مثالنا الآخر:

عندما تقوم أمك مرّة أخرى بتلك التصرفات التي تُضايقك، ربما يُساعدك أن تتذكر أنّها أمك، وأنّ هذا طبيعتها. وهي لا تُريد إيذاءك، وما كانت لتتصرّف على ذلك النحو لو استطاعت ألاّ تفعل، وهي لن تبقى معك إلى الأبد، ولن تقضي وقتك كله معها، ولكن لك هذا الوقت فقط. وعندما تتصرّف على ذلك النحو، فهذا لا يعني أنّ عليك أن تتصرّف أنت أيضاً كما تفعل.

وإذا كنتَ تقول الحقيقة كما تراها لإيضاح الأمور، دون أن تتطلّع إلى تغيير حقيقي، أو تُفرغ ما في جعبتك كي لا يبقى أي عائق بينك وبين قريبك، فإنّك، عند هذه النقطة، يجب أن تُبدي بعض التقدير لاستعداد قريبك للاستماع إليك:

شكراً لأنك استمعت إليّ. كنتُ بحاجة حقيقية إلى مُكاشفتك في هذا الأمر. وقد كنتُ رائعاً.

ثم افتح عقلك وقلبك، وابدِ استعداداً للاستماع إلى ما عند قريبك من ردِّ على وجهة نظرك. لا تقاطعه، وابدِ من الانفتاح على الاستماع إليه ما أبداه هو، فإذا لم تُبدِ أي مُعارضة لآرائه عن الوضع تُخلف لديه انطباعاً أكثر عمقاً. وهذا ما يبقى بعد انتهاء الحديث، وبعد أن يذهب كل منكما إلى شأنه.

5. عزز تغيير السلوك

تأتي هذه الخطوة بعد أن تقول الحقيقة كما تراها، وتحصل على أحلى ما في العلاقة. فالإقرار بالتغيير هو مكافأة ذاتية، والناس يلتفتون نحو التقدير، كما تلتفت الأوراق نحو الشمس. لذلك، عندما تلاحظ في قريبك سلوكاً مُختلفاً، بادر إلى الترحيب به، وإذا عاد إلى سلوكه القديم مع مرور الوقت، فانتبهز فرصة تُذكره فيها بنفسه وبما هو قادر عليه، في ضوء السلوك الأفضل الذي لاحظته، ويُمكنك بين وقت وآخر أن تقول: «تذكّري أنّ لارا تسعد كثيراً عندما تجدين ما تستحسنيته فيها.» أو أن تقول: «أمي هي هكذا» لتذكّر الآخرين بالالتزامات الداخلية التي تعهدوا بها. وبرغم صعوبة القضاء على العادات، إلا أنّها تتلاشى مع مرور الوقت، وتحلُّ محلّها عادات جديدة.

قول الحقيقة باستعمال العدسات

يُمكنك ضمن أبعاد الرُفعة، أن تجد المزيج المثالي من النوايا الأربع.

كُن مُتفهِّماً

إنّ قول الحقيقة المُتفهِّمة يبني الشخص عوضاً عن أن يُحطّمه. فداخل كل واحد من أقاربك، تكمن رغبة في أن يكون موضع عناية، وعندما يُمثل الأقارب على الأقارب، فإنّ ذلك مؤسّر على أنهم لم يشعروا، أو لا يشعرون،

أو يخافون ألا يشعروا بأنهم موضع اهتمام في وقت مُحدّد. وإذا تهكّمت على أحد، تجده يتّخذ موقع الدفاع. ولا جدوى من الحديث مع شخص لا يُصغي إليك. لذلك ينبغي أن تتذكّر التمييز بين الشخص وبين المشكلة، وأن تُعزّز مكانة الشخص قبل أن تُعالج المشكلة.

كُنْ مسؤولاً

يتطلّب قول الحقيقة المسؤولية أن تملك آراءك ووجهات نظرك، وليس هذا أمراً صعباً، لأنّ آراءك ووجهات نظرك هي مُلكك، ويُمكنك أن تستعمل عبارات ملطّفة بلهجة المُتكلّم، لتُخبر الشخص الآخر بالمشكلة. عبارات مثل: «من وجهة نظري» و«أرى أنّ» و«أذكر أنّ» وتسحب روح القتال من كلماتك، وتُخبر قريبك أنّ ما تُعبّر عنه هو الحقيقة كما تراها، عوضاً عن أن تقمع قريبك بفرض الحقيقة عليه وكأنّها شيء مُطلق.

كُنْ لائقاً

إنّ قول الحقيقة على نحو لائق أمر معقول أكثر مما هو عاطفي، يحثّ على الفعل أكثر مما يحثّ على رد الفعل. ولما كان الخجل والارتباك ارتدادين عاطفيين، فيمكنك أن تتفاداهما بأن تُبقي الحقيقة التي تُريد قولها أمراً خاصاً، وينبغي إيجاد طريقة تُبعد عنك العيون والآذان الفضولية. وبذلك يُمكنك أن تتفادى جملة من ردود الفعل السلبية، لعملية يُمكن أن تكون أسرة لقول الحقيقة.

كُنْ مُتميزاً

إنّ قول الحقيقة على نحو يعطيها حقّها من الأهمية أمر مُهم، ويتطلّب شجاعة والتزاماً. وإذا كان قول الحقيقة مُمكناً، فإنك لا تُسدي خدمة لأحد، بإخفاء معلومات قد تُغيّر حياة شخص ما إلى الأفضل. وقول الحقيقة ليس إزعاجاً عادياً، لأنّ أحد الأشخاص يتصرّف بالطريقة التي لا تُريدها. والوقت

الذي تُخصّصه لتلك العملية ليس وقتاً ضائعاً، وإنما هو فرصة لتغيير الأشياء نحو الأفضل، بما يُخلف نتائج لا حدود لها.

وقد أعطانا روبيين هذا المثال عن قوة قول الحقيقة :

أحب ابني، وقد حاولتُ أن أكون له قدوة حسنة، وباستثناء بعض مشكلات مرّت عبر السنين، أعتقد أنّه كان يسير سيراً حسناً. وعندما تخرّج أينجل من المدرسة الثانوية، حدّثنا عن برنامج يُخطّط له وراء البحار، ويعطيه رصيذاً جامعياً، وطلب أن يستعمل تمويله الجامعي لِيُسدّه. وقد أفتننا بمشروع، وأفهمنا أنه سينهي الدورة ويحصل على الأرصدة. وكنا أنا وزوجي نعرف أنه يستطيع أن يفعل، إلا أنه لم يفعل. واكتشفنا بعد شهر ونصف، عندما عاد إلى المنزل إثر اتصال هاتفني من مدير المشروع، أن أينجل لم يكسب الرصيد، لأنه لم يُقدّم العمل المطلوب في الدورة، ولا حاجة إلى القول: إنّنا صُدِمنا لأنه قبل يوم واحد، كان يُحدّثنا عن مدى اهتمامه بدخول الجامعة.

أخبرناه بأننا عرفنا بما حدث، ولكننا لم نعرف لماذا لم يفِ بوعدته بإكمال البرنامج. فقال بلهجة غير مُبالية: «لم أشعر أنني أريد ذلك.» فقلتُ له: «يا بني، كنت دائماً موضع ثقتي، وكنتُ أعتقد أنك ستفعل الشيء الصحيح، حتى عندما كنّا نختلف، لم أشعر أبداً بالقلق، لأنني أعرفك تماماً. ولكننا الآن نواجه مشكلة، وهذه المُشكلة ليست رصيذ الجامعة، وإنما هي أزمة ثقة. لقد أعطيتك ذلك المبلغ من المال لأنني أثق بكلامك، فبددت المال ولم تفِ بوعدك، لأنك لم تشعر أنك تُريد أن تلتزم به. وأنا لا أريد أن يذهب ما تبقي من المال المُخصّص لجامعتك هباء، فلقد خصّصنا ذلك المبلغ ليدعم مستقبلك، ولم نوفره من أجل إهمالك. إنّ

قلبي ينفطر عندما أقول هذا، ولكنني لم أعد قادراً على الثقة بك الآن بسبب ما حدث هنا. ولا أرى سبيلاً للخروج من هذه المشكلة سوى أن تستعيد ثقتنا. لا أدري كيف تستطيع ذلك، وأتمنى أن يكون لديك خطة تُمكنك من استعادة ثقتي بك، وإلا فإنك لن تنال شيئاً من ذلك المال.»

ثم لزمْتُ مكاني، وكنتُ هادئاً تماماً وأنا أراقبه، وهو يستوعب تبعات عمله. وقد دمعت عيناه، وبدأ يُحاول إقناعي بأنني كنتُ مخطئاً، وأنه أهل للثقة، وأن الأمر يتعلق «بذلك» البرنامج فقط. لكنه كان يعرف أنني على حق، وسرعان ما كفَّ عن محاولة إقناعي بشيء كان يعرف أنه لم يكن صحيحاً. مرَّ بعض الوقت، وعدتُ أنا إلى القول: «ربما أمكنك أن تجد طريقة لاستعيد ثقتي. ليس لدي أي فكرة كيف يُمكنك أن تفعل، لكن إذا كان لديك أي شيء، فأنا مستعد للتفكير فيه.» مرَّت بضعة دقائق أخرى، ثم رفع عينيه قائلاً: «إذا دفعتُ أنا أقساط السنوات الأربع الأولى في الكلية؟ فهل تُساعدني بعد ذلك عند التخرج؟» فكَّرتُ بالأمر قليلاً ثم سألته: «وكيف تدفع أقساط الكلية؟» فأجاب: «لا أعرف. لكنني سأجد طريقة. سأبحثُ في الأمر غداً، وأخبرك بما أجد مساء الغد.» قلتُ له إنَّ ذلك يبدو بداية طيبة، لكن الطريق أمامنا طويل.

لقد استطاع ابني أن يفعل ما قال إنه سيفعله، ولا بُدَّ لي من الاعتراف بمقدرته. لقد وجد برنامجاً استطاع من خلاله أن يكسب مالاً يُغطِّي نفقات الكلية. وأكمل البرنامج، وحصل على المال، وعندما دخل الكلية تفوَّق فيها. وعندما يُبدي أحد الأساتذة تقاعساً، كان يرفع يده في الصف ويقول: «هل تعرف كم يُكلِّفني

درسك هذا؟ أحب أن أحصل على شيء يعادل المال الذي أدفعه!»
نحن فخوران به كثيراً! هل تعرفون ما الذي غيره بهذا الشكل غير
المتوقع؟ إنه الصدق. لقد قلتُ له حقيقة المعنى الأوسع لما فعله،
وما كان يعني عندنا، وكيف شعرتُ تجاهه، وماذا كان يجب أن
يفعل ليقلب الأمور. والحقيقة أنه هو الذي قام بكل ما تبقَّى.

الخلاصة

عندما تواجهك مشكلة مع أحد افراد العائلة، فإنه يتصرّف على نحو
سيئ، وغالباً ما يكون الصدق هو السياسة الامثل، كم هو مُذهل مدى تحمّل
الناس في التعامل مع بعضهم البعض، دون أن يحاولوا مناقشة الأمر أولاً، فإنَّ
الحوار الصادق مع الأقارب المُتعبين، طريقة مفيدة تُخرج أفضل ما في الأقارب
وهم - لولاها - في أسوأ أحوالهم.

مرّة أخرى، إليكم الطريقة التي تُمكنكم من إحداث تغيير بقول الحقيقة:

ينبغي تحضير الحقيقة التي تريد قولها

ابحث عن الزمان والمكان المناسبين.

اعرف قيمة حقيقتك.

اعرف ما ستقول قبل أن تقوله.

كيف تقول الحقيقة

النّيّة الإيجابية.

كُن مُحدّداً.

اكشف المعنى الأعمق.

اقترح شيئاً.

عزّز تغيير السلوك

9

فن الاعتذار



يبدأ الاعتذار بالتسامح، وإذا لم يكن كذلك، فإنه سيكون رسالة غير صادقة لا أمل لها في النجاح. وهو ينتهي بالتسامح أيضاً، لأنه إذا قُدم على نحو صحيح يُحقّق غايته. فالاعتذار يُشير إلى نيتك بترك الماضي يذهب في شأنه، مُخلفاً وراءه حيزاً لبداية جديدة مُحبّبة في الحاضر.

ولكن لِمَ الاعتذار؟ لماذا تُسامح شخصاً أساء فهمك، ولا مَكَ في شيء لم تفعله مُتعمداً، ورفض التحدّث إليك، أو عاملك معاملة سيئة أمام آخرين؟ لِمَ لا تحتفظ بمسافة بينك وبينه، وتحمد ربّك لأنك لست مُضطراً إلى التعامل معه بعد الآن؟

لقد اكتشفنا أثناء مقابلة أشخاص كثيرين، أنّ مخاوف قوية تتدخّل بالقدرة على التسامح وطلب الصفح. وكان بعض الأشخاص الذين قابلناهم، يخشون الصفح عن أقاربهم لأنه سيُعتبر مؤشّر ضعف، أو ضعفاً في الإرادة. واعتبر بعضهم الصفح عن الأقارب اعترافاً بأنّهم قد خسروا، وأنّ أقاربهم فازوا عليهم

والحقوا بهم هزيمة . وكان بعضهم مُقتنعاً بأن أقرارهم قد ارتكبوا فعلاً لا يُمكن التسامح معه، وأنَّ غفرانه سيكون ضرباً من الظلم، لأنَّ غضبهم كان العقاب الوحيد الذي يستطيعون فرضه . لقد أرادوا أن يجعلوا أقرارهم يدفعون جزاء ما فعلوا، وكان واضحاً من خلال الحديث عن المُشكلة، أنَّهم في الحقيقة، كانوا يُعاقبون أنفسهم .

لقد رفضت مارلين محادثة مع ابنتها الراشدة جنيفر على الرغم من محاولات جنيفر الكثيرة للاعتذار . وبدأت المشكلة أثناء محادثة هاتفية، عندما قالت مارلين لابنتها: إنها تشعر بإهمال الناس لها، فانفجرت جنيفر، التي كانت تُعاني من ضغط العمل وقلة النوم قائلة: «أرجوك يا أمي، أكره أن أسمعك تتحدثين بلهجة الشهيد هذه.» وبذلك دخلت جنيفر حقل ألغام مليء بالعواطف الدفينة، والاستياء الخفي، والألم، ويعود معظمها إلى طلاق مارلين من والد جنيفر قبل عشرين سنة .

شكَّت مارلين طويلاً من أنَّ ابنتها من «معسكر» زوجها السابق، وأنها ابنة أبيها المُدَلَّلة، والآن تأكَّدت شكوكها . وعندما غاصت مارلين في ذاكرتها، وجدت الدليل الذي يدعم وجهة النظر تلك، وهو يتضمَّن اعتقاداً بأنه في المرة الأخيرة التي عادت جنيفر إلى بلدتها للزيارة، وجدت مُتسعاً من الوقت لتزور كل شقيق وصديق حتى زوجها السابق قبل أن تزور أمها . ولما كانت مارلين تعيش هاجس إهمالها، فقد قالت لنفسها: إنها تحتلَّ المرتبة الأخيرة على قائمة جنيفر . لقد تعبت من كونها في المرتبة الأخيرة، وتعبت لأنَّ الجميع يستخفون بها، وانتهت المحادثة ببرودة . ولم يكن لأيِّ شيء تقوله جنيفر قادراً على أن يُغيِّر برودتها . حاولت جنيفر أن تعتذر خمس مرات خلال ستة أشهر، فلم يُقبل أي من اعتذاراتها .

وراحت تُحاول أن تشرح لأمها أنها كانت مُتعبَة وتُعاني من ضغط العمل، وأنها قلقة على طفلها، لكنَّ أيّاً من الأعذار لم يُغيّر شعور أمها. وبدأت جنيفر توطن نفسها على ألا تُحدّث أمها بعد ذلك أبداً.

طبيعة التسامح

إذا كانت كلمة التسامح عصيةً على الفهم، فإنَّ أفضل طريقة لشرحها هي تفسير الكلمة باليونانية Aphasis. ويبدو أنَّ هذه الكلمة تُناسب المعنى المقصود، فهي تعني «دعه وشأنه». وتُفسَّر أنَّ حمل «الضغينة» وإطلاقها أمران مُختلفان تماماً.

وعندما تتخلَّى عن حمل الغضب والإهانة، فإنَّك تتخلَّى عن التمسُّك بالماضي، وتُحرِّر نفسك منه كي تنتقل إلى الحاضر وتؤسِّس لمستقبل أفضل. ولهذا فإنَّ التسامح مع الآخر شيء تفعله لنفسك، وعضواً عن أن تتمسَّك بوجهة نظر تجعلك مُحقِّقاً، وتجعل قريبك على خطأ، فإنَّ التسامح يحصل عندما تتخلَّى عن الحاجة لأن تكون مُحقِّقاً، وتنظر إلى الحالة من وجهة نظر تخلي قريبك عن مسؤولية سلوكه، وما تركه لديه من أثر. وعندما تستطيع أن تفعل ذلك، يُمكنك أن تخطو الخطوة الأولى، باتجاه اعتذار يضمن لك التسامح والحل للمشكلة القائمة.

وكثيراً ما يكون قول ذلك أسهل من فعله، ولكن عند أولئك القادرين على اتِّخاذ قرار التسامح، فإنه طريقة لاقتناص النصر من بين فئتي الهزيمة. فالتسامح يُعطيكَ القوَّة لأن تجد معنى جديداً للجراح القديمة، وتكفَّ عن اتِّخاذ التحرك الضروري لمنع تكرار حدوث الأشياء السيئة. إنه لا يحرمك من حقِّك في الدفاع عن النفس، لكنَّك لا تستطيع تغيير ما قد حدث لوقف ديمومة تأثيره، ولا بُدَّ لك من قبوله، كي تتمكن من النظر إلى مستقبل لا يثقل عليك، فالتسامح طريقة لوقف تصعيد النزاع العائلي.

قال لنا كثير من الناس، إن التسامح كان مخرجاً شخصياً من الاختلال الوظيفي في العائلة، ولولا تسامح الأبوين لما تمكّن الناس من الخلاص من عذاب تجارب الطفولة المرعبة، والتخلّص من سيطرتها وتحكّمها بحياتهم.

ليس التسامح سهلاً لكونه ضرورياً جداً، عندما يكون الشخص مضطرباً وغارقاً في الإحساس بالخسارة، فأنت لا تُغيّر شيئاً عندما تتمنى لو أنّ الأمور كانت على غير ما هي عليه. وإذا سيطر عليك الإحساس بالضميم والضغينة تجاه شخص في عائلتك، فإنك تعرف تماماً ما قاله أو فعله فتسبّب بإيذائك، أو لم يكن في مستوى توقّعاتك، أو خيب أملك. وفي كل مرّة تذكّر فيها الضغينة، يُصبح عبؤها أثقل وزناً وأكثر إيلاماً، ويطرسخ حقيقة قائمة. ومع مرور الوقت يزداد تداخل الحاضر بالماضي، ويصبح المنخل الذي تمرّ عبره العلاقة. وإذا سمحتَ لذلك أن يستمر فترة طويلة، فإنّ الضغينة ستستهلك حبك، وتُسبّر حياتك، وتتدخل في أيّ جهد يُبذل لتحسين العلاقة. والأمر الصحيح، أنّ الضغينة تُصبح جداراً يحتبس حُبك وراءه، وأنت تدفع ثمن بنائه، وتعيش أسير ما لم تستطع أن تغفّره.

ولكن انتظر! ماذا يحدث لو كان قريبك مُخطئاً حقاً، وأنه خيب أملك، أو جرحك فعلاً بكلماته وأفعاله؟ والحقيقة هي أنّ هذه المواقع كلها قد أخذت من وجهة نظرك أنت، وطالما أنك ملتزم بالتمسك بها، فلن تتمكن من رؤية الوضع من وجهة نظر الشخص الذي يحتاج إلى اعتذارك. وعندما تنظر إلى القصة نفسها من وجهة نظر الشخص الآخر، يتّضح أنّ هناك أكثر من طريقة واحدة للنظر في الأمر، وأنّ وجهات النظر الأخرى قد تتضمّن شيئاً من الحقيقة.

وماذا تخسر عندما تتخلّص من ضغينة أو ضيم؟ إنك تفقد ارتباطاً بالماضي يستطيع أن يؤثّر سلباً في حاضرِك ومستقبلِك. وماذا تكسب؟ القدرة على تعلّم شيء عن نفسك، والقدرة على اكتشاف شيء مُثير لدى الشخص

الأخر، والقدرة على رسم المستقبل بما يجعل الغد مُختلفاً عن أمس، والقدرة على الانتقال إلى المستقبل دون أن يُعيقك الماضي.

تقف فكرة أن الشخص الآخر لا يستحق التسامح، عقبة أمام تقديم اعتذار صادق. وفي الحقيقة، ليس للتسامح علاقة بكون الشخص الآخر يستحقه أم لا، وإنما العلاقة بك أنت إذا كنت مُستعداً لأن تُحمّل علاقتك شيئاً مختلفاً من الألم ووجع القلب. وفي النهاية يقف الأمر عند قرار تتخذه في ما إذا كنت تُريد أن تُقرّر مستقبل حياتك وعلاقتك، أو إذا كنت تُريد أن تُهمل ذلك القرار وتتركه لقريبك. إن التسامح تجربة تحررية! وهو اعتراف بقدرتك على أن تُقرّر بنفسك مجرى حياتك، عوضاً عن أن تترك الأمر الذي أثار غضبك يتحكّم بك، وتدّعي أنه مصدر الأذى الذي ألمّ بك. ولا يُمكن لأحد أن يجعلك تُسامح أحداً، لأنّ التسامح عمل يتعلّق بالقدرة الشخصية.

قوة التسامح

إنّ التسامح قوّة تحويل هائلة على نحو لا يُصدّق، ولذلك، ربما كان صعباً. إذ يسهل إلقاء اللوم على الأقارب في ما عانيته، لأنهم كانوا أكبر منك سناً، أو كان لديهم سلطة أوسع مما لديك، أو لأنّ سلوكهم كان غير مُبرّر بأيّ مقياس للسلوك اللائق والمنطقي. ويبدو حقيقياً وواضحاً أنهم مُلامون إلى درجة لا يُمكنك إلا أن تراها على ذلك النحو. والغضب هو الريح التي تُطفئ مصباح العقل، فيستحيل عليه أن يُفكر بوضوح. ولكنك أنت الذي اخترت أن تتفاعل مع الأمر كما فعلت، وأن تُفسّر الأحداث كما فسرتها، وأن تحمل من الأفكار ما حملت.

وفي لحظة ما تُدرك أنّ الغضب شعور بغيض، يستطيع أن يؤثّر في استقرارك العاطفي مع الآخرين، وقد يكون له تأثير مؤذ على صحتك. وللتخلّص من الأذى لا بدّ أن تفعل أحد أمرين: أن تنظر إلى الوضع من وجهة

نظر الشخص الآخر، أو أن تبحث عن بعض الفائدة في فهم نفسك على ضوءه. وربما تكتشف كم هو مؤلم ألا يتسامح الناس، فلماذا تُلحق ذلك الأذى بشخص آخر؟ أو ربما تُدرك أن الناس يفعلون أفضل ما بوسعهم بالإمكانات المحدودة المتاحة، وأن أفضل ما لديهم قد لا يكون هو ما تريده، لكنه أفضل ما عندهم برغم كل شيء، والأمر لا يتعلّق بك بل بهم. فكل الناس يرتكبون أخطاء، ويُزعجون غيرهم عن غير قصد، بما يقولون أو بما يفعلون أو لا يفعلون، فليس في الأمر أي شيء شخصي. أو ربما تُدرك أنك تُضيع روعة اللحظة الحالية وعظمتها بتركيزك على الماضي. أو ربما تُدرك أن المصلحة الذاتية دافع رئيسي لكل الكائنات البشرية، وأن مشكلتك مع قريبك لها علاقة بمصلحته الذاتية التي تأتي في مقدمة أولوياته، وأن مصلحتك الذاتية تأتي في مقدمة اهتماماتك، وأن هذا الوجه من أوجه الحياة والحب والعلاقات هو وجه عادي لا يُثير الدهشة. فما الذي يُزعجك إذن في شيء عادي ومألوف هكذا؟ لماذا لا تقوم بشيء رائع وترتفع وتنسى الأمر؟

إنّ الوقت الذي تسمح لنفسك بأن تُضيعه في شيء لا يُمكن تغييره في الماضي، من شأنك أنت.

قالت لنا ميلينا:

لا أريد أن أضيع مزيداً من الوقت في التفكير في ما هو أسوأ ما في الأشخاص الآخرين، فالحياة قصيرة جداً. يقول المتزلجون على الأمواج في هاواي: «سَلِّمْ بما لديك، وانتقل إلى شيء آخر.»

أعطِ السلام فرصة

قد يكون التسامح مهمّاً جداً لك كي تتابع حياتك، فإذا أردت أن تُعطي العلاقة فرصة أخرى، وشعرت بالحاجة إلى طريقة تُعيد المياه إلى مجاريها، فإنّ الاعتذار هو العمل البناء الكفيل بتيسير ذلك. وعندما يكون التسامح هو النقطة

النهائية في تأثير أي حادث من الماضي في نفسك، فإن الاعتذار هو بداية مستقبل العلاقة، وطلب الغفران والتسامح هو جوهر الاعتذار.

فلاعتذار اعتراف بالخطأ، وكثير من الأشياء التي يعتذر الناس عنها، هي أعمال وأقوال بريئة أسيء فهمها. ويُقدّم الاعتذار بعض الترضية لسوء الفهم، دون أن تضطر إلى الموافقة على تفسير الشخص الآخر لما حدث. إنه طريقة تُقرّ بها للشخص الآخر، بأنّ كلماتك أو تصرّفاتك كان لها تبعات غير مقصودة تسببت في الأذى.

كان كثير من الأشخاص الذين استجوبناهم، يُعانون من صعوبة في فهم كيف أنّ أمراً صحيحاً تماماً، يُصبح خاطئاً تماماً؟ وكيف يُمكن لاعتذار قُدّم بنية حسنة، أن يفشل فشلاً ذريعاً؟ سمعنا الكثير من قصص الاعتذار التي قُدّمت ورُفِضت، وكشف الفحص في كل حالة، عن النمط نفسه. وقد أعطينا اسماً لذلك النمط، هو كلمة من ابتكارنا، تعني في القاموس: التذرع.

1. أن يشرح ويُدافع، أو يُبرّر، بينما هو يدّعي الاعتذار.

2. أن يدرأ التهمة عن نفسه لأسباب كثيرة.

3. أن يكون لديه عذر لتصرّفات تسببت في إزعاج فكري أو نفسي

للآخرين.

يبدو أنّ الاعتذارات الفاشلة تأتي دائماً نتيجة الدفاع، والشرح، وتبرير سلوك الشخص ونواياه. وهذا ما يحدث تماماً عندما يفشل الاعتذار في إصلاح ذات البين. وبينما تكون النوايا وراء التذرع هي نوايا طيبة، إلا أنّها لا تأخذ في الاعتبار تأثير السلوك، وإنما تُركّز على أسبابه، فيشعر القريب الذي يتلقّى الاعتذار بأنّ لا شأن له به، لأنّه يتعلّق بالشخص الذي يعتذر، و«بالأسباب والأعذار» التي لديه، أكثر مما يتعلّق بمشاعر الشخص الذي يُقدّم إليه.

وهذا ما يَضَعُ على المتلقّي سماعه، لأنّه يشعر بالألم والقلق. ولهذا

السبب، تأتي استجابة المتلقي لهذا التذرع، على شكل التمسك بما يشعر به من ألم أو جرح. ويعني هذا أن المعتذر سيحاول ثانية، ويُقدّم جولة أخرى من التذرع، مما يؤدي إلى مزيد من الألم لدى المتلقي، وهكذا. وقد يستمر الأمر أياماً أو أسابيع أو شهوراً وربما سنين!

هذا الأمر مُشابه لحالة جنيفر وأمها مثلاً. فقد حاولت الاعتذار مرّات كثيرة، لكنها كانت تفشل في كل مرة. لماذا؟ بسبب تذرعها. فلقد حاولت أن تُفسّر سلوكها، وفي الوقت نفسه أظهرت دون قصد منها، أن أمها أخطأت عندما شعرت بالانزعاج. وكانت جميع اعتذارات جنيفر، التي قُدّمت بنية حسنة، كأنها تقول لك: «أنا آسفة ولكن.. لقد كنت مُتعبة.» و«لم أقصد إيذاءك، ولكن.. كنتُ في أقصى حالة من التوتر.» وكلّما كانت مارلين تسمع كلمة «ولكن..» تصمُّ أذنيها، بينما تتابع جنيفر حديثها! كان لدى جنيفر الكثير لتقوله، لكن أمها لم تُعزّها أذناً صاغية. فلقد دافعت عمّا فعلت، وشرحت ما فعلت، وبرّرت ما فعلت، واستطاعت ذلك أيضاً. كانت كمن فقَدَ صوابه في ذلك اليوم، فلم تكن تُفكر بوضوح، ولم تكن تقصد الإساءة. وكانت تشعر بحاجة إلى النوم، لأنها مُصابة بالصداع. وهكذا لم تُعزّ مارلين ذرّة من اهتمامها لكل ذلك، ثم اشتكت لابنتها الأخرى من أنّ جنيفر لا تُحبها، وليس لديها وقت لها، ولا تُقيم لها أي اعتبار.

إذا أردت أن تعتذر إلى قريب وتُنهي نزاعاً بينكما، وتُعيد العلاقة إلى صورتها الإيجابية أو الحيادية، فينبغي أن تكبح ميلك إلى التذرع، وأن تضع نفسك مكان قريبك، وتنظر إلى الحديث من زاويته، ثم استمع إلى انعكاس ما قلته بأذنيه هو. فلست مضطراً إلى الانحياز إلى قريبك، أو قبول اللوم، لكن لا بدّ لك من التعاطف معه، ولا بدّ لك أن تُبدي أسفاً حقيقياً لشيء فعلته أو قلته، وفهم بطريقة تسببت بالأذى: «أنا آسف حقاً لأنك شعرت أنني لستُ مُفهمًا.»

قبل أن تُقدّم اعتذارك، قد يُفيدك أن تتدرّب ذهنياً على ما ستقول. فبذلك

يُصبح لديك إحساس أقوى بجوهر الموضوع، وبما تريد أن تقول، ولماذا ستقوله؟

وعندما تُبقي كل ذلك في ذهنك، عليك بهذه الوصفة التي تكفل نجاح الاعتذار:

1. أشعر قريبك أنك تهتم به، وتهتم بالعلاقة بينكما، وضَع قيمة العلاقة فوق جميع تفاصيلها.

2. اعتذر دون تذرّع، وركّز اعتذارك على قريبك وليس على نفسك.

3. انتظر استجابة قريبك، واستمع إلى ردّه باهتمام. وتذكّر أنّ الإصغاء إلى أيّ شيء يقوله وفهمه، يجب أن يتقدّم على أيّ ردّ فعل لديك.

4. حدّد مساراً جديداً للعلاقة، ببداية جديدة، وعلى أساس النية الإيجابية المشتركة.

كانت جنيفر مستعدة للتخلّي عن أمها وعدم رؤيتها ثانية، وبرغم أنّها في الظاهر قالت: إنّ أمها «مجنونة» إلا أنّها شعرت بجرح عميق، لأنّها بذلت جهوداً كبيرة في الاعتذار بلا جدوى. وفي هذه الأثناء، قام والدها وشقيقتها بتشجيعها، وحثّاها على متابعة المحاولة، وقدّما لها شتى أنواع النصائح، مثل: «أن تحظي بحب الآخرين أهم من أن تكوني على حق.» وأن امتناعها عن التكلّم مع أمها لسبب سخيف لا أهمية له هو أمر معيب، برغم شعورها أنّ أمها هي التي تجعله مُستمرّاً.

وفي أحد الأيام، كانت جنيفر تغسل ثيابها، وتحزم حقيبتها، استعداداً لسفر يتعلّق بالعمل في المدينة التي تعيش فيها أمها. ولم يكن في نيّتها أن تزور أمها وهي في المدينة، على الرغم من أنّها كانت حزينة جداً، لأنّ علاقتهما قد وصلت إلى ذلك الدرّك. ثم

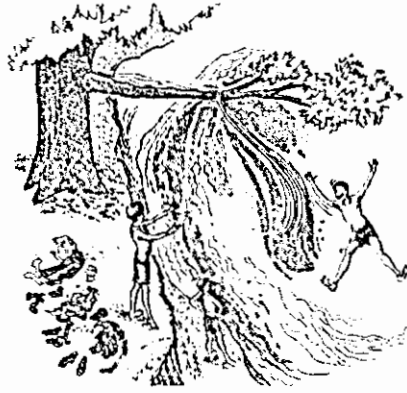
خطرت لها فكرة فجأة: ماذا لو حدث شيء لأَيٍّ منهما، ولم تتح لها فرصة الحديث مع أمها ثانية؟ كانت جنيفر تُحب أمها، بأخطائها، ونقاط ضعفها، وكل شيء آخر، ولم تستطع احتمال فكرة فقدانها قبل أن يُحل الإشكال بينهما! وشعرت بضرورة أن تفعل شيئاً فوراً، ولكن، كل ما كانت تفعله كان العمل، وماذا يمكنها أن تفعل غير ذلك؟

وأتى الجواب فجأة: إنها لم تُحاول أن تنظر إلى الموضوع من وجهة نظر أمها، وإنما كانت تتمسك بعناد بوجهة نظرها الخاصة. عمّ كانت والدتها تتحدّث في ذلك اليوم؟ ما الذي كانت تحتاجه؟ ماذا كانت تُريد أن تسمع؟ وفجأة أدركت ما عليها أن تفعل، وأن تفعله بأسرع ما تستطيع.

بعد بضع ساعات، وصلت جنيفر إلى بلدة أمها، وكان أول ما فعلته هو الاتصال بها. قالت: «ماما، لقد حطّ طائرتي الآن في المطار، وأنتِ أول شخص أتصل به. أنا هنا في مهمة للعمل، ولكن المهمة الأكثر أهمية، هي أن أوكد لكِ مدى حُبِّي لكِ.» وقالت لها كم كانت مشتاقة إلى الحديث معها خلال الأشهر الستة التي مضت، فهي آسفة على كل ما حدث، وتتمنّى أن تجتمع بأُمها إذا كان لديها مُتسع من الوقت لتبدأ كل شيء بداية جديدة. وقالت لها: إن عطلة نهاية الأسبوع مُستمرة، وسألتها عن أفضل وقت لزيارتها. وتلاشى غضب أمها.

10

غير ردود أفعالك



إنّ تفاعلك مع الأقارب، والناس الآخرين والأوضاع، يُشكّل مجموعة من المُنبّهات تُسمّيها ارتباطات. ولا غرابة في أنّ كلمة «ارتباط» ترتبط بكلمة «أقارب». والغرابة هي مدى قوّة الارتباطات في تقرير علاقتك بأقاربك، وإلى أيّ مدى تدفعك إلى تغيير عالمك! ذلك أنّ عالمك يتألّف من ارتباطاتك، وارتباطاتك تُقرّر انتماءك إلى العالم.

أنّ تعرف كيف يكون ذلك من واقع خبرتك الشخصية، فإنّ تربط أغاني مُعيّنة بسنين أو أشهر، أو أيام مُعيّنة في حياتك، فإذا سمعت هذه الأغاني فإنّها تنقلك فوراً إلى زمن سابق. وتربط أطعمة مُعيّنة، بالراحة، أو البيت، أو الحب، فإذا شممت رائحتها أو تذوّقتها فإنّها تُذكرك بمكان آخر. . . ويُمكن لسيارة، أو درّاجة، أو عربة، أو اسم، أو وجه، أو نعمة غبيّة لإحدى الدعايات، أن يكون لها فعل السحر في مداركك ومشاعرك وأفكارك. فارتباطاتك تُحرّض لديك الذكريات والمواقف والآراء. وتوجد أدوات التنبيه

هذه خارج وعيك، وترتبط بحواس البصر والسمع والحواس والرائحة والتذوق، أو بمزيج من هذه الخبرات الحسية. وهذه ليست حالة ثابتة، فذهنك يقوم بارتباطات جديدة طوال الوقت، ويُعزّز الارتباطات القديمة.

ربما لم تُقرّر أن تربط أغنية ما بوقت مُعيّن في حياتك، لكن عقلك هو الذي أجرى ذلك الربط، ويُمكنك أن تستعمل تلك العملية في إجراء ارتباطات مقصودة، وأنت تقوم بذلك فعلاً! ها أنت في مطبخك، ويدك على قبضة الثلاجة، عندما تتذكّر فجأة أنّ مفاتيحك في غرفة النوم، فتغلق باب الثلاجة، وتُفلت القبضة، وتسير نحو غرفة نومك، ثم تجد نفسك تواجه فجوة في الذاكرة. «ماذا أفعل هنا؟ لماذا أتيتُ إلى هنا؟» فماذا تفعل؟ تعود إلى الثلاجة وتضع يدك على القبضة، فيُساعدك ذلك في التذكّر «مفاتيحي!» هل يحدث ذلك معك؟ أنتساءل كيف يكون ذلك؟ هل قبضة الثلاجة سحرية؟ لا، لكنك كنت تُمسك القبضة عندما فكّرت بالمفاتيح، مما شكّل ارتباطاً بين الاثنين.

لن تُفكر دائماً بالمفاتيح كلما لمست قبضة الثلاجة، لأنك تُمسك قبضة الثلاجة كثيراً فيما أنت تُفكر بأشياء كثيرة مختلفة، لذلك تتداعى الأمور مع بعضها فقط. وتحدث بعض الارتباطات بسرعة، ثم ينفرط عقدها عندما لا تعود مُفيدة. غير أنّ ارتباطات أخرى تدوم سنين كثيرة، وقد تدوم مدى الحياة، سواء أكانت مُفيدة أم ضارة. فما الذي يُرسّخ الارتباط؟ إنّ التكرار والكثافة هما العمليتان اللتان تُقيّدان الارتباطات إلى جهازك العصبي، فالتكرار، مثل الأغنية التي تُعاد وتُعاد إلى أن تُعشش في ذهنك، ولا تستطيع أن تطردها. أما الكثافة فتجعل الخبرة لا تُنسى، كأن تُعاني من مشكلة هضمية إثر تناول طعام مُعيّن، فتمتنع عن تناول الطعام نفسه لفترة طويلة بعد ذلك.

ويستطيع الناس إيقاظ الذكريات والمواقف والآراء، وخير مثال على ذلك ما يحدث ضمن العائلة، استناداً إلى أنّ اتصالك بأفراد مُعيّنين ضمن العائلة يتكرّر مرّات لا تُحصى مع مرور الزمن، فإنّ رؤيتهم أو الحديث معهم كفيلاً

بإخراج أفضل أو أسوأ ما فيك . وإذا كان تعاملك سلبياً على نحوٍ مُتكرّر مع أحدهم ، أو كان انفعالياً بخاطبة ، فإنّ التفكير السريع بذلك الشخص ، يُحرّض عواطف وردّات فعل قوية لديك . فهناك ارتباطات مُتراكمّة تعود إلى أيام الطفولة ، حيث خلّفت أثراً لا يُمحى .

أنت تُقيم ارتباطات بسبب الأدوار التي تلعبها داخل أسرتك ، ربما كان للأب دور السيّد «ستريّ عندما يعود والدك إلى البيت . . » وربما لعبت الأم دور الراعي «كُلّ ، كُلّ ، ماذا أحضر لك أيضاً؟» وقد يلعب الأخ دور الرئيس في حياة أشقائه الأصغر سنّاً ، أو يكون كبش فداء ، يعتني بالأولاد أثناء غياب الأبوين . ثم هناك دور الطفل الذي يعتمد على أبويه ، وبالتالي فهو ينصاع لأوامرهما . وهناك دور المُتمرّد أيضاً ، الذي يترسّخ ارتداداً لسلوك الأبوين المُسيطر .

وعندما تكبر في السنّ ، تتعلّم أن تربط أدواراً مُعيّنة بأشخاص مُعيّنين ، وأدواراً مُعيّنة مع نفسك ، وبهذه الطريقة تُصبح ارتباطاتك جزءاً من شخصيتك وسلوكك تجاه نفسك والآخرين . وعندما نضجت وحلّقت خارج العنق ، ربما تكون قد أخذت أدواراً جديدة ، لكنك لم تترك أدوارك القديمة وراءك ، فإذا ظلّت ناشطة ، فإنها ستنشط بحضور الأقارب الذين أدّيت تلك الأدوار معهم ، من خلال الكثافة والتكرار اليومي على مدى سنين كثيرة . فكيف تُفسّر إذن ، سلوك أم في الستين ، عندما تُعلّم ابنها الذي تجاوز الثلاثين كيف يُنظّف أسنانه؟ هل يُمكنك أن تتصوّرها تتحدّث في أشياء مُماثلة أمام أعضاء نادي البريدج؟ لا أعتقد ، وهكذا ، بسبب ارتباطات تشكّلت في أدوار كانت موزّعة ضمن أسرتك ، قد تتلاشى حقيقة أنّك إنسان ناضج وآمن ومستقل ، في غمضة عين خلال تفاعل مع أسرتك .

قالت لنا أماليا :

أشار زوجي إليّ بهذا ، وقال لي : عندما تكونين في اجتماع مع أسرتك ، فإني أكاد لا أعرفك ، تُصبحين وقائية حقاً ، ومذعورة

تماماً، ومُغلقة جداً، تكادين لا تنسين بنت شفة. إنك تنقلين إلى شخص مُناقض لما أنت عليه تماماً.

وفي ذلك التحوّل المفاجئ من مَنْ أنت؟ إلى ما كنت؟ تتلاشى جميع المهارات التي تعلّمتها، والمواقف التي طوّرتها، وطرق التصرف التي صقلتها، والتي كانت تبدو لديك طبيعية وآلية تماماً، وتختفي على مذبح الارتباطات العائلية.

وقالت بينا:

أعتقد أنني طوّرتُ بعض المهارات التواصلية الفاعلة التي تُناسبني كشخص راشد، وبوجود الرجل في حياتي، لا أجد صعوبة في أن أطلب ما أريد، أو أُعبر عن نيّتي بوضوح وعلى نحو مباشر. أقول: «أحب أن أُخبرك بأمر، وما يُمكنك أن تفعله لمساعدتي، هو أن تسمع بما حدث، وتُفكر فيه، ولكن قبل ذلك، دعني أتبحّح قليلاً،» فيفهم فوراً. وعندما أكون مع أقاربي، يذهب كل ذلك التعلّم والتطوّر وتخرج الطفلة ذات السنوات الست مرّة ثانية. أنا الآن في الثامنة والأربعين من عمري! ولا أستطيع أن أُصدّق كيف أرجع صغيرة بهذه السرعة!

قد تكون الارتباطات قوية، لكنّها تتغيّر، إلا أنّ تغييرها يتطلّب أن تضع يدك على ما يُحرّضها. فإذا عرفت ما هي تلك المُحرّضات يُمكنك أن تُبطلها مُسبقاً، أو تُبطل تأثيرها باستراتيجيات تستطيع أن تستعملها لتغيير ارتباطاتك، وترسيخ ارتباطات جديدة مع عائلتك.

الاستراتيجية الأولى: أسس حلبة حيادية.

قال فريدريك:

استيقظت ذات صباح على حقيقة أنّ أبويّ لن يعيشا إلى الأبد،

فليس هناك أيّ أولاد أو أحفاد يعيشون قربهما، ولا يستطيعان أن يُناشدا أحداً ليأتي لزيارتهما مرّة في الأسبوع. لذلك التزمْتُ أنا وماري بأن نقضي أسبوعاً في السنة مع أبويها، وأسبوعاً على الأقل مع أبوي. على أن نفعل ذلك بطريقة تسمح لنا بتطوير علاقات جديدة أكثر حُباً، وكانت غايتنا البعيدة هي أن نذهب مع الأبوين في إجازة إلى أرض مُحايدة، في مكان خارج إطار حياتهما، فقد كان السبب الرئيسي لاجتماعنا، هو أن نقضي معهما وقتاً نوعياً، لأننا نعرف أن اليوم الذي لن يكون فيه وقت نوعي، آتٍ لا ريب فيه.

والمشكلة في زيارتهم في بيتهم، هي أنها تخلق كثيراً من الاضطراب في الأدوار وآلية التلقيح. فالبيت ليس بيتك، والقوانين فيه مختلفة. في بيتي أنا لا أرُتب السرير في الصباح، لكن إذا لم أرُتب السرير في بيت أبوي، فإنّ أُمي ستفعل ذلك، كما كانت تفعل عندما كنتُ غلاماً. وفي بيتنا ليس للإفطار أهمية تُذكر، ولكن في بيت أبوي، هو وجبة مهمة. كانت أُمي من النوع التقليدي الذي يُحب البيت ويعتني بالجميع، لذلك كانت تسألنا عندما نزر بيت أبويّ عمّا نريد، ثم تعمل على تحقيق كل ما نصلو إليه.

لكنّ زوجي تعتقد أنني بحضور أُمي وأبي، أصبح ابنهما بطرق كثيرة، ويصبحان الأبوين المسؤولين عني، وذلك يُزعج زوجي، التي بدأت ترى في سلوكي كسلاً، أو تعتقد أنا نستغلُ سيدة في عامها السابع والسبعين. والأمر المُميّز يظهر حين أستطيع أنا وأُمي أن نرجع بسهولة إلى الأدوار الأولى، والأنماط الأولى، فإنّ ذلك يتسبّب في مشكلات لي في علاقتي الأسرية المباشرة مع زوجي.

ولكن ماذا بإمكانني أن أفعل وأنا في بيتهما؟ إذا دخلت المطبخ وحاولت أن أتناول مقلاة لأعد إفطاري، فإن أُمي تدفعني خارج المطبخ، كما لو كنا نلعب رياضة الهوكي.

وأرى الشيء نفسه عندما نذهب إلى منزل أبوي زوجي، على الرغم من أنه لا يُزعجني كما يُزعجها. وواضح أن أبويها يُحبانها حباً جماً، وإذا أرادت أمها أن تحضر كعكة الشوكولا الألمانية المفضلة لديها، فإني أقول: ليبارك الله عملها! فأنا أعتقد أن أمها تشعر بالسعادة عندما تُحضّر الكعكة، على الرغم من أن ذلك يستغرق منها وقتاً طويلاً.

كان فريدريك وماري في مُشكلة حقيقية. فهما يسمحان لوالديهما بأداء الأدوار التي ترتبط بطفولتهما. لذلك يشعران بعدم الارتياح تجاه استغلالهما. وبينما كانت الوالدتان تستمتعان بدوريهما في تحضير الإفطار والأطعمة اللذيذة، برغم أن ذلك يستغرق عملاً أطول مما كان يستغرق في أيام الشباب، كانت أدوارهما تُجبرهما على التصرف بتلك الطريقة المتوقعة. وقد قال كل من فريدريك وماري لوالدته: ألا تتحمّلين كل ذلك التعب دون جدوى؟ ولكنها ستفعل ذلك في كل الأحوال، لأن الارتباطات بالأسرة والبيت، أقوى من أن تُقاوم.

وتأتي هنا أهمية الأرض المُحايدة، لتكون أساساً متيناً لبناء علاقة مُتطورة، تحدّ من الإحساس بالإلزام.

يتابع فريدريك:

في بيت أنسبائي، أشعر أن هناك قناة رياضة دولية تبث من غرفة الجلوس، فلدى والد زوجتي شاشة تلفزيون كبيرة، فيها صورة ضمن صورة، ولديه تلفزيون آخر فوق ذلك التلفزيون، وفيه صورة ضمن صورة أيضاً. ثم هناك تلفزيون ثالث إلى جانبيهما.

يبدو كل ذلك، وكأنك في غرفة مراقبة في تلفزيون السي. إن. إن! ولديه لوحة تُبَّت عليها أجهزة التحكم، بما يُمكنهم من مشاهدة جميع التلفزيونات وضبطها في الوقت نفسه. فإذا جلستُ أراقب التلفزيون خمس دقائق، أُصاب بالصداع، وأشعر كأنني تحت تأثير عقار رياضي يُسبب الدوار!

لا أدري أي أصوات تُطابق أي صورة، أو حتى ما الذي نُشاهده؟ وقد تعلمت والدة زوجي الحياة مع مركز الرياضة، إلا أنها أقل تحملاً للحياة التي تدور حول أجهزة التلفزيون بحضور بعض الأقارب الزائرين، مما قد يؤدي إلى نزاع بينها وبين زوجها.

وعندما نلتقي على أرض مُحايدة، يختفي كثير من تلك الأشياء. فالناس ليسوا مُلزمين بتنظيف البيت قبل الزيارة وأثناءها وبعدها، لأننا لسنا في المنزل، وإنما نحن في فندق أو منتجع أو على متن باخرة، حيث يوجد من يعتني بهذه الأمور، وهم ليسوا مضطرين إلى أداء تلك الأدوار. والبرامج الطبيعية في حال من الفوضى لغياب نادي «البريدج»، وليس هناك ما يحتاج إلى ترتيب، ولا حاجة إلى التنافس على جلب الاهتمام، ولا مباراة في «الهوري» تجذب الأنظار، فعلى الأرض المُحايدة، ليس هناك ما يدعو والدة زوجي إلى انتقاد مركز الرياضة في حضور الآخرين، فذاك ليس أمراً مُهماً.

وتجدر الملاحظة أن الأمر لا يتوقف عند وجود أدوار، فالأدوار تُعزَّز أدواراً أخرى في سلسلة من التفاعلات الدورية. وحين تكون الوالدة قادرة على تحمّل مركز الرياضة، عندئذ يقتصر الأمر على حضورها هي وزوجها، وما أن تحضر العائلة، حتى تبدأ بممارسة دور الناقد لزوجها، الذي يرد باتخاذ دور: «أنا المسؤول هنا»، مما يُغيّر مشاعر كل من في البيت وردوده أيضاً.

يُتابع فريدريك :

خلال بضع سنين، أو عندما يطرأ حدث كبير، فإننا نُفاجئهم ونُقدِّم إليهم هدية وهي عبارة عن بطاقة تتضمَّن أجرة الطائرة والفندق. إننا نجتمع عادة خارج الولايات المتحدة، لأنني أنا وماري نعمل في شركات كبيرة، ولدينا ارتباطات دائمة بالهواتف الجوّالة والبيجر (أجهزة المناداة). وعندما نُغادر البلاد، فإنَّ تلك الأجهزة لا تعمل على نحو جيّد، مما يُساعدنا في التحرُّر من أدوارنا في العمل لنستمع بصحبة عائلتنا.

وهناك مزايا كثيرة لاجتماعنا في مكان بعيد عن مجرى حياتنا الطبيعية، وقد اتفقنا جميعاً على ألا نعود أبداً إلى المكان نفسه مرّتين، كي لا تُصبح إجازاتنا روتينية ومُملّة. وقد طوّرتنا أدواراً خاصّة بالإجازة، لا يصعب التعايش معها لأنها بئاءة ومبنية على الحاضر عوضاً عن الماضي، ونحن لا نُعوّل أمالاً كبيرة جداً على بعضنا البعض. فعندما نجتمع بأبويّ مثلاً، أقوم بترتيب النقل الأرضي دائماً. فوالدي يُحب اللغات الأجنبية، لذلك فإنه يجهد سلفاً في تعلُّم العبارات المهمة، ويفتخر بقدرته على أداء ذلك. ونظري فيه جرأته وقدرته على التحدُّث إلى غرباء، مما يُشعره بالسعادة. وتهتمُّ أُمي باتخاذ قرار عن جولتنا. وقد تطوّرت أدوار السفر هذه على نحو غير مُعلن. فقد اعتدنا، مثلاً، أن ندخل في سلوك ال/ نعم/ الذي وصفته في كتاب *Dealing with people you can't stand*.

أنت تعرف هذه النماذج، مثل: «ماذا تريد أن تأكل؟» «لا أعرف، ماذا تريد أنت أن تأكل؟» «لا أعرف، هل أنت جائع؟» «لست أدري، وأنت، هل أنت جائع؟ أي شيء تُريده يُناسبني.» إنَّ أبويّ

مُهذَّباً جداً، ويريدان دائماً أن يتخذ شخص آخر القرار عن الطعام. ويقولان: «لا يهم، لا يهم، لا يهم.» والحقيقة هي أنهما كانا غير مهتمين فعلاً، إلى أن ظهر بعد حين، أنهما كانا يريدان شيئاً آخر. ونحن الآن نذهب إلى منتجعات فيها كل شيء، أو في رحلات بحرية، حيث الطعام يأتي ضمن برنامج الرحلة، ونقوم نحن بترتيب البرنامج: «يوم الاثنين هنا، والثلاثاء هناك، وبذلك نتخلص من العجز عن اتخاذ قرار. ونحن نقوم بذلك منذ أكثر من عشر سنين. فنُخصَّص الأسبوع الأول من كانون الثاني/يناير لأبويها وأسبوع عيد الشكر لأبوي. ولم نقض عيد الشكر أو عيد الميلاد في الولايات المتحدة منذ سبع عشرة سنة، فأبواها يُفضَّلان أن يقضيا عيد الشكر مع شقيقات أخريات، لذلك اتخذنا ذلك الترتيب.

لاحظ أن الأدوار تتغيَّر بتغيُّر المواقع، ولست مُضطراً إلى مغادرة البلاد طلباً لسلطة الأرض المُحايدة، فالمفتاح هنا، وهو أن تترك المحيط الطبيعي، الذي قد يشدُّ الأشخاص إلى الأنماط القديمة، ويحرمهم من متعة هذه اللحظة. وشارك كثير من الأشخاص الذين تحدَّثنا معهم في أمثلة مثل فريدريك وماري، حيث الأبوان أو الأشقاء بدوا أشخاصاً مختلفين ومرنين وسعداء ومتجدِّدين عندما انتقلوا إلى محيط جديد.

الاستراتيجية الثانية: أوجد ديناميكية جديدة.

إن لكل فرد أدواراً يؤدِّيها ضمن الأسرة، وتتغيَّر حيوية كل فرد فيها، حسب الحضور. فتصرفك مع أمك قد يكون مُختلفاً عن تصرفك بحضور أمك وأبيك معاً.

قالت لنا كيرا:

إنَّ هدفي المُهم عندما أكون مع أبويّ، هو أن أتذكّر من أنا في هذه المرحلة من حياتي، فالعودة إلى البيت تُتعبني حيث أعود الفتاة المراهقة الغبيّة غير المُريحة. وأنا الآن أقضي وقتاً مع كل من أبويّ على حدة، أكثر مما أقضيه معهما مجتمعين، لأنّي أعتبر أنّ تطوير علاقة إيجابية مع كل منهما بمفرده أكثر سهولة، ولأنّهما عندما يجتمعان، يشدّهما نوع من الجاذبية إلى دوريهما الأبويّ. أنا أخطط لقضاء وقت مع كل منهما، ويُعجبهما ذلك كثيراً، إلى درجة أنّهما رداً لي الخدمة. فهما الآن يزوراني أحياناً بالطريقة نفسها: كل منهما بمفرده، لقضاء وقت نوعي معاً.

وقد اكتشفتُ أنّ ذلك قد ساعدني حقاً في رؤيتهما كشخصين، عوضاً عن أن يندرجا تحت التصنيف الأوسع لـ«أبوين». «يدو الأمر وكأنّ بيننا أشياء مشتركة كثيرة جداً، فلقد فعلتُ ذلك كي أستطيع الاستمرار، وكنتُ أعتبر الوقت الذي أقضيه مع أسرتي مُشابهاً للسير في حقل الغام. والآن أصبح بإمكانني تبادي الأलगام.

تقول آندي:

من الناحية الإستراتيجية، أفضل أن أزور أسرتي عندما لا يكون هناك أحد غيري، فبإبقاء عدد الأشخاص قليلاً، يبقى لي حيز أكثر اتّساعاً. إنّ شقيقتي مُزعجتان، وتشعراني بالخجل عندما تتحدّثان. مما يجعل حصولي على بعض الخصوصية مع أبويّ صعباً جداً. كما أنّي أفضل أن أزور شقيقتي في غياب أبويّ. وقد يبدو ذلك غريباً، لكننا أصبحنا جميعاً أكثر إحساساً بالقرب الآن.

في هذين المثالين، بدت حيويّة كل واحد على حدة، حيويّة جديدة، لكنك تستطيع أحياناً أن تُغيّر هذه الحيويّة بإضافة مزيد من الأشخاص!

يقول روجر:

تربطني أنا وزوجي، علاقة إيجابية بأمي، فاعتدنا أن نُحدثها على الهاتف كل بمفرده، لكننا لاحظنا أن المتعة تُصبح أكبر عندما نُحدثها مجتمعين، حين يرفع أحدنا جهاز الاستماع الآخر للهاتف. فالنشاط الجماعي لثلاثتنا معاً أكثر حيوية، وأكثر تسلية، وأقل إثارة للإزعاج، مما يحدث عندما أخطبها بمفردتي، أو تُخطبها زوجي بمفردها. في الماضي، كنتُ أشعر بالانزعاج لأنني أضطر إلى تكرار ما أقوله لها عدّة مرّات، أما عندما نتحدّث نحن الثلاثة على الهاتف، فإنّ ذلك يحول بيني وبين الإحباط، لأنّ لزوجي طريقة في تكرار ما أقول، بما يجعل أُمّي تُشبه خطأً جماعياً يربط عدداً من المشتركين. قد نقضي من ثلاثين دقيقة إلى خمس وأربعين مجتمعين على الهاتف في محادثة واحدة، وذلك لم يكن ليحدث عندما كنّا نتحدّث بالتتابع.

الإستراتيجية الثالثة: أوجد بيئة جديدة

كما قلنا سابقاً: إنّ الأماكن (كالبيت الذي نشأت فيه) تُحرّض ذكريات ومواقف وأنماطاً من السلوك والآراء. والحقيقة هي أنّ قوة هذه الارتباطات شديدة إلى درجة أنّ بعض الأشخاص يضطرون إلى مغادرة البلدة، للابتعاد جغرافياً عن ألم أو حرقه الماضي. فالبيت الذي نشأت فيه، أو المدينة التي عشتَ فيها في طفولتك، لا بُدّ أن تتضمّن بعض الارتباطات القوية، إيجابية أو سلبية أو كليهما معاً. فإذا أقمّت في غرفة نومك القديمة عندما تزور أبويك، فإنّها ولا شك ستُنعش ارتباطات قديمة. وقد أخبرنا رجل في السابعة والثلاثين عن الانزعاج الذي شعر به عندما ذهب لحضور اجتماع الآباء في مدرسة ابنته بسبب المشاعر السلبية التي يحملها عن المدرسة. ولم يكن الأمر يتعلّق بأنه كان منبوذاً أو أنّ لديه أي تجربة جارحة كبيرة في بيئة المدرسة، لكنه ربط الإحساس بأنه مُحاصر، ويشعر بالملل مع وجوده في غرفة الصف، وكان جلوسه على

أحد المقاعد الصغيرة في غرفة صف ابنته، كافياً ليعيد إليه تلك المشاعر.
تقول كيرا:

عندما أזור أبوي وأقضي بعض الوقت بمفردي مع أبي، فإننا نحب أن نذهب إلى الحدائق اليابانية التي تمدنا ببعض القوة، فهي أكثر هدوءاً، وأوسع أفقاً وتركيزاً. في الحديقة اليابانية صارحني أبي مرّة، عن مشكلة لاحظها في علاقتي بأبي. قال لي: إنني أكون فظة ووقحة ومزعجة أحياناً، ثم أصبح مُتعنّته في انتقادي، مما يجعلني أغضب من نفسي. فلو أنه قال لي ذلك ونحن في البيت، لما كان سماعه بالأمر السهل. لكنّ الحدائق كانت بيئة هادئة، مكنتني من سماع نصيحته بتعتّل، عوضاً عن أن أسمعها بانفعال يولّد ردّ الفعل. لقد جعلني هدوء ذلك المكان أصغي إلى ما يقوله أبي.

الإستراتيجية الرابعة: اكتسب نظرة جديدة

إنّ الصورة الذهنية أمر يتعلّق برؤية التفاصيل ضمن إطار الصورة الكبيرة، ورؤية الأهمية العظمى لشخص مُحدّد أو لوضع مُعيّن. وستجد قوّة مُتميّزة مثلاً، في رؤية أبويك من منظار طفولتهما، إذ يتّخذ سلوكهما بعداً أكثر براءة، ويتضح أنّ كثيراً مما فعلاه وضايقتك في طفولتك، كان في الحقيقة شيئاً تعلمّما التكيّف معه في طفولتهما وفقاً لظروف كلّ منهما.

قالت ليليا:

اكتشفتُ، في الصورة الكبيرة لحياتي، أنّ هذه اللحظة ستمرّ بسرعة كبيرة. لذلك عندما أكون مع أبوي، أدرك أنّ هذه لحظة واحدة تُتاح لنا فعلاً، وليس هناك ضمانات بأنّ لحظة أُخرى ستُتاح بعدها. ومن حُسن حظي، أنني أدركتُ هذا المفهوم الجديد، دون

أن يفرض عليّ أثر قد يُخلف جرحاً. ولكنّ إحدى صديقاتي لم تكن محظوظة هكذا، فقد فقدت أبويها إثر حادث، وعندما أخبرتني أنّ آخر محادثة لها معهما قد سادها الجدال، لفتت انتباهي تماماً. ففكرت: «هل أريد أن يكون آخر حديث لي مع أبويّ مشحوناً بالغضب والإحباط؟» وكان الجواب القطعي «لا!»

أخبرتنا إيل:

كنتُ أنتقدُ أُمِّي انتقاداً كبيراً على مدى سنين، ثمّ اكتشفتُ أخيراً سبب ذلك! فقد كنتُ أزدادُ شَبَهاً بها كلّما تقدّمتُ في العمر، ربما بسبب المقارنات التي كان يجريها بيننا جميع أفراد العائلة، وبخاصّة عندما كنتُ صغيرة. وكان عمومي وعمّاتي جميعاً يقولون: «تُبدين تماماً مثل أمك!» و«صوتك كصوت أمك تماماً!» وعندما كانوا يقولون لها الشيء نفسه عني، كانت تفرح، ولكن عندما أخذتُ أكبر، بدأتُ ألاحظ بعض أوجه الشبه بيننا، وبدأت تُقلقني. ففي عدة أوقات من حياتي، شعرتُ أنّ قدرتي أنّ أصبح مثلها تماماً، وعندما أصبحتُ في الثلاثين من عمري، كنتُ أسمع صوت أُمِّي، كلّما فتحتُ فمي وهي تقول لأولادي: «يجب أن تأكلوا الحساء هكذا،» «عليك أن تلبس معطفك.» وكان ذلك يُثير جنوني، فأستشيط غضباً.

لكنّ التصرّفات التي كنتُ انتقدها في أُمِّي، لم تعد تُهدّدي الآن كما كانت عندما كنتُ صغيرة، ربما يعود ذلك إلى أنني تعلمتُ أنّ أتقبّلها كما هي في الحقيقة، وأني تعلمتُ أنّ أقبل نفسي. وكلّما تناقضت حدّتي مع نفسي، أصبحتُ أكثر تحملاً لها، وأستطيع أن أرجع ذلك إلى حقيقة كبيرة، أدركتها منذ بضع سنين: أدركتُ أنه في الوقت الذي توجد بضع تشابهات بيننا، فإنّ هناك الكثير من

الاختلافات، فأنا لستُ مثلها تماماً. وبدأتُ أبحثُ عن الاختلافات، ثم أخذتُ أستمعُ بها. والآن أصبح كل ما أريده هو أن أعرف أُمي على حقيقتها، وليس كما كنتُ أظنُّها، في الوقت الذي بدأ الخوف يُداهمني من أن أصبح مثلها.

والآن عندما أفتح فمي وأسمع صوت أُمي، أضحك. إنه خيارِي أن أُحبِّطَ أو أن أضحك. يُمكنني أن أدع الموضوع يُزعجني ويُزعج كل مَنْ حولي، ويُمكنني أن أضحك من الأمر فقط.

قالت مي:

أدرك الآن أن أباي شخصان طبيعيان، لديهما حاجات ومواطن قلق مُشابهة لما أملكه. فأباؤنا هم أولاد أشخاص آخرين أيضاً، ومعرفة ذلك تعني أنني لستُ مضطرة دائماً إلى أن أعتبر نفسي طفلة في حضرتهما. إنَّهما يُريدان أن يكونا موضع حب وقبول، ويحتاجان إلى التشجيع والدعم عندما يفعلان أشياء جيّدة، ويُمكنني أن أقدم إليهما ما يطلبان عوضاً عن أن أطلبهما باستمرار بأن يتصرفا معي تصرفاً مُعيّناً. هذا منظور قوي، فالأب يستطيع أن ينظر إلى ابنه الراشد، ويرى كم غداً مستقلاً. ويستطيع الابن أن ينظر إلى أحد أبويه، ويرى الطفل داخله. وبتغيير نقطة الإسناد العمري، يستطيع الناس أن يُدركوا أنّ للأبوين والأولاد حياة يعيشونها، وأخطاء يرتكبونها، ودروساً يتعلّمونها، عوضاً عن أن يأخذوا كل شيء أخذاً شخصياً.

قال لنا بن:

عندما أذهبُ إلى اجتماع عائلي، أقول لنفسي: «هذه مجرد زيارة»، وإذا حدث شيء غير اعتيادي، أبتسم لزوجي وأقول: «م.ز.» وهذا يُصوّر الأمر أمامي حسب أهميته النسبية. فأني شيء

يحدث لن يستمر إلى الأبد. والحقيقة هي أن الزيارات تُخطط دائماً لتكون قصيرة، ومهما ساءت الأمور أو سارت على نحو غير اعتيادي، فإنني أعرف أنها سرعان ما تنتهي.

الإستراتيجية الخامسة: اقلب الأدوار

ثمة طريقة أخرى لكسر الارتباطات في الأدوار، هي أن تعكس الأدوار. قال دوف:

الآن بعد أن أصبح لديّ دخلي الخاص، يُمكنني أن أرسل الهدايا إلى أبيّ، وكان قلب الأدوار هذا مُمتعاً لنا جميعاً. وقال جو:

اعتاد أبي، وهو في الثمانين من عمره، أن يستقبلني في المطار كلما أتيتُ إلى البلدة في عمل. وكنتُ أفرح كثيراً لرؤيته، لكن قيادته للسيارة كانت مُربكة. وأنا أصل عادة مُتعباً جداً، إثر رحلة بالطائرة عبر البلاد، مما يجعلني سريع الانفعال، إضافة إلى أنه يتوجّب عليّ التكيّف مع ثلاث ساعات بسبب اختلاف التوقيت، وهو الأمر الذي كان يُقلقني، لأنني أضطر إلى الاستيقاظ في وقت مُبكر جداً لحضور اجتماعات العمل، ولأجد أبي يقود السيارة ببطء، والناس يتصايحون، وأنا أثير اعصابه، مما يزيد من تشتت انتباهه في القيادة.

كانت الزيارة التي يجدر بها أن تكون لطيفة، تبدأ بهذه الطريقة كل مرة، فأتضايق، ثم أستاء لأنني تضايقتُ، وبعد ذلك أشعر بالإحباط لأنني استأْتُ وهكذا..

كانت نقطة التحول في اليوم الذي قرّرتُ أن أقدم موعد وصولي

يوماً واحداً، كي يُتاح لي بعض الوقت لأنظّم نفسي مع اختلاف التوقيت. وكان لمعرفتي أنني لستُ مُضطرباً للاستيقاظ باكراً في اليوم التالي، أثرٌ جيّد في مزاجي، ولاحظتُ أنني لم أكن مُتوتّر الأعصاب بسبب قيادة أبي، ولذلك تعمّدتُ في المرة التالية، التي أتيتُ فيها إلى البيت، أن أصل قبل يوم، وطلبتُ من أبي أن أقود السيارة بنفسي، لمتعة القيادة في البلدة التي نشأتُ فيها. وهنا أسرّ لي بأمر صدمني تماماً. . إذ قال لي: إنه يكره القيادة في الليل، لأنه لا يرى بوضوح، وإنه يُرْحَب بأن أقود السيارة عوضاً عنه، والحقيقة أنه قال: إنه يُفضّل أن أفعل! ويكشف أنه - كان دائماً - يُفترض فيه أن يقود السيارة لأنه أبي، والأب دائماً يتولّى القيادة! لقد كان في قيادتي السيارة تبادل حقيقي للأدوار، وكنا معاً أكثر استرخاءً، وأمضيها وقتاً مُمتعاً في السيارة، وطوال اليوم التالي أيضاً، وتبادلنا أحاديث مختلفة تماماً، لأننا أحسنا وكأننا نلتقي على مستوى جديد. والآن، أنا لا أقود السيارة عندما آتي للزيارة فحسب، بل أقوم بالقسط الأكبر من الاختيار، عندما نخرج للعشاء خارج البيت.

قال سيمون:

أحب أن أتصل بابني للمشورة، فهو ماهر جداً في استعمال الكمبيوتر. وإني أذكر المرة الأولى التي سألته فيها النصح، فقد كانت لحظة سحرية لكلينا، وكانت انقلاباً كاملاً لأدوارنا الطبيعية. وفي البداية كان الأمر غريباً ودقيقاً، ثم بدأ يتحدّث. وانتهى بنا الأمر إلى البقاء على الهاتف مدة أكثر استغراقاً مما نفعل عادة، ولم ينحصر الحديث في الكمبيوتر فقط، فقد أنهينا ذلك الموضوع في النصف الأول من المحادثة، وبقينا مستمرّين، نتحدّث في

شئى الأمور. إن تبادل الأدوار ذاك، سمح لنا بالخروج من أدوار الآباء والأبناء التقليدية، والالتقاء كشخصين راشدين تجمعهما مصالح واهتمامات مُشتركة.

الإستراتيجية السادسة: ابحث عن الوقت المناسب

هل سبق أن كنت في عجلة من أمرك، ولا وقت لديك للكلام، ولديك مواعيد تسليم يجب الالتزام بها، واتصل بك أحد أقربائك يُريد أن يتحدث إليك؟ قد يتعلّق تفاعلك مع الأشخاص بمستوى السكر في دمك، وهرموناته، وقائمة الواجبات التي يترتب عليك إنجازها، ومستوى طاقتك العامّة، وما كنت تقوم به تلك اللحظة. وهنا تأتي أهمية إيجاد الوقت المناسب للتعامل مع الأقارب.

قال لنا بيير:

أحاول أن أنظّم الظروف عندما أتحدّث إليهما، فأنا لا أُجيب عن جميع الاتصالات الهاتفية، ولست ممن يُقدّمون أعذاراً لذلك! فقد تعلّمتُ أنني عندما أقوم بالتركيز على شيء آخر، وأتحدّث إلى أبويّ في الوقت ذاته أصبح عرضة لأن أقول شيئاً يتسبّب في إثارة مشكلات معهما. فإذا لم يكن الوقت مناسباً لي فإنني قد أصبح نَزِقاً وعصياً، مما يضغط على أزرارهما أيضاً. لذلك، فإنني وحتى إذا سمعتُ صوت أُمي على الهاتف، ولم أكن قادراً على إعطائها انتباهي كله، فلا ألمس الهاتف أبداً، فأنا لا أريد أن أبُدّد دقائق ثمينة، أو أياماً، وحتى أشهراً في الاعتذار عن سلوكي، وعندما أجدُ الوقت المناسب للكلام، تُنقذ الشعلة الطيبة التي بيننا.

لا شك بأنّ الكمال لله تعالى، وفي بعض الأحيان، عندما أعتقد أنّ هذا هو الوقت المناسب، أكتشف أنه ليس الوقت المناسب

لها، لذلك أعتذر بالسرعة المُمكنة عن أي سوء تفاهم، حتى إذا لم أكن أنا المُخطئ.

قال تيريل :

ثمة طريقة تُبْعِها عندما نتوقَّع اتصالاً هاتفياً من أحد الأصدقاء، هي «رنة الإشارة.» نقول لأصدقائنا: إننا نمتنع عن استقبال المخابرات، لكن إذا كانوا بحاجة إلى الاتصال بنا، فما عليهم إلا ترك الهاتف يرن مرة واحدة، وتعليقه ثم الاتصال ثانية. فقد أصبحنا في الآونة الأخيرة، لا نردُّ على الاتصالات الهاتفية ما لم نعرف من الذي يتصل، لكننا نتفقُّ البريد الصوتي. بهذا تخلَّصنا من الاتصالات التسويقية، والاتصال برقم خاطئ، وأصبحنا نستطيع التحكم بالوقت الذي نقضيه في الحديث مع أقارب، يكونون أحياناً غاية في الود. لدي خمسة وثلاثون قريباً يعيشون ضمن دائرة قطرها عشرة أميال من منزلي، فإذا كانوا يحتاجوني في أمر مُحدَّد، فيمكنهم القدوم إليّ في أي وقت. ولي عم وعمّة يُريدان دائماً دعوتي إلى العشاء لمناقشة بعض الأمور. لكنّها لا تعينني أنا وزوجتي في شيء، كما أنا لا نستمتع بتناول العشاء معهما. ولما كانا لا يعرفان «رنة الإشارة» فإن اتصالهما يُسجّل صوتياً على نحو آلي، مما يُعطينا وقتاً كافياً للتخطيط في كيفية التملُّص من دعواتهما. حتى أُمي لا تعرف «رنة الإشارة»، لذلك أرجوكم أن تتأكدوا من تغيير اسمي على دفتر هواتفكم. والسبب الذي يدعوني إلى الامتناع عن إخبارها بطريقة الوصول إليّ هو أنني لا أحب أن أتحدّث إليها إلا عندما لا يكون لديّ أي شيء آخر يشغلني. وإلا فإنّها تستطيع بمنتهى السهولة أن تُثير أعصابي. وهناك عشرون شخصاً يعرفون رنة الإشارة فقط، وأنت الرقم الحادي والعشرون، فإذا أخبرت شخصاً آخر بها، فإني سأقتلك.

الاستراتيجية السابعة: غير وسيلة اتصالك

ذكرنا في كتابنا Dealing with people you don't stand، أن هناك اختلافات ذات مدلول بين الاتصال بالناس وجهاً لوجه، أو بالهاتف، أو بالرسائل. ولكل من تلك الأنواع من التواصل مزاياه ومساوئه.

قالت لنا أليس:

في الماضي، لم أكن مُفتحة تماماً في تعاملي مع أختي، لكنني وجدتُ أنا، بفضل البريد الإلكتروني، نستطيع أن نشترك كتابةً بأشياء لم نكن نشترك فيها، فنحن الآن نتحدّث عن أنفسنا، وعلاقاتنا، وأفكارنا، وعن كل شيء. وبرغم أننا متباعدتان جغرافياً، إلا أنني أعتقدُ أنا أقرب من أي وقت مضى. وأعتقدُ أنّ الأمر كذلك، لأنّ هذا التواصل يكسر الأنماط القديمة لأنه جديد نسبياً في حياتنا. وعندما نجتمع وجهاً لوجه، فإننا نعود إلى أدوارنا الأولى أيام الطفولة. أما في الكتابة، فيسهل التعامل بها في ضوء ما نحن عليه الآن.

في هذا المثال، نجد أنّ الأختين عندما تجتمعان وجهاً لوجه تُحرّضان ارتباطات تؤثر في سلوكهما. أما عندما يُفرغان ما لديهما كتابةً، فإنّ لهما كل الحرية في سماع الكلمات بالطريقة التي ترغبان بها، وتفسيرها بالطريقة التي تريدانها. واستناداً إلى أنّ الأخذ والعطاء يُرتَهَن للوقت اللازم للقراءة والردّ، فإنّ أحداً لا يُقاطع الآخر، ولا ترسم تعابير على وجهه، يُمكن للآخر رؤيتها، ويشعر بأنه مُلزم بردها.

وتابعت أليس:

عندما أصبحنا أكثر صراحة في الحديث عن مواطن شعورنا بعدم الاستقرار والغيرة، فقد أصبحنا نتحدّث بنبرة الصوت نفسها التي

نستعملها في الحديث مع الأصدقاء . لقد أعطانا البريد الإلكتروني الوسيلة لمعرفة بعضنا البعض بطريقة جديدة، إلى درجة أنني لم أشعر بهذا القرب من أختي قبل الآن .

وقال جو :

دُهَيْلْتُ في المرّة الأولى التي وصلني فيها بريد إلكتروني من ابنتي التي تُتابع دروسها بعيداً عنا في الكلية . فقد بدا كل ما قالته راشداً، وبنم عن الذكاء والحكمة . وعلى الرغم من أنني أعرف أنّ البريد مُرْسَل منها، إلا أنّ الفارق في النبيرة أدهشني . وعندما أحببتها، كنتُ مُقتنعاً أنّ مراسلاتي كانت أكثر تبصراً واحتراماً، وأقلّ سيطرة من لهجتي في مخاطبتها وهي أمامي، فكأننا نجتمع كشخصين راشدين تخلياً عن أدوارهما الطبيعية للأب والابنة . وقد ذكرتُ ذلك لها وقالت : إنّها لاحظت الشيء نفسه، فلقد ظهرتُ أمامها على نحو مختلف تماماً عن «الشخص» الذي تعرفه .

وأنتى مثالنا المُفضّل من جين التي قالت :

قال لي الطبيب : إنني بحاجة إلى تخفيف مستوى الضغط الذي أتعرّض له بسبب ارتفاع توثر شريان الدم لديّ، لذلك اضطررتُ إلى التفكير في طريقة التعامل مع ابنتي . إنّها مُطلّقة، وأمّ لصبيين توأمين في التاسعة عشرة من عمرهما . لقد اعتادت أن تتصل بي طوال الوقت لتُنْفَس عن غضبها وإحباطها، لكثّرها ما كانت تسمح لي بإعطائها أيّ نصيحة تُمكنها من تحويل مجريات الأمور، فابتكرت خطة لإيقاف ذلك، دون أن أضطر إلى استعمال كلمات غاضبة . وكان لدينا كاشف رقم للهاتف، فاتصلت بها في أحد الأيام وفي وقت كنتُ أعرف أنها لم تكن في البيت، فتركتُ لها رسالة لتتصل بي : وعندما رأيتُ رقمها على الكاشف، تركت

المسجلة المثبّته على جهاز هاتفنا تُجيبها: «أنا أمك. إذا كنت تتصلين طلباً للمساعدة أو النصيحة، فاضغطي الرقم واحد. وإذا كنتِ تتصلين للتنفيس عن غضبك أو إحباطك، فاضغطي الرقم اثنين أو إبقِي على الخط ريثما أصلك بأبيك. وإذا كنتِ تتصلين لتقولي إنك تُحِبينِي، أو لتسألِي عن حالي، فاضغطي الرقم ثلاثة. وإذا كنتِ تتصلين للثرثرة، أو للتحدُّث في أي أمر آخر، فاضغطي الرقم أربعة، وتذكّري أنّ أمك لا تُحب أن تسمع الشتائم أو الصوت المرتفع.»

خمنوا ماذا حصل! لقد نجحت! والآن إذا بدأت تتحدّث عما يُثير غضبها، فإني أقول «آن الأوان لتضغطي الرقم اثنين»، فتضحك وتتوقّف في الحال، أو تقول: «سأتصل بأبي فيما بعد.»

الإستراتيجية الثامنة: تحوّل من الداخل إلى الخارج

عندما تُريد أن تُغيّر وضعك الداخلي عن الأقارب المُتعبين، تجد أنّ حياتك مستودع زاخر ينتظر أن تفتح صُنوبره، وكل ما تحتاجه هو الأسوة. إنّ محاكاة سلوك الآخرين ومواقفهم، طريقة طبيعية للتعلّم. فعندما يدخل طفل عالم التقليد، فذلك ليس للمتعة، وإنما لأنه طريقة مأمونة، لمحاكاة بعض الأوضاع والتصرّفات وتجربتها عملياً. وإذا كنتِ قد أقسمت بينك وبين نفسك، بأنك لن تفعل ما فعله أبواك أو تقول ما قالاه، ثم ضبطت نفسك، تقول وتفعل تلك الأشياء، فإنّ ذلك هو نزعتك الطبيعية إلى التقليد. واستناداً إلى أنك قادر على فعل ذلك دون أن تحاول، فتخيّل ما هو مُمكن، عندما تفعل ذلك مُتعمّداً.

ابدأ من الداخل باتباع هذه الخطوات الثلاث:

1. ابحث عن قدوة

ما هو الوضع الداخلي الذي تتمنى أن يُحيط بأقاربك؟ ماذا تُريد أن تشعر عندما يضغطون على الزر؟ الثقة؟ الهدوء؟ الطمأنينة؟ السرور؟ أعطه اسماً، ثم ابحث في نفسك، أو في فكرتك عن شخص آخر، فإذا كان في حياتك زاوية تضم تلك الحالة، يُمكنك أن تجعل منها نموذجاً تستعمله حيث تريد. وإذا كان يُمكنك التفكير في شخص مُعيّن يعرف كيف يكون كما تريد، فإنه يكفيك لتجعل منه قدوة. في الحقيقة، لست مضطراً لأن يكون القدوة مُعدداً على نمط شخص حقيقي، حتى حسب شخص تعرفه. فإذا كنت تعتقد أن إنديانا جونز Indiana Jones أو أوبرا وينفري Oprah Winfrey لديها القدرات الداخلية المطلوبة لمعالجة أقاربك، فإنّ لديك معلومات كافية للأسوة الناجحة.

❏ ابحث عنها في نفسك

أرادت ماريا أن تكون أكثر موضوعية تجاه سلوك أمها الرديء. وعندما سألت نفسها: «في أي موضع من حياتي أستطيع أن أكون موضوعية؟» كان الجواب واضحاً: نصح الآخرين! وقد تخرّجت مؤخراً من برنامج رئيسي في النصح والمشورة، وكان تخصصها في مجال العمل مع الأطفال. لقد وجدت الموضوعية مع الأطفال أمراً سهلاً، فسلكهم الذي يدلُّ على اختلال وظيفي، كان مقبولاً كأفضل خيار مُتاح في ظروفهم. فأعطتها موضوعيتها نظرة شاملة، وجعلتها مرنة في التعامل مع ظروفها. فقالت في ذاتها: «أليس الأمر رائعاً أن أتحلّى بهذه الموضوعية في التعامل مع أمي!»

❏ ابحث عنها في شخص آخر

أراد فريد أن يُسعد زوجته بأن تعلّم أن يختلط على نحو أفضل في اجتماعات العائلة. فعندما يقومان بزيارة أسرتها، كانت تشتكي

دائماً من أنه يجلس صامتاً لا يتفاعل مع أحد. ولم يكن الأمر أنه غير اجتماعي، وإنما لم يكن لديه ما يقوله. وعندما سأله نفسه: «هل أعرف شخصاً يُعلّم كيف يُصبح المرء اجتماعياً؟» وفكّر فوراً بصديقه غاري، ذلك شخص يستطيع التعامل معاملة لطيفة مع أي شخص في أي وقت. كان يستطيع أن يدخل أي غرفة، ويبدأ الحديث مع شخص غريب، ويجعل الناس يتحدثون مع بعضهم البعض، فتُصبح الجلسة مُمتعة، وكل ذلك دون أن يكون محور اهتمام الجميع. كان يعرف كيف يُخرج الناس من أنفسهم، حتى الهادئين منهم مثل فريد. كان غاري خبيراً مثالاً للسلوك الذي يُريد فريد أن يكون لديه.

بعد أن تُحدّد الوضع الذي تدعو الحاجة إليه، ينبغي أن تجعله حقيقياً. ويتطلّب هذا بعض التركيز. ابحث لنفسك عن مكان لا يُزعجك فيه أحد، وامض بعض الوقت في التدريب. لأنّ الخبرة كلما ازدادت عمقاً أصبحت أكثر فائدة.

2. اكتشاف القدوة

تذكّر زماناً ومكاناً كنت أنت أو قدوتك فيهما تملكان القدرة التي تتمنّى أن تقتدي بها. وكلّما ازدادت التفاصيل التي تستطيع ملاحظتها، تزداد فرص النجاح، لأنّ الكثافة والتركيز يبيان ارتباطات أقوى من التعميمات الغامضة.

أغمضت ماريا عينيها وتصورت نفسها عندما كانت تُقدّم النصح للأطفال: جلستها، وحالتها الذهنية، وتنفسها عندما كانت في ذلك الوضع. ولاحظت أنّ ذراعيها وكتفيها كانت في حالة استرخاء وأنّ حوارها الداخلي أخبرها بأنّ ما كانت تقوم به كان مُهمّاً.

تصوّر فريد كيف سيكون الوضع لو أنه كان مكان صديقه غاري :
«كان يبدو مُسترخياً، ومُرتاحاً تماماً مع ذاته، ومُهتماً بالآخرين .
كفاه مفتوحتان، وتنفسه بطيء وسهل . ما هي الأشياء التي كان
فريد يعتقد أنّ غاري يقولها لنفسه في وضع اجتماعي؟ أشياء مثل
«هم . . هذا مثير للاهتمام!» و«أتساءل من ذاك الشخص؟» و«يجب
أن أرى ذلك بنفسي!» في مُخيلة فريد بدا غاري يُسير الأمور بقلبه،
ويديه، وابتسامته الودودة، «بدا مُرتاحاً تماماً، ربما ذلك ما يجعل
الآخرين يشعرون بالارتياح إليه!»

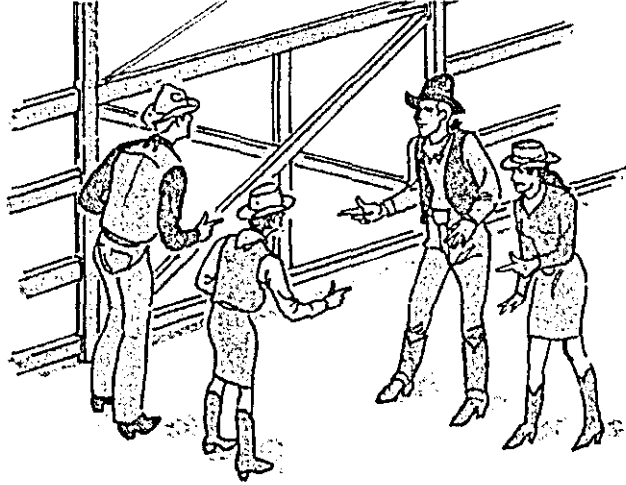
إذا أردت أن تُضيف بعض العمق والتحديد لنموذجك، فخصّص بعض
الوقت لتكتشف أوجه الاختلاف بين ما تريد أن تكون بشخصك، أو بالنموذج
الذي يُمثل دورك، وبين ما كنت عليه في السابق. تنقل جيئة وذهاباً بين كل
نموذج على حدة إلى أن تُصبح الفروق واضحة أمامك .

3. أين تُريد لهذا التغيير أن يحدث؟

الآن وقد أصبحت تعرف ما تُريد، وتعرف طريقة العمل، فقد آن
الأوان لأن تضع نموذجك في الإطار الذي تحتاجه فيه . أين تريد لهذا التغيير
أن يحدث؟ ومتى تُريد أن يحدث هذا الوضع الداخلي؟ إذا استطعت أن تُحدّد
تماماً الشيء الذي حرّضك في الماضي، يُمكنك أن تربط وضعك الجديد به .
هل هو شيء يقوله قريبك؟ أو يفعله قريبك؟ هل هو النظرة التي تعلقو وجه
قريبك؟ فإذا كنت تعتقد أنّك تعرف ما هو، قُم بالارتباط . واغمض عينيك
وتصوّر قريبك يفعل أو يقول ما حرّضك في الماضي، ولكن استعمل قدوتك
ليُمثل «الخيال» . كرّر ذلك مرات كثيرة كي يُصبح الارتباط أقوى، فالتدريب
يصنع الكمال!

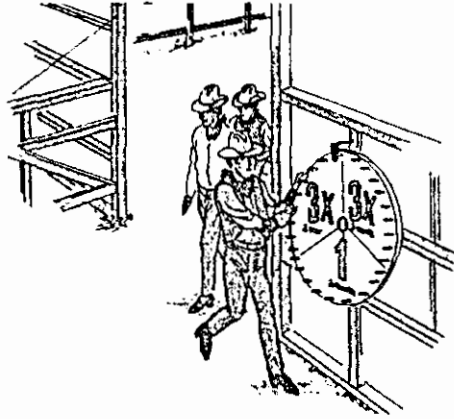
ملخص سريع

- الإستراتيجية الأولى: أسس حلبة حيادية.
 - الإستراتيجية الثانية: أوجد ديناميكية.
 - الإستراتيجية الثالثة: أوجد بيئة جديدة.
 - الإستراتيجية الرابعة: اكتسب نظرة جديدة.
 - الإستراتيجية الخامسة: اقلب الأدوار.
 - الإستراتيجية السادسة: ابحث عن الوقت المناسب.
 - الإستراتيجية السابعة: غير وسيلة اتصالك.
 - الإستراتيجية الثامنة: تحوّل من الداخل إلى الخارج.
1. ابحث عن قدوة.
 2. اكتشف القدوة.
 3. أين تُريد لهذا التغيير أن يحدث؟



الاجتماعات العائلية،
والتفاهات والفضائح والمكاشفات
في الاجتماعات غير الموفقة.

اعرف أرقامك السحرية



ثلاثة «أرقام سحرية» يجب أن تعرفها في تعاملك مع أقاربك: الجغرافية، والتواتر، والوقت. قد تعني هذه الأرقام الفرق بين أن تقضي وقتاً لطيفاً يدعم علاقاتك بعائلتك، أو أن تقضي وقتاً مُزعجاً يُدمر هذه العلاقات ويؤدي العائلة. والهدف من معرفة أرقامك، هو إبقاؤك في أقرب موضع مُمكن من «بعد الرُفعة» مع إبقاء كل من تتعامل معه خارج «نطاق الخطر». هذه الأرقام نسبية بكل تأكيد، وفقاً للأقارب الذين تتعامل معهم، إلا أن تجاهلها قد يلحق الأذى بعلاقاتك.

الجغرافية

لعلك سمعت أغنية «كيف أفتقدك وأنت لا تُفارقني؟» إنها تُشير إلى قيمة المسافة في العلاقات بين البشر. فهل تعيش على مقربة من أقاربك، أم بعيداً عنهم؟ وما مدى ذلك القُرب؟ أو البُعد؟ ما رأيك بالمسافة التي تفصل بينك وبينهم؟ تُفيد المعلومات التي جمعناها بأن الحفاظ على مسافة جغرافية معقولة،

هو استراتيجية التكيف الأولى التي يلجأ إليها الناس في التعامل مع الأقارب الذين يصعب التعامل معهم. (وهي إحدى تبعات العيش في عالم كثير التبدل والحركة، زاحر بالفرص. فإذا كان أقاربك يعيشون بعيداً عنك، فذلك لا يعني أبداً أنهم لا يُطبقونك!) كما أنّ الحفاظ على مسافة بينك وبين الأقارب أكثر سهولة في بعض البلدان منه في بلدان أخرى. ففي بلد كبير، يُتاح للعائلة حينئذٍ واسع تنتشر فيه، أما في الدول الأصغر، فإنّ الابتعاد يكون سهلاً من الناحية النظرية، لكنه صعب التنفيذ، برغم أنّ بعض أفراد العائلة يحاولون «الابتعاد بالقدر الممكن». «واستناداً إلى أنّ حدود الدول لا تُراعي إمكانات الأفراد أو مصالحهم، فإنّ بعض الناس يعتبرون العالم بلدهم، ويستطيعون بذلك أن يتركوا مسافة أكبر بينهم وبين أقاربهم، الذين يكونون مُتبعين أحياناً.

ولا بُدّ لبُعد الشخص أو قُربه من عائلته، أن يؤثّر في إمكانية اجتماع تلك العائلة ويحدّد مدى التمسك بالشكليات، والحاجة إلى التخطيط المُسبق، أو العفوية التي ستكون عليها هذه الاجتماعات. فإذا كنت تعيش في مكان قريب، فإنّ زيارة الأقارب تكون عادة عفوية وبعيدة عن الشكليات، أما إذا كنت تعيش في مكان بعيد، فإنّ الزيارات غالباً ما تكون رسمية. وإذا كنت تعيش في البلدة ذاتها، حتى إذا كنت في الجانب البعيد عن أقاربك، فإنّ قيامك بزيارة قصيرة عابرة، أو الاجتماع بهم عفويّاً، يُصبح خياراً مُتاحاً أكثر. أما إذا كنت تعيش في مكان بعيد عبر البلاد، فإنّ الحاجة تدعو إلى مزيد من التخطيط. وكلّما ازداد البُعد بينك وبين أقاربك، احتجت إلى وقت أطول كي تجتمع بهم، بينما يجعل القُرب الوقت اللازم لترتيب زيارة أكثر قِصراً.

التواتر

لعلّك سمعت ما يُقال: إنّ الغياب يُدْفئ القلب، ويولّد الحنان، والعاطفة تُربّي قلة الاحترام. فبأي تواتر ترى أقاربك؟

الجغرافية هي أحد المتغيرات التي تؤثر في تواتر اتصال أفراد العائلة ببعضهم البعض. وكلما ازدادت المسافة تناقص التواتر. وإذا كانت المسافة قريبة يصبح احتمال اللقاء أكثر تواتراً. ولكن إذا تناسينا أمر الجغرافية، فإن تقنية الاتصالات والبريد الإلكتروني، تُعطي أهمية لأرقامك السحرية للتواتر، ففي كل علاقة، هناك عدد مماثل من المرّات، في الأسبوع، أو الشهر، أو السنة، تستطيع أثناءها الاستمتاع بالعلاقة مع أقاربك. وربما كان هناك عدد يُمثل حدّ الشّطط في الاتصال وتواتره الزائد، لكنّ العدد الذي يُلائمك، قد لا يُلائم أقاربك. فإذا كنت تعيش في البلدة ذاتها مثلاً، فقد تجد أنّ الاجتماع مرّتين في الشهر يُلائمك تماماً، وأنّ اتصاليين في الشهر يُشعرانك بالقرب منهم، فثُحب أن تسمع مجريات حياتهم، وتستمع بصحبتهم. إلا أنّ أقاربك قد يرغبون بمزيد من الاجتماعات، فإذا لم يسمعوا ما يُطمئنهم عنك كل بضعة أيام، فإنّهم سيشعرون بأنك تُهملمهم، ولا تهتمّ بشأنهم. وهنا، لا بد لك من قياس القيمة النسبية للتمسك بالخط، وبالتواتر الذي يُريحك، أو تقديم تنازلات لصالح التواتر الذي يحتاجونه. فإذا كان اجتماعان في الشهر يُلائمانك تماماً، فإنك ستلاحظ أنّ الاجتماع مرّتين في الشهر، يجعلهم يتصرّفون تجاهك بما يُشعرك بحاجتهم إليك أكثر. والأسوأ من ذلك، أن يُدخلهم في سلوك «نطاق الخطر»، فربما يجدر بك أن تُجرّب تغيير التواتر، لعلّك تجد الرقم السحري الأفضل لكلّ منكما. وإذا كان الاجتماع بهم ثلاث مرات أو أربع مرّات في الشهر يُرضيهم، ويُخرجهم من سلوك «نطاق الخطر»، فإنّ تسوية بسيطة تستطيع أن تضع علاقتك على مسار أفضل. ولا شك في أنّ العكس قد يكون صحيحاً أيضاً. لنفترض أنّك لاحظت عندما تراهم أربع مرات في الشهر، أنّهم سيتدخلون أكثر في أحداث حياتك اليومية. إنهم لا يريدون أن يعرفوا ما الذي يجري فقط، بل يريدون أيضاً أن يُقدّموا لك النصح والرأي دون أن تطلبه. وفي تلك الحالة، ربما تُقرّر أنّ الاجتماع مرّتين في الشهر هو التواتر الأقصى الذي يُمكنك أن تتحمّله.

أخبرنا جف:

إننا نسكن على بُعد ميل واحد من أبوي زوجي، وأنا أكره الزيارات. ونساءل: أي عُذر سيقدّمانه اليوم للاجتماع بنا؟ فنحن نجتمع بأبوي زوجي أكثر مما نجتمع بأصدقائنا. نجتمع معهما على العشاء، فيقولان لنا: إنهما سيأتيان لتناول الإفطار! أعتقد أن وجبة واحدة معهما في الأسبوع هي كل التواتر الذي أستطيع تحمّله. ويجب أن يؤخذ ذلك بالاعتبار! إنها الوجبة! حتى أنني ألجأ إلى اختلاق عُذر أو الكذب كي أجد مُتنفّساً. وقد حاولت مؤخراً أن أستعمل الدُعاية للتهرّب من رؤيتهما المُتكرّرة، فأقول: إنّ لديّ مهامّ كثيرة في اليوم التالي، وإنّ سُرتي ستُثقب! وأضحك، ويضحكان، وأتمنّى أن ينتهي الأمر عند ذلك.

الوقت:

يمرّ الوقت سريعاً عندما تلهو مُستمتعاً، والعكس صحيح أيضاً. فقضاء وقت طويل جداً مع الأقارب كفيّل بأن يذُهب بعقول بعض الناس، والوقت غير الكافي مع الأقارب، يجعل بعض الناس يبدأون بتخيّل أوضاع تُعوّض عمّن يفتقدونه. كم من الوقت تقضي مع أقاربك عندما تجتمع بهم؟ وعندما تجتمعون على عشاء غير رسمي، أو تُخطّطون لأُمسية عائلية رسمية، ما هو الرقم السحري للأيام والساعات والدقائق التي تُمكنك من النجاح في الاستمتاع بالعلاقات قبل أن تنتقل إلى «نطاق الخطر؟» على الرغم من أنّ هذا الرقم السحري ينبغي أن يعرفه الجميع إلا أنه مُهمّ بخاصّة، في حال وجود مسافات جغرافيّة شاسعة. ويطرأ نوع من «الانحراف الزمني» عندما يضطر الأقارب إلى السفر مسافات طويلة لحضور الاجتماع. ولما كان القُدوم يُكلّف نفقات ومتاعب في الوصول، فقد يميل بعضهم إلى البقاء وقتاً أطول من الفترة المُثلى

لأبي منهم، وتُصبح الأمور أكثر صعوبة عندما تكون أنت الشخص الذي يأتي لزيارة الأقارب، وعندئذ لا يُتاح لك مُتسع من المكان لتمضي فيه بعض وقتك. وعندما تكون موجوداً، فقد يجد أقاربك صعوبة في المغادرة أيضاً! والنتيجة غالباً هي ذلك الشعور بأنك «عالق» بين الأقارب عوضاً عن أن تكون مُستمعاً بصُحبة العائلة.

ربما كان هناك حدٌ أقصى من الوقت لتستمتع بزيارة العائلة. وعندما تتجاوز ذلك الرقم السحري للوقت، لا يتطلّب الأمر أكثر من أن يجزّأ أحدكما الآخر إلى «نطاق الخطر». لذلك يُمكن لمعرفة رقمك السحري أن تُساعدك في الاستمتاع بالعلاقة والإسهام في مستقبلها بإبقاء الارتباطات إيجابية.

أخبرتنا سونيا:

عرفت قيمة الوقت مرّات كثيرة، مع كل من ابنتي وأمي. إنهُما يُحبّان بعضهما، وينسجمان معظم الوقت، ولكن لمدة ثلاثة أيام فقط. وبعد ذلك، تبدأ كل منهما بنطح رأس الأخرى. وفي اللحظة التي نصل فيها، تقبل أمي ابنتي كما هي، غير أنّها بعد ثلاثة أيام تبدأ بمحاولة السيطرة عليها، وذلك أمر لا تستطيعه بكل تأكيد لأن ابنتي الوحيدة قوية الإرادة على نحو لا يُصدّق. ويتصاعد التواتر، فتشعر كلٌّ منهما بالاستياء تجاه تفاعلها مع الأخرى، لكنهما تقعان في الشَّرْك مرّة إثر مرّة. إلا أنني لاحظتُ أنّنا إذا اقتصرنا في زيارتنا على ثلاثة أيام، وغادرنا في اليوم الرابع، فإنّ أيّاً منهما لا تتجاوز الخط، ولا تدخل في ذلك النمط من التصرّف، ونغادر ونحن نشعر بالسعادة جميعاً، ونطلب المزيد، ونتطلّع إلى الزيارة القادمة.

قالت داري:

أعرف أنّ لديّ ثلاث ساعات مع عائلتي في أيّ مناسبة، وهذا

يجعل حالة عطلة عيد الميلاد تُشكّل تحدياً اضطرّني إلى أن أبتكر طريقة لتجاوزها. فقد كان عيد الميلاد يدور حول حدثين تقليديين عند أسرتي وكل حدث منهما يستغرق ثلاث ساعات أو أكثر. أولاً: هناك ليلة عيد الميلاد في بيت عمّي، وقد اعتدنا أن نأكل هناك «يخنة بلحم البقر»، ونوقد شموعاً حقيقية بطريقة احتفالية على الشجرة بعد العشاء، ثم نجلس لنقرأ «ترنيمة الميلاد» لتشارلز ديكنز. أعتقد أن عائلتي كانت تقوم بشيء من هذا الاحتفال منذ القِدم. ثم يأتي عشاء الميلاد في بيت أبي.

أعيش أنا وزوجي في مكان يبعد قرابة ساعتين بالسيارة، وكُنّا دائماً نشعر بالرهبة من الأعياد، لأنها تستهلك كثيراً من الوقت والجهد. وفي السنوات القليلة الماضية قرّرنا أن نُشارك في إحدى المناسبتين فقط دون الأخرى، مما يتيح لنا بعض الوقت اثناء الأعياد كي نقضيه في بيتنا على نحو مُمتع، وفي الوقت نفسه نجتمع بالعائلة. كما قرّرنا أن ننزل في فندق، برغم محاولات أبويّ بأن نُقيم معهما. وقد أعطانا ذلك نحن ووالديّ مُتسعاً من الوقت، لأنّ نجتمع ونفتح الهدايا التي نتبادلها كل على حدة. وبرغم أنّ أبويّ لم يفهما سريعاً في البداية، غير أنني وزوجي نريد أن نستمتع بعلاقتنا الشخصية أثناء هذه العطلة أيضاً. فإذا مكثنا مع أبويّ فلن تكون هناك فترة راحة إلا بالخلود إلى النوم، والإحساس بأننا «نرقد مستكينين» في غرفة الضيوف. وإذا لم نختصر الوقت الذي نقضيه معهما، فإنّ النشاط الذي يتراوح بين كوننا قادرين على احتمالهما، وبين أن يكون مُمتعاً بعض الشيء، سيُصبح لا يُطاق حتماً. فكلانا لا يريد أن يكون تعيساً مع الآخر أثناء عطلة الأعياد، وليس لدينا أيّ استعداد لتلك التضحية. فاختصار الوقت الذي نقضيه مع أسرتي جعل الوقت المحدّد الذي نقضيه معاً مُمتعاً أكثر لنا ولهم.

ونحن نخلط الأمور ببعضها كل سنة، كي لا يبدو أن في الأمر إلزاماً. وهذه السنة سنقضي ليلة الميلاد في الفندق، ثم نذهب إلى بيت أبويّ لتناول طعام الإفطار صباح عيد الميلاد، وبعد ذلك نفتح الهدايا بصحبتهما، ثم نعود إلى بيتنا لثُحُضْر عشاء الميلاد، ونحتفل مع بعض الأصدقاء. واستناداً إلى أنا نُغَيِّر نمط المناسبات العائلية كل سنة، فقد أصبح أبويّ يعرفان الآن أن الأعياد تؤخذ «كيفما اتفق» بطريقة احتفالننا بها. ونتيجة لذلك، فإنَّهُما لم يعودا يعتبران زيارتنا أمراً مُلْزماً، ولا يفترضان أنا سننضم إليهما، ولا يغضبان إذا لم نفعل.

إنَّ معرفة أرقامك السحرية للجغرافية والتواتر والوقت، ثم ضبط حدودها، أمر أساسي في تحقيق أكبر قدر من المتعة في زيارة الأقارب، فإذا تجاوزت الحد الذي يُناسبك تدفع ثمناً مُرتفعاً، لكن إذا عرفت أرقامك، وعرفت حدودك، تجد نفسك على طريق المتعة النسبية.

ورقة عمل الرقم السحري

اختر أحد الأقارب

الجغرافية

كم يبعد سكنك عن سَكَن هذا القريب؟

كم تتمنى أن يكون البُعد بينكما؟

إذا كان جوابك أن سَكَنك قريب أكثر مما تريده أن يكون، فيجب أن تُفكر في ما إذا كان الأمر يستحق أن تنقل سَكَنك. وإذا لم يكن الانتقال خياراً مُتاحاً، ففكر في تواتر الزيارات أو الوقت الذي تستغرقه أيّ زيارة مُعيّنة. وإذا كان جوابك أنك تسكن في مكان بعيد جداً، فينبغي أن تدرس قيمة أن تنتقل إلى مكان أكثر قرباً. وإذا لم يكن ذلك مُمكناً، يُمكنك أن تزيد تواتر الزيارات أو الوقت المُخصَّص للزيارة.

التواتر

كم عدد المرّات التي ترى فيها ذلك القريب خلال مدة مُعيّنة؟

هل تُحب أن تراه أكثر أم أقل مما تفعل حالياً؟

ما هو العدد الأقصى للمرّات التي تُحب أن ترى فيها ذلك القريب في السنة؟
في الشهر؟

ما هي طريقتك المُفضّلة للاجتماع؟

قد تجد مثلاً أنّ رؤية أقاربك مرّة في الشهر أمرٌ جيّد، لكنّ التواصل باتصال هاتفّي أو بالبريد الإلكتروني مرة في الأسبوع أكثر مُناسبة.

ما هو تواتر الأنواع المختلفة من «الاجتماع» التي تُحافظ على العلاقة الإيجابية البعيدة عن «نطاق الخطر»؟

الوقت

ما هو متوسط عدد أيام زيارتك؟

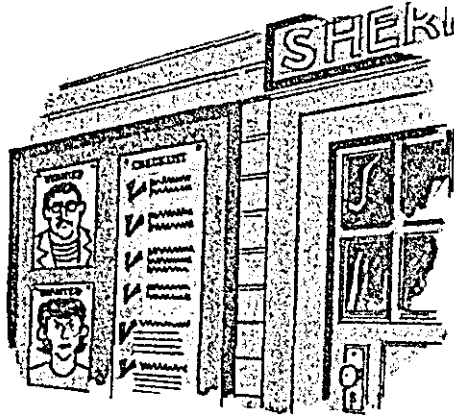
كم عدد الساعات التي تقضيها في الاحتكاك بأقاربك أثناء زيارتك لهم؟

ما هو الحد الأقصى من الوقت الذي تستطيع أن تقضيه بصحبة أقاربك دون إزعاج؟

ما هو مقدار الوقت الذي تستطيع تحمّله قبل أن تدخل العلاقة إلى «نطاق الخطر»؟

12

أجر تقويماً للالتزام



الإحساس بالالتزام يُخَيِّم بقوة على معظم العائلات، لكنه قد يكون أقوى في بعض العائلات منه في سواها. فالأبوان اللذان يُضحيان بكل شيء من أجل أولادهما، قد ينمو لديهما إحساس بأنهما مُلزمان بذلك، والأطفال يولد معهم موقف تجاه آبائهم بأن «تلك كانت فكرتكم، وأنتم مدينون لي!» فبعض الالتزامات العائلية تترتب عن وعود مُحدّدة غير مُنفذة (أعدك بأنني سأتصل!) (أتوقّع أن تتصل بي عندما تصل) أو ديون حقيقية أو مُتخيّلة (أقل ما يُمكنك أن تفعله هو أن تُبدي قليلاً من الاحترام لرغباتي). «والعرفان (لن أتوانى عن فعل أي شيء من أجلك!) وقد يكون الإحساس بالالتزام هو نداء الضمير (أعرف مدى إحساسهم بالوحدة، ولا أستطيع أن أتجاهلهم بسهولة!) أو نداء الواجب (ليس هناك من يعتني بهما سواي، فهما أبواي، وسأفعل ما يترتب عليّ). ويهتم بعض الأقارب بحاجاتهم، بأن يحرصوا على زرع إحساس بالالتزام لدى الآخرين. ويُفضّل بعض الأقارب الحب دون أي قيود، ويعتقدون أنّ ما يُقدّمونه

سيرتد عليهم. وسواء كان القرض داخلياً أم خارجياً، فإن كل شخص لا بد أن يتعامل مع إحساسه الخاص بالالتزام تجاه أسرته.

يكون الإحساس بالالتزام أحياناً أمراً تبتكره بنفسك، وقد تكون أمالي الواجب والضمير، مُحرضات قوية تقوم مقام ركلة على المؤخرة، تجعلك تفعل ما هو صواب، عندما لا يُفلح أي شيء آخر. إلا أن بعض الالتزامات التي يمنحها الآخرون، وتعمل عمل قوة قمع، تولد الاستياء. وبسبب هذا، يحرص بعض الأقارب على الامتناع عن فرض الإحساس بالالتزام على الآخرين. ربما يشعرون بالالتزام تجاه أنفسهم، ليتيحوا لعلاقتهم أن تُحدّد بالحب والحرية أكثر من أن تُحدّد بالواجب والإحساس بالذنب. وربما كانوا يُفضلون أن يتركوا للآخرين اتخاذ قراراتهم وتحديد التزاماتهم. وهناك أقارب يُشعرون بالالتزام كوسيلة ليكون لهم ما يريدون عندما يعتقدون أن ليس هناك وسيلة أخرى. وعندما يقول أحدهم: «يجب أن تفعل ذلك»، فإنه يعني أن لا خيار لديك.

وعندما يتعلّق الأمر بالمناسبات العائلية، فإن إحساس الالتزام بالحضور، يُرافقه - على الأغلب - اعتقاد بأن ليس لديك أي خيار آخر. ونتيجة لذلك، يعتقد كثير من الناس أن المناسبات العائلية، هي أوقات تكون فيها مُمزّقا بين «يجب أن أفعل» وبين «لا أريد أن أفعل» ولكن، إذا نظرت إلى الأمر على نحو أكثر دقة، تجد أن هذه الافكار المتضاربة تُقدّم مفاتيح مُهمّة تستطيع استعمالها لتهدئة الإحساس بأن لا خيار لديك. ومن أجل مساعدتك على الانتقال من حالة أنك «مُضطر» إلى «لست مُضطراً» إلى «لا أريد» أو «أريد ذلك فعلاً!» نُقدّم إليك قائمة تسبق الالتزام، فلست مضطراً إلى استعمالها، ولكن ربما كانت تستحق المحاولة.

قائمة ما قبل الالتزام

إذا أردت إخراج النزاعات إلى السطح وتوضيح خياراتك، أجب عن الأسئلة التالية بالقدر المُمكن من الصدق والصراحة:

أوضح طبيعة الضرورة النسبية

ما هي المناسبة التي تشعر أنك مُضطَر لحضورها؟

متى موعدها وأين؟

أي انشغال آخر لديك في ذلك الوقت؟

مَنْ الذي يرعى الحَدَث؟

من سيحضر أيضاً؟

ما هي الأشياء التي ستأثر بحضور المناسبة؟ الوقت؟ المال؟ الطاقة؟ وما

مقدارها؟

ما هي طبيعة التزامك بالحضور؟ هل هو الواجب؟ أم الضمير؟ أم وعد

بالتزام؟ أم الإحساس بالذنب؟ أم الخوف؟

اعترف بمشاعرك

بماذا تشعر تجاه حضور المناسبة؟

بماذا تشعر تجاه إحساسك بالأمر على ذلك النحو؟

ماذا تتمنى لو أنك تشعر تجاه المناسبة؟

هل تشعر بأيّ ضغط يدعوك إلى المشاركة؟ ما هو مصدره؟

أسوأ «سيناريو» مُمكن

هل يتضارب توقيت المناسبة مع توقيت مناسبة أُخرى؟

هل تتضارب النفقات التي تترتب على هذه المناسبة مع بعض النفقات

الأخرى؟

ما هو أسوأ ما يُمكن أن ينتج عن عدم التزامك بالحضور؟

ما هو أسوأ ما يُمكن أن ينتج عن التزامك بالحضور؟

أفضل سيناريو

ما هي أفضل نتيجة قد تترتب على حضورك المناسبة؟

ما هي أفضل نتيجة قد تترتب على عدم حضورك المناسبة؟

ما الذي قد تكسبه بحضورك المناسبة؟

ما الذي قد تكسبه بعدم حضورك؟

ما هي الخيارات الأخرى المتاحة في هذه المناسبة؟

احسب الكلفة

تذكر أنك عندما تقول: «نعم» للقيام بأمر مُحدّد، أنك تقول «لا» للقيام بأمر آخر.

ماذا تخسر من تنفيذ الالتزام؟

ما الذي لن تستطيع أن تفعله، والذي تستطيع فعله، وهو أكثر أهمية عندك؟

ماذا تخسر من عدم تنفيذ الالتزام؟

ما الذي لن تستطيع أن تفعله، وهو أكثر أهمية عندك؟

قُم بأفضل خيار مُتاح

ليس هناك ما يُسمّى القرار الأفضل، ولكن هناك قرارك الأفضل.

ما هو الخيار الذي سيكون أقل كلفة، أو الذي يعود عليك بالكسب

الأكبر؟

ماذا تختار أن تفعل؟

إذا اخترت أن تحضر المناسبة، فإننا ندعوك إلى استعمال الإستراتيجيات

المُدْرَجَة في الفصول التالية، لتتأكد من أنك قد اتخذت الخيار الأفضل.

13

اعرف استراتيجياتك الداعمة



ثمّة أوقات يحتاج الأشخاص الذين تُحبُّهم إلى دعمك عندما يتعرَّضون إلى ضغط كبير، في وقت تُخطِّط لزيارة أشخاص آخرين تُحبُّهم، ويُعانون من ضغط كبير، أو من أشخاص لا تُحبُّهم كثيراً. وستكون هناك أوقات تحتاج فيها إلى أن تعرف كيف تحصل على دعم من تُحب كي لا تُصبح أحد الأقارب الذين يتعرَّضون إلى ضغط كبير.

ترتبط هذه الأوقات بالمراحل الثلاث من المناسبات العائلية: قبل، وأثناء، وبعد. وقد يكون تقديم الدعم المُجدي وتلقّيه وجهاً مُهمّاً في كل مرحلة من تلك المراحل.

مرحلة «ما قبل»

خفّف من العبء

إنَّ أسوأ ما في الضغط والإجهاد هو أنه يتضاعف تلقائياً، ويتنامى مع

مرور الوقت، إلى أن تأتي القشة التي تقصم ظهر البعير. ويؤدي حضور اجتماع عائلي مُحَمَّلٌ مُسَبِّقاً بالضغط، إلى المتاعب. فإذا كانت زوجك (أو ولدك) مشحوناً مُسَبِّقاً، فلا تقف مُتَفَرِّجاً! لأنَّ الشحنة المضغوطة عندما تسقط، تقع على رأسك! لذلك عندما تكون هناك مناسبة عائلية وشيكة، يجدر بك أن ترفع جزءاً من العبء الضاغط على بعض الذين تُحِبُّهم وتُخَفِّف من ثقله.

قال دييغو:

عندما تقترب عطلة نهاية الأسبوع التي تتضمن زيارة أسرة زوجي، أراقب مستويات القلق لديها. فالذهاب إلى رؤية أسرتها، يكون مُجَهِّداً على الأغلب، لذلك نبذل جهدنا، لتتأكد من أننا لن نصل إليهم ونحن مُجهدون. فأبذل جهدي لمساعدتها بدءاً من التخطيط، وحزم الأمتعة، وجميع التفاصيل المتعلقة بإخراج الأولاد من الباب، فتلك هي الطريقة التي أُعْرِب لها فيها عن مُساندتي، كي نصل بحالة معقولة. وأتأكد من أن أمور الأطفال بخير، وأن لديهم جميع ما يحتاجونه أثناء الرحلة وأثناء إقامتنا في بيت أسرتها. إنَّ مساعدتها بهذه الطريقة البسيطة توفر لها الطاقة التي تحتاجها لتُهيء نفسها ذهنياً وعاطفياً وجسدياً. وقد أدَّى ذلك، إلى تغيير ملحوظ في طريقة تعاملها مع أسرتها، إلى حدِّ أنني لاحظتُ أنهم هم أيضاً قد تغيروا. فقد توقَّفوا عن معاملتها برد فعل، كما توقفت هي عن اتخاذ موقف ردِّ الفعل أيضاً. وإذا استمرَّت الأمور على هذا النحو، فقد يأتي يوم تُصبح فيه زيارتهم مُمتعة!

تلبية الدعوات

هل تُقيم عائلة الزوج احتفالات يُتوقَّع من الجميع حضورها؟ في بعض

البيوت يقوم أحد الزوجين برسم حدود دفاعية بينه وبين أنسابه، آملاً إقصاءهم أو على الأقل اتقاء أذاهم. إنه يرفض ما يبدو حاجة إلى الظهور في مناسبات لا تعنيه في شيء، ويقول لزوجته: «إنها عائلتك أنت، اذهبي وحدكِ!» لا شيء يُفاقم الكرب كعبارة «أنت وشأنك!»

إنه أمرٌ جيّد أن تعرف حدودك، لكن الأمر السيء أن ترسم حدوداً تترك فيها شخصاً تُحبّه بمفرده مع الأشخاص الذين يُثيرون جنونه. انظر إلى الأمر من هذه الزاوية، فإذا كان التعامل مع عائلة زوجك صعباً عليك، فربما كان التعامل معهم أكثر صعوبة عليها! إن كثرة الأيدي تجعل العمل أقل وطأة، لذلك فإنّ المشاركة في مهمّة ثقيلة يجعلها أقل ثقلاً. صحيح أنّ البائس يُحب المشاركة، لكنك لست مُضطراً إلى أن تكون بائساً كي تجد من يُشاركك في هذا الجهد. عليكم تلبية الدعوات مجتمعين، من مُنطلق الدعم المشترك والمتبادل.

تكتب بيلا:

كلانا له أسرة تترقّب حضوره في اجتماعات العائلة، وكلانا يقضي وقتاً صعباً مع عائلته. لكننا أبرمنا اتفاقاً على أن يدعم أحدهما الآخر، ولا يتخلّى عنه في وقت الحاجة. فنحن نُحضّر معاً الدعوات، ونُدعم بعضنا بأن نكون مُهذّبين مع أقاربنا المُتعبين، ونتحمل الصعاب معاً. ونُذكر بعضنا بأن هذا سينقضي أيضاً، ونملاً صدرنا بالهواء ثم نطلقه، لأننا نعرف أننا بعد وقت قصير سَنستمكن من أن نعود إلى حياتنا الطبيعية، وما يُمكننا من التحمّل هو أننا معاً. إنّ الأمر الرائع جداً هو أنّ كلاً منا ليس مُضطراً إلى التعامل مع عائلته بمفرده.

الأعداء الجيّدّة

عندما يرغب بعض أفراد أسرتك المباشرة في إشراك بقية أفراد العائلة،

في أمر أنت تستمتع به بخاصة، فالأرجح أنك ستجد مزيداً من المتعة إذا مضيت إلى ما ترغب به بمفردك، على أن تجرهم معك. وعلى الأثير ذلك حفيظة أفراد الأسرة القريب منهم والبعيد. وفي هذه الحالة، يجدر تقديم عذر مقبول عوضاً عن إثارة المتاعب.

قالت ماريان:

يذهب أهلي كل صيف في رحلة لصيد السمك، ويريدونا أن نرافقهم. أنا استمتع بالأمر لأن رفقة أسرتي ممتعة، لكن زوجي لا يحب التخيم في الهواء الطلق، أو حتى صيد السمك وأكله. وعندما وصلت الدعوة هذه السنة، رأيت وجهه يكفهر، وأدركت أنه لا يرغب في الذهاب. فتقدمنا مشتركين بسبب يحول دون قدمه، ويقبله أهلي دون أن يثير حفيظتهم، وأنا سعيدة لأننا فعلنا ذلك. فقد كانت رحلة الصيد أفضل رحلة شاركت فيها، لأن زوجي لم يرافقتنا، وهو يتمنى لو كان في مكان آخر، ولم أكن مُشْتة الفكر في قلبي على مشاعره. لقد اصطدنا السمك، ونصبتنا الخيام، وأكلنا السمك كل ليلة قرب النار، واستمتع زوجي بوقته وحيداً في البيت! وقال إنه كان يستمع إلى الموسيقى طوال الوقت، بكل الإمكانيات الصوتية لجهاز الاستماع الموزع، طوال مدة غيابي!

مرحلة الـ «أثناء»

عزز طاقتك

عندما تشعر أنك مُحاصر وقابل للإثارة، فإنك قد تقول ما لا يُقال، كما أنك قد تُدرك ما يجب أن يُقال في وقت لا يُقال فيه. فإذا أردت أن تُريح نفسك من التصرف الخطأ في الوقت الخطأ، ينبغي أن تُحافظ على طاقتك وحيويتك في مستوى عالٍ.

قال ريني :

أحرص أثناء زيارة أهلي على أن أُخصّص بعض الوقت لأداء الأشياء المهمّة عندي لأنّها تُفيدني . وأحد الأشياء التي تُفيدني فعلاً هي الرياضة . فأنا أشعر أنني في حالة أفضل عندما أقوم ببعض التمارين ، كما أنّها تُعطيني حيّزاً ذهنياً أفضل . وقد اعتدتُ أن أترك التدريب أثناء زيارة أهلي ، مما يجعل عودتي إلى مُتابعة التدريب صعبة . أما الآن ، فقد اختلف الأمر تماماً ، وأصبحت أقضي وقت التدريب كله مع نفسي ، مما يُحافظ على طاقتي وتوازني .

قال راندي :

أول شيء أقوم به عندما أزور أهلي ، هو أن أخرج لتناول قهوة «اسپرسو» كما أفعل عندما أكون في بيتي ، فذلك يُعطيني مُهدّئاً صباحياً قبل أن أهتم بالآخرين ، وبذلك أستعد ذهنياً لليوم الجديد بكل فعالياته . وعندما يأتي المساء ، أعرف ما سيحمله الصباح القادم ، فأشعر أنّ هناك ما أتطلّع إليه ، عندما نجلس ونتسامر في المساء .

قالت مارتا :

تُحب أُمي صنع الحلويات والمُعجنات ، وأنا أحب أكلها . والمشكلة هي أنّ تلك الكمية من السكر تُسبّب لي الصداع ، وتجعلني في حالة غير طبيعية . وعندما أكون في تلك الحالة من العصبية ، تنشأ المشكلات بيني وبين أُمي . لذلك قلتُ لها : إنني لن أتناول تلك الأطعمة المُمتعة إلا في المساء ، كي تكون صُحبتِي مُمتعة لها طوال اليوم .

قالت جوانيتا :

ألجأ إلى القيلولة بعد الظهر ، في الوقت الذي اعتاد أبي أن يُشاهد

برامج التلفزيون الرياضية. كنتُ أجلس طوال اليوم، وأنا أشعر بالكرهية لصوت التلفزيون، وأتمنى لو كنتُ في مكان آخر، لكن ذلك كان في الماضي! وأخبرت أبوي أن القيلولة جزء من نظامي الصحي، فلم يقبلوا الفكرة فحسب، بل أعجبت أُمي فأصبحت تفعل الشيء نفسه أثناء زيارتي لهما، وأصبح أبي يُتابع برامج الرياضة بسلام، وعندما يقترب وقت العشاء تشعر أُمي وأنا أيضاً بالانتعاش، فلقد أصبح الجميع في أحسن حال.

حرّك المحادثة

تُشبه بعض المُحادثات القطارات التي تنطلق بسرعة خاطفة: تبدأ بالانحدار السريع، وتتوقّف المكابح عن العمل، وسرعان ما يحدث التصادم الفوضوي، وتتناثر المشاعر في كل اتجاه، وتُدرك فوراً أن إعادة الأمور إلى نصابها سيستغرق وقتاً طويلاً. ويمكن التكهّن بما يجري بين الأهل، وربما أصبحت تعرف أن طرح موضوع مُعيّن سيستهلك الطاقة. وقلّما يؤدي هذا النمط من الأحاديث إلى شيء إيجابي، أو يترك أي شخص في موضع إيجابي. لذلك تقتضي مصلحتك بأن تعرف المواضيع والمُتحدّثين مُسبقاً، وتضع خطة لإعادة توجيه القطار قبل أن يخرج عن مساره!

قال دانا:

دوگ هو والد زوجي. وعندما يكون غائباً في بعض الأحيان تدخل زوجي وأُمها في جلسة تقريع لدوگ. وكنتُ أتركهما يستمران، مُعتقداً أن ذلك ربما أدّى إلى شيء مُفيد. لكن ذلك لم يُؤتِ أي ثمار حميدة. وقد أصبح واضحاً عندي الآن، أن ذلك النوع من الأحاديث لا يحمل سوى المتاعب. فقد كانت المرأتان تنفعلان من بعض الأشياء الصغيرة التي قام بها أو قالها، وعندما يعود،

ينشب نزاع لا محالة . وكلّما استمرّتنا في ذلك الأمر أصبح كبحهما أكثر صعوبة . لذلك فإني أقاطعهما عندما ألاحظ أنّهما قد بدأتا الخلاف . ولما كانت والدة زوجي تُحب أولادنا، وزوجي تهوى التبجّح بهم ، فإني أذكر أسماءهم ، وأعرف أنّهما ستتابعان من تلك النقطة .

نفس بعض الضغط

إذا استطعت أن تُريح قريبك من وطأة الضغط الذي يتعرّض له ، فإنّ عملك الطيب سيرتدّ عليك قريباً شاكرأ يسهل التعامل معه .

أخبرتنا دارين :

تُعاني أُمي من وطأة الإجهاد عندما يبدو أنّ الأمور لا تجري كما تشتهي ، أو عندما تقلق من أمر مُحدّد . وقد ازداد الأمر سوءاً مع مرور السنين وتقدّمها في السن ، لأنّها لم تُعدّ قادرة على أداء القدر ذاته من الأعمال المنزلية التي كانت تقوم بها . لذلك فإنّنا نقوم عنها بتلك الأعمال ، ونجعل من وقت التنظيف نشاطاً عائلياً . فنقول : «تعالوا يا أولاد ، لنخرج إلى الحديقة ونجمع أوراق الشجر!» وإذا أعربت عن قلقها من الأمور المالية ، فإني أبحثُ عبر شبكة الإنترنت عن بعض المعلومات عن التمويل ، فأستغل كل ما أعرف أنّها قلقة منه ، كي أخفّف من عبء الضغط الذي تنوء به ، مما يجعل الأم المُنهكة بالضغط ، شخصاً نستمتع بزيارته ونبتهج بصحبته .

كتب فريد :

إنّ والد زوجي شخص فاشل ، وعندما يُدلي الفاشل بدلوه أمام الضيوف ، يدفع حماتي إلى الجنون . لذلك أحاول أن أشغله

ببعض الأمور، فأصحبه إلى مباراة «گولف»، أو أدعوه للذهاب معي إلى المخزن، وإلى أي أمر كفيل بإبعاده عنها لإعطائه مُتَنَفِّساً، وقد أصبح أكثر سعادة بزيارتنا الآن.

اترك لنفسك مساحة

إنَّ الخيار السيء عند كثير من الأشخاص، هو الإقامة مع أفراد العائلة أثناء الزيارة. فإذا كنت تستمتع بالإقامة عندهم، فباستطاعتك حتماً أن تستمر في ذلك. لكنَّ الأشخاص الذين أجرينا مقابلات معهم، كشفوا أنَّ الإقامة مع الأقارب قد يكون السبب الأساسي لكثير من المتاعب التي يواجهها الناس أثناء زيارة أهلهم. فهل أنت فعلاً بحاجة إلى الإقامة مع أقاربك عندما تزورهم؟ هل من الحكمة في شيء أن تفعل ذلك؟ قد تجد من الأفضل أن تبذل الجهد الإضافي، وتُضيف كلفة الاحتفاظ ببعض المساحة لنفسك. وكثير من الأشخاص الذين استجوبناهم، والذين لديهم علاقات عائلية سعيدة، يقولون: إنَّ الحصول على غرفة في مكان مُحدَّد (في فندق أو عند بعض الأصدقاء في البلدة نفسها) يُعطيهم إحساساً بالأمان، لمعرفةهم أنَّ لديهم مكاناً يستطيعون الخلود إليه عندما يشعرون بضغط المكان.

قالت جين:

كنا نستطيع الإقامة في منزل أبوي، وعند ذلك يُرافقنا الضغط إلى الفراش. وبعد بضعة أيام، يُصبح الضغط عالياً جداً. أحب أن أعرف أنَّ لديَّ مساحة خاصة بي، وأعتقد أنَّ غرفة في فندق بمنزلة ضوء في آخر النفق. يقول زوجي وأنا: إننا مُتعبان، ثم نعود إلى الفندق، حيث نتناول بعض الشراب، ونتخلَّص من الضغط، ونراجع أحداث اليوم. عند ذلك يُصبح الغد يوماً جديداً عوضاً عن أن يكون «يوماً آخر». وكنا نتسلَّى بأن نجد مكاناً جديداً،

بعيداً عن الطريق، في كل زيارة. أقول لأبوي إننا تعلمنا أن نفعل ذلك من الاستشارات الزوجية، وأنها تُحافظ على استمرار زواجنا. وهما لا يُريدان إفساده، لذلك فإنهما يدعمان الآن إقامتنا في مكان آخر.

تقول ماري أن:

كنا لمدة طويلة، نبذل الجهد وننفق أموال إجازتنا ووقتها كي نجمع العائلة في منزل أبوي. ومنذ بضع سنوات فكرنا بتغيير ذلك، ونحن الآن ندعو الجميع إلى بلدتنا لقضاء الأعياد، فأصبحت العائلة كلها تأتي إلى هنا. ولما لم يكن لدينا مُتسع لأكثر من شخصين، فإننا نجري عملية اختيار لُنحدّد من يحصل على الغرفة الإضافية، ويصبح الأمر أقرب إلى مسابقة أثناء الإجازة، إذ يُحب الجميع المباراة والتشويق الذي يرافقها. لكنّ ما يُعجبني أكثر من أي شيء آخر، هو شعوري أنني أتحمّم على نحو أفضل بشؤون منزلي، لأنّ بإمكانني أن أنسحب إلى غرفتي، أو أن أُخرج الكلاب في نزهة، عوضاً عن الشعور أنني بحاجة إلى حينّ من المكان أختبئ فيه، عندما أكون في بيت غير بيتي.

حدّد موقفك

هناك عدد لا يُحصى من الطرق الكفيلة بتحديد موقفك للإبقاء على حيويّتك أثناء زيارة الأهل. ويُمكنك أن تُغيّر وجهة نظرك، ليُصبح الوقت المُخصّص للأهل وقتاً للتعليم.

قال دون:

عندما أذهب إلى اجتماع العائلة، أفتش عمّا يعود عليّ من قيمة، كأني أذهب إلى درس وأتعلّم فيه شيئاً عن نفسي، في الوقت الذي

أقضيه معهم، مما يجعل الألم الذي أعانيه مقبولاً. ونتيجة لذلك، اكتشفتُ كيف اكتسبت كثيراً من أسوأ عاداتي ومواقفي. فلقد اقتفيتُ نهج أبويّ وطوّرتُ تلك العادات دفاعياً للتعامل مع أخوتي، وإنَّ إدراكي لمصدر تلك العادات جعل تغييرها أكثر سهولة وإلحاحاً.

يقول غارث: يُمكنك أن تُسعد نفسك.

كنتُ أستشيط غضباً من بيتر، شقيق زوجي، لأنني أعتقد أنه شخص عديم الضمير، لكنني اكتشفتُ طريقة تجعلني أضحك عوضاً عن أن آخذ الأمر أخذاً شخصياً. وأنا الآن أربط كلمتي «مريض عقلي» بكل شيء يقوله، أو ما يقوله أي شخص آخر عنه. فإذا لفظ أحدهم اسم بيتر، فإني أرفق به ذهنياً كلمتي «مريض عقلي». وذلك يُسعدني فعلاً، ويضع هذا الشكل من أشكال الحياة الوضيعة تحت المنظار. لقد تعلّمتُ هذا الأسلوب من ابني. فخلال سنتين من سني مراهقته، كان في صوته نبرة مُعيّنة عندما يردّ عليّ أي شيء أقوله له. ويبدو كمن يُضيف كلمتي «أنت أحمق» برغم أنه لم يكن يقول ذلك بصوت مرتفع. وكان ذلك يدعوني إلى الضحك، وهكذا تذكّرتُ أن أُجرب اللعبة مع بيتر «المريض العقلي». أنا كذلك، أحب أن أضحك، فعندما يُزعجني شيء مُحدّد، فإني أجد أنّ الأمر الأكثر سهولة أن أترك الأمر يمرّ بأن أضحك منه. وتسمع دائماً من يقول: «في أحد الأيام ستندكر هذا الأمر وتضحك». أما أنا فأقول: ولماذا أنتظر؟

ويقول جاريد: يُمكنك أن تسير مع التيار.

عندما أكون بصحبة الأقارب، أحاول أن أسترخي وأترك الأمور تجري وفق هواهم. لا أعني أنني ألزم الصمت وأمتنع عن

المُشاركة، فالحقيقة أنَّ العائلة ليست كالعامل، حيث أتحمَّل مسؤولية كثير من الناس يعملون في مشروعات، أو أتابع أشياء يجب أن تُنجز في أوانها. فإذا كانوا يتناقشون في السياسة أو الدين أو أي موضوع آخر يجعل دمهم يغلي، ويسألوني عن رأيي في الموضوع، أقول: إنني أحتسي فنجان قهوة فقط، أو أستمتع بالأثاث، أو أنَّ الحياة أقصر من أن تُقاطعها بهذا الأمر أو ذلك.

قالت سوزي:

كنتُ أحمل بعض الأفكار المثالية القوية عن ترتيب الأمور في أسرتي، وكنتُ أطلب أكثر من الممكن دائماً، وأحصد الخيبة. ولكنني أدركتُ أخيراً أنَّ الأشخاص الذين ولدوا من الأبوين نفسيهما، ونشأوا في البيت ذاته، لن يكونوا بالضرورة قريبين دائماً من بعضهم البعض أو مُنجمين. والآن بعد أن أصبحتُ أقبلُ العلاقات كما هي، اكتشفتُ أنَّ لكل منها فترة امتياز أو تفوق، ولم أعد أحسب كل دقيقة حسب ما أتصور أنها «يجب» أن تكون، وإنما قررتُ أن استمتع بها كما هي تماماً، وأن أستمتع بسعادتي وإنما أجدها.

يُمكنك أن تذهب في رحلة البحث عن الكنز. إليكم كيف تصف فيث

ذلك:

إنَّ الموقف أمر غاية في الأهمية، وينبغي أن تبحث عما هو جيد. كان أبي يُلاعِبني، ويأخذني معه في نزعات طويلة سيراً على الأقدام، وعندما يُحب أن يجعلني أمشي معه بضع دقائق أخرى، كان يختار رقماً بين خمسين ومئتين، ثمَّ كنا نمشي خطوات تُعادلها، ونتوقَّف لنبحث عن الكنز. واللطيف في الأمر، هو أننا عندما نبحث كنا نجد شيئاً دائماً نعتبره كنزاً، سواء كان صخرة

جميلة، أو حشرة، أو ورقة شجر، أو غصناً، أو زهرة، كان هناك شيء دائماً يمكننا أن نقدره ونعتبره مُتميّزاً.

لذلك، عندما أذهب الآن إلى اجتماعات العائلة، فإنني أبحث عن شيء أقدره وأعتبره كنزاً، وكنتُ دائماً أجد شيئاً. قد يكون حواراً لثلاث دقائق مع أحد الأعمام أو أبناء الأعمام، الذين لم يسبق لي الحديث معهم. وقد تحدثتُ مرّةً مع أحد أبناء ابن عمي، وهو في عمر الرابعة والعشرين، ومع صديقتي. وتحدثتُ مع أشخاص لم أكن أعرفهم أبداً، وكانوا أشخاصاً رائعين في غاية اللطف، ويقومون بأشياء مهمّة في حياتهم، فاستمتعتنا بالحديث ساعة. ويعود السبب الوحيد من تلك المحادثة، إلى أنني قرّرتُ مسبقاً أن أبحث عن كنز، فرأيتُ أشخاصاً لم أكن أعرفهم، وجلستُ معهم لأرى أي كنز يحملونه داخلهم.

يمكنك أن تستمع من الداخل عوضاً عن أن تستمع من الخارج.
قال دون:

إذا أردت أن تستمع حقاً، بمعنى أن تُصغي فعلاً إلى ما يقوله الناس، فينبغي أن تضع نفسك في موضعهم. وأحاول أن أتخيّل أنني واحد منهم، وأعيش الخبرات التي يصفونها. ولأنني أفعل ذلك، أشعر بأنني أعرف عائلتي أكثر بكثير من معظم الناس، وهم أيضاً يبدوون مزيداً من الاهتمام بي!

مرحلة «ما بعد»

أن تصل حقائبك بعد رحلة طويلة فهذا شيء لطيف، لكن بعض الحقائق يُفضّل ألا تصل. وعندما تنتهي المناسبة العائلية، يحين وقت استخلاص المعلومات، وتخفيف وطأة المناسبة كلها ضمن بيئة مُتفهّمة.

أخرج كل شيء إلى السطح

قد يتحوّل كل ما احتبسته داخلك أثناء المناسبة العائلية، إلى مادة يجدر بك التخلص منها. قد تكون قادراً على الانتظار إلى أن تعود إلى بيتك، أو ربما تحتاج إلى إخراجها وأنت على طريق العودة، بما يضمن طرحها بسرعة، ولكن إياك أن تحمل ما يُزعجك مدة أطول.

قال كلارانس:

على طريق العودة إلى البيت، ينام الأطفال عادة على المقعد الخلفي للسيارة، فذلك هو الوقت الذي أعرف أنني أستطيع الاستماع فيه، وأعرف إذا انتظرنا إلى أن نصل إلى البيت، إن الأمور ستحتشد وتختلط ببعضها البعض، وتحتل حيزاً من مجريات حياتنا اليومية الطبيعية. لذلك فإني أتعهد مناقشة زيارتنا مع زوجي، لأنني أعرف أن ذلك يُفيدها ويُفيدنا جميعاً. فأسالها عما فعلت، وعما تعلّمت، وما كان يُمكنها أن تفعله على نحو مختلف، وهكذا. وعندما تتأقلم جيداً، فإني أمتدحها لأعزز ذلك للمرة القادمة، كما أحاول أن أشجعها عندما تجد زاوية إيجابية في شيء سلبي.

استمع وحسب

إنه شيء مفيد أن تشعر أنك قادر على قول ما تشعر به، وأن تُعبّر عنه دون مقاطعة، وأن يكون هناك من يُصغي إليك دون أن يُحاول تقويمك أو تغيير عقلك. فهذه طريقة رائعة لتعيد الجميع إلى حالتهم الصحية.

قالت كاري:

أحب أن أعرف أنني في نهاية اليوم أستطيع أن أنفّس عما يعتلج داخلي أمام زوجي. وعندما أعرف أنني سأستعمل ذلك المُتنفّس فيما بعد، فإني لا أجد صعوبة في تمالك نفسي أثناء الأعياد. وعندما نكون بمفردنا، يتيح كلُّ منا للآخر أن يتكلّم من غير

مقاطعة عن مشاعرنا تجاه أهلنا.

نتحدّث أحياناً عن متاعب من الماضي وعن تأثيرها علينا،
وتحدّث أحياناً عن أشياء مُختلفة من هنا وهناك، فكلانا ينتمي إلى
أسرة مجنونة. لقد مضى على زواجنا إحدى وعشرون سنة، وكنا
متلازمين منذ ثلاثين سنة، فقد نشأنا معاً، ونعرف الشخصيات،
وقواعد اللعب، ويعرف كل منا شؤون الآخر مع العائلة. لذلك
فإننا لا نطلق أحكاماً، ولا نُقدّم نصائح، أو نحاول التأثير - حتى
أنا لا نطرح أسئلة كي نفهم - وإنما نكتفي بالإصغاء والتفهّم.

خففِ الوقع

أخبرتنا بينيلوب كيف نُحوّل المناسبة إلى لعب:
يلجأ شريكى وأنا إلى تنفيس الضغط وإمتاع أنفسنا بأن نلعب لعبة
«ألم يذهب ذلك بصوابك!» إنا نُسمّي اللحظات أو الأشياء التي
يقولها الآخرون، ونرى إن كنا نشترك في بعض الأمور. إنا
نستمع بالأمر، ونجد كثيراً من الأشياء التي تدفعنا إلى الضحك،
وإذا ذهب أمر مُحدّد بصواب أحدنا، فإن ذلك لا يُقلق الآخر،
وإنما نُحوّل الأمر إلى لعبة تخمين «أعتقد أنّ ما أفقدك صوابك
هو...» ونحاول طبعاً أن نُخمن أول ما «أفقد صواب» الآخر.

تعلّم شيئاً

كل تجربة تخرج منها بعد أن تتعلّم شيئاً، تجعل التعامل مع التجربة التالية
أكثر سهولة. وعندما تستخلص المعلومات، يُمكنك أن تطرح بعض الأسئلة
للتأكد من أنّك قد تعلّمت من تلك التجربة أكثر ما يُمكنك أن تتعلّمه:

ما الذي أثمر، وما الذي لم يُثمر؟

ما الذي ستفعله على نحو مختلف؟

ما الذي لن تفعله ثانية؟

كيف كان التوقيت، أطول من المُقدَّر، أم أقصر، وما هو الأفضل؟

ما هو الشيء الذي جعل الأمر أفضل؟

ما الذي يُسعدك أنه لم يحدث؟

ما هي الأشياء التي كانت تستحق أن تبذل من أجلها العناء؟

يُمكنك بتقديم بعض الدعم قبل أي مناسبة عائلية وأثناءها وبعدها أن

تُخفِّف الضغط السابق أو القادم أو تُزيله. وربما يُذهلك أن تكتشف كم أنت

مُفيد ومُتجدِّد في تعاملك مع الأقارب المتعبين!

خلاصة موجزة

❖ مرحلة «ما قبل»

- التخفيف من العبء
- تلبية الدعوات
- الأعذار الجيدة

❖ مرحلة «أثناء»

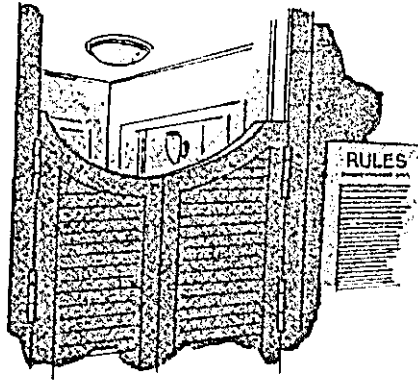
- عزز طاقتك
- حرِّك المحادثة
- نفِّس بعض الضغط
- اترك لنفسك حيزاً من المكان
- حدِّد موقفك

❖ مرحلة «ما بعد»

- أخرج كل شيء إلى السطح
- استمع فقط
- خفف الوقع
- تعلَّم شيئاً

14

قواعد عدم الاشتباك



عندما تطراً مناسبة عائلية ينبغي أن تختار بين أن:

1. تذهب .
 2. تذهب وتُعاني .
 3. لا تذهب .
- لقد تفحصتُ هذه الخيارات في قائمة ما قبل الالتزام، فإذا قرّرت أن تذهب، واخترتُ ألا تُعاني، يُصبح لديك خياران آخران:
4. اذهب بموقف مختلف .
 5. اذهب بموقف وسلوك مختلفين .

1. قرّر مُسبقاً

إذا انتظرتُ كي تتخذ القرار في الرد على تعليقات سلبية أو مُهيمنة إلى أن

تبدأ زيارتك فقد تسبقك الأحداث . لذلك ينبغي أن تتخذ خياراً واعياً قبل أن تصل إلى نوع التجربة التي ستعيشها عندما تصل إلى هناك .

يقول ليام :

أختار بكل تصميم أن أقضي وقتاً طيباً، مهما كانت النتائج .
وعندما أذكر نفسي بما أريد من هذه التجربة أشعر أنني أسيطر على
حالي الذهنية، وعلى لهجة أي أحاديث قد تُطرح .

ولا يكفي أن تختار تجنّب المشكلات مع قريب يحب الجدل، فأنت تريد
أيضاً أن تختار المواضيع التي يجب تفاديها، وماذا ستفعل إذا طرحت تلك
المواضيع؟ اسمع ما قاله كاريسا :

تملك حماتي آراء قوية عن كل شيء، وطبيعتها الجدلية طاغية إلى
درجة أنني إذا رددتُ على الأشياء المزعجة التي تقولها، أجد نفسي
غارقة في جدل . والاحتمال الأقوى هو أن يكون هجوماً، يؤدي
إلى قتال مع زوجي في السيارة، ونحن على طريق العودة بعد
زيارتها! لكنني الآن أدرك أنني أستطيع أن أتحمك في النقاش، لأنني
أستطيع تفادي المواضيع المثيرة للمتاعب عندما تطرأ، وإذا لم
أبتلع الطعام، يطوى الموضوع من تلقاء ذاته . الآن، ونحن في
الطريق إلى بيتها، وقبل أن أتحدّث معها، أتكلّم مع نفسي قليلاً .
أراجع مع نفسي ما أنا مستعدة للحديث عنه، وما لستُ مستعدة
للخوض فيه مهما كلف الأمر، وألتزم بذلك . والشيء الوحيد
الذي أضحي به هو بعض العفوية، وتلك توضحية صغيرة، إذا
قورنت بالشقاء الذي يُسببه طرح أفكارى! وما كنتُ لأشعر بقلق
يُذكر، لو أنني أعبر لها عن آرائي عن تلك المواضيع! وإذا غيرت
موافقتها، فإنني أرحب بإقامة علاقة معها تكون أكثر صدقاً .

كيف تعرف ما ينبغي أن تتفاداه؟ لحسن الحظ، إن التكهّن بتصرف

الآخرين ليس صعباً. فالأشياء التي أثارتهم في الماضي، هي ذاتها التي سثيرهم في المستقبل المنظور أيضاً! فإذا تمكّنوا منك في المرة الأولى، فذلك أمر مفهوم. ولكن إذا ألقوا إليك بالطعم واستمررت في طلبه، فأنت الملام.

2. خَطُّطُ لِلْمَوَاضِيْعِ الْحَسَّاسَةِ

قالت جوزين:

يُثير ذكر حماة زوجي السابقة حساسية أنسبائي، فقد أخبرني زوجي بعض القصص عنها، ويبدو أنها كانت غريبة الأطوار! كان إسمها ماكي. إذا ذكرت اسمها لأيّ منهما فإنهما يستشيطان غضباً. يضغط والد زوجي فكّيه، ويحتفظ بأفكاره لنفسه، على الرغم من أنك ترى أنّ التفكير فيها يُثير غضبه. لكنّ حماتي ما زالت تحتفظ بمشاعرهما السيئة تجاه ماكي منذ طلاق زوجي، وتجد طريقة لطرح اسم ماكي في أيّ حديث تتجاذب أطرافه فيما بيننا. وقد استغرقت معالجة الوضع بعض الوقت، لأنه يُطرح طرْحاً غير متوقَّع، وأحياناً نتحدّث عن الطعام، أو السفر، أو الحيوانات الأليفة، أو الأطفال، أو أيّ شيء آخر، ثم، ودون أيّ سبب واضح، تُثير الموضوع وتبدأ التفاعل معه. وفجأة أجد نفسي أستمع إليها، وهي تسرد القصة نفسها للمرة المليون عن مدى استهتار ماكي بالآخرين، ومدى حقارتها، وكم هي مُزعجة.

أجد الحديث مع حماتي عادة، مدعاة للسرور، ولكن عندما تنطلق على طريق «ماكي» تتغيّر لهجتها كلها، وتبدو عليها آثار الجرح، وتصبح دفاعية، ثمّ تدّعي الصواب لنفسها ويُصيها الجنون، وكل ذلك في وقت واحد. وأنا أفهم ذلك، فاعتماداً على ما قالت لي، وعلى ما سمعته عنها من زوجي أيضاً، كانت ماكي تُعاني من

مشكلات نفسية خطيرة، وإذا كان نصف ما قالته لي صحيحاً - وأعتقد أنه كذلك - فلا بُدَّ أن ماغي تعيسة. لكنَّ حماتي أصابها أذى حقيقي من التعامل معها. وهناك شيء لا يُمكنها أن تتجاوزه، لأنها بحاجة إلى أن تحلّه بأيّ طريقة. هكذا أرى الموضوع. وكنتُ مُعظم الوقت أشعر بالأسى لحالها، وقد حاولتُ أن أفنعها بأنَّ عليها أن تعيش وتترك الآخرين يعيشون، وأنَّ هذا الشخص المُتعب الذي كان في حياتها قد ذهب الآن، وأنَّ عليها أن تشعر بالطمأنينة، لأنها ليست مُضطرة إلى التعامل معها ثانية، وعليها أن تنسى أمرها. وأسأل: لماذا تحملها معها أينما ذهبت؟ إلا أنَّ كلَّ جهودي لم تُفلح، ولم أستطع تهدئتها. وكانت مشاعرها تُستثار في بعض الأحيان إلى درجة تُثير قلقي من تأثير ذلك على صحتها، فلم أعد أقلق الآن، وأصبحت أقبل أنَّها قد لا تحلَّ الموضوع أبداً، وربما اضطرت إلى التعايش مع مشاعرها السيئة طالما بقيت على قيد الحياة، وأنَّ لها الحق في ذلك. والآن عندما تبدأ كلامها بغضب عن ماغي، فإني أكتفي بأن أومئ برأسي، وأنتظر إلى أن تُنهي حديثها، ثم أُغيّر الموضوع! أنا أعمد الغموض، وإذا سألتني «ماهو رأيك؟» أعرف أنها لا تريد أن تسمع رأيي فعلاً، لذلك فإني أقول: «حسناً، أنت تعرفين ما هو أفضل لك،» والمُضحك هو أنني عندما أفعل ذلك، فإنَّها تقول لزوجي: «أنا أحب هذه الفتاة، إنها حكيمة جداً.»

إنَّ خُطَّة جوزين بسيطة. إنها تتظاهر بالإصغاء، وعندما يُطلب منها اتخاذ موقف، تُعيد الكرة إلى سائلها ليُقدِّم جواباً. لديك خيارات أخرى أيضاً، ويُمكنك أن تُخاطب نيَّة الشخص الآخر عوضاً عن أن تُعلِّق على مضمون ما يقوله. فإذا قال قريبك: «يجدر بك أن ترتدي ثياباً ملائمة أكثر،» يُمكنك أن تقول: «شكراً لاهتمامك بمظهري.»

وإذا سألك أحد أبويك، كونك طفلهما الراشد عما إذا كنت تعتنى بنظافة أسنانك، فيمكنك أن تُجيب: «شكراً لاهتمامك بنظافتي الصحية.»

وإذا علّق قريبك على حجمك كأن يقول: «يبدو أنّ وزنك قد ازداد،» فيمكنك أن تُجيب: «شكراً لاهتمامك بصحتي.» وإذا تسبّب قولك ذلك بحديث ذاتي من التبريرات كأن يقول: «حسناً، أنا أهتم فعلاً بصحتك. وقد قرأت أنّ الوزن الزائد يُسبّب» فما عليك سوى أن تومئ برأسك، وتركه يُتابع حديثه إلى أن يتعب من سماع نفسه يتكلّم بمفرده. فأنّت عندما ترفض أن تُعلّق على مضمون الحديث، تجد لنفسك وقتاً للتنفّس، واستجماع فطنتك، وخلق فكّ اشتباك ساحق حولك.

3. احتفظ بنظرتك إلى الأمور

عندما تكون لك نظرة خاصّة بك، تجد نفسك أكثر غني، وتشعر أنك في وضع أفضل! يُمكنك أن تُحافظ على رؤيتك الأمور بأن تجد قيمة مُسلية في السلوك الصعب.

قال بن:

أشعر بمتعة لا تُصدّق عندما يتعثر الناس ويتصرّفون تصرّفاً غريباً، حتىّ أنني في بعض الأحيان أعزف في مُخيّلتني موسيقا السيرك، فذلك كفيل بأن يجعل تصرّفاتهم تُشبه الرسوم المتحرّكة، وتجعل منهم شخصيات مُضحكة في نظري! عند ذلك، يُصبح التحديّ الأكبر الذي يواجهني هو ألاّ أدعهم يرون أنني أضحك في سرّي إلى درجة القهقهة.

قالت مينا:

أقول لنفسني: هذا أقرب إلى الوجود في ساحة حرب أو أيّ مكان مرعب آخر يُمكنني أن أتصوّره.

وقال توماس :

الحياة صعبة عند كثير من الناس ، وأعرف أن هناك بعض مجالات الحياة التي لا يفلحون فيها ، وأقول لنفسي : إنهم يفعلون ما في وسعهم ، وأنسى الموضوع .

4. استعمل الأشياء التي تُنْعَش ذاكرك

يُفيد أحياناً أن يكون لديك نظام يُذكرك بنواياك .

قال غارث :

وجد أنفسنا أحياناً مُضطربين إلى حضور مُناسبة عائلية ، لذلك ابتكرتُ لنفسي عادة تُذكّرني بأنّ «لكلّ شيء نهاية» ولديّ نقطة صغيرة حمراء ألصقتها على ساعتِي لِتُحدّد ساعة مُغادرتنا . إنها مُذكّر سرّي مثالي يُساعدني في الاحتفاظ برؤيتي للأُمور . انظر إلى النقطة الحمراء ونحن أمام الباب ، وأذكّر نفسي بنقطة النهاية . فإذا بدأت حرارة النقاش ترتفع ، فإنّي أبتسم ابتسامة عريضة وأذكّر نفسي بأنّ : «لكلّ أمر نهاية .»

يُقال إنّ في الكثرة قوّة . ولكن عندما يتعلّق الأمر بالمذكّرات ، فإنّ الرقم الأضعف هو «واحد .» ينبغي مشاركة أفراد آخرين في العائلة من الذين يفهمون صعوبة التعامل مع شخص مُعيّن . فطوّر نظام إشارة واستراتيجية للانسحاب ، أو طريقة أُخرى للدعم المتبادل ، كفيلة بعبورك أسوأ التصرفات دون الانغماس فيها . فإذا سافرت معاً لحضور المناسبة فيمكنكم مناقشة نواياكم والاستراتيجيات التي ستستعملونها للتركيز والدعم . أما إذا سافرت لحضور المناسبة بمفردك ، فعليك أن تجري اتصالاً هاتفياً مُسبقاً لتحديد الإستراتيجية التي ستُراعى .

عندما تدرس التزاماتك وتطوّر خياراتك مُسبقاً ، تستطيع أن تتذكّر القوانين ، وتحفظ برؤيتك الخاصّة . ينبغي دعم نفسك قبل المناسبات وأثناءها وبعدها ، وتحويل الضغط الذي يُرافق أي مُناسبة عائلية إلى نجاح مشترك .

خلاصة موجزة

قواعد عدم الاشتباك

1. قرّر مسبقاً.
2. خُطِّط للمواضيع الحساسة.
3. احتفظ بنظرتك إلى الأمور.
4. استعمل الأشياء التي تُنعش ذاكرتك.



إخراج أفضل ما لدى الأقرباء وهم في أسوأ أحوالهم

خيارات مُحدّدة

للتعامل مع

الثمانية المتعبين

15

الجنرال



الحكاية:

الذئب والميجور

كان هناك شخص يحمي الحياة البرية، اسمه ولفي (الذئب). وكان ودوداً بسيطاً. وسرعان ما أصبحت الحيوانات الأخرى أصدقاءه بدل أن تكون غذاءه، حتى الأرناب كانت تتحدّث بحبّ عندما تذكر اسمه. وجاء يوم لم يعد ولفي قادراً على إقناع نفسه بالصيد، فغالباً ما كان يحمي أصدقاءه الجُدد من بقية أفراد القطيع، مما أدّى إلى قطيعة بينه وبين أهله، وبخاصّة والده، وهو ذئب من المدرسة القديمة. كان الجميع يدعونه «الميجور» لأنه يتولّى القيادة في جميع ما يطرأ من أحوال، ويُدير القطيع بسلطة وقوة. وكانت فلسفته بسيطة، يعرفها الجميع، لأنه كان يُكرّرها دائماً. وكنّت تسمعه يعوي في الغابة، عندما يُحاول غرسها في ابنه «إذا تحرّكت الفريسة إقتلها، وبعد أن تقتلها ينبغي أن تأكلها.

أسمعني أيها الجرو؟ لم أسمع جوابك! أسمعني عواءك إذا كنت تسمعني!»
 لم يكن أحد يجرو على تحديه مُطلقاً، باستثناء ولفي. وعندما ازداد ولفي
 تصميمًا، بدأت إرادته تصطدم بإرادة الميجور، وبدأ الاثنان يتباعدان، ثم وقع
 ولفي بحب كلبة حقيقية اسمها لاسي، من نوع كولي الإسكتلندي الضخم،
 وتزوَّجا على الرغم من عدم موافقة الميجور. وسرعان ما رُزقا بجروين صعبين
 المراس، ينطلقان برشاقة في أعقابهما.

ومع مرور الوقت أدرك ولفي أن أبويه لن يبقيا على قيد الحياة إلى الأبد،
 وشعر بدافع يحثه على زيارتهما كي يريا أحفادهما. وتمَّ الاتصال بأم ولفي،
 وحُدِّد مكان اللقاء. سيجتمع شمل العائلة في مأوى راقٍ معروف في الغابة.

استغرقت الرحلة بضعة أيام، وعندما وصل ولفي ولاسي في النهاية،
 دخلا مباشرة إلى غرفتهما، وكان الجروان في حالة من الحماسة بسبب سفرهما
 مسافة بعيدة عن البيت، فأخذا يقفزان من فوق الجدران. وكل ما كانت لاسي
 تريد أن تفعله هو أن تُرتب الأغراض، وتُريح أقدامها من تعب السفر. ولكن لم
 تكد تمر عشر دقائق، حتى سمعوا قرعاً حاداً على الباب، رافقه صوت الميجور
 الأجش يهدر «نلتقي لتناول العشاء في الموضوع المشترك، الساعة السادسة
 والنصف تماماً.» وكان الأمر واضحاً تماماً، فلم يُضَيِّع الميجور الوقت ليوضح
 أنه يتولَّى زمام الأمور.

وصل الجميع إلى الموضوع المشترك متأخرين نحو أربع عشرة دقيقة،
 فلاحظ ولفي الاستياء بادياً على وجه والده. وقال والده بحدة ظاهرة: «أخيراً،
 لطيف منكم أن تنضموا إلينا» فحاولت لاسي أن تشرح أسباب تأخرهم، لكنَّ
 الميجور أسكتها بالكشف عن أسنانه، وهدر مُحدراً: «كفى انتظاراً. فلنطلب
 الطعام» وأشار إلى النادل، وهو من نوع القوارض، الذي ظهر إلى جانبه بعد
 دقيقة. فطلب الميجور الطعام لزوجته ولنفسه، وضافت عيناه عندما حدَّق بابنه
 لحظة، ثم حوَّل بصره إلى لاسي والجروين، الذين لم يكونوا قد تمالكوا

أنفسهم بعد، ليركزوا أنظارهم على قائمة الطعام. بدأ الميجور ينقر بمخلبه على الطاولة على نحو يتزايد ارتفاعاً. وعوى: «إذا لم تستطيعوا اتخاذ قرار عن الطعام، فاطلبوا الصحن الخاص.» قال ولفي بوضوح: «شكراً. لا شكراً. لا أحب أن أكل حيوانات.»

«أما زلتَ على اعتراضك ذلك؟» ردَّ الميجور بحدَّة لا تخلو من الاشمئزاز. ولكن قبل أن يبدأ الجدل المألوف، قاطعهم قتال بين الجروين «لم أفعل!» قال الجرو الأكبر: «بل فعلت!» قال الجرو الأصغر: «لم أفعل!» «فعلت!» وقلَّب الميجور شفثيه ورفع شعر عنقه، ثم عوى: «لماذا لا تضبط أطفالك؟» فانكمشت لاسي وأشاحت ببصرها بعيداً.

كان الحديث على العشاء مُتكلِّفاً ورسمياً، فلم يشعر أحد بالارتياح. وسواء كان السبب الطعام أو السفر أو الصحبة، فقد أصبحت لاسي تُعاني الآن من الصداع. فهمست لولفي «دعنا نعدُّ إلى مسكننا.»

قال الميجور: «لننطلق إلى تسلية السهرة.» ثم أعطى إشارة «اتبعوني» بمخلبه، وبدأ يتبختر مُبتعداً عن الطاولة.

قال ولفي: «اسمع يا أبي، لاسي ليست على ما يرام. لا أعتقد أننا سنذهب معكم.»

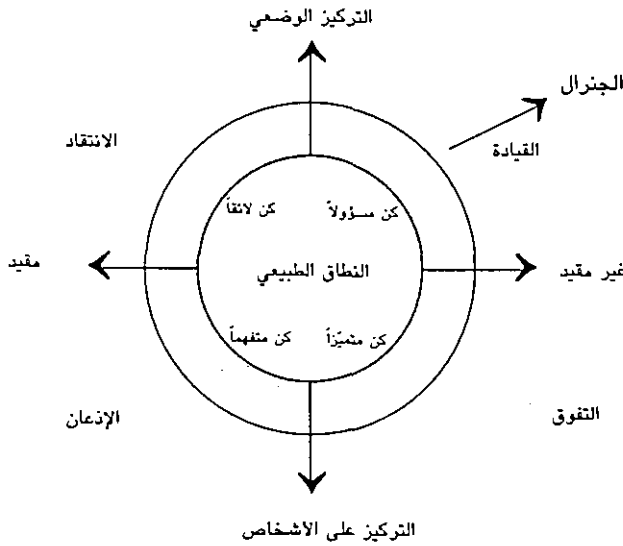
لم يرف للميجور جفن، وإنما بسط ذيله، ورفع أذنيه وقال: «لم نقطع كل هذه المسافة لنجتمع كأسرة واحدة، كي تُشنت شملنا كلبة يغلبها النعاس! ستأتي معنا الآن. يُمكنك أن تذهب إلى غرفتك فيما بعد. أما الآن...» وأشار بمخلبه ثانية أن «اتبعوني».

انتصبت الأذان إلى الورا، وأدخلت الذبول بين السيقان، وبدأ بقية أفراد القطيع بالسير وراءه.

عندما يشعر الجنرال بالمسؤولية، فإنه يصدر الأوامر ويُصبح ولاؤك متوقفاً، سواء أعجبك ذلك أم لم يعجبك.

فَهْمُ الْجِنْرَالِ

تحت عدسة الفَهْمِ يعود أصل سلوك الجنرال إلى «الحيز الطبيعي» انطلاقاً من النية الإيجابية بأن يكون مسؤولاً (الشكل 15 - 1)



الشكل 15 - 1

هناك طريقتان تجعلان سلوك «كُن مسؤولاً» يؤدي إلى السلوك الصعب للجنرال:

1. النية المُهَدَّدة: الخوف من أن يُصبح غير مسؤول.
2. النية المُسْقِطة: أن ترى الآخرين غير مسؤولين.

يبدأ السلوك الصعب للجنرال، عندما يقوم شخص يُريد أن يكون مسؤولاً، بتفحص مجال الحركة. فيُدلي بملاحظة أن الوضع يبدو مُنفلتاً، أو يحتاج إلى بعض التوجيه. بعد ذلك يبدو أن أشخاصاً آخرين في العائلة يُضيعون الفرصة أو يُبددون الموارد أو يُضيعون الوقت، والأسوأ أنهم ربّما يُخاطرون

بحياتهم. وسيكون الوقوف دون المبادرة إلى فعل شيء مُحدّد، ضرباً من عدم الشعور بالمسؤولية، ولا يبدو أنّ هناك من سيتولّى معالجة الوضع وتحريك الأمور في الاتجاه المسؤول. وهنا تصبح النيّة في حاجة إلى تولّي القيادة، ويظهر الجنرال، وينتقل السلوك من «الحيز الطبيعي» إلى «حيز هذا أو ذاك». لكن حيز «هذا أو ذاك» هو مفترق طرق، ونقطة خيار بين الرُفعة والخطر.

في «بعد الرُفعة» يصبح للمسؤولية، والقدرة على تولّي القيادة التي يميّز بها الجنرال، أكبر الأثر في أفراد العائلة. وعندما تدعو الحاجة إلى اتخاذ إجراء مُحدّد، يتقدّم الجنرال ويتولّى زمام الأمور ثم يُتابع. ليس الجنرال بالشخص الذي يُراقب الأمور تحدث من حوله، أو يتساءل عمّا حدث، وإنما يُمكن الاعتماد عليه في تنفيذ الأمور. وليس مُستغرباً أن يشعر أقرباء الجنرال الكريم بالشكر للرعاية والقيادة اللتين يمنّ عليهما بهما.

يبقى الجنرال في الأمور العادية، في موضع مراقبة. وفي اجتماع العائلة يُلاحظ الجنرال الوقت، ويتأكد من أنّ العشاء قد جُهِز، وأنّ هناك مجموعة مختارة للتنظيف، بعد أن تنتهي الوجبة. يتأكد الجنرال من أنّ الجميع قد أصبحوا في السيارة، في الوقت المناسب، للذهاب إلى السينما. ويتخذ الجنرال التصرف المناسب عندما يواجهه أيّ تحدّد. ويركّز على العظمة في المسؤولية، ويوازن جيداً بين النوايا الأخرى، كي يُعطي أفضل نتيجة مُمكنة.

ولكن، إذا وقع الاختيار على المفترق الآخر للطريق باتجاه حيز «هذا أو ذاك»، بالاستقطاب خشية الإسقاط، فإنّ السلوك يتحرّك باتجاه «حيز الخطر». هناك، على الرغم من مبادرته إلى القيادة، يطلب الجنرال الإذعان، ويُهاجم أيّ مقاومة لأفكاره أو اتجاهه، ويستمر الدافع الداخلي إلى القيادة بالازدياد كثافة إلى أن يُصبح الجنرال في نظر الآخرين مُستبدّاً مُسيطرّاً لا يعرف الرحمة، ولا سبيل إلى الانشقاق في الصفوف.

نطاق الصعوبة: من الفظاظة إلى تحجر القلب

يميل الجنرال إلى أن يكون له كل شيء أو لا شيء، ولا هوادة في موقفه تجاه نقص الشعور بالمسؤولية عند الآخرين، وتراوح إستراتيجية القيادة لديه، بين الفظاظة والاستبداد الذي لا يرحم.

نعم أو لا، فوق أو تحت، إذهب أو لا تذهب. يتخذ الجنرال موقفاً مُصمماً تجاه الوضع وكيفية التعامل معه، ثم يصدر الأوامر. وقد يُعتبر الفشل في التصرف بموجب تلك الأوامر، شكلاً من أشكال العصيان، يدفعه نحو مزيد من الحُصْ على التحرك.

وربما يلجأ الجنرال إلى التصعيد، إذا وجد اللجوء إلى أقصى الإجراءات ضرورياً. ومثل المُستبد الذي يطيح بالحكومة ويُقيم نظام حُكم عسكرياً، لا يتردد الجنرال المُستبد في استعمال أي طريقة من طرق التهيب والإكراه للهيمنة على إرادة الآخرين بما يخدم أغراضه. ومع مرور الوقت، سرعان ما يتعلم الأقراب الإذعان والاستسلام والانسحاب، خشية أن تزداد الأمور سوءاً.

مُنْعَطف سيء يجزأ آخر

ليس سلوك الجنرال الصعب بلا تبعات. فقد يعيش أفراد الأسرة المُباشرة في ظلّ الخوف تحت نظام حكم الجنرال المُستبد، وقد يتحولون بسهولة إلى شخصيات «رضيئة»، تستسلم لإرادة الجنرال. وقد لا ينهزم أفراد العائلة الآخرون بلا قتال، وربما يتحولون إلى مُتمردين يُحاولون تنظيم بعض المقاومة لتقويض سيطرة الجنرال. وقد يختار آخرون التوقيع الكامل، فيتحولون إلى شخصيات «غامضة» تستعمل المسافة الجغرافية للخروج من مجال تأثير الجنرال.

الأذى الذي وقع

يتسبب السلوك المُتعب في الأذى لكل من الجنرال والأشخاص الذين لا

بُدَّ لهم من التعامل معه . فعندما يتفادى الناس الجنرال تُصبح العلاقات المُهمَّة بعيدة وزائفة . فالجنرالات قد لا يعرفون أولادهم عندما يُصبحون راشدين ، أو لا يرون أحفادهم ، لأنَّ الولد الراشد أو زوج الولد الراشد ، لا يُريد أن تكون له أيُّ علاقة بالجنرال . أمَّا إذا كان الجنرال هو الولد الراشد ، فإنه لا يستمتع أبداً بالوقت النوعي مع أبويه ، قبل أن يُغيبهما الشرى . وإذا حدث تمرُّد ، فإنه لن يُفلح في شيء إلا في زيادة الضغط الذي يُعاني منه الجنرال ، ويزيد الإحباط العام الذي يعيشه جميع المعنيين بالأمر .

التعامل مع الجنرال

موقف

هل تعتبر إقامة حدِّ بينك وبين الجنرال أمراً يستحقُّ العناء؟ إذن ، يجب أن تُعدَّ دفاعاتك الذهنية ، بما لا يسمح بأي تجاوزٍ للخط . إنَّ ردود فعلك العاطفية هي أكبر أعدائك في التعامل مع الجنرال ، لأنَّ أيُّ مؤشِّر يوحي بعاطفة منك يُمكن أن يُفسَّر ضعفاً ، لذلك فإنَّ وضع «استرح!» هو الحالة السائدة .

وكجزءٍ نهائي من تحديد موقفك ، فكَّر في الدور الذي ربما تكون قد لعبته ، وتسبب في موقف الجنرال المُتغطرس تُجاهك . هل تأخَّرت في رسم الحدود ، ربما في مرحلة التخطيط للحالة ، أو عندما أصدرت الأوامر الأولى ضد إرادتك؟ هل انطلقت بمفردك في البداية ، بدافع من الخوف أو الانزعاج ، ثم غيَّرت رأيك فيما بعد؟ هل كنت تُبعد الآخرين عن تحمُّل مسؤولياتهم؟ ضع نفسك مكانهم لحظة ، وتفحص الوضع من الزاوية التي ينظرون منها ، فهذا قد يُعطيك مفاتيح مُفيدة تضعك في صورة مُحدَّدة قد تُطلب منك .

سلوك

يميل الجنرال إلى اعتبار الأحوال معارك كسبها ، أو معارك خسرها ، أو

معارك سيكسبها. وأنت تُريد أن تُرسل بسلوكك مؤشرات مُسبقة بأنك قوي التركيز، وبناء، ولست انفعالياً. ويجب أن تظهر بمظهر الشخص الحازم وليس العدوانيّ. أميك زمام الوضع بطريقة تميل إلى الفعالية، بأن تعرف ما تُريد قبل أن تتكلم. وإذا كان لديك ما يقال، فقله.

تحذيرات

لا تُهاجم. فإذا غضبتَ وفرضتَ طلباتك أنت، فإنك تُخاطر بتصعيد الوضع، فيصبح أكثر صعوبة للجميع حتى لك أنت. وتُظهر قلة سيطرتك على نفسك تصرفاً غير مسؤول في عين الجنرال.

لا تُدافع. ولعل أفضل دفاع في آخر الأمر هو الهجوم الجيد، فإذا حاولت الدفاع عن نفسك بتقديم تفسير مُراعٍ لحقوق الآخرين ومشاعرهم، ستجد أنه لا يُغيّر شيئاً سوى أنه يُشير عداء الجنرال.

لا تنسحب. فإذا انسحبت فذلك مؤشّر بأنك ضعيف، وعند ذلك سيُشعر الجنرال بأنه يجب عليه أن يُريك موضعك. وعوضاً عن ذلك عليك أن تبتهج، وتُعارض بشدة، وتبقى في موضعك، وتترك عينك تلتقي بعينه بقوة، مع إبقاء تعبير وجهك حيادياً، وانتبه إلى تنفّسك. اترك أوامر الجنرال تمرّ من فوقك وتتجاوزك، وذكّر نفسك بأنك لست مُلزماً بالخدمة في جيش الجنرال.

خيارات مع الجنرال

عندما تتعامل مع الجنرال، تتضمّن خياراتك (ولا تنحصر في) ما يلي:

● تترك له زمام الأمور.

● تُعطيه الخيار، وتتركه يُقرّر.

● تتفق على الاختلاف.

● تُحدّد نطاقاً آمناً.

● تُعطيه إحساساً بالرُفعة.

اترك له زمام الأمور

إذا لم يكن في الأمر ما يُزعجك، في الوقت الذي يبدو بوضوح أنه يزعجه، لن تخسر شيئاً إذا تركت له زمام الأمور، وإذعانك في هذه الحالة هو أمر طوعي تماماً، وعضواً عن الشعور بأنك مُجبر على الطاعة، يُمكنك أن تستغل استعدادك لإدارة الأمور بما يخدم مصلحتك.

أعطه الخيار، ودعه يُقرّر

إذا كنت ترغب في نتيجة مُحددة، وترى طرائق عدّة لتحقيقها، فقد تحصل على ردّ إيجابي أسرع إذا قدّمت مقترحات بدّل أن تطرح تأكيدات. اترك أفكارك تنساب أمام الجنرال واسأل عن رأيه فيها. وهذا يدع للجنرال الإحساس بالمسؤولية بينما يُمعن النظر في أفكارك. ولكن ينبغي الإيجاز في التعبير عما تريد، فإذا استغرق ما تقوله وقتاً طويلاً، سيفقد الجنرال اهتمامه، وينتقل إلى موضوع آخر قبل أن تنهي كلامك.

وإذا كان لجنرالك سلطة عليك بحكم الموقع - كأن تكون تحت السن القانونية، وقد اعتاد أحد أبويك أن يُملي عليك ما تفعله بما لا يلائمك - يُمكنك دائماً أن تسأل عن خيار آخر: «هل يُمكن بطريقة مُحددة أن يكون الحل مُرضياً لكلينا؟»

قدّم لنا ما يكل هذا المثال:

كان عمري أربع عشرة سنة وكان عندي مشاغل كثيرة، وفي صباح أحد أيام السبت، كنت أنوي التزلج مع بعض أصدقائي على حلبة التزلج، ولكن عندما جلستُ إلى مائدة الإفطار، قالت أُمِّي إنّ لديها خططاً أخرى: «سنذهب اليوم إلى السوق لشراء سروال جديد لك.» وكنتُ أكره الذهاب لشراء سروال، لكنني أدركتُ أنّ الأمر شرّاً لا بدّ منه، ولكن ليس في هذا النهار! فقلتُ: «ماما، أنا

لديّ بعض الخطط» فأجابت: «حسناً، ألغِ خِططك، فأنت بحاجة إلى سروال. ولن أدعك تذهب إلى المدرسة بثياب مهلهلة.» فأجبت: «ماما، أفهم أنك تريدني أن تشتري لي سروالاً جديداً، وأنتِ خِصَصْتِ وقتاً لذلك في هذا اليوم، ولكنني ارتبطتُ مع أصدقائي هذا الصباح، فهل يُمكننا حلّ الموضوع بطريقة تُرضينا معاً؟» لا بُدَّ أن أُمي أعجبت بالنضح الذي أبديته، لأنها عرضت البديل فوراً قائلة: «هل تذهب معي غداً إذا تركتُك تذهب اليوم للترُجُح؟» فقلتُ: «بكل تأكيد سأفعل!»

وحُلَّت المشكلة، باحترام كلِّ منا لوجهة نظر الآخر!

وقد تُضطر أحياناً إلى رسم خط في الرمل، وإقامة حدّ لما هو مقبول ولما هو غير مقبول عندك، ويجب أن تفعل ذلك بطريقة لا تُهدّد إحساس الجنرال بالمسؤولية. فالفكرة هي أن تُعطي الجنرال فرصة السيطرة على ردِّ فعله. أولاً: ينبغي أن تطرح خيارات واضحة وعلى نحو يتّسم بالتأكيد. إذا فعل /آ/ تفعل أنت /س/. وإذا اختار /ب/ يكون ردُّك /ع/. وإذا اختار /ج/ تلجأ أنتِ إلى /ي/. فالقرار هو قرار للجنرال، لكنك أنتِ الذي تُقدِّم الخيارات. وتنجح هذه الطريقة لأنك لا تُعارض الجنرال ولا تسلبه سلطته، ولا يُشكّل تصرفك عصياناً، وإنما تُقيم إطاراً للمسؤولية يضمُّك أنتِ وقريبك.

ربما يُحاول الجنرال المُصمِّم الإطاحة بك، لذلك يجب أن يتضمَّن أحد الخيارات التي تطرحها على نفسك، الأمر التالي: ما الذي ستفعله إذا استمرَّ في عمل الشيء الذي دفعك إلى رسم الحد؟ كأن تقول: «إذا أصررتِ على أن تُملي عليّ ما أفعل، فسأترك وأذهب» أو «إذا أصررتِ على العودة إلى هذا الموضوع، فسأحزم أغراضي وأغادر خلال ساعة.»

قال جو:

كان عمري ثلاثين سنة أو يزيد آنذاك، وأذكر أنني غادرتُ الطائرة

من منزلي في هاواي، وعبرْتُ الطريق الإسفلتية إلى البوابة، حيث كان أبواي ينتظران. كنتُ أرثدي عقداً من الصدف، وقد تركتُ شعري يطول، ولم أكن قد تجاوزتُ البوابة، عندما بدأ أبي تعليقاته عن شعري الطويل، وعقد الصدف الذي يبدو غريباً، فتوقفتُ عن السير! فالتفتنا ونظرا إليَّ باستغراب! حدقتُ في عيني أبي، ثم في عيني أمي، وقلتُ لهما بلهجة هادئة لكنها مباشرة: «ماما، بابا، لقد أتيتُ إلى البيت لأقضي معكما وقتاً طيباً، واستمتع بصحبتكما. ولم آتِ إلى البيت كي أنتقد أو يُملي عليَّ أحدٌ ما أفعل! لذلك قبل أن نعبر هذه البوابة المعدنية معاً، عليكم اتخاذ قرار. إذا كان النقد مُهماً عندكما، فسيُسعدني أن أستقل الطائرة التالية وأرجع. وإذا أردتما أن أبقى، فإننا لن نتكلم عن شعري أو أصدافي بعد الآن.»

ثمَّ نظرتُ إليهما صامتاً، وانتظرتُ ريثما يُقرران الخيار المطروح أمامهما. فأتخذنا قرارهما بسرعة. فتبادلا النظرات، ثم التفتتُ أبي إليَّ وقال بلهجة الأمر الواقع: «إننا نعتذر. لن نقول أي شيء من هذا القبيل بعد الآن.» وهذا ما حدث عليَّ أقل تقدير أثناء تلك الرحلة.

إنَّ موقف «كُن مسؤولاً عن حياتك» والاتصال المُباشر، هما مزيج لا يُقاوم عند الجنرال. وبينما يُعتبر هذا الموقف وقحاً تحت جزء آخر من عدسة الفهم، فإنَّ الجنرال يرى في التصميم والثبات مؤشرين يعينان الثقة، والقوة الداخلية، والمسؤولية الشخصية. وعندما تُساعد الجنرال في فهم أنك مسؤول عن نفسك، فإنَّك تحدُّ من حاجة الجنرال إلى تولِّي المسؤولية عنك.

اتَّفِقْ على الاختلاف

عندما لا يبدو أنَّ هناك اتفاقاً في الأفق، فإنَّ أفضل ما يُمكن أن تأمل به

أحياناً هو اتفاق على عدم الاتفاق (هذا الخيار مفيد أيضاً مع الدخيل والمُتمرد والشخصية المُهمّة) وإذ تعرض هذا الخيار، ثم تنتقل إلى موضوع آخر، - وكأنّ الاتفاق على الاختلاف يلقي قبولاً لدى قريبك - يُمكنك أن تدع ما يُزعج جانباً وتنتقل إلى شيء آخر.

حدّد أولاً طبيعة الاتفاق:

«يبدو أنّ الشيء الوحيد الذي نستطيع الاتفاق عليه هنا هو أننا نختلف في السياسة.»

«يبدو أنّ هذه عقبة لن نستطيع تجاوزها، لذلك أرى أن نضعها جانباً.»

«لن نُغيّر آراء بعضنا، فلماذا نضرب رؤوسنا ببعضها؟ من ذا الذي يُحب أن يُصاب بصداع؟»

«لسنا مضطرين إلى أن نترك هذا الاختلاف يُحدّد علاقتنا.»

ثم أعِدْ توجيه الاهتمام إلى شيء آخر، قد يكون مقبولاً أكثر لدى كل منكما:

«دعونا نستمتع بعشاء عيد الشكر إذن.»

«دعونا نتحدّث عن الأولاد بدلاً من ذلك.»

«دعوني أركبكم الكمبيوتر الجديد بدلاً من ذلك.»

ثمّ تصرّف وكأنّك قد حصلت على موافقتهم. لا تنتظر تلك الموافقة، وإنما عليك أن تفترض وجودها، ثمّ تنتقل إلى شيء آخر.

حدّد نطاقاً آمناً

إذا لم تكن قد رسمت أي حدود أو أبرمت أي اتفاقيات، فقد تجد الجنرال يبدأ الهجوم فجأة، ويُمكنك أن تُعيق سيطرته بإقامة نطاق آمن، كأن تقول: لا لأوامر الجنرال. إليك الطرائق الكفيلة بذلك:

استمع .

كرّر الأمر الذي تسمعه .

اندمج مع نيّته .

قلّ الأمر كما هو : أفصح عن حدودك .

حوّل الاهتمام بافتراض .

استمع . أجرّب بعض التحريات واعرّف دافع قريبك ، وما الذي يُحاول

تحقيقه ، ولماذا هو مُهم عنده .

كرّر الأمر الذي تسمعه . يخدم هذا غرضاً بشقّين : يتيح للشخص الآخر

أن يعرف أنّك كنت تسمع ، ويكسبك الوقت الذي تحتاجه إلى التفكير في

خطوتك التالية . وعندما تُردّد ما تسمع ، تدكّر أن تستعمل كلمات الجنرال

الحقيقية ، بدّل أن تُترجمها إلى كلماتك أنت . لأنّ للكلمات معاني شخصية ، قد

يُعطي تغييرها الانطباع بأنّك لم تفهم تماماً ما كان قريبك يُحاول أن يقوله ، وهو

أمر قد يدفعه إلى التصعيد ، أو إلى إعادة كلمات سابقة بكثافة أكبر ، ليتأكد من

أنّها قد سُمعت على نحو صحيح .

يتقدّم الجنرال بسرعة ، لأنّ باع انتباهه قصير ، ووقته ضيق ، ولست

مضطراً إلى أن تُكرّر كل ما قاله ، وإنما يكفي أن تقول جملتين أو ثلاث جمل

موجزة ، تتضمّن الكلمات الأساسية التي استعملها الجنرال . فإذا نفوّه قريبك

بكلمات بذيئة ، فمن الحكمة أن تتفادى تلك الكلمات في سردك الراجع ، لأنّ

الكلمات البذيئة تُقال لما تتركه من أثر ، وهي ليست الكلمات الأساسية في

الحديث . وإذا نفوّهت أنتَ بها ، فقد تُعتبر كلمات قتالية ، تدعو إلى حمل

السلاح .

اندمج مع نيّة قريبك بأن يكون مسؤولاً . ستجد هذه النيّة وراء الخطوط

الأمامية لكلمات قريبك وتصرفاته . وعندما تُخاطبها ، فإنّك تلتقي بالجنرال على

هذه القاعدة المشتركة الصلبة .

ابدأ بالقول: «أنا أقدر . . .» أو «أشكر قيامك بـ . . .» أو «أفهم أنك . . .»

المثال رقم واحد:

الجنرال: «ها هو رقم هاتف بوب، اتصل به يوم الاثنين.»

أنت: «أقدر أنك تريدني أن أجد مهنة تليق بي.»

المثال رقم اثنين:

الجنرال: «أكمل شرابك ودعنا ننطلق.»

أنت: «شكراً لأنك تُريدنا أن نصل إلى السهرة في الموعد المحدد.»

الاندماج مع النيّة الإيجابية، هو أحد الأشياء الأكثر قوّة التي تستطيع أن تندمج معها. فهي تُذكر الناس بالموضع الذي يأتون منه، أو يحاولون الوصول إليه، وقد يحمل الطبيعة الانهزامية لسلوكهم إلى ساحة وعيهم.

قل الأمر كما هو: ارسم حدودك. هذا هو وقت طرح الحد الأدنى المُحتمل عندك، ورسم خط في الرمل. فإنّ ما تقوله فعلاً يعتمد على حالتك الفريدة، لكنّ تَوَخُّ الإيجاز، والمباشرة، والوضوح.

المثال الأول:

أنت: «لست مهتماً بعمل بوب، ولا أريد أن أعمل معه.»

المثال الثاني:

أنت: «أنا أستمتع بشرابي، ولا أعتقد أنّ هناك أيّ سبب يدعوني إلى

الاستعجال.»

حوّل الاهتمام باقتراح. هذه طريقة للحديث، وكأنّ رؤيتك للأمور هي ما ستؤول إليه تماماً. وعندما تفترض شيئاً، تحدّث وكأنّ ما تقوله «يُفترض» أنه صحيح.

كأن يقول لك أحدهم: «هل ستدفع نقداً أم ببطاقة ائتمان؟» هذا السؤال

يفترض مُسبقاً أنك ستدفع. فإذا قلتَ لقريبك: «عندما تحصل على نسخة من كتاب ريكس Dealing With People You Can't Stand. سأريك الأجزاء التي ستكون الأكثر فائدة لك!».»

فإنك بهذا تفترض مُسبقاً، أنه سيحصل على الكتاب، وأن الكتاب سيساعده (وهو سيساعده فعلاً!) ومع الجنرال، سترغب في أن تفترض أن ما تُفكر به هو ما سيحصل.

المثال الأول: «عندما أنهى بحشي عن عمل، سأخبرك بما وجدت.» وهذا يفترض مُسبقاً، أنك تقوم ببحث عن عمل.

المثال الثاني: «عندما أنهى شرابي، يُمكننا أن نذهب.» وهذا يفترض مُسبقاً، أنك ستنتهي شرابك.

ولا تخش أن تبدو لهجتك قوية جداً، فهذه هي الطريقة التي يتحدث بها الجنرال تماماً. والافتراض المُسبق، يعني أنك قد توليت مسؤولية مُسبقة عما ستؤول إليه الأمور. لذلك قد يرى قريبك في هذا الشكل من أشكال التعبير، سلطة تستحق الاحترام. ولكن إذا رأيت أنك ترتاح أكثر، أو تشعر أن الآخرين يرتاحون أكثر، فيمكنك أن تختتم ما تقول بكلمة «شكراً!»

أنت:

«شكراً لفهمكم.»

«شكراً للانتظار.»

«شكراً لصبركم.»

أعطه إحساساً بالرُفعة

تضطر أحياناً إلى رسم خط أكبر، وقول الحقيقة لقريبك المُتعب، بأن سلوكه ينطوي على هزيمة ذاتية، وما تعتقد أنه يجدر به أن يفعله. والنظرة هي ذاتها تجاه الصديق مع أي سلوك مُتعب. خطط له، واكتبه، وتدرّب عليه،

واختر الزمان والمكان (انظر الفصل الثامن لمزيد من التفاصيل). إنَّ الصدق الذي تتوخَّاه، هو أن تُعطي قريبك نفحة من الرفعة. وذلك يتضمَّن:

1. النية الإيجابية.

2. التحديد.

3. كشف المعنى الأعمق.

4. اقتراح شيء مُحدَّد.

5. تعزيز تغيير السلوك.

غير أنَّ للصدق موضعين بين هذه البنود الخمسة التي هي صفات خاصة بالجنرال:

1. النية الإيجابية. يُعتبر تقدير الإحساس بالمسؤولية لدى قريبك، مُفتاحاً يُقربك من استعداده للتغيير، ويُمكنك أن تقول لقريبك إنَّك تقدر:

« رغبتك بإبقاء هذا جارياً. »

« استعدادك لتولي زمام الأمور. »

« أنك تُريدي أن أكون مسؤولاً عن هذا. »

« التأكد من أننا سنصل في الموعد المُحدَّد. »

« التأكد من أن الجميع بأمان. »

« أنك تريدي أن أقود السيارة بحذر. »

3. اكشف المعنى الأعمق. «إذا أردت من (اذكر اسم الشخص الذي تتحدَّث عنه، مثل جين) أن تتعلَّم تحمُّل المسؤولية، فيجب أن تمنح جين فرصة تحمُّل المسؤولية. أما أن تقول شيئاً قبل أن يُتاح لجين فرصة الكلام فذلك يمنعها من تحمُّل المسؤولية.»

أو

«بعض أقاربك يبتعدون عنك! هل لأنهم لا يريدون أن يُسيطر عليهم

أحد؟ إذا أردت أن يكون لك نفوذ عليهم، فينبغي ألا تُبعدهم دون أن تقصد ذلك .

أو

«أتنى لي أن أكون مسؤولاً عن نفسي، وأنت تُحاول باستمرار السيطرة عليّ؟ إذا أردتني أن أكون مسؤولاً عن نفسي، ابتعد عن طريقي ودعني أتعلّم من تجاربي .»

أو

«عندما تُمارس قيادة السيارة وأنت في المقعد الخلفي، فإن ذلك يُشوّت اهتمامي عن الطريق، وأعرف أنك لا تريد أن تخلق ظروفاً غير سليمة للقيادة، فشكراً ودعني أؤمن التفكير .»

نهاية القصة: الذئب والميجور



كان الميجور يتقدّم بالعمر، وكان القطيع مدعوّاً إليّ حفل عيد ميلاد، يُعتبر مُعلماً له، بالإضافة إلى بعض رفاق الجنرال من العسكريين القدامى . لم تشأ لاسي الذهاب وقالت: «لا أريد أن أنتقد على تربية الجراء . ولا أريد أن أتلقّى الأوامر أينما ذهبت .»

فقام الذئب متذمراً وتوسَّل إليها أن تُعيد النظر قائلاً: «لن يعيش إلى الأبد، ونحن لم نذهب إلى هناك منذ وقت طويل، كما أنَّ الجراء يستطيعون إجراء مباريات مع أبناء عمهم.»

سمع أحد الجراء الحديث فرفع صوته بالعواء مُبتهجاً: «ألعاب! مسابقات! معارك! عوووو!»

فقالت لاسي متربئة: «حسناً، ولكن بشرط واحد! إذا بدأ الميجور يعوي بأوامره إليّ، أو ينتقد تربيتي لجرائي، أو الأظعمة التي تُحبها هذه الجراء، فينبغي أن نجتمع حاجات القطيع، ونرحل فوراً. لن أتحمَّل ذلك، ولستُ مضطرة أن أتحمَّل. يجب أن تضع له حدّاً.»

مدَّ أصغر الجراء رأسه وقال: «أجل يا بابا! سنقول له ذلك!»

وعندما وصلوا إلى الحفل، كان الميجور كعهده دائماً. وكان الجميع يتراخضون في جميع الاتجاهات حسب أوامره، وسرعان ما ستحوَّل الحفلة إلى حفلة صيد. أدرك ولفي أنَّ عليه أن يستغل اللحظة قبل أن تفلت من يده، فقد كان عيد ميلاد والده، وأراد أن يحتفل به، وكان مُصمِّماً ألا يترك الميجور يُقصيهم. لذلك سحب أباه جانباً، وكشف عن أسنانه، وحدد له حدوده: «أبي، لقد أتينا لنحتفل بعيد ميلادك. لكننا لم نأتِ إلى هنا لنصطاد أي شيء أو نُرعب أحداً. لن نقتل أي حيوانات صغيرة. فإذا كان هذا هو نوع الحفلة التي تريدها، فهذا حقك، لكننا سنرتدُّ على أعقابنا ونُغادر فوراً. عليك أن تُقرِّر إذا كنتَ تريدنا أن نبقى، وفي هذه الحالة، عليك أن ترضى بألعاب لطيفة، والاستمتاع بصحبة بعضنا كأسرة واحدة.»

لم يُقل الميجور شيئاً في البداية، واكتفى بالنظر في عيني ولفي،

ثم هدر وددم بما بدا موافقة. وبدا الأمر وكأنه قد سُوي.

لكن الوصفة لم تدم إلى ما بعد الوجبة الثانية، عندما بدأ الميجور تقريراً مطوّلاً عمّا يؤكل وما لا يؤكل، ورَكَز هجومه على لاسي: «أتعرفين أنّ جراءك لن يكبروا إذا لم يأكلوا حيوانات؟ لا بُدّ للذئب أن يقتل كي يأكل. كما أنّ جراءك بحاجة إلى بعض النظام. فالطريقة التي تُدللّينهم بها، لن تُكوّن لهم أيّ غريزة للقتل.»

ولما كانت لاسي كلبة عائلية لطيفة، فإنّها لم تقل شيئاً. لكنّها نظرت نحو ولفي. ورأى أنّها كانت تُرغي وتُزبد، وعرف أنّ عليه أن يقول شيئاً، فقاطع محاضرة الميجور بعواء عالٍ! وعندما نظر الميجور إليه، قال ولفي: «أبي، أسمعك تقول إنّ طريقة تغذيتنا وتربيتنا لأولادنا غير مسؤولة، وأنك تعتقد أنهم بحاجة إلى مزيد من النظام كما يحتاجون قدرأ أخفّ من الدلال. إنّ لاسي وأنا نُقدّر اهتمامك بصحّة أحفادك ورفاهيّتهم.» ثمّ توقّف الذئب عن الكلام لحظة، وران الصمت. ثمّ وضع ولفي مخلبه على كتف والده وتابع: «لكن جرائي هم قطيعي أنا، وأنا القائد في قطيعي. وسنربّهم كما نشاء، كما فعلت أنت بقطيعك تماماً.»

راقبت الذئب الأخرى ما يحدث صامتة. إذ لم يسبق أن وقف أيّ منها في وجه الميجور قبل الآن، وأكمل الذئب ما بدأه: «برغم أنّنا نختلف في النظام الغذائي والانضباط، فإننا لن نسمح لشيء بأن يقف في وجه الاستمتاع بوقتنا القصير معاً. ويُمكننا أن نُغادر حالاً، إذا كنت تُفضّل ذلك. لكننا أتينا لنحتفل معك. فما قولك إذا وضعنا خلافاتنا جانباً، واهتمنا بتحديد حدودنا المشتركة؟»

كشف الميجور عن أسنانه، ولكنه لم يفعل ذلك ليهدر، وإنما ليبتسم وكان كل ما قاله «موافق.» ولكن فيما بعد، سُمِعَ الجنرال

يتحدّث مع أحد رفاقه العسكريين القدامى، فأشار بمخليه إلى
ولفي، الذي كان يراقب المسابقات، ثم أوماً برأسه وقال: «ذلك
هو جزوي!»

إنّ العبرة المستقاة من هذه القصة، هي أنّ إحدى الطرق الكفيلة
بإيقاف شخص عن إصدار الأوامر إليك، أن تؤكّد له أنك مسؤول
عن نفسك.

خلاصة موجزة

- دَع له زمام الأمور.
 - أعطه الخيار، ودعه يُقرّر.
 - اتَّفَق على الاختلاف.
 - حدّد نطاقاً آمناً.
1. استمع.
 2. كرّر الأمر الذي تسمعه.
 3. اندمج مع نيّته.
 4. قلّ الأمر كما هو.
 5. حوّل الاهتمام باقتراح.
- أعطه إحساساً بالرفعة.

16

القاضي



الحكاية: البومة أوليفيا وأبو الحناء روبين.

سَفَسَقَتْ أنثى أبو الحناء: «مرحباً يا خالتي أوليفيا.»
أجابت البومة أوليفيا «مَن هناك..؟ أهذه ابنة أختي العزيزة روبين
أبو الحناء.»

حطَّت روبين على غصن يتدلَّى قرب الخالة أوليفيا كي تستطيع أن
تنظر بعينيها الواسعتين دون أن تضطر إلى أن تُدير رأسها. وبرغم
أن روبين تعرف الخالة أوليفيا طوال حياتها، فقد كان هناك شيء
مُربك في الطريقة التي تنظر فيها نظرة مباشرة، وتُحدِّق بعينيها
الاثنتين في الوقت ذاته. كانت أقرب إلى البشر، مما يجعل ريش
عنق روبين يخزُّها وخزاً خفيفاً. لكن شيئاً واحداً كان أكيداً، وهو
أن الخالة أوليفيا كان لها نظرة ثابتة تستطيع أن تخترقك، وتفعل
ذلك عادة.

«خالتي، سمعتُ أنكِ ذهبتِ إلى حفلة السرب فكيف كانت؟»

«كان الطعام رديئاً جداً، فالجوز قاسٍ إلى درجة أن الجميع وجدوا صعوبة في كسره. ما عدا الطائر العجوز تارا توكان. فمنقارها لا يُصدّق فعله! وألوانها! لم أر في حياتي ما يُشبهها! ربما كان ذلك عائداً إلى ما يرتدونه في الأدغال، لكنها لن تستطيع الحياة في هذه الغابة بردائها ذلك.»

«حسناً يا خالتي أوليفيا، ألم يعجبك شيء في تلك الحفلة؟»
سَفَسَقَتْ أبو الحتاء روبيين مُستفسرة.

«كيف تعجبك حفلة طعام فيها مثل ذلك؟ الجميع يعرفون أن لا أحد يُقدّم الديدان في حفل كهذا، لأنها لا تبقى طازجة. كانت هناك حبوب، وحبوب، وحبوب. ولم يُقدّموا فأر حقل واحداً. أنا طائر لاحم، كما تعرفين. أعتقد أنهم قدّموا ما هو رخيص، رخيص، رخيص!»

قبل أن تتمكن روبيين من الإجابة، تابعت الخالة أوليفيا حديثها:
«أتذكرين البطتين ديزي وداليا ابنتي عمك غير وثيقتي القريبى؟ كانتا في الحفل أيضاً. أعرف أنهما من الطيور البرمائية، ويضطران إلى العوم، لكن لا تقولي إنّ ظهريهما يجب أن يكونا عريضين هكذا! لا أستطيع أن أفهم كيف أصبحتا كذلك.»

تململت روبيين بعصية على الغصن، فلم تكن تحب أن تسمع الخالة أوليفيا تتحدّث بالسوء عن أي فرد من أفراد العائلة الكبيرة، لكن أوليفيا لم تتبه، واستمرت في تعليقها.

وفجأة أصبحت البومة أوليفيا بالغة التركيز، تنظر على قدر مدى البصر. لم تر روبيين شيئاً، لكن أوليفيا قالت: «لا تنظري الآن ولا تقولي شيئاً، ها قد أتت بيتي بلو جاي.»

ومن بعيد سمعت روبيين صياح بيتي العالي المميّز: «مرحباً أيتها البومة أوليثيا! مرحباً بروبين أبي الحناء!»

«مرحباً بك يا بيتي» أجابنا بينما اقتربت بيتي طائرة قدر مدى البصر، ثم طارت بعيداً. صاحت بها أوليثيا: «كم تبدين جميلة!» وعندما ابتعدت بيتي، التفتت أوليثيا إلى روبيين قائلة: «أيّ نفاية زرقاء!»

لكن روبيين لم تسمع ما قالت خالتها بسبب ضجّة تصمّ الأذان فوقهما، فرفعت رأسها لترى سرباً يزيد عن ثلاثين غراباً. حلّق السرب تحليفاً دائرياً بضع مرّات، ينبع عالياً، ثم انطلق مُتقعماً باتجاه الأفق. فتمتمت الخالة أوليثيا: «هذا ما ينقصنا، عصبة من الغربان تُحدث المشكلات حولنا. ها هي الغابة! عصبة من الطيور السّفّاحة، إنهم كذلك. يُحدثون كل هذه الضجة. هل يظنون أنّ مناطقنا السرية ساحة احتفال؟ انظري إليهم، غربان عاديون، يعتقدون أنهم أقوىاء، ويطيرون في الجوار بسترات الريش السوداء هذه!»

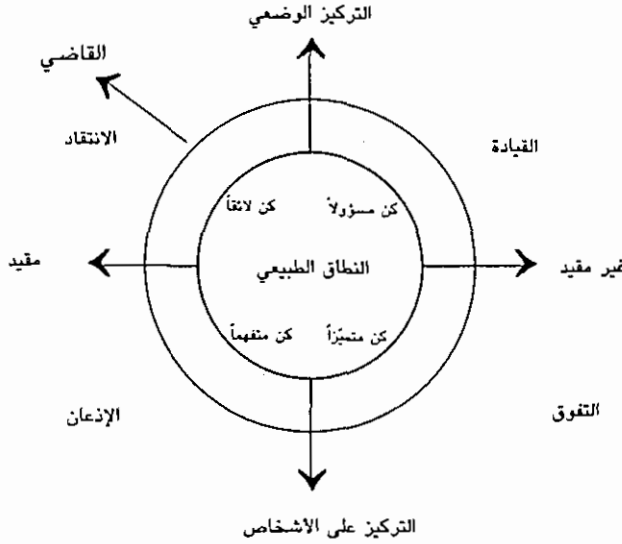
ازداد تفاقم تململ روبيين، ولم تشأ أن تعرف خالتها أنّها تخرج مع قائد السرب. دفع الله ما كان أعظم، وأبعد أوليثيا عن توجيه عينها الناقدة إليها! قالت روبيين بعصبية: «حسناً يا خالتي، سعدتُ بزيارتك، لكن عليّ أن أطير الآن!»

«لا بأس يا روبيين. انتظري، استديري ودعيني أرُتب ريش ذيلك. أنتِ رمز الربيع، ويجب أن تبقي في حالة جيّدة، ولا يليق بك أن تطيري من موضع إلى موضع منفوشة الريش، كما تفعلين دائماً.» وعندما ابتعدت روبيين، لم تستطع شيئاً سوى أن تتساءل: ما الذي ستقوله أوليثيا عنها في غيابها؟

يُحدّد القاضي مستوى لا يرقى إليه أحد، ثم يُطلق أحكامه بكثير من الانتقاد.

فَهْمُ الْقَاضِي

يعود تصرف القاضي إلى «النطاق الطبيعي»، تحت عدسة الفهم، انطلاقاً من نية إيجابية بأن يكون لائقاً (الشكل 16 - 1)



الشكل 16 - 1

إذا أردت أن تكون لائقاً، فهناك طريقتان يُمكن أن تؤديا إلى السلوك الصعب للقاضي:

1. النية المُهدّدة: الخوف من أن تكون غير لائق.

2. النية المُسقطّة: تمييز السلوك غير اللائق لدى الآخرين.

يبدأ سلوك القاضي، عندما ينهض شخص يريد أن يكون لائقاً إلى المنصة في محكمة التمييز، ليقرّر ما هو لائق حقاً في وضع مُعيّن. وتأتي الملاحظة بأن شخصاً أو شيئاً مُحدّداً في مكان غير مُناسب، أو يسير بإيقاع غير لائق، أو لا ينسجم، أو لا يتقيّد بالمقاييس العالية التي يُحددها القاضي. هنا تُصبح نية القاضي حاجة إلى أن يكون عياباً. وينتقل السلوك من النطاق الطبيعي إلى نطاق «هذا أو ذاك» ويظهر القاضي.

لكن منطقة «هذا أو ذاك» مفترق على الطريق، ونقطة خيار بين الرُفعة أو الخطر. في «بعد الرُفعة» قد تُقدّم الرغبة في اللياقة والاستعداد لتفحص الأمور تفحصاً ناقداً، مزايا مهمّة للعائلة. لأنّ القاضي العظيم عندما يرغب بفعل الأشياء الصحيحة للأسباب الصحيحة، يكون فطناً وحكيماً وقاسياً، لكنه عادل، ويُقدّم تبصراً ومعلومات وأفكاراً قيّمة تُساعد الآخرين في تقديم أفضل النتائج الممكنة. وفي الأمور التي تتعلّق بالمظهر، والذوق، وأداء العمل، وأخلاق المهنة، وإدارة الشؤون المالية، أو تربية أطفال أصحاء واثقين من أنفسهم، فإنّ القاضي في «بعد الرُفعة» يُساعد في التأكيد على أنّ التفكير النقدي هو السائد، وأنّ الطرح المنطقي قد أُخذَ به، ويُبيّن تلك التفاصيل التي قد لا يلحظها المراقب غير المهتم أو غير المُبالي.

أما إذا اختار القاضي المفرق الآخر في منطقة «هذا أو ذاك»، بالاستقطاب بدافع الخوف من الإسقاط، عندها ينتقل السلوك إلى منطقة الخطر.

وفي منطقة الخطر يتحوّل القاضي من التوجيه الواضح إلى الانتقاد، والتركيز على الأخطاء في كل شيء وعند كل الناس. ويزداد الدافع الداخلي إلى الانتقاد ويتركز، إلى أن يُصبح القاضي في نظر العائلة شخصاً مثالياً مستاءً، أو ساخراً لا أمل فيه، كالمفتش عن القمل الذي لا تفتقر همّته.

مقدار الصعوبة: من الادعاءات الصغيرة إلى القاضي المُتسلّط

في محكمة رأي القاضي، أنت بريء أو مُذنب. وقلّما يكون في حكم القضاة منطقة رمادية، ولكنّ هناك طرائق كثيرة لعقد المحاكمة.

هناك قاضي الادعاءات البسيطة، الذي يشتكي لكل فرد من أفراد العائلة، من فشل كل فرد من أفراد العائلة الآخرين. ويُقدّم القاضي الدليل، ويطلق الحكم، ثم يطلق الحكم ثانية على سبيل الإشاعة والقيّل والقال.

وهناك القاضي المنقّب عن القمل الذي يُركّز على التفاصيل التي ليس لها

تبعات حقيقية، مثل المصاب بوسواس النظافة، الذي لا يتوقف عن تنظيف المكان مرّة إثر مرّة. يُفضّل هذا القاضي الهدوء في المحكمة. وفي محاولته بناء جدار في وجه الفوضى، فإنه يغطي السجّاد والأثاث بغطاء من البلاستيك، ثم يغلق الغرفة كي لا تؤذيها يد البشر.

ثم هناك القاضي الساخر، الذي يصبو إلى تمزيق شيء مُحدّد ويعتقد أن الآخرين تُسيرهم أنانيّتهم. وهناك أيضاً الضابط الذي يُعيّن لمراقبة سلوك المذنبين الذين علقت عقوبتهم وأطلق سراحهم على سبيل التجربة، والذي يُحب أن ينظر من فوق كتفك لأنك تحت رعايته. سيقول لك ضابط المراقبة ما الذي يجب ألا تقوم به وأنت تقوم به، وما الذي سيجري على نحو سيء قبل أن يحدث، وأي مصير محتوم ينتظرك إذا قمت بعمل لا يحظى بالموافقة، وما الذي لم يكن أبداً، ولن يكون، صحيحاً، بغض النظر عن الجهد الذي تبذله لتحقيقه.

وأخيراً هناك «القاضي المُتسلط» الذي يُلقي الكتاب في وجهك إذا اختلفت معه في أي شيء. وعندما يتشبّه بوجهة نظر ضيقة، يلجأ القاضي المُتسلط إلى فرض أحكام، ويترك بالمطرقة ليتخلّص منك إذا واصلت الدفاع عن وجهة نظرك. ففي محكمة القاضي المُتسلط، تكون الأحكام قطعية.

منعطف سيء يجزّأ آخر

ليس سلوك القاضي المُتعب بلا تبعات، لأنه يستجر سلوكاً صعباً من الآخرين. ويتعلّم الأقارب الخوف من عين القاضي الناقدة، ويتوقعون مع أنفسهم مثل «الغامض» الذي لا يكشف عن شيء من خبايا نفسه، خشية أن يتدخل أحد بشؤون الشخصية. وقد يلجأ بعض الأشخاص إلى الحكم على القاضي، ويصبحون بذلك قضاة مُلتزمين. كما يتحوّل بعض الأقارب إلى «متمردين» مُتعبين، يرفضون السلبية والانتقادات المستمرة، ويتصرفون بما

يُعارض تعريف القاضي لمفهوم الصّح والخطأ. بينما يُصبح أشخاص آخرون «رضييين» يحاولون، ويفشلون المرّة تلو الأخرى، النهوض على المستويات المستحيلة التي يرسمها القاضي. ويجهد «الرّضيي» بالحطّ من شأن ذاته، والهبوط في نشاطه الوظيفي أثناء علاقته بالقاضي، ويُعمّم الانتقادات ويتعلّم أن يُطبّقها على ذاته.

وقوع الأذى

يتسبّب السلوك المُتعب بالأذى لكل من القاضي والأشخاص الآخرين الذين يضطرون إلى التعامل معه. وقد ينتهي الأمر بالقاضي إلى الألم الدائم، لأنّ العالم يرفض الانصياع لمستوياته. وقد ينتهي به الأمر إلى أن يفقد أيّ سلطة على الأحوال التي يُمكن أن تكون أفضل إذا عولجت علاجاً بناءً. ومع مرور الوقت، قد يتنامى لدى القاضي إحساس بالعجز غير المجدي، يترسّخ بتصوّر ذاتي ويأس دفين، ويخلق حوله جواً من الهلاك والقدر المحتوم والغم، مما يُحدث مخاطرة عاطفية لكل من يحاول الاقتراب منه أكثر من المدى المطلوب. هذا الجو قد يعزل القاضي عزلة تامّة، إذ يختار أفراد العائلة الطريق الأسهل فيتفادونه، لأنّهم لم يعودوا قادرين على تحمّل النقد الأكيد والسلبية الملازمة. أما الأشخاص الذين يُحبّهم، والذين أضفوا صفة ذاتية على النقد والتمحيص والبحث عن الأخطاء، فقد أصبحوا يعتبرون أنفسهم مخذولين، ويُصبح إحساسهم بالفشل نتيجة لا يستحقونها لجهودهم الخائبة، لأن يكونوا في المستوى المطلوب.

التعامل مع القاضي

موقف

إذا اتخذت موقفاً دفاعياً تُدين نفسك. وإذا لذت بالصمت تبدو مُذنباً. لكنك لست مُضطراً إلى تصحيح القاضي إذا صحّحت نفسك. فإذا كان في

مقدمة أولوياتك أن تُدافع عن نفسك، ولا تريد أن يجذك الآخرون مُحترقاً في قاعة محكمة آرائه، فما عليك إلا أن تدع الحاجة إلى تصحيح القاضي الذي أخطأ بحقك، وتبدأ بتصحيح نفسك. والموقف الذي يُخوِّلك التعامل مع القاضي، هو أن تواجه الأحكام السلبية، سواء صرَّح بها مباشرة أو بالتلميح، في خصوصية ذهنك. وتفعل ذلك بأن تُحدِّث نفسك عن النتائج الطبيعية الإيجابية للأحكام السلبية.

يقولون أو يُضمرون: «أنتَ صديق سيء.»

فتقول لنفسك: «أنا صديق جيّد، ولذلك لا أزال على الهاتف.»

يقولون أو يُضمرون: «لقد أغلقت الأمر تماماً.»

فتقول لنفسك: «أعرف أنني فعلتُ ما بوسعي.»

يقولون أو يُضمرون: «أنتظرتك نصف ساعة، ووضعت الحقيبة من

يدي، وبسبك نسيتهما.»

فتقول لنفسك: «ليس بسببي، وإنما هي وضعتهما.»

وعندما تفعل ذلك، تحتفظ بنظرتك إلى الأمور. فتشجع نفسك هو

شعاع الضوء الذي يُبقي تفكيرك نيراً في حضور النقد القاتم.

سلوك

يجب أن يُنبئ سلوكك عن غياب أي أمر تدافع عنه، وإنَّ لديك قضية

يجب أن توضحها. إياك أن تقوم بقفزات واسعة في المنطق، فمن الضروري

جداً لظرك أن تتقدّم ببطء، خطوة فخطوة. وقد تكون التسلية الساخرة مُفيدة

في هذا المجال، طالما أنَّها تُشير إلى أنَّ الاتِّهامات لا تنطبق عليك تماماً.

ولكن ينبغي الابتعاد عن التهكُّم، عندما تطرح وجهة نظرك، فيجب أن تفعل

ذلك بطريقة تُفيد أنَّ «التفحص الدقيق للدليل هو كل ما عليك عمله. وأنا واثق

– إذا أمعنت النظر فيما أقول – من أنَّك ستتوصَّل إلى الاستنتاج المُلائم. وابتعد

عن الانفعال، على الأقل إلى أن تختم نقاشك. فالطرح الهادئ، والمنهجي، والمنطقي، والمتماسك، هو الطريقة المُفضلى للتخلص من قبضة الحراس والفوز في المحكمة.

تحذيرات

لا تُناقش حكم المحكمة، وإذا فعلت، فإنَّ القاضي قد يُعزِّمك لإزدراء حكم المحكمة وتحقيره. وإذا قلتَ للقاضي: إنه مُخطئ، في التدخُّل، ما لم يكن بالنيَّة، فإنَّك تُخالف النظام! وإنما عليك أن تعترف بأنَّ ما قاله القاضي يعكس وجهاً واحداً للحقيقة فقط، وأنَّ لستَ في موضع نقضها، وإنما أنتَ بصدد تقديم دليل جديد، أو تفسير المعلومات بطريقة جديدة.

احذر الرد المتناقض، عندما تتعامل مع النقد والسلبية، فالرد المُناقض يدفع القاضي إلى الذهاب في الطريق الآخر، عندما تطلب منه أن يتبع طريقك أنت. وقد يكون هذا مألوفاً عندك، إذا سبق لك التعامل مع طفل في سنته الثانية:

أنت: «حان وقت النوم.»

الطفل: «لا أريد أن أنام.»

أنت: «قلتُ لك إنه وقت النوم.»

الطفل: «لا أريد أن أنام.»

أنت: «حسناً عليك أن تسهر الليل كله.»

الطفل: «لكنني مُتعب.»

الكبار يفعلون ذلك أيضاً! في بعض الأحيان يكون النقد، بطبيعته، رفضاً لمصاعب الحياة وقسوتها. وهكذا فإنَّ لدى القاضي رفضاً نامياً، يجدر بك أن تتفاداه، يدفعه إليه التناقض، وتُخرجه منه المناقشة المنطقية.

خيارات مع القاضي

عندما تتعامل مع القاضي، تتضمن خياراتك (ولا تنحصر في) ما يلي:

- القبول والانتقال إلى أمرٍ آخر.
- الإعادة إلى المصدر.
- استئناف الحكم.
- اختيار الرد المعارض.
- إعطاء إحساس بالرُفعة.

اعترف وانتقل

لهذا الخيار فعل السحر مع قاضي الادعاءات البسيطة. ففي بعض الاحيان يكون وضعك أفضل إذا قبلت الحكم ومضيت، بدّل أن تهدر الوقت والجهد، في محاولة تغيير عقل قريبك. إذا اخترت هذا الخيار، فاشكره لحسن نيّته، ثم امض في طريقك.

«شكراً لأنك أصدقتني القول عن مشاعرك.»

«شكراً لأنك لفتّ انتباهي إلى ذلك.»

«شكراً لاقتراحاتك السديدة.»

إذا كان الحكم عن شخص آخر في أسرتك:

«شكراً لأنك تُريد أن تكون حياتهم ناجحة.»

«شكراً لأنك أطلعتني على ما تُفكر به.»

«شكراً لتبصُّرك.»

ثم غير الموضوع، أو انهض وغادر المكان، أو اعرض أن تأتيه بشيء مُحدّد (انظر تكرار ما يُقال في الفصل الرابع والنيّة الإيجابية في الفصل السادس).

الإعادة إلى المصدر

ينجح هذا الخيار مع القاضي المُنتقَب عن الأخطاء. فإذا تعبت من الاستماع إلى القاضي وهو يصدر أحكامه على أقرباء آخرين يهتِك أمرهم، فُيُمكنك أن تُعيد الحكم إلى أصحابه بأن تطلب من القاضي أن يتبَيَّن أحكامه. وقد يكون واضحاً عندك، أن الآخرين لا يريدون تنفيذ أحكام القاضي. إلا أن ذلك قد لا يكون واضحاً للقاضي، لأن القضاة يرجعون إلى مراجع قانونية داخلهم، وضعوها بأنفسهم، ويفترضون، مخطئين، أن الآخرين لديهم نسخ منها. والطريقة المُفضلى لإعلامهم أن لا أحد لديه تلك القوانين، هي مراجعة بسيطة، وسؤال يتعلّق بالسلطة التي تُخولهم إصدار الأحكام. وقبل كل شيء، ينبغي أن تُراجع الحكم، كي يعرف القاضي عمّا تتحدّث. فاستعمل كلماته نفسها، كي لا يكون هناك أي خطأ فيها.

وعندما تقول: إنَّ الناس يجب ألا يُشاهدوا في أماكن عامّة، فإنَّ الأمر يبدو من المُسلّمات، وأحب أن أعرف كيف تقرّر ذلك؟ ووفقاً لأيّ شيء؟
و«عندما تقول إنَّ من اللائق أن تلزم الصمت، ولا تردّ على من يُكلّمك، كيف تعرف ذلك؟ وهو لائق بالنسبة إلى أيّ شيء؟»

إذا كان الجواب الذي تحصل عليه تعميماً من نوع «الجميع يعرفون ذلك»، يُمكنك أن تطلب التحديد. فإذا قال قريبك «الجميع»، اسأل: «مَن بالتحديد؟» وإذا قال: «دائماً»: اسأله: «متى تحديداً؟» وإذا قال قريبك: «هذا بالفطرة السليمة». يُمكنك أن تُعيد الطرح بسؤالك: «فطرة سليمة بالنسبة إلى مَن؟» وإذا قال قريبك: «لأيّ شخص يُفكّر». اسأل: «بالنسبة إلى مَن تحديداً تعتبر هذه فطرة سليمة؟» أعد طرح الأمر إلى أن تعود الكرة إلى ملعب القاضي، وتعرف أنّها أصبحت في مرماه عندما يقول: «أنا!»

استأنفِ الحكم

إليك هذه الحالة. لنفترض أنّك تتعامل مع «القاضي المُتسلّط» وسمعت

ملاحظة سلبية تتعلق بك وبشخص من أسرتك يهّمك أمره، ويمرُّ بأزمة مع القاضي بسبب جميع الأحكام. تأتي الأحكام في أعقاب صيغة تُشبه «أنت تُبالغ في التضخيم.» أو «هذا دون المطلوب.» أو «هذا لا يكفي» أو «لم تقترب من الموضوع،» وفي كل الأحوال، يُمكنك أن تطعن في قرار القاضي، أو تستأنف لدى محكمة أعلى (محكمة آرائك الخاصة!)

إنّ تقديم الطعن لدى محكمة القاضي المُتسلّط، لا يُمكن تحقيقه إلا إذا كانت لديك تفاصيل عن دليل جديد، أو دليل لم يُطرح، يُقدّم مثلاً مناقضاً على نحو مباشر لرأي القاضي. كأن يقول القاضي: «ابتك لا تُحاول، أيّ محاولة، لإنقاص وزنها.» فإذا كنتَ تعرف الخطوات التي تتخذها لإنقاص وزنها، فيُمكنك أن تُقدّم دليلك الجديد. اسأل سؤالاً مفصلياً، فيما أنت تقترح تفسيراً لجهل القاضي بالمعلومة التي تُقدّمها أنت، وتكشف المعلومات التي تُقدّمها أنّ التعميم الذي أطلقه ليس دقيقاً.

«أعرف أنّ هذا مهم عندك.» [إسقاط إيجابي] «أرجح أنّك لم تكن تعرف أنّها امتنعت عن تناول السكر والكربوهيدرات في الأسابيع الثلاثة الماضية، [سؤال موجّه يُقدّم معلومات جديدة] وكانت تتكلّم معي بانتظام، وهي مُحبّطة جداً بما تواجهه من صعوبة. لكنّها مستمرة، وأنا فخور جداً بها، لأنني أعرف أيّ جهد يلزم للمتابعة.»

وإذا كان لديك جملة بديلة تقترحها، فعليك تقديمها كي تُحوّل القاضي عن إطلاق الحكم إلى التصرف البناء. فإشغال قريبك بهذه الطريقة، يُعطيه فرصة للعودة إلى نطاق «هذا أو ذاك.» واتخاذ خيار جديد.

وإذا كانت معلوماتك صحيحة، ومرجعيتك، كشاهد على الشخصية، جيّدة، فإنّ ذلك قد يكون كافياً للتأثير في تفكير القاضي، وتخفيف الحكم إلى مصلحة تخدم المصلحة. أو تُخفّف على الأقل من حدّة النقد آتياً.

وإذا كان أحد أفراد عائلتك يتعرّض إلى حكم علني، وأحببت أن تُساعده في الخروج من الوضع الرهيب، فحاول أن تجعل مرافعتك علنية. قُل شيئاً مُشجّعاً للشخص الذي تجري محاكمته، واطلب منه تفسير نجاحه أو تقدّمه. ويُمكنك أن تقول للشخص الذي يُحاكّم لمظهره: «تبدو لطيفاً جداً، فماذا كنت تفعل؟ ومهما يكن ما تفعله، استمر به.»

أما إذا كانت الأحكام موجّهة ضدك، فيجب عليك أن تحمل احتجاجك إلى المحكمة العليا، تلك التي تُعقد بآرائك أنت.

هذا هو الطرح الذي اقترحناه في بداية هذا الفصل. ضع نفسك تحت تأثير موقفك الخاص، بأن تُقدّم لنفسك أمثلة معارضة. فإذا انتقد أحدهم مظهرك، قُل شيئاً مُشجّعاً في خصوصية ذهنك. «أنا أبذل جهداً كبيراً لمعالجة الأمر، وأحرز بعض التقدم.» وإذا قال أحدهم: «أنت الملام!» قُل لنفسك: «أنا أبذل فُصارىً جهدي. ويجب أن توجّه هذه الاتهامات إليهم، لا أن توجّه إليّ.» ربما كنت غير قادر على أن تقول للقاضي الحقيقة، لأنه لا يستطيع التعامل معها. لكنك تستطيع التعامل معها، لذلك تأكّد من أن تقولها لنفسك! فذلك يُبقيك بعيداً عن تصوّرات قريبك السلبية، كما يمدك بالقوة لمعرفة الحقائق والتركيز على الرغم من سلوكه. ولا بُدّ أنه سيؤثر في رأي القاضي بك في المدى البعيد، كما يُبقيك مُتحكّماً بمصيرك.

اختر الرد المُعارض

إنّه خطأ شائع أن تحاول تغيير رأي القاضي، وإذا لم تكن قد مُنحت حقّ الاعتراض، فالأرجح أنك تُضَيّع وقتك، غير أنه يُمكنك أن تُسخر حكم القاضي لتقلب الاتهامات إلى دفاع.

ويخدمك في ذلك أن لدى القاضي رداً مُعارضاً قوياً، قد يكون مُضحكاً ومُتناقضاً. وأنّ الناس الذين يُطلقون أحكامهم على الآخرين، يكرهون أن يحكم عليهم أحد. ويكفي أن تدفعهم بعيداً عن منصب المدّعي العام، وتأخذ

ما قالوه، وتقوله بطريقة أكثر معارضة، وتطرحة بصيغة سؤال. إليك هذان المثالان:

المثال الأول:

القاضي: «جف لا يبذل قُصارى جهده في الجامعة، وإنما يلهو ويتسكع طوال الوقت. ويتصرف تصرفاً لامبالياً. إنه عار على العائلة.»

أنت: «أعتقد أن جف يتعمد الإساءة إلى العائلة؟ هل تظن أنه غبي؟»

القاضي: «لا، أنا لا أقول هذا.»

المثال الثاني:

القاضي: «لوريتا لا تهتم برأي الآخرين بها. فهي دائماً تبدو فوضوية، وهذا أمر مُحرج.»

أنت: «أعتقد أنها لا تعرف كيف تبدو؟ أتظن أنها تحب أن تكون كذلك؟ ألا تعتقد أنها تكره أن يكون شكلها هكذا؟»

القاضي: «لا، طبعاً هي تكره ذلك.»

لاحظ أن القاضي في الحالتين، يخلص إلى تأكيد شيء يُعارض حكمه الأول، ويكمن هنا جمال الردّ المُعارض، فلست مُضطراً إلى إقناع أحد، وإنما اتركه يُقنع نفسه، ثم يُمكنك أن تُقدّم بعض الدعم لموقف القاضي الجديد.

أنت: «لقد ارتحتُ إذ سمعتُ أنك تعرف ذلك.»

وقد يضع ذلك القاضي في منطقة «هذا أو ذاك.» وعند ذلك سيغرب القاضي عن أسفه تجاه عجزه عن إحداث تغيير نحو الأفضل، وإذا كان هناك أي وقت لطرح اقتراح، فهو هذا!

القاضي: «كنتُ أتمنى لو أنها تستمع إليّ.»

أنت: «لقد وجدتُ أن الأفضل في مثل هذه الحالة هو أن تُقدّم التشجيع.»

فعندما يشعر الناس بالاستياء، لا يتغيرون. وعندما يشعرون بالنجاح، يتقدمون نحوه.»

أعطه إحساس الرُّفعة

تحتاج أحياناً إلى رسم خط أكبر، وأن تقول لقريبك المتعب الحقيقة بأن السلوك القضائي يتضمّن هزيمة ذاتية، وما الذي تعتقد أنه يُعطي نتائج أفضل. إنّ المراجعة هي نفسها من أجل الصدق مع أي نمط من أنماط السلوك المتعب. خطط للأمر، واكتبه، وتدرّب عليه، واختر الزمان والمكان المناسبين. (راجع الفصل الثامن من أجل مزيد من التفاصيل.) إنّ هدفك الصادق هو أن تُعطي قريبك لمحة من الرُّفعة.

1. النية الإيجابية.

2. كُن مُحدداً

3. اكشف المعنى الأعمق.

4. اقترح شيئاً.

5. عزز تغيير السلوك.

ولكنّ هناك وجهين من أوجه الصدق عند القاضي:

1. النية الإيجابية: إنّ تقدير انتباه قريبك لما هو صُحّ وما هو خطأ، يُعتبر عاملاً مهمّاً للتأثير في استعداده للتغيير.

يُمكنك أن تقول لقريبك إنّك تُقدّر فيه:

«... أنه يريد ما أن تفعل ما هو صحيح.»

«... طريقة اهتمامه بمظهره.»

«... أنه يريد أن ينتهي الأمر نهاية جيّدة.»

«... أنه يريدني أن أعيش حياة رغدة.»

«... أنك تريد أن تكون علاقتي مُرضية.»

3. اكشف المعنى الأعمق. أظهر لقريبك فائدة التغيير، بأن تكشف التبعات المُحبطة لسلوكه. فربما كان قريبك يبحث عن بعض التفاصيل، ولا يستطيع أن يرى الأمر رؤية أشمل، وربما يُساعد تقديم المثال الواضح في أن يستكمل رؤية الصورة.

«عندما فعلت ذلك، هذا ما حصل.»

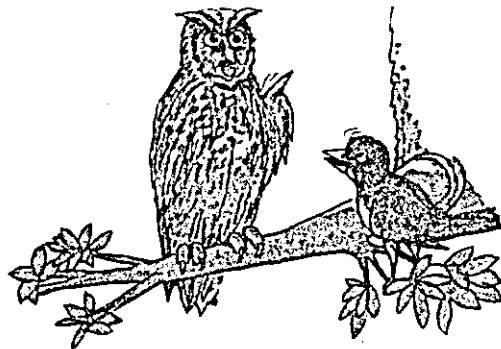
أو

«إنك تفقد الأشخاص الذين يهْمُك أمرهم، لأنك تنتقد الآخرين أمامهم، ولذلك فإنهم يقلقون تجاه ما ستقوله عنهم في غيابهم. لذلك يريدون الابتعاد عنك.»

أو

«إنها تحاول أن تكون لطيفة، ولذلك تلوذ بالصمت عندما تقول لها هذه الأشياء. لكنني أعرف أنها تستوعب نصيحتك، وتستعملها لتشعر بالاستياء من نفسها. ممّا يزيد من حطها من شأن نفسها، ويُضعف احتمال قيامها بالخيارات الصحيحة الواضحة تماماً عندك.»

نهاية الحكاية: البومة أوليفيا وأبو الحناء روبين



أتى يوم الهجرة الكبرى إلى الجنوب، فأغلقت الطيور المهاجرة أعشاشها وشرعت بوداع الطيور التي لن تُهاجر.

استعدت روبين لهذه اللحظة منذ أكثر من شهر. ولم تكن الهجرة هي التي تُقلقها، فقد هاجرت مرّات كثيرة قبل الآن ويُمكنها أن تُهاجر بعينين مُغمّضتين. ولكن اليوم، عندما ودّعت خالتها البومة أوليثيا، قرّرت أن تتحدّث إليها عن سلوكها الناقد.

حطّت روبين على غصن قريب وصاحت: «مرحباً يا خالتي أوليثيا!»

جلست أوليثيا صامتة تُحدّق في روبين بعينين واسعتين لا تطرفان، فشعرت روبين بالخوف، واهتزّ تصميمها قليلاً.

وأخيراً تحدّثت الخالة أوليثيا: «أنا سعيدة لأنّ شخصاً مُعيّناً كان لديه الأدب واللياقة ليأتي ويودّعني. لقد ذهب البطّتان داليا وديزي، ولأنهما ثقيلتان جداً، فإنّهما تحتاجان يوماً إضافياً للطيران. هل رأيت شقيقك راي، يا روبين؟ أنا لم أره. ربما اصطدم بنافذة زجاجية أصابته بأذى، كما فعل في المرة الماضية، عندما وقع على الأرض مغشياً عليه طوال ذلك الوقت، وكان يُمكن أن يتلعه إحدى القطط المنزلية. إنه يستحق ما جرى له فهو يطير طيراناً متهوراً وطائشاً! ربما أنسته تلك الحادثة قواعد الأدب. فقد سمعت أنّ الإوز قد غادر أيضاً، ولم أسمع كلمة وداع من الإوزة كابي أو كيرتي، فهما إوزتان كنديتان، وأتوقّع أن تكونا أقل تهدياً من الإوز المحلي!»

عرفت روبين أنّها لا تستطيع أن تكون جبانة، كان عليها أن تتحدّث إلى الخالة أوليثيا، لأنّها لم تعد قادرة على تحمّل سيل تعليقاتها اللاذعة، لكنّها تُحب خالتها، وتعرف أنّها لا تقصد

الإساءة. ولم تشأ روبيين أن تُصبح واحدة من الطيور الكثيرة، التي تهجر باستمرار حياة الخالة أوليفيا، فتنفست بعمق.

بدت أوليفيا أكثر تحديقاً بها. «لماذا تتمللملين هكذا؟ هل أنتِ في عجلة من أمرك؟ إذا أردتِ الرحيل يُمكنك ذلك.»

نظرت روبيين إلى أوليفيا نظرة مباشرة، وقالت: «لا، لستُ مستعجلة. كل ما في الأمر هو أنني أحبك، وأريد أن أقول لك شيئاً مهماً جداً ينبغي عليّ أن أقوله وأن تسمعيه. لكن يصعب قوله.»

«حسناً.. أنا أيضاً أحبك يا روبيين. ما هو الأمر الصعب إلى هذه الدرجة؟ قل لي!»

«كما تشائين يا خالتي. أعرف مدى حرصك على الجميع، ولأنك ليلية ولاحمة، فإنك تتمتعين ببصر حاد، يُمكنك من رؤية تفاصيل لا يراها الآخرون.»

سكتت روبيين قليلاً، بينما جلست أوليفيا صامتة، تُحدق بعينيها الصفراوين الواسعتين. ثم تابعت: «لكن ما تقولين يبدو لي قاسياً. لديك الكثير من الحكمة، لكن بعض الأشياء التي تقولينها تبدو قاسية. لذلك لا بد لي أن أسألك: هل تعتقدين حقاً أن البطة داليا لا تهتم بمظهرها؟ وهل تعتقدين أنها تحاول أن تكون مخزية؟»

«لا، لا أظن ذلك بكل تأكيد.»

«يُسعدني سماع ذلك.»

«إنما أتمنى أن تستمع إليّ. في الحقيقة ليس هناك ما يضطرها إلى أن تكون ضخمة هكذا.»

«وهل استطعت التأثير فيها ولو قليلاً يا خالتي.»

«لا يبدو ذلك، أقسم إنها تُحضّر نفسها لتكون طبقاً من البط في المطعم الصيني.»

قالت روبين: «أعتقد أن التشجيع أفضل من النقد في هذه الأحوال، لأنك إذا كنتِ دائماً تُحدّثينها عن الخطأ، فستكره نفسها، وعندما تكره نفسها ستذهب مباشرة إلى الحديقة وتبدأ بالصباح، كي يُقدّم الناس إليها مزيداً من الخبز، وهي ليست وحدها في ذلك. فهل تظنين حقاً أن جميع الطيور المهاجرة قد نسيت أن تأتي لوداعك؟ ألم يخطر في بالك أن بعضها لم يشأ أن يفعل؟ لأنك تقولين للطائر أشياء تنتقدين فيها الطيور الأخرى، فيقلق الطائر الذي تُحدّثينه ممّا ستقولينه عنه في غيابه. وربما فضل ألا يأتي لزيارتك تفادياً لانتقادك، وإذا امتنع عن زيارتك، فإنه يحرمك فرصة تقديم المساعدة له.»

طرّفت أوليفيا عينيها الصفراوين الكبيرتين وعدّلت وقفنتها على الغصن، فظنّت روبين أن خالتها غير مرتاحة. وقالت لنفسها: «لم أكن أعرف أنها تستطيع أن تكون غير مرتاحة!» وأدركت روبين أنها وصلت إلى موضع لا يُمكنها العودة منه الآن: «خالتي، أعرف طريقة سرية تجعل الناس يُحبونك ويستمعون إليك. هل تُحبّين أن أُطلعك عليها؟» طرّفت أوليفيا بعينيها ثانية وقالت: «أرجوك أن تفعلي يا روبين.»

«كل ما عليك أن تفعليه هو أن تقولي أشياء لطيفة عن الآخرين، عندما يأتي أحدهم لزيارتك. وعوضاً عن أن تقولي للآخرين: ما هو الخطأ؟ أسألهم: كيف يُمكنك أن تُقدّمي العون لهم! فلديك الكثير لتجودي به، لكن عليك أن تقولي بطريقة يستطيع الآخرون سماعها.» وجلستا هناك صامتتين فترة بدّت دهرأ، إلى أن قالت

روبين: «حسناً يا خالتي أوليثيا أنا مُضطرةٌ للذهاب. أنا أحبك!
وأتمنى لك شتاءً سعيداً.» ثم التفتت وقالت: «هل تُحبّين
مساعدتي في ترتيب ريش ذيلي؟ لا أستطيع الطيران وأنا مشعثة
الريش هكذا.»

طرقت البومة أوليثيا بعينيها الصفراوين الكبيرتين وقالت: «لا بأس
يا روبين، تُبدين جميلة كما أنت.» وجلستا دقيقة أخرى، ثم قالت
أوليثيا: «شكراً لك يا روبين.»

وبعد ذلك طارت روبين نحو الجنوب لقضاء فصل الشتاء، وهي
تتطلع إلى العودة في الربيع أكثر من أي وقت مضى.
إن مغزى هذه القصة، هو أن قليلاً من التشجيع يخلف أثراً أكبر
من النقد الكثير.

خلاصة موجزة

- * اعترف وانقل.
- * الإعادة إلى المصدر.
- * استأنف الحكم.
- * اختر الرد المعارض.
- * أعطه إحساساً من الرفعة.

17

الرّضي



الحكاية: الحرباء كاري

كانت كاري حرباء تهتمُّ بالآخرين وتُراعي مشاعرهم، وتُبدي استعداداً دائماً دائماً للتعاون كي تتمكن من الاستمرار، وهي مستعدة لتغيير لونها بما ينسجم مع حاجات أي شخص آخر. وكان شقيقها كيري نوعاً آخر من الزواحف، مُستقلّ الرأي، يُمكنك الاعتماد عليه في اتخاذ موقف يؤمن به. وقد عمل جاهداً على تطوير نفسه، ولذلك فقد استطاع الاحتفاظ بلونه الحقيقي، مُتغاضياً عن مُحيطه، إذا شاء ذلك.

كان كيري مُنهمكاً في مشروع كبير، وقد جلس على صخرة بنيّة كبيرة في الشمس لمدة تزيد على ساعة، مُحافظاً بلون أخضر دون أي حركة! وقال لنفسه: «ربما ضربتُ رقماً قياسيًّا»، عندما رنَّ

الجهاز الرّئان الخاص به . ودون أن يُحرّك أيّ شيء آخر، ركّز بصر إحدى عينيه على الرسالة الواردة . كانت من كاري، وتقول فيها: «هل لديك متسع من الوقت لي؟ هل يُمكنني أن آتي إليك؟ أريد أن أراك، أرجوك؟»

وعندما تتعب كاري ممّا تبذله من جهد في الاعتناء بالآخرين، كانت تلجأ إلى كيري . وبرغم أنّها كانت في منتصف العمر (نحو ست سنوات)، إلا أنّها كانت تصغره بثلاث سنوات، لذلك كان يعتبرها «أخته الصغيرة دائماً.» وإذا احتاجت إليه كاري كان يُلبّيها، فالأمر لا يُكلّفه أيّ عناء يُذكر .

بقي كيري في موضعه يُفكّر بأخته . كانت كاري لطيفة، يحلو النظر إليها، لعينيها البرّاقتين، وأصابع قدميها المُتقابلة، ولسانها الطويل . لكنّها كانت لعبة في أيدي الأوغاد . يذكر كيري أن زاحفاً إثر آخر كان يزحف على حياتها . كانوا يأخذون ما لديها إلى أن لا يبقى عندها ما يؤخذ، ثم يذهبون، ويُخلّفونها وراءهم مثل جلد انسلخ عن الجسم . ثمّ تزوّجت ذلك الوحش جيلاً برغم أنّ الجميع حاولوا ثنيها عن الزواج به، وتركها بعد أن أخذ كل ما تملك . ثم كان هناك ذلك العلجوم الأقرن، الذي تركها وهي حامل . وبعد ذلك بدأت تسعى لسلسلة من الأفاعي الحقيقية في حياتها . ولم يكن كيري يستطيع أن يفعل شيئاً، سوى أن يراقب الأمور بلا حول ولا قوة، بينما كانت كاري تُغيّر لونها لتتنفق مع أنماط الحياة الوضيعة هذه . وعجزت كاري عن رؤية ما وراء السلوك الطلي والحراشف الزلقة التي تُغطّي حقيقتهم التافهة . وبعد أن يعتصروا كل ما في داخلها كانوا يزحفون بعيداً عنها بالسرعة التي أتوا بها، ويُخلّفونها وراءهم مُستغلّة، كسيرة الفؤاد، وخاوية . لكن ذلك كان نصف القصة فقط، فقد كانت كاري بالغة القلق

تجاه الآخرين، وسريعة التقلب إلى درجة أنها كانت تُستغل حتى من قبل العطاءات الحسنة النيّة. قال والداها. مرّة: إنهما بحاجة إلى مساعدتها في قضاء بعض شؤونهما، فألقت كل ما في يدها وأتت زاحفة، كان عليها أن تتخلّى عن مهنة واعدة، وأن تعبر صحراء، لأنّهما طلبا منها أن تعيش قربهما. لم تكن هي ابنتهما الوحيدة، فهما يفتسان كثيراً من الصغار كل بضعة أشهر ومنذ مدة طويلة جداً، لكن كاري كانت حريصة على إرضاء الآخرين دائماً، محاولة بلطف أن تُلبّي ما يتوقعونه منها، وفيما الألم يعترضها، كانت تُجسّد انتقاداتهما، وتجلد نفسها إذا خاب أملهما. وفي حين كان الآخرون يعتبرونها سعيدة وباسمة دائماً، كان شقيقها كيري هو الوحيد الذي يعرف أفكار كاري الكئيبة ورأيها السلبي بنفسها، لأنها كانت تلجأ إليه في أوقات الأزمات دائماً.

فجأة سمع كيري صوت صرير خفيف، فنظر أسفل صخرته، ومَرّت دقيقة قبل أن يرى كيري الحرباء كاري في الأسفل، وكان لونها بنياً بلون الرمل، فقال لنفسه: «ساعة وخمس وثلاثون دقيقة دون أن تتحرك أو تُغيّر لونها. هذا رقم قياسي جديد!»

بَدَت كاري كمن ينتظر مبادرة أو ردّ فعل منه، وكانت تبدو مهزومة تماماً.

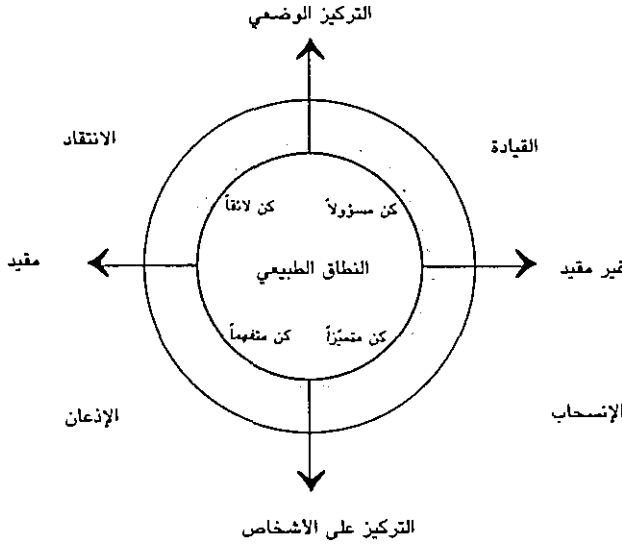
«اصعدي يا أختي، وقفني ساكنة بجواري قليلاً.»

ولم تكذ تركض صاعدة الصخرة قرب كيري كما طلب منها، حتى بدأ لونها يتغيّر ليتفق مع لونه.

إنّها شخصية الرّضي اللطيف الذي يخدم الجميع ويبتسم، بينما الألم يعترضه، ويهتم بحاجات الجميع ويُهمل حاجاته.

فَهْم الرّضِي

تحت «عدسة الفهم» يبدأ سلوك الرّضي من النطاق الطبيعي، بالنّية الإيجابية بأن يكون مُتفهماً. (الشكل 17 - 1).



الشكل 17 - 1

هناك طريقتان يُمكن أن تتطوّر بهما النّية بأن تكون مُتفهماً إلى سلوك

صعب:

1. النّية المُهدّدة: الخوف من أن تكون غير مُتفهم.

2. النّية المُسقطّة: اعتبار الآخرين غير مُتفهمين.

يبدأ سلوك الرّضي عندما يعتقد الأقارب الذين يُريدون أن يكونوا مُتفهمين أنّ مشاعرهم القوية قد تكون مؤذية للآخرين، أو يعتقدون أنّ مشاعر الآخرين قد تكون مؤذية لهم، إذا لم يتوخوا الحذر. ولعدم رغبتهم بإزعاج أحد مهما كلف الأمر، فإنهم لا يدلون بأيّ ملاحظات غير حسّاسة، ولا يدخلون في نقاش، أو يحملون أيّ مشاعر مُزعجة.

وبرغم كل ما يبذلونه من جهود للحفاظ على السلام، فإنَّ الناس يتصرّفون تصرّفاً سيئاً تجاه بعضهم البعض. فإذا وُجّه السلوك السيء تجاههم، فإنَّ النيّة بأن يكون أحدهم مُتفهّماً، تزداد كثافة إلى أن تصبح حاجة مُلحّة للإذعان. وهنا يظهر الرّضي، وينتقل السلوك من «النطاق الطبيعي» إلى نطاق «هذا أو ذاك».

لكن نطاق «هذا أو ذاك» هو مفترق على الطريق، ونقطة خيار تؤدّي إلى الرّفعة أو الخطر.

في «بعد الرّفعة»، فإنَّ قريباً يهتم اهتماماً كبيراً بأن يكون هناك انسجام في العلاقات اعتماداً على الاحترام المُتبادل، قد يكون نعمة حقيقة في أيّ عائلة. ففي أفضل أحواله يكون الرّضي الفضل في بقاء الأسرة مترابطة. فالأسرة في أفضل أحوالها هي الانسجام، وهي نوع من جماعة الدعم المُتبادل، التي تُقدّم ملاذاً آمناً، في عالم غالباً ما يكون الأعضاء فيه قادرين على الاهتمام بالصالح الأسمى، وإدراك أنّ حاجات الأكثرية غالباً ما تكون أكبر من حاجات الشخص الواحد.

يظهر الرّضي عندما يبذل شخص مُعيّن الوقت والجهد في صناعة الهدية المثالية أو شرائها. سيتكلّم هذا القريب حتماً عن التقدير والشكر في اجتماع العائلة، وإذا لم يفعل عندما يكون الناس مجتمعين، فإنه سيُخبرهم فرداً فرداً. ويُمكن الاعتماد دائماً على الرّضي ليهب إلى المساعدة، فهو مستعد دائماً ليمد يده للآخرين، ويُسعدّه أن يضم جهوده إلى جهودهم، ويُعطيهما ما يملك، حتى إذا كان ما يملكه قليلاً. والرّضي، القادم من الرّفعة، يُدرك أنّ اللطف ليس دائماً لطفاً، وأنّ الصالح الأسمى يتطلّب في بعض الأحيان قول حقيقة غير سارة. وهناك أوقات تتطلّب قوة أكبر للعطاء، والردّ على القوّة بالصبر، والاستجابة بلطف عوضاً عن الكبرياء.

أمّا إذا اختار القريب المفترق الآخر في نطاق «هذا أو ذاك»، وهو

الاستقطاب بدافع الخوف من الإسقاط، فإنّ السلوك يدخل في «نطاق الخطر». يأتي رضي «نطاق الخطر» من موضع ضعف أكثر ممّا هو قوة، ويتصرّف بلطف في الظاهر، ويجهد نفسه في مساعدة كل من يحتاج إلى مساعدة، أملاً في أن يلتقى معاملة لطيفة.

فالمطلب الداخلي بالإذعان يُصبح أكثر حدّة، إلى أن يُصبح الرّضوي معروفاً لدى بقيّة أفراد العائلة بأنه ثرثار، وحقير، وتابع، ومع مرور الوقت، يُصبح الجبان المُذعن الذي لا يكثرث بشأنه أحد.

مدى الصعوبة: من رضي إلى مطيّة

الرّضوي يُريد إرضاءك. إنه يريد ذلك فعلاً. وتتفاوت نماذج إذعان الرّضوي من كونه رضيعاً إلى كونه مطيّة.

لا يرتاح الرّضوي اللطيف إلى النزاع ويتفاداه مهما كلف الأمر. . . ويتحرّك هذا النوع من الأشخاص حولك بمنتهى الحذر، مُحاولاً التكهّن بخطوتك التالية، وإذا لم يكن لديه شيء لطيف يقوله، فإنه يلوذ بالصمت. وإذا كان لديه شيء لطيف يقوله، فإنه يهذر مُثرثراً دون أيّ إحساس بالوقت.

فالرّضوي الثرثار يستفيض في التحدّث عن لا شيء، وبالتالي فإنه لا يتحدّث عن أيّ شيء مُفيد. وهذه الثرثرة هي طريقة للاحتفاظ ببعض المسافة من الآخر، في الوقت الذي يبدو فيه قريباً، وتُعطي هذه الثرثرة المستمرة الرّضوي الثرثار إحساساً وهمياً مُريحاً، بأنّ علاقته بالآخر تتّصف بالحرص. إلا أنّ الرّضوي اللطيف، والرّضوي الثرثار، يُنفذ ما يُطلب منه، ويُحدّثك بما تُحب أن تسمع، لكنه لن يقول لك أبداً ما أنت بحاجة إلى سماعه، أو ما هو بحاجة إلى أن يقوله لك. وإذا لم يشعر بالأمان تماماً، فإنّ الأمر الأسهل عنده هو أن يُبدي تعاوناً كي يستطيع أن يعيش بسلام.

وهناك الرّضوي المطيّة أيضاً، الذي يُستغلّ ويُساء إليه من الأشخاص الذي

يتعمّدون ذلك. أقارب المظية هؤلاء، يُتقنون الإنكار والتفكير الرغبي ويصدّقون كل ما يُقال لهم، ويُعاملونه معاملة الحقائق، برغم ممّا يدل على العكس. ويجعلهم استعدادهم لإرضاء الآخرين مقلّباً ساماً لنفائيات الجميع، ويضعهم على خط النار عندما يسيء الأقارب التصرف. وعندما يُدركون أخيراً أنهم كانوا موضع استغلال، فإنهم ينسحبون إلى كآبتهم، واستيائهم، وحزنهم، لأنّ العالم ليس بالمكان الذي يحلو العيش فيه.

منعطف سيء يجرّ آخر

ليس سلوك الرّضي الصعب بلا تبعات، فالرّضي ينتظر ليرى في أيّ اتجاه تجري الرياح، بينما يرى الجنرال أنّ الرّضي غير قادر على التحكّم بحياته، وعند ذلك يتولّى الجنرال مسؤولياته تجاه الرّضي، وبذلك يفوز بولائه، فيما يبذل الرّضي قصارى جهده في الإذعان. أما القاضي فيرى في سلوك الرّضي دعوة إلى الانتقاد والاحتقار. فالرّضي لا يُعارض القاضي في شيء، وإنما يتلع أي نقد في داخله. والنتيجة هي أنّ الرّضي يغوص في أعماق سحيفة من احتقار الذات، ومن وجهة نظر الثائر، يُعتبر إذعان الرّضي أمراً مُقرّزاً، مما يجعله يستهدف الرّضي بالهزاء والسخرية. أما عند الشهيد والدخيل، فإنّ سلوك الرّضي هو فرصة تنتظر من يستغلّها. وبرغم أنّ الرّضي يعتبر سلوك «الشخصية البالغة الأهمية» بغياً، إلا أنه لن يقف حائلاً أمام سلوك «الشخصية البالغة الأهمية»، في سعيه لاستقطاب اهتمام الآخرين.

الأذى الواقع

في حين يُبدي الرّضي تعاوناً ظاهرياً، إلا أنه يلحظ السلوك الوقح والطائش لدى الآخرين وأثره في العلاقة. وعندما يُصبح الأثر كبيراً على نحو مُتزايد فإنّ استياء الرّضي المتراكم يجعل التعاون مُجهداً، مما يؤدي إلى نوبات غريبة من الاستياء سرعان ما يعتذر عنها ويكبحها. وعند انتهاء اجتماع العائلة،

يتمنّى الرّضّي، الذي بلغ به التوتّر مداه، ليلة سعيدة للجميع، ثمّ يخرج، ويركب سيارته مع أولاده، وهناك في أمان البيئة العاطفية يُعبّر عن استيائه. وإذا استمرّ الاستياء بالتراكم مع مرور الوقت، فإنه يذهب بثقة الرّضّي بحكمته، مما يُشكّل حاجزاً لا سبيل إلى اختراقه، يحول دون تحسين أيّ علاقة.

وبسبب هذا السلوك المتعاون، فإنّ القريب الرّضّي ينتهي به الأمر غالباً، وهو يحمل إلى الأسرة مشكلات جديدة، تتمنّى الأسرة ألا تتعرّض لها. وهذه المشكلات تكون غالباً نتيجة لفشل الرّضّي في إدراك أنّ شخصاً مُعيّناً يستغله. ثم يتدخّل أفراد الأسرة لإنقاذ الرّضّي من الفوضى التي وجد نفسه داخلها. والنتيجة المفارقة هي أنّ الرّضّي يُدفع جانباً، ويجد الأقارب دائماً عُذراً للإمتناع عن رؤيته، تجنّباً للدخول في مشكلاته. مما يؤدّي إلى أنّ الأشخاص الذين يرغب الرّضّي بإرضائهم أكثر من سواهم، هم الأشخاص الذين يرغبون بإبقاء أطف شخص في العائلة بعيداً عنهم.

التعامل مع الرّضّي

موقف

ربما أردت أن تُعيد الرّضّي إلى جادة الصواب، أو أن تواجهه بآليته غير المسؤولة في اتخاذ القرار، ولكن تذكّر أنّ الأشخاص لا يتغيّرون عندما يشعرون بالاستياء تجاه ما فعلوا. فإحساسهم بالخزي والذنب يُصبح عالماً خاصاً من الألم والنقد الذاتي، لا يتعلّمون منه ما يؤهلهم لإعادة الكرة عندما تسنح فرصة أخرى.

ينبغي هنا أن تضع نفسك مكانهم، وأن تُكّنّ بعض التعاطف مع أحوالهم ومازقهم، وأنت تعرف أنهم ليسوا منهارين. إنهم ببساطة يُعانون من نقص في الوضوح وسعة الحيلة. وهذه المشكلات يُمكن توضيحها وحلّها بالصبر والمثابرة والتشجيع اللطيف. ذكّر نفسك أنّك تستطيع أن تُغيّر المستقبل،

بمساعدتك الرّضي على التفكير بوضوح كافٍ، يجعله يوازن بين مصالحه الشخصية وإرضاء الأشخاص الذين يسعى إلى إرضائهم.

سلوك

لا بُدَّ للرّضي أن يشعر بالأمان كي يتخلّى عن تحفّظه، ويستطيع أن يُحدّثك بحرية وصدق عن مشكلاته. ويتطلّب هذا سلوكاً متعاطفاً ومُتفهماً منك يدلُّ على الحرص والمسؤولية. استرخ في لحظات حديثك، كي لا توحى بأيّ استعجال أو اندفاع، أو ما يُشعر بالقلق عن أيّ إساءة، أو إطلاق حكم على إنسانية الرّضي. دَعِ الرّضي يعرف أنّك تؤمّن بطاقاته، حتى لو كان هو لا يؤمن بها، وأفهمه أنّ التغيير مُمكن، عندما يكون مستعداً له، وأنك لن تتخلّى عنه.

تحذيرات

ابتعد عن التكثيف. إذا رفعت صوتك كثيراً، أو كنت أقسى أو أقوى من المعقول، تجد نفسك تعود إلى نقطة البداية. فالرّضي حسّاس، قد يجد في التغييرات المفاجئة في سلوكك، تهديداً يحول بينه وبين الإصغاء إليك، فيصعب عليه فهمك، ويصعب عليه التفكير فيما سيفعله على نحو مختلف.

ابتعد عن الانتقاد. النصيحة أمر، والنقد أمر آخر مختلف تماماً. يُمكنك أن تُساعد الرّضي على فهم دوره في الحياة، بأن تكون بناءً عوضاً عن أن تكون مُنتقداً. تحدّث عمّا يُمكن عمله بدّل أن تتحدّث عمّا لم يُنجز، أو أنجز بطريقة سيئة. فإذا لم تلاحظ هذه التحذيرات، وظننت أنّك تُحقّق النجاح، فإنّك ستُفاجأ بأن الرّضي كان يتعاون معك أنياً ليتفادى القتال.

لا تُقدّم النصح. المشكلة مع النصيحة، مهما كانت جيّدة، هي أنّها لا تُفلح، وتؤدّي إلى خيبة الأمل. وخيبة الأمل تُؤدّي إلى الفشل والكآبة، ويبدو التغيير مستحيلًا عند شخص مُكتئب بسبب فشله المتكرّر. وثمة أمر آخر يجب أن نأخذه في الاعتبار في النصيحة، وهو أنّ أفضل نصيحة، إذا طبّقت تطبيقاً

سيئاً، فقد يترتب عليها إثارة موجة من الآثار الجانبية، كل منها يترك أثراً غير مُرضية، ولا مرغوبة في حياة الشخص.

لا تتوقع أن تكفي مرّة واحدة. بل اعتبر أن هذا عمل يتقدّم، فبناء الثقة يستغرق وقتاً، وبخاصّة بناء الثقة بالنفس الذي يحتاج وقتاً أكثر طويلاً. وكل خطأ، وكل عثرة على الطريق، إذا استُخدمت بحكمة، فهي فرصة للتعلّم.

خيارات مع الرّضوي

عندما تتعامل مع الرّضوي فإنّ خياراتك تتضمّن (ولا تنحصر في) ما يلي:
حدّد دورك.

ضغّ إطاراً للتغيير.

عزّزه بالمهارات.

سخر الغضب.

أعطه إحساساً بالرّفعة.

حدّد دورك

ربما كان الرّضوي يَكُنُّ لك شعوراً عميقاً، أو ربما كانت مشاعره تجاهك مُتضاربة. إنه لا يريد أن يُخيّب أملك، ولا يريد أن يقول «لا» أو أن يُحرّض لديك ردّ فعل يُرعبه. وكل سبب من هذه الأسباب كفيلاً بأن يجعله يتعاون معك ليستمر بنجاح. فإذا كنتَ أمراً، أو ناقداً، أو معنياً بشأنك الشخصي، فإنّ علاقتك به تقف على أرض غير ثابتة، وسرعان ما تُصبح مصدراً دائماً للخيبة لكل منكما. وإذا كنتَ تملك جزءاً من المشكلة، يُمكنك أن تفعل شيئاً تجاهها. اعترف بوجود المشكلة، وأخبره بالحقيقة عنها، واعتذر، وقل له ما الذي ستفعله على نحو مختلف.

لا تتركه يتولّى أموراً من الأفضل أن يتركها للآخرين، أو يجدر بك أن تفعلها بنفسك. وإذا لاحظت أنه سيوافق على شيء لا يجدر أن يقدم عليه، اقترح عليه أن يفكر بالأمر يوماً، أو بعض يوم، ليتأكد من أنه يُناسبه، قبل أن تطلب منه أن يُخبرك بما سيفعل. أو أخبره بأنك ستكون سعيداً إذا لم يقم بأشياء مُعيّنة إرضاء لك، وأن يفكر ملياً بالأمر من أجله هو.

ضغ إطاراً للتغيير

ما هو الجو الملائم للتغيير؟ إنه إطار يحتوي على عناصر كثيرة.

السلامة. لا بُدّ من حدّ من السلامة لموازنة المخاطرة التي ينطوي عليها التحرك في اتجاه جديد. يسهل كثيراً أن تقوم بشيء خارق، أو تحاول مساراً جديداً إذا كنت تحظى بالدعم والتشجيع، من أن تفعل ذلك بمفردك. لذلك عليك أن تُقيم علاقة مع الرّضي تُمكنه من أن يرى ما بداخله.

قد يكون أصعب شيء، أن يُقدم شخص يُراعي مشاعر الآخرين على وضع الآخر في صورة الأمر الحقيقية. ويُستبعد أن يفعل ذلك، ما لم يشعر بالراحة معك، والثقة بأنه لن يُهاجم، أو يُنتقد، أو يُلام للتعبير عن مشاعره القوية. وكل ما يطلبه ليتمكن من التعامل معك بصدق، هو أن تُراعي مشاعره، وتشعر بما يشعر به، وبأنك تهتم بأمره وتُحبه.

اجعل من الصدق ملاذاً، يُمكنك أنت والرّضي من إجراء مراجعة صادقة للأخطاء التي ارتكبت، وما يُستنبط منها من عبر. ومفتاح الأمان هنا، هو الاندماج والتآلف الضمني والتأكيد والطمأننة المُعبّر عنها شفهاً. يجب أن تُشعر الرّضي بأنّ مشاعره مُهمّة لك. وعليك أن تُفهمه أنّ الحوار طريقة ناجحة لفهم يؤثر في العلاقات. وإذا استغرق الأمر بعض الوقت بسبب طول الكبت، فينبغي أن تُبدي استعداداً لأن تلزم الصمت كي تُخرجه من قوقعته.

الملكية. عندما يُغيّر الناس حياتهم إلى الأفضل، فإنهم يفعلون ذلك،

لأنّهم يشعرون أنّهم قادرون عليه . فهناك إحساس مُلِح بالملكية ، ويشعرون بأنهم يملكون التصرّف بالماضي والحاضر والمستقبل ، ويُدركون أنّ خياراتهم اليوم ستقرّر ما سيكون عليه غدّهم . ويؤدّي الفهم الصحيح لملكية المشكلة إلى امتلاك الحل . ينبغي أن تُساعد الرّضي بلطف ، على ربط الماضي بالحاضر ، ثم ربط الحاضر بالمستقبل . تفحص هذه الارتباطات معه ، بسؤالك عن الارتباطات عوضاً عن الحديث عنها . فالخطأ الذي طالما ارتكب مع الرّضي ، هو إساءة النصح إليه . يقدر الرّضي تماماً على حلّ مشكلاته ، كما يقدر على حمل أفكار ناجحة ، وعلى اكتشاف أهدافه وغاياته . وعندما تستفيض بطرح الأسئلة ، ينكشف الضباب الذي يُغلف مشاعره ، وتتكشف العلاقة السببية بين خياراته وتبعاتها .

ولكن لا يُمكن المتابعة ما لم يكن هناك التزام . ففي لحظات حديثك مع الرّضي ، ربما يرغب التقيّد بنصيحتك ، وقد يقول إنه سيُطبّقها ، حتى أنه قد يعني ما يقول . وعندما يُحاول أن يجعلك تقول له ماذا يفعل ، ومتى يفعل ذلك ، وأين ، وكيف ، فيجب أن ترفض . ارفض بلطف وكياسة ، ولكن ارفض . فالرفض المُهذّب يُقي الملكية في أيدي أصحابها . دعه يعرف أنّك مهما أحببته واهتممت بشأنه ، فإنّ مساعدتك ليست بلا حدود ، لأنّ لك حياتك التي يجب أن تُتابعها وتهتم بمجرياتها . ضع إطاراً للملكية ، يُلزمه بتقديم تقرير عن تقدّمه ، كي يعرف أنك تُتابعه .

الأسئلة . خاطب السلوك الانهزامي عندما يطرأ ، فالرّضي المتعب يجعل حياته أكثر صعوبة بتقويمه السيء لنفسه . إنه يقول : «أنا غبي ،» ويؤمن بذلك . ويقول : «أنا غير قادر على تعلّم هذا ،» ويؤمن بذلك . وإذا قلت له إنه مُخطئ ، فإنه يتعاون معك ظاهرياً ، ويحتفظ بذلك الموقف الانهزامي في داخله . لذلك ، عندما يُحدّثك بتأكيداته السلبية عن نفسه ، وعمّا يفعله ، وعن سبب الفوضى التي تعمّ حياته ، فإنّ الرد الأبسط والأعظم أثراً ، هو أن تُعيد عليه ما قاله ، وتُساعدته في التفكير في ما يعنيه .

الرّضي: «أنا أغبى من أن أستطيع التغيير.»

أنت: «أنت أغبى من أن تستطيع التغيير؟ بأيّ طريقة أنت أغبى من أن تستطيع التغيير؟»

الرّضي: «إنّ أحكامي خاطئة، لذلك أكرّر الخطأ نفسه.»

أنت: «ما هو الخطأ؟ ما هو الحكم الخاطئ الذي أدّى إلى هذا الخطأ؟»

وبالعودة إلى تصريحاته الانهزامية ثم سؤاله من، وماذا، وأين، ومتى، وكيف، تُتيح للرّضي فرصة أن يتفحص تفحصاً دقيقاً، وبنفسه، الافتراضات المقيّدة، وأنماط السلوك الانهزامية التي يُحدّد نفسه بها.

فإذا انشغل الرّضي بقراءة الأفكار، أسأله: «كيف تعرف ذلك؟» واعطيه فرصة ليُبرّر إسقاطات من ذلك القبيل.

الرّضي: «إنّهم لا يهتمون بي.»

أنت: «كيف تعرف أنّهم لا يهتمون بك؟»

الرّضي: «لا أدري. أعرف ذلك فحسب.»

أنت: «كيف تعرف ذلك؟»

الرّضي: «من طريقة حديثهم معي.»

أنت: «إذن عندما يتحدّثون إليك بتلك الطريقة تعتقد أنّهم لا يهتمون

بك؟»

إذا استطعت أن توصل الرّضي إلى نقطة يكون الارتباط فيها واضحاً، تستطيع أن تُقدّم مثلاً معاكساً على شكل سؤال، وتزرع بعض الشك مكان البؤس المؤكّد. ومتى أدخلت الشك، يُمكنك أن تسأل إذا كان التّصوّر المحدّد ضرورياً. والجواب الحتمي في تلك النقطة سيكون «لا.»

أنت: «هل يُمكن أن يهتموا بشأنك ويتحدّثوا بتلك الطريقة؟»

الرّضِي: «أظنُّ ذلك.»

أنت: «إذا، هل أنت متأكد حقاً أنهم لا يهتمون بشأنك؟»

الرّضِي: «لست متأكداً.»

أنت: «هل من الضروري أن تؤمن بذلك إذا لم تكن متأكداً منه؟»

الرّضِي: «لا، لا أعتقد.»

يُمكنك أن تسأل الرّضِي أيضاً عن معانٍ جديدة، ويُسمّى هذا «إعادة صياغة». والفكرة هي أن هناك طرقاً كثيرة لتفسير أي شيء. وعوضاً عن أن تتوقّف عند المعنى الأول، اسأل عن معنى ثانٍ وثالث، إلى أن يجد الرّضِي طريقة لوضع معنى يُرضيه.

أنت: «ماذا يُمكن أن يعني أيضاً أن يتحدّثوا إليك بتلك الطريقة؟»

الرّضِي: «ماذا تعني؟»

أنت: «حسناً، هل هناك طريقة أُخرى تُفسّر سلوكهم؟ هل هناك سبب آخر تستطيع أن تُفكر به يُفسّر طريقة حديثهم معك؟»

الرّضِي: «ربما كانوا يشعرون بالإحباط.»

أنت: «هل يشعرون بالإحباط ما لم يكونوا يهتمون بأمرك؟»

وهكذا! لست مضطراً إلى تغيير عقل الرّضِي. وكل ما عليك هو أن تُناقش الافتراضات المُقيّدة، وتُعطي الرّضِي الفرصة التي هو بأمرس الحاجة إليها ليكتشف كيف يُفكر، وكيف ينعكس تفكيره على الخيارات التي يقوم بها.

الصدق. عندما يُجازف الرّضِي بأن يكون صادقاً معك، فليس ذلك بالأمر الذي يُستهان به. إنه أمر خطير بما له من تبعات لا يُمكن التكهّن بها. وعندما يُبدي الرّضِي استعداداً من أجل أن يكون صادقاً معك، فينبغي أن تُلاحظ ذلك وتُقرّ به. فالصدق صعب عند شخص يميل إلى الإذعان. والحصول على الدعم

من خلال الاعتراف والقدوة، يُساعد الرُّضي في تعلُّم الخيارات الأخرى المُتاحة، خلاف الاستمرار على ما هو عليه.

ادعّمه بالمهارات

إذا كانت حياة قريبك الرُّضي في حالة من الفوضى، فإنّ ما ينقصها قد يكون شيئاً بسيطاً كالأهداف مثلاً أو الخطط. خصّص بعض الوقت لتكتشف ما الذي يُريد أن يفعله قريبك بحياته، وأي نوع من العلاقات يجب أن يُقيمه معك ومع الآخرين، ثمّ ساعد قريبك في تحديد أهداف، ووضع خطة عمل. فالرُّضي إذا بدأ بأهداف صغيرة، ثمّ انتقل منها إلى أهداف أكبر، يستطيع أن يتعلّم هذه المهارة، ثمّ يتعلّم أن يستعملها بمفرده.

لا تُرسم كل الأهداف بالطريقة ذاتها. فبعضها بعيد المدى، وبعضها قريب المدى. ومع الرُّضي، ينبغي أن تبدأ الأهداف القريبة المدى. إنّ بعض الأهداف خارجية (بيع البيت، تأليف كتاب)، وبعضها داخلي (الجرأة في التعبير، الثقة بالنفس). وينبغي العمل من الداخل إلى الخارج، فحدّد الأهداف أولاً عن كيفية التعامل مع الأشخاص والأحوال الصعبة في الحياة، ثمّ انتقل إلى الذي يُريد تحقيقه تحديداً في ذلك المجال.

وعندما يعرب الرُّضي عن رغبته بأن يكون أكثر راحة عندما يتحدّث بجرأة، يجب مساعدته في تحديد نوع الراحة التي يهتم بها. وافترض أنّ ما تعنيه الراحة لك، تختلف عمّا تعنيه له، لذلك ينبغي أن تطرح أسئلة لتحصل على معلومات عن هذه المعاني.

الرُّضي: «لا أريد أن أشعر بالخوف من قول ما أشعر به نحو أُمي.»

أنت: «بماذا تريد أن تشعر؟ إذا لم يكن الخوف، فماذا إذن؟»

الرُّضي: «أريد أن أشعر بمزيد من الثقة عندما أتحدّث بجرأة بحضور

أُمي.»

أنت: «أكثر جرأة بأيّ طريقة؟»

الرّضِي: «أريد أن أكون صادقاً نحو حاجاتي.»

أنت: «ما هي الحاجات التي تُريد أن تكون صادقاً تجاهها؟»

يجب أن تكون الأهداف استقرائية فاعلة، لا أن تكون ارتدادية، وأن تكون موجّهة نحو أمر مُحدّد أكثر مما هي هاربة من أمر آخر. لذلك، إذا قال الرّضِي: «لا أريد أن أشعر بالاستياء (أو الغضب، أو الخوف . . .)». فيجب أن تُجيب: «إذا كنت لا تريد ذلك، فما الذي تريده؟»

وأفضل ما يُعرب عن الأهداف في الحاضر، إذا كان لدى الرّضِي هدف: «سأكون واثقاً من نفسي عندما أتعامل مع أمي.» وعندما يدخل المنزل وتبدأ أمه بالصياح، فإنه سيقول لنفسه: «ربّما في وقت آخر، أكون واثقاً من نفسي معها، وليس اليوم!» ولكن، إذا أعرب الرّضِي عن الهدف وكأنه يحدث الآن، فإن عقله وجسمه سيلتفان حوله. وإذا كان هدف الرّضِي: «أنا واثق من نفسي في تعاملتي مع أمي.» ويدخل إلى المنزل وتبدأ أمه بالصياح، فإنّ الأرجح أنه سيقول في نفسه: «لأتوقّف قليلاً، أنا واثق من نفسي في تعاملتي مع أمي!» ويتصرّف وفق الخطة. إنّ تحديد الأهداف الداخلية مثل «أنا الآن . . .» أفضل من الأهداف المستقبلية «سأفعل . . .» لأنّ غداً لا وجود له في عالم الواقع.

أخيراً، يجب أن تُربط الأهداف بتواريخ كي تكون مُحدّدة بدّل أن تكون مُعمّمة. فيجب ألا تكون التواريخ واقعية بالضرورة، لكنّها تُعطي الرّضِي مُطلقاً يبدأ منه. «أنا واثق من نفسي في تعاملتي مع أمي أثناء زيارتها في تشرين الثاني/نوفمبر من هذه السنة.» عندما يكون الهدف واضحاً في ذهن الرّضِي، فإنه يُساعده في التخطيط ورسم استراتيجية للتدرّب على هذه الأنماط من الأسئلة بمساعدتك، ويعرف الرّضِي كيف يُمكن أن يكون الغد مختلفاً تماماً عن الأمس.

سُخِرَ الغضب

في بعض الاحيان، تكون المياه الساكنة عميقة الغور فعلاً، ويحمل البركان الساكن من القوة ما يكفي للانفجار. فقد يكون هناك مرجل يغلي بالعداء مُختبئاً وراء وجه هادئ وابتسامة لطيفة. أُطْلِقَ الغضب تنطلق معه القوة التي ترافقه.

إنَّ التصميم، وبخاصة التصميم الذاتي، قد يكون نتيجة تسخير الغضب المبرر. فالغضب يُمكن أن ينقلب إلى إرادة، لذلك ساعد الرّضي على التحدّث بصراحة وبلا مقاطعة عن إحساسه بالألم وغضبه المكبوت. ساعد قريبك على الإحساس بقوّة مشاعره، ثم وَّجَّهها نحو شيء يستحقّه.

أعْطِه إحساساً بالرُّفْعَة

تضطر أحياناً إلى رسم خط أكبر، وأن تقول لقريبك المتعب الحقيقة عن سلوكه الانهزامي، وأيّ سلوك تعتقد أنه أفضل له؟ ولن يختلف الأمر برمته عن الصدق مع أيّ نمط من أنماط السلوك المتعب. فخطِّط للأمر، واكتبه، وتدرّب عليه، وانتقِ الزمان والمكان المناسبين (انظر الفصل الثامن لمزيد من التفاصيل). إنَّ هدف الصدق الذي تتوخّاه، هو إعطاء قريبك شيئاً من الرُّفْعَة.

1. النية الإيجابية.
2. توجُّح التحديد.
3. اكشف عن المعنى الأعمق.
4. اقترح شيئاً.
5. رسّخ تغيير السلوك.

غير أن هناك مظهرين من مظاهر الصدق خاصين بالرّضي:

1. أسقط النية الإيجابية

«أقدر..»

... مدى اهتمامك بعلاقتنا .»

... أنك تريد أن يكون الجميع سعداء ومُنسجمين .»

... أنك تريد منع وقوع أي خلاف .»

... أنك تريد أن يشعر الجميع بالرضا .»

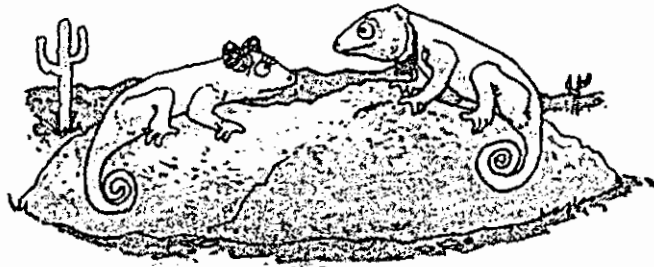
... أنك تريد المساعدة .»

3. اكشف عن المعنى الأعمق

فسر للرُّضِي أنه باستمراره بالتعاون، إنَّما يُحافظ على علاقة زائفة أكثر ممَّا هي حقيقية وتدل على الاهتمام والحرص، وأنَّ الأشياء التي يحتبسها، ولا يُعبِّر عنها، تُصبح عائقاً أمام تطوُّر العلاقة. ينبغي أن تُخبره أنه يحرص على أن يكون وفق ما يريده الآخرون، دون أن يُعبِّر عن نفسه كما هو فعلاً. والنتيجة هي أن الآخريين لا يُقيمون معه علاقة حقيقية، وبالتالي فإنه يُعامل الآخريين بتهوُّر.

«إذا استمررت على هذا النحو، بأن تتركه يستغلِّك، فإنَّك في الحقيقة تسمح له باستغلالنا جميعاً، فنحن مضطرون إلى التعامل معه.»

خاتمة الحكاية: الحرباء كاري



عادت الحرباء كاري ثانية لزيارة شقيقها كيري، الذي كان يتمدد على صخرة وهو يستحم بأشعة الشمس. كانت تجتمع به أسبوعياً لفترة من الزمن، وتجد في الحديث معه مصدر قوة ودعم. فتذكّرت كيف بدأت أحاديثهما، كان كيري يُشعرها بالراحة بموقفه الهادئ والمُسترخي عندما يجلسان على الصخرة، في الوضع نفسه، ينظران في الاتجاه نفسه، ساعة أو بعض ساعة. كانا يتمددان هادئين تماماً، وهما يتعرّضان إلى أشعة الشمس. وكانت كاري مسترخية تماماً مرّة، عندما فتح كيري إحدى عينيه لينظر إليها وقال: «أريدك أن تعرفي أنّ مشاعرك مهمّة لي.» وتركها تستوعب ذلك قبل أن يتابع: «إذا أردت أن تُخبريني بما يعتلج في نفسك فعلاً، فأنا مُستعد لسماحك.» لقد بدا وكأنّ لديه كل الوقت الذي في الدنيا. «أحياناً يكون في الحديث إلى شخص تثقن به، ما يُساعدك على التّبصّر في علاقاتك الخاصّة وسلوكك. وإذا تعلّمت في النهاية شيئاً عن نفسك، فيمكنك أن تصبحي أكثر سعادة، وكذلك الأمر عند كل من حولك.»

كانت سعادة الآخرين مُهمّة جداً عند كاري. ولما كان كيري مُسترخياً وآمناً ومُنفتحاً، فلم تستطع كاري سوى الاهتمام بعرضه.

«حقاً؟ هل يُمكنني أن أحدثك عن مشاعري؟»

طمأنها كيري مؤكّداً: «ليس لأي شيء تقولينه أن يُغيّر مشاعري تجاهك يا أختي. أعتقد أنّك رائعة، وأنا مستعد لتقديم كل الدعم الذي تطلبين.»

بدأت مخاوف كاري تذوب في دفاء حبّه، وسرعان ما بدأت مشاعرهما تتكشّف كلمات ودموعاً: «أنا حمقاء، أنتقي دائماً خيارات سيئة. لذلك تكشّفت جميع الزواحف التي أواعدها عن أفاع.»

لم يهتزّ لكيري جفن إذ أجابها بهدوء: «تعرفين يا كاري، لقد قمت لتوك بشيء مهم.»

«أنا؟»

«نعم، لقد قلت: أنتقي دائماً خيارات سيئة. وعندما تعترفين بأنك تنتقين خيارات سيئة بدّل إلقاء اللوم على الآخرين في خياراتك، فإنك تخطين الخطوة الأولى باتجاه اتخاذ خيارات أفضل في المستقبل.»

«الأمر كذلك إذا؟ لم أفكر بذلك أبداً!»

لم يكن كيري في عجلة من أمره، فقد أراد أن تبقى كاري مسترخية. والخطوة التالية كانت أن يضع تعميماتها في اتخاذها خيارات سيئة. انتظر اللحظة المناسبة ثم قال: «أنت لا تتخذين دائماً خيارات سيئة.»

«صحيح؟»

«هل كان خياراً سيئاً أن تأتي إلى هنا اليوم؟»

«لا.»

«كل ما في الأمر إذاً، هو أنك قد انتقيت بضعة خيارات عاطفية سيئة. وبدل أن تشعرى بالاستياء، يجب أن تفرحي، لأنك أصبحت تُدركين كيف اتخذت تلك الخيارات. وربما ستفرحين أيضاً بتغيير طريقة اختيارك في المستقبل!»

«وإذا لم استطع أن أتغير؟»

«هنا أمال كيري رأسه، وأدار عينيه، ونظر مباشرة في عيني أخته. «أنتِ حرباء! والتغيير أمر مُمكن دائماً عندك! في كل الأحوال، ما الذي تريدنيه من أيّ علاقة؟»

«لا أعرف تماماً»

«أنا أعرف . لهذا تجدين نفسك في النهاية مع الأفاعي .»

«فهمت ماذا تعني ، حسناً ، أنا لا أريد شخصاً يستغلني .»

«ما الذي تريدينه إذا؟»

«أريد شخصاً يُراعي حاجاتي .»

«أبيّ حاجات؟»

«لست بحاجة إلى من يحطّ من شأنِي . لست بحاجة إلى مَنْ يكون

حقيراً معي .»

«ما الذي تحتاجينه إذا؟»

«أوه . . ما من شكّ في أنّ التفكير في ما لا أحتاجه أسهل ، فهل

هي حيلة من حيل الحرباء للنجاة من أسنان الضواري؟»

لا ، أجب شقيقتها ، «إنّها طريقة تفكير ، فالبشر يفعلون ذلك أيضاً .

لكنني أجد قلب ما لا أحب إلى ما أحب أمراً أكثر سهولة . فأنا

أتعلّم من الماضي ، وأطبّق ما تعلّمته على المستقبل ، فقد أتغيّر في

الحاضر . قد أكون حرباء ، لكنني أبقى صادقاً مع نفسي . وأنتِ

تستطيعين ذلك أيضاً!» .

«آه يا كيري ، أنت حكيم حقاً ، فهل تستمدّ الحكمة من جلوسك

صامتاً على هذه الصخرة كل يوم؟»

قال كيري بغموض : «سُفاجئين بمعرفة كم تتعلّمين من أشياء إذا

كنتِ تجلسين على صخرة!»

ضحكت كاري قائلة : «لقد تعلّمت كم أنا محظوظة لأنّ لي أخاً

مثلك!»

«أبأدلك هذا الشعور يا كاري . ولذلك سنُحاول استكشاف حالتك

بحثاً عن مفاتيح بعض الألغاز في المرات القليلة القادمة التي نتحدّث فيها، للتأكد من أنّك تسيرين على الطريق الصحيح نحو مستقبل أفضل. أعتقد أنّك خلال شهر، ستجدين المخلق العاطفي المناسب لك، بسهولة مُشابهة للسهولة التي تُغيّرين فيها لونك!»

ابتسمت كاري لتلك الفكرة، ثم أغمض كلاهما عينيّه، وهو مُمدّد تحت أشعة الشمس.

إنّ العِظة المُستقاة من هذه الحكاية، هي أنّ هناك أشياء قليلة سارة، كتعلّم التغيير، تستقيها من تجربتك الشخصية.

خلاصة سريعة

- حدّد دورك.
- ضغ إطاراً للتغيير.
- السلامة.
- الملكية.
- الأسئلة.
- الصدق.
- ادعّمه بالمهارات
- سخر الغضب
- أعطه إحساساً بالرّفعة

18

الشخصية المهمة جداً (ش م ج)



الحكاية: الحمارة دينا والحمار داو

تأقت الحمارة دينا في أثناء النهار إلى الانطلاق وراء السور، فهي منذ طلاقها تعمل مثل البغل لتطعم أمهارها. وفجأة سمعت صوتاً عند باب الحظيرة وتمنت أن يكون مُروضاً جديداً يحمل فرصة جديدة لتحسين حياتهم، ولكن للأسف، كان ذلك شقيقها الأكبر داو، يحكُّ جسمه على عمود السور. كان داو يتشدق دائماً بالحديث عن نفسه، مُستعرضاً إنجازاته، ومستوى حياته، وأسفاره، وابنه «الاستثنائي». فقالت دينا لنفسها: «إنه حمار يعتقد أنه أصيل. تُرى ما الذي سيتفاخر به اليوم!» تساءلت وهي تسير مُتمهلة نحو السور.

«مرحباً يا دينا، كيف حالك؟» وقبل أن تستطيع الإجابة، قال:

«هناك تطورات مُهمّة في عالم الحمير قد تؤثّر علينا جميعاً! يبدو أنّ الحمار الآسيوي سينقرض في بعض أجزاء العالم، لذلك سأعقد قَمّة لحمير إفريقيا لندرس الإستراتيجيات المضادة. أتعلمين أنّ حمير إفريقيا يتضمّنون الحمير المدجّنين أمثالك!»

نهقت دينا: «أعرف أيّ سلالات عبقرية نحن.» وتابع داو حديثه وكأنه لم يسمع ما قالت: «اعتباراً من شهر أيار/ مايو سأنتقل إلى مونگولية، وإلى التيبّ، ثم سأذهب إلى الهند. وبعد ذلك سأقضي أسبوعين في مالي في إفريقيا الوسطى، يليهما شهر في جزر الهاواي. أعتقد أنني سأسافر بالطائرة، فالوقت من ذهب، وأنا متأكّد أنّ هناك كثيرين يريدوني أن أعود بسرعة.»

لم يؤثّر هذا الكلام في دينا، فالحمار داو لا يستطيع الطيران، لكنها اضطرت إلى الاعتراف بأنه بدا ناجحاً تماماً. ولم يكن غريباً عليها أن تشعر بحضوره بالإثارة، أو الغباء، أو الغيرة. «سأصطحب أولادي مرّة ثانية هذه السنة، فالسفر في هذا العمر يُفيدهم كثيراً، ويُعطيهم نظرة شاملة تُساعدهم في شقّ طريقهم في المستقبل.»

تدافعت الأفكار الدفاعية في رأسها. كان ابنها في سنته الأولى في أحسن حال، فلماذا تهتمّ بسفر أولاده أو تعليمهم الراقى! وماذا يهتمّها إن كان لديهم مراع واسعة وطعام أفضل! كانت تكره هذه المقارنات، وتُحاول ألا تُجريها، لكنّ نهيقه العالي، وسلوكه الأحمق، كانا يُثيران جنونها! فهو عندما لا يتعالى عليها، كان يبدو سعيداً بالسخرية منها، ويقول: «تعالى نلعب لعبة الحصان. أنا سأكون الرأس، وأنتِ تبقيين كما أنت.» ثم يضحك الحمار داو ويضحك ويضحك، «نكتة لطيفة، أليس كذلك؟» بينما كانت دينا تلتزم الصمت.

«هل أخبرتكِ أنا عُدنا لتونا من زيارة مراعي جاك وجيني. ماما وبابا بصحة جيّدة. لقد قضينا وقتاً رائعاً بصحبة بعضنا البعض!» وكان للشيء التالي الذي قاله وقع الصاعقة عليها: «بابا حزين لأنك لا تأتين أبداً إلى البيت لزيارته.» كان أبواها يعيشان في مكان بعيد جداً، ولم يكن بإمكانها أن تجمع أمهارها وتُسافر إلى هناك. كانت تتدبّر أمورها بمشقة دون سفر. فارتخت أذناها، والتوت ركبها، وجلست، وقد أسقطها الفشل. يبدو أن داو لاحظ ذلك فقال لها مؤكّداً: «لا تقلقي، لقد قلتُ لهما إنك لا تستطيعين تحمّل نفقات السفر.»

اشتعل الغضب والدموع داخل الخمارة دينا، وقالت في سرّها: يا له من غبي!

إنّ الشخصية المهمّة جداً مُتقلقة، تتفاخر، وتتبجّج، وتتعالى على الآخرين عندما تشعر بالحاجة إلى أن تكون مُتميّزة.

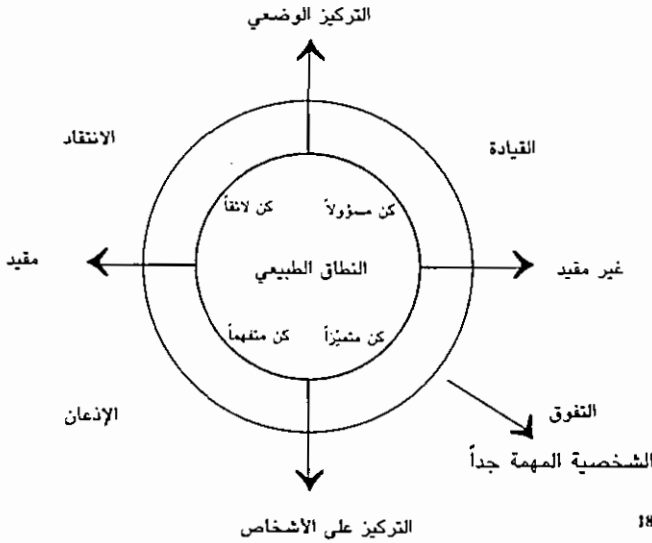
فهم الشخصية المهمّة جداً

تحت عدسة الفهم، يُمكن إرجاع سلوك الشخصية المهمّة جداً إلى النطاق الطبيعي، من النية الإيجابية بأن يكون الشخص مُتميّزاً (الشكل 18 - 1). وهناك طريقتان يُمكن أن تؤدّيا بـ «كُن مُتميّزاً» إلى السلوك المتعبد للشخصية المهمّة جداً.

1. النية المهذّدة: الخوف من ألا يكون مُتميّزاً.

2. النية المسقطّة: رؤية الآخرين الأقل شأنًا.

يبدأ سلوك الشخصية المهمّة جداً، عندما يعتقد شخص يُريد أن يكون مُتميّزاً بأنّ تحقيق تلك النية يتطلّب شيئاً أكثر من أن يكون فريداً. فمتطلباته



الداخلية هي أن يعيش بهدف، ومُتطلباته الخارجية هي ردة الفعل التي تقول له إنه مُتميز. إنه لا يستطيع أن يرضى بأن يكون في المرتبة الخلفية، إذا بدا أنها لا تُعطيه الأثر الذي يُريد أن يكون له. ويُصبح الضغط الذي يحمله لنفسه ليكون مُتميزاً، حاجة إلى أن يكون فريداً مُحددة، ومُختلفاً عن كل من حوله. وهنا تظهر الشخصية المهمة جداً، وينتقل قريبك من النطاق الطبيعي إلى نطاق «هذا أو ذاك».

لكن نطاق «هذا أو ذاك» مفترق طرق، ونقطة خيار تؤدي إلى الرُفعة أو إلى الخطر.

في «بعد الرُفعة»، قد تعود هذه الرغبة بالتميز، على العائلة بمزايا مُهمّة. فهذه الرغبة كثيراً ما تكون حوافز تحريضية لتحقيق إنجازات عظيمة، وإسهامات كبيرة، يكون لها أثر ملحوظ في العالم. وتسعى الشخصية المهمة جداً إلى أن تكون قوّة من قوَى الطبيعة. فالشخصيات المهمة جداً تشع في ضوء إنجازاتها، ويُعطي انعكاس المجد أقاربهم الحق بالتباهي، كما يُخوّلهم استعمال موارد ما كانت لتُتاح لهم. فيعجب أفراد الأسرة الشاكرين بشجاعتهم وتوقهم إلى

التزعم، ويكافئ أصحاب الشخصية المهمة جداً كبريائهم بتسخير نجاحهم في تحسين حياة الأشخاص الذين يُحبونهم.

وعندما يواجه أحد أفراد العائلة المحبوبين أي مشكلة فإن صاحب الشخصية المهمة جداً يُسخر إمكاناته لحلها. وربما يحث صاحب الشخصية المهمة جداً أشقائه على تنظيم حفل عيد ميلاد لأحد الكبار في العائلة، أو يُساعد ابن أخيه في تعلّم العزف على البيانو. أو ربما تكون الشخصية المهمة جداً هي مُحرك الحفل، القريب المتحمّس، الذي يُحيي المناسبة العائلية بما يرويه من قصص تفيض بالطاقة.

أما إذا اختارت الشخصية المهمة جداً المفرق الآخر من نطاق «هذا أو ذاك»، بالاستقطاب بدافع الخوف أو الإسقاط، فإن سلوكها يدخل في نطاق الخطر. وتسعى الشخصية المهمة جداً إلى الضغط على الآخرين عوضاً عن التأثير فيهم.

وبغض النظر عن مآثرهم وإنجازاتهم، فإن أصحاب الشخصية المهمة جداً التي تنتمي إلى نطاق الخطر، ينظرون إلى الآخرين في الأسرة طلباً لتأكيد شرعية أهميتهم. وإذا لم يجدوا غير التشييط، وقلة الاحترام، أو الإهمال يزداد الدافع الداخلي للنفوق حدة إلى أن تصبح الشخصية المهمة جداً معروفة بكبريائها، وإحساسها المضخم بالذات، وحاجتها الذميمة إلى الاستعراض والتباهي كي تبقى في دائرة الضوء.

مدى الصعوبة: من مُمل إلى مُتنازل

قد يكون صاحب الشخصية المهمة جداً شخصاً مُملاً ومغروراً، يُسعد العائلة بالقصص نفسها التي سمعها الجميع مرات كثيرة من قبل. وربما يكون ماضي ذلك الشخص مجيداً، لكن الشيء الوحيد الذي يُبقيه مستمراً في الوقت الحالي هو اهتمامك.

إن صاحب الشخصية المهمة جداً شخص مغرور استعراضي، مُتباهِ، تدفعه حاجته إلى أن يكون شخصاً مُتميزاً، إلى التفاخر والتبجح في أي شيء يُعطيه مظهراً جيداً، ويلقي بالآخرين إلى الظل. وإذا تحدّث صاحب الشخصية المهمة جداً، فإنه قد يلجأ إلى استعراضات فردية متهورة.

ويبحث صاحب هذه الشخصية المتعالي في سعيه إلى أن يشعر أنه أطول قامه، عن طرق تجعلك تبدو أكثر قصراً، ويجب أن يرتدي ثياباً أفضل من ثياب الآخرين، وأن يُسافر سفراً أفضل، ويأكل طعاماً أفضل، ويُرسل أولاده إلى مدارس أفضل، ويعيش في بيت أفضل، وله حدائق أفضل، ولديه أفكار وارتباطات أفضل مما لدى الجميع. وربما يستحسن أن يُخالط أشخاصاً يُعززون وضعه ذلك، ويتحاشى أن يراه أحد مع أفراد أسرته، ممن يُذكرونه ببداياته الأكثر تواضعاً، إلا أنه يعود إلى بيت العائلة بين وقت وآخر، كي لا يُصبح شخصاً منسياً.

وسواء كان مُملاً، أو مغروراً أو مُتعالياً، فإن صاحب هذه الشخصية يستطيع أن يُذهلك بصغره وتفاهته، واستيائه من أئنه الأمور التي يجعلها كبيرة، على نحو يؤهلها إلى أن تُثير احتقاره. إنه لا يستطيع أن يقبل ألا يكون مركز الاهتمام، ويُكرس وقتاً طويلاً كي يُصبح نكداً ومُشاكساً، وعرضة للاستياء، وعابساً، يستغرق في تفكير كئيب إلى أن يلحظه أحدهم، فيعود إلى مركز الاهتمام، أو يزعم غاضباً ليحظى بجمهور يستمع إليه.

منعطف سيء يجزّ آخر

ليس السلوك السيء لصاحب الشخصية المهمة جداً بلا تبعات، فتصرفه السيء يُحرّض تصرفات سيئة من الآخرين، وربما يدفع الجنرال إلى أن يُحطّم هذا الانشقاق الذي يبدو سائماً، أو قد يجعل من أحد أقرباء صاحب هذه الشخصية إنساناً رضيعاً، يستمع ويُراقب ويومئ برأسه، ويتمنى طوال الوقت لو

أنه كان في مكان آخر. فبعض الأقارب قد يتحوّلون إلى أشخاص غامضين، ليس لديهم ما يقولونه فيلزمون الصمت. وإذا لفت صاحب الشخصية المهمة جداً انتباه القاضي، فإنه سيبدأ البحث عن أخطائه، مما يُفاقم في إحساسه بالنقص في تقديره لنفسه، فيركّز على أساليب لفت الاهتمام، ويُتيح للقاضي نقاطاً أخرى ينتقده فيها.

الأذى الذي وقع

يُضّرُّ صاحب الشخصية المهمة جداً بمصالحة الخاصّة، فكلّما بالغ في الإحساس بأهمية نفسه، يدفع الآخرين نحو الإحساس بالاستياء، وحجب التشجيع الذي يلتمسه ويحتاجه. وسيعتبره الأشخاص الحريصون على المسؤولية، شخصاً مزعجاً ويشجبونه لسلوكه. وسيرى فيه الأشخاص الحريصون على اللياقة، شخصاً بلا قيمة ولا تواضع. وسيعتبره أولئك الحريصون على الكياسة، مُتكبراً لا يُبالي بالآخرين. وسيرى فيه الأشخاص الذين ينصبُّ اهتمامهم على ما هو مُهم حقاً، شخصاً لا علاقة له بشيء، ولا يستطيع التأثير في شيء. فصاحب الشخصية المهمة جداً عندما يستقطب دائرة الضوء، يضع كل من حوله في الظل، بما يحرمهم انعكاس بريق مجده عليهم، كما يحرمه اعتراف الآخرين به وتأييده، فيضيع نجاحه الأكبر.

التعامل مع الشخصية المهمة جداً

موقف

قد تجد صاحب الشخصية المهمة جداً مُملأً، وإذا كان لموقفه تأثير يُقلل من شأن موقفك، فينبغي أن تستوعبه! فسلوك صاحب الشخصية المهمة جداً قد لا يكون بالضرورة ما يبدو عليه. فهو يحتاج إلى أن يشعر أنه مهم كي يتغلّب على إحساسه بعدم الأهمية. إنه يريد أن يكون موضع إعجاب واحترام، كي

يشعر أنه محبوب وليس مرفوضاً من الآخرين! إننا نحب أن نُفكر بأنك كبير في داخلك، على نحو يسمح لك بأن تبدي التواضع لترضي ما يتخيَّله. لذلك إذا وجدت نفسك في حضرة أشخاص لا يشعرون بالرضا ما لم يتحدثوا عن أنفسهم طوال الوقت، فاستمتع بالاستعراض، وصفق بين الفينة والأخرى، أو انتظر بتصفيقك حتى نهاية الاستعراض.

سلوك

إن مفتاح تعاملك مع صاحب الشخصية المهمة جداً هو أن تُبدي حماسة مسترخية، وتُشعره بأنه شخص مختلف. وِعوضاً عن ادعاء ذلك، من المفيد أن تفهم ما ينطوي عليه. فكل شخص فريد، وذلك شيء يشترك فيه كل الناس، وقد يكون في هذا بعض التهكم الساخر. ولكن بدل أن تُقارن نفسك، وتُبدي فضولاً، وتؤخذ بإعجاب صاحب تلك الشخصية بنفسه، يُمكنك أن تضحك من مقدرته على تسلية الآخرين بمرحه، وتُبدي حماسة لمعرفة أن تَوْقه إلى الأهمية، يُسهل عليك التعامل معه.

تحذيرات

لا تكن عيَّاباً، إذا بالغ صاحب الشخصية المهمة جداً وانتقدته في ذلك، فإنك قد تُحرجه. وإذا كان انتقادك في الصميم، فإنه قد يشك في نفسه، ويشعر بعدم الأهمية، ويكرهك نتيجة لذلك.

لا تكن البادئ بالمجابهة. إن أي محاولة تقوم بها لوضع صاحب الشخصية في موقعه، أو كشفه أمام نفسه أو أمام الآخرين، سترتد عليك، لأنك بذلك تُجبره على إنقاذ ماء وجهه، وتعظيم نفسه، وتضخيم وجهة نظره كثيراً. أما إذا بادر هو إلى المجابهة، فمن اللائق تماماً، أن ترفع صوتك مُدافعاً عن نفسك.

لا تسمح له بتصويرك تصويراً خاطئاً. أو أن يدفعك إلى قول ما لا تريد.

فإذا قال صاحب الشخصية المهمة جداً إنك قلت شيئاً لم تقله فعلاً، فيجب أن تقول ثانية ما قلته فعلاً، لتتأكد أن ليس هناك سوء فهم، وليس في هذا تناقض، إنه إعادة قول ما قلته، أو إعادة طرح سؤال بقي بلا إجابة: «إنَّ تصويرك لشخصيتي هو وجهة نظرك، وهي لا تعكس نواياي.»

خيارات مع الشخصية المهمة جداً

- عندما تتعامل مع صاحب الشخصية المهمة جداً، فإنَّ خياراتك تتضمن، ولكنها ليست محصورة، في:
- أن تبتعد عن طريقه.
 - أن تبدأ بشيء آخر.
 - أن تُعطيه شيئاً يُشعره بالأهمية.
 - أن تُحوّل الحوار الداخلي إلى نقاش.
 - أن تُعطيه إحساساً بالرفعة.

ابتعد عن طريقه

هذا الخيار هو الأسهل تطبيقاً. فهو يبدأ بإقرار أن صاحب الشخصية المهمة جداً لديه حاجات مُعترف بها، ولا يضرك في شيء أن تدعه يرى أن تلك الحاجات قد لُبِّيت. فإذا كان يريد أن يُعامل مُعاملة خاصّة وكنّت أنت أو أي شخص آخر على استعداد لإعطائه تلك المعاملة، فإنه سيشعر أنه موضع تقدير، ويرتاح. وإذا كان لديه شيء يحتاج فعلاً إلى أن يقوله، ولا يؤذيك أن تتركه يقوله كيفما يشاء، فينبغي إظهار قليل من الاهتمام، لينطلق هو في قول ما يُريد ويرتاح. وإذا شعر بالاستياء والحاجة إلى التنفيس عن مشاعره بعدم الأمان، ولم يُزعجك أن تكون معه بينما هو يفعل ذلك، فاعطه قليلاً من التعاطف ليشعر بالتحسّن ويرتاح. وإذا شاء أن يجعل نفسه موضع سخرية ولم يُزعجك أن ترى ذلك، يُمكنك أن تسترخي وتستمتع بالاستعراض.

ابدأ بشيء آخر

إذا كان صاحب الشخصية المهمة جداً يجعل من أسرتك جمهوراً يستمع إليه، وأنت لا تطيق ذلك، ولم يكن هناك من يرفع إصبعاً ضده، فلا تجلس ساكناً، بل ابدأ بشيء آخر، عندما ترى أفراد أسرتك يسترخون في سبات، بسبب قصص صاحب الشخصية المهمة جداً التي تُعاد وتُعاد. ويمكنك أن تُحرِّك طاقتهم، وتُغيِّر الجو بأن تقترح نشاطاً مُعيّناً، أو تستدعي الناس إلى مكان آخر من الغرفة أو البناء، أو تُغيِّر الموضوع.

الشخصية المهمة جداً: «أخيراً بدأت الإدارة تُطبِّق أفكاراً سمعتموني أتحدّث عنها على مدى سنوات. والشيء المُخجِّل أن تطبيقها استغرق كل هذا الوقت، ولكن ذلك لا يُثير الاستغراب عندما تدركون أن المعارضة كانت ضدها! فإذا استطعت أن أستحوذ على اهتمامهم في العاصمة، فهل تعرفون ماذا سأقول لهم؟»

أنت: «يا إلهي، إن الحديث في السياسة يُثير شهيتي إلى الطعام. هيا يا أصحاب، من يرغب ببعض المثلجات والفظائر؟»

أو يمكنك أن تبدأ الحديث مع شخص آخر في الوقت نفسه، ثم تُحرِّض الآخرين على الانضمام إلى الحديث، بأن تسأل أشخاصاً مُحدّدين عن آرائهم ونظرتهم إلى الأمور. وعندما تُرسي أسس النقاش، فإن الآخرين سيشعرون أنّهم يستطيعون هم أيضاً المُشاركة. وخلال بضع دقائق، ستجد الاجتماع يتحوّل من مُمل إلى مُشوّق، ومن جلسة يُصغي فيها الجميع إلى شخص واحد، إلى جلسة يتجاذب الأشخاص أطراف الحديث فيها. وما عليك سوى أن تلتفت إلى الشخص الذي يجلس إلى جوارك وتسأله بصوت طبيعي، أي سؤال يبدأ بكلمة، مثل: من، ماذا، أين، متى، أو كيف. واحرص على ألا يكون لسؤالك أي علاقة من قريب أو بعيد، بما يتحدّث صاحب الشخصية المهمة جداً عنه.

يرى صاحب هذه الشخصية من منظاره الشمولي العالم محصوراً في عالمه الشخصي، وأن الجميع يعيشون داخله. فهذا لا يعني أنك مُضطرب إلى أن تفعل، فيمكنك دائماً أن تُغادر الغرفة، أو تستسلم للنوم على الأريكة، أو أن تنصرف للاستماع إلى الموسيقى، أو تذهب لتُمارس رياضة المشي، وتستنشق قليلاً من الهواء، أو تُشاهد التلفزيون.

اعطِه شيئاً يُشعره بالأهمية

إذا كنتَ تعرف أن صاحب الشخصية المهمة جداً لديه بعض الخبرة في مجال مُحدد، ويُمكنك أنت أن تُبدي اهتماماً باكتشاف المزيد عن تلك الخبرة، أن ترى إن كان أن تحث صاحب الشخصية المهمة جداً على الحديث عن ذلك، ويجب ألا يكون ذلك أمراً صعباً، لأن صاحب الشخصية المهمة جداً سيتحدث بكل سرور عن أي شيء، عندما يكون هو في مركز الاهتمام. وعندما تُسهل النزعة الطبيعية للحديث عن صاحب الشخصية المهمة جداً، وتوجهها نحو شيء تهتم به فعلاً، تُعطي نفسك والآخرين بديلاً للاستماع إلى حديث عن أشياء لا تهتمك أبداً!

احصر صاحب الشخصية المهمة جداً في ذلك الموضوع، وإذا حاول العودة إلى موضوع مألوف، اطرح عليه سؤالاً مُحدداً: «ما علاقة ما تقول بما كنت تتحدث عنه قبل قليل.» وإذا خرج عن الموضوع ثانية، فيجب تذكيره به. حافظ على التركيز فترة كافية لتجعله ينطلق، ثم ابتعد عن طريقه، فهذا كفيل بإسعاده. ومن يعرف؟ ربما تتعلم منه شيئاً كنت تجهله.

بعد أن تفعل ذلك، قد تكتشف أنه أكثر استعداداً للتخلي ليرتك الكلام للآخرين. وهناك طريقة أخرى لفعل ذلك، وهي أن تُظهر التقدير لأهميته، فإذا شعر بأنه مهم، فقد لا يُحاول جاهداً أن يؤثر في الآخرين، فباعترافك بالأشياء التي جهد في صنعها، وحققتها، وتعلمها، وأصبح يعرفها حتى المعرفة، أو ربما قام بها، وإعلام صاحب الشخصية المهمة جداً بأنك تعرف ما فعل، فإنك قد

تُساعده في الإحساس بالأمان في ما أنجزه، وفي معلوماته. وبالتالي يُصبح أقل ميلاً إلى نفخ نفسه والتباهي بحضورك.

يُعبّر صاحب الشخصية المهمة جداً عن مشاعره، لأن هذه الأحاسيس أمر مُهم جداً عنده. ويُمكنك أن تُشعره بأهمية مشاعره، بأن تُشجّعه على الحديث. وصدّق أو لا تُصدّق، أن ذلك لن يدوم طويلاً. وسيتهي بسرعة إذا ساعدته في التعبير عن أفكاره ومشاعره الخاصّة. وعندما تقول: «لا بأس أن تشعر بذلك.» فذلك يُشعره بالتمييز. وعندما تقول: «حدّثني عن ذلك،» و«قل لي المزيد» فإنه سيشعر بأنه مختلف ومُتميّز. وعندما تقول: «يُمكنك أن تثق بي» فإنك بذلك تُخبره بأنه مُهم عندك. وخلاصة القول: إن صاحب الشخصية المهمة جداً يُريد أن يشعر بتمييزه، وبهمته أن يشعر بأنه مُتميّز، عندما يشعر أنه غير آمن. يتضمّن ذلك أفكاره المشوّشة (استمع إليها على أنّها أفكار متميّزة وخاصّة،) وآراءه المشوّشة (استمع إليها على أنّها آراء متميّزة وخاصّة،) ومشاعره القلقة (استمع إليها على أنّها مشاعر مُتميّزة وخاصّة.)

حوّل الحوار الداخلي إلى نقاش

إنّ التحدّي الذي تواجهه به صاحب الشخصية المهمة جداً هو أن تلقي كلمة جانبية أولاً، ثم أن تعرف كيف تُحافظ على حصّتك في الحديث ثانياً، حتى إذا حاول أن يُسكتك. وللحفاظ على حصّتك في النقاش، ينبغي أن تتعلّم بضعة أساليب بسيطة:

اطلب مساعدته: «هلاً ساعدتني في هذا؟» عندما تطلب مساعدته، فإنّ صاحب الشخصية المهمة جداً سيشعر وكأنّك تُعطيه لحظة يكون فيها بطلاً، وذلك الأمر تصعب مقاومته عندما يكون ما تطلبه خدمة لفظية. ثم ابدأ الحديث وقل ما يجب أن تقوله، وفي النهاية أعد دقّة الحديث إليه، إذا شئت، بسؤال: «ما رأيك في هذا؟»

وإذا وجدت نفسك مُحرجاً في وضع يتعالى هو عليك في سياق

الحديث، فأظهر الانزعاج، واطلب مساعدته بسؤال: «هلاً ساعدتني في فهم هذا؟»

ثمَّ عُدْ إلى ما بدا ملاحظة متعالية واسأله عن نيَّته . فإذا كان يُحاول الحطَّ من شأنك، فسيتوقَّف ويتحوَّل من محاولة أن يجعلك تبدو أكثر سوءاً، إلى محاولة أن يجعل نفسه يبدو هو الأفضل .

اكسر التعميمات: يميل أصحاب الشخصية المهمة جداً إلى التحدُّث ضمن أطرٍ عريضة، لذلك عندما يقول صاحب الشخصية المهمة جداً «الجميع» ينبغي أن تُكرِّر الكلمة بحماسة ثم تسأل: «مَنْ تحديداً؟» وإذا قال: «دائماً»، ينبغي أن تسأل: «متى تحديداً؟» فبذلك تحصل على التفاصيل التي تنقصك، بما يسمح لك وللآخرين بالدخول في الموضوع بدَلِّ مراقبته، ويبقى صاحب الشخصية مُقيِّداً بالواقع الذي يُشارك به الآخرون.

وإذا أعطى صاحب الشخصية تعميماً كبيراً، فيمكنك أن تكسر ذلك أيضاً، بأن تُقدِّم أمثلة معاكسة تماماً. وعلى سبيل المثال:

صاحب الشخصية: «أنا أرفض كلَّ ما تُمثله وتُنادي به.»

أنت: «تقصد أنك لا تريد السلام العالمي، ولا تريدني أن أحب أولادي...»

فهذا يُجبره على توخِّي الدقَّة، وإلا فإنه سيبدو أحمق.

استعمل التعميم: عندما يُحاول صاحب الشخصية المهمة جداً أن يلجئك باتِّهامك بالدوافع السيئة أو بنقص المعرفة، أو يجري مقارنة ترفعه وتحطُّ من شأنك، فلستَ مُضطراً إلى الدفاع عن نفسك. وإنما ينبغي أن تتَّخذ موقفاً حيادياً وتُدلي بتعليق عامٍ عمَّا قاله. لا تستعمل أيَّ ضمير (أنا، أنت، نحن، هم، ... إلخ)، ولا تستعمل أيَّ كلمات عاطفية (أحب، أكره، حزين، غاضب، مُحبط... إلخ)، واستعمل كلماته كأساس لردِّك المجرَّد من العاطفة.

ش.م.ج: «لو أنك أمضيتَ بعض وقتك بعيداً عن هذا الأمر لعرفته معرفة أفضل!»

أنت: «الابتعاد عن الموضوع قد يكون مُفيداً.» (ثم قُل ما كنت تريد أن تقوله قبل أن يوجّه هو ملاحظته.)

ش.م.ج: «إنه أمر واضح لأي شخص عاقل، وأنت بكل تأكيد، لم تُفكر بالأمر.»

أنت: «يُمكن لأي شخص عاقل أن يفكر في هذا الأمر حتماً.» (ثم قُل ما كنت تريد قوله قبل أن يُدلي بملاحظته تلك.)

ويُمكنك أن تفعل ذلك عندما يطرح صاحب الشخصية أسئلة مُهينة ومُثيرة للحفيظة أيضاً.

ش.م.ج: «ما الذي يجعلك سخيلاً هكذا؟ هل تُحاول إزعاجي؟»

أنت: «أحياناً يشعر الناس بالانزعاج عندما يعتقدون أن الآخرين سُخفاء.» (ثم قُل ما كنت تريد قوله قبل أن يطرح عليك سؤاله.)

ش.م.ج: «ألم تقرأ ما كتبته عن ذلك؟ هل قراءة رأي عميق صعبة عليك؟»

أنت: «بعض الآراء تستغرق جهداً فكرياً في صياغتها أكثر من سواها؟» (ثم قُل ما كنت تريد قوله قبل أن يسألك ذلك السؤال.)

اطرح أسئلة مُحمّلة بالمعلومات. عندما يطرح صاحب الشخصية رأيه كحقيقة، أو يُعامل الحقائق التي تُدلي بها معاملة الآراء، وأنت تعرف أن الحقائق هي ما تقوله أنت، يُمكنك أن تطرح أسئلة مُحمّلة بالمعلومات لتجلب اهتمام صاحب الشخصية إلى الحقائق.

«هل كنت على علم (قَدّم الحقائق؟) أتعرف أن (قَدّم الحقائق؟) هل قرأت المقالة التي تتحدّث عن (قَدّم الحقائق؟) هل تمعنّت في (قَدّم الحقائق؟)»

ما مدى اهتمامك بـ(قَدِّم الحقائق؟) كيف تطرقتَ دراستك إلى (قَدِّم الحقائق؟) لا تنتظر ردَّ الفعل أو الإجابة، وإنما بادِر بما أمكنك من السرعة والحماسة، إلى تقديم أفضل ما لديك من معلومات عن هذه السلسلة من الأسئلة، التي تطرح تساؤلات عن رأي صاحب الشخصية المهمة جداً.

ثم، لتبقي الأمر سلمياً ومُجدياً، عليك أن تُنهي أسئلتك بعبارة تُقرِّ بدور صاحب الشخصية المهمة جداً في تكوين آراء الآخرين، فإذا قَدِّمت تفاصيل ذات مغزى من خلال أسئلتك، فإنَّ صاحب الشخصية المهمة جداً يجب أن يكون الآن راضياً بالمعلومات، بدَل أن يُحاول التحايل عليك:

«أسألك هذه الأسئلة لأنَّ الناس يستمعون إليك ويُقوِّمون ما تقول. لذلك أعتقد بأهميَّة أن يكون ما تقوله مبنياً على حقائق.»

طرح السؤال بصيغة أخرى. في سياق الحوار مع صاحب الشخصية المهمة جداً، قد تطرح سؤالاً تحتاج إلى إجابة عنه كي تُتابع حديثك:

«ما دليلك على هذا؟ كيف تعرف أن ما تقوله صحيح؟»

قد يُدرك صاحب الشخصية المهمة جداً، واعياً كان أو غير واع، أنَّ الإجابة بحقائق ستُقلل من قوَّة رأيه، ويكون ردّه أن يتساءل عن سبب طرْحك السؤال:

«كيف تسأل هذا السؤال؟ أيعقل أنكَ لا تعرف؟»

عندما يُجيب عن سؤال بسؤال، يجب أن تطرح سؤالك بصيغة أخرى:

«إنَّ سؤالي هو، ما دليلك على ذلك؟ وأنتَ لم تُجِبْ بعد، وأنا أريد أن أعرف!»

تصدُّ للمُدافعين. قد يتصدَّى أحياناً، شخص أو اثنان في الغرفة للدفاع عن صاحب الشخصية المهمة جداً، ويهبُّ الناس للدفاع عنها عندما تعتمد مكانتهم في العائلة عليها وعندما يخافون التعامل مع ردِّ فعل صاحبها، إذ

يخضع لتحذّر، ويجوز أيضاً أن يكون صاحب الشخصية المهمة جداً يملأ مركزه في العائلة. ومهما يكن من أمر، فإذا كان الحوار هو ما ترمي إليه، أو أنك تريد للحقائق أن تُسمع من الآخرين، فينبغي ألاّ تسمح للآخرين بالتدخل لصالح صاحب الشخصية المهمة جداً. وإنما، يجب أن تكون غاية في الوضوح مع المدافعين، بأنّ أسئلتك ليست موجّهة إليهم، وإنما لصاحب الشخصية.

«عفواً (يا سيد فلان)، إنّ سؤالي موجّه (إليّ) وليس إليك.»

ثمّ عُذ إلى صاحب الشخصية المهمة جداً وأعد صياغة سؤالك.

اخترت عقبات. وهذا هو الملاذ الأخير. فإذا اخترت هذه الطريقة، فيجب أن تُدرك تماماً أنها قد تكون نقطة حاسمة في علاقتك بقرينك صاحب الشخصية المهمة جداً. وإذا استعملت هذه الطريقة استعمالاً صحيحاً بأنه قد عوقب. وإذا أسأت الأداء، فإنه سيُمثل أيّ مشهد درامي مُتهوّر يخطر في ذهنه المشوّش.

لقد حذرنّاك. والآن إليك ما سيحصل: إذا رأى صاحب الشخصية المهمة جداً في أسئلتك، أو في جهودك في الحوار تحدياً لأهميته، واعتبرك ناراً يجب إخمادها، فيمكنك أن تجعل النار حامية إلى درجة لا يُمكن إخمادها، وتجعل الخلاف حاداً، مما يُستمره ويحول بينه وبين السيطرة على النقاش، كما يشلّ جهوده لإبراز أهميته الشخصية.

فإذا حاول أن يُسيء إلى عرض أسئلتك، أو أن يقول لك ما لم تُقله، فينبغي أن تُقاطعه بمهارة، وتُعيد ما قاله هو، ثمّ قُل: إنّ هذا ليس ما قلته أنت، وأعد الشيء الذي قلته، والذي أثار حفيظته. أفنعه بدقّة ما قلته، وكيف تُريده أن يسمع.

ش.م.ج: «أوه، يُقال لنا الآن إنّ...»

أنت: «لا يُقال لنا شيء. قد يكون هذا ما تعتقد أنّي قلته، لكنه ليس ما قلته. هاك ما قُلت...» (أعد ما قلته ثانية.)

وإذا سألك سؤالاً يُمكن الإجابة عنه بنعم أو لا، وبدا لك أنّ الجواب الذي يُريده هو لا، فيجب أن تقول: «نعم، من غير ريب.»

ش.م.ج: «أنت لا تتوقّع أن تُصدّق هذا، أليس كذلك؟»

أنت: «بلى. أتوقّع منكم أن تُصدّقوا دون أدنى شك!»

وإذا طلب منك أن تُفسّر ما ترمي إليه، وكأنّ عدم موافقتك حدث جلل، فينبغي ألا توافق على أنه حدث جلل. وإنما قلّ من شأن رفضك بأن تقول بهدوء: «هذا اختلاف بسيط في الرأي.»

وإذا كان صاحب الشخصية يُبالغ، دون أن يُلاحظ وجودك (فيصعب عليك أن تخالفه الرأي)، يُمكنك أن تُعرب عن عدم موافقتك لأي شخص آخر، يبدو أنه يُصغي إلى صاحب الشخصية المهمة جداً. افعل ذلك دون كلام، بأن تهزّ رأسك هزّاً واضحاً ومُشدّداً وكأنك تقول «حتماً لا.» بهذه الطريقة تُشّتت اهتمام الأشخاص الذين يستمعون إليه فيلاحظ هذا التشتت، ويلتفت إلى مصدره. وبذلك يتحوّل اهتمامه إليك، وسُرعان ما تجده يدعوك إلى المُشاركة في الحديث.

ش.م.ج: «هل هناك ما تُريد أن تقوله؟»

أنت: «إنّ ما كنتَ تقوله ليس دقيقاً تماماً، وأنا أخالفك الرأي فيه.»

قد يطلب صاحب الشخصية المهمة جداً تفسيراً، وهو يدرك أنّ أيّ تفسير تُقدّمه، قد يُستعمل للإساءة إلى صدقك. فتذكّر أنّك لست مُضطراً إلى تفسير ما تُريد، إلا إذا أردت ذلك، فالتفسير قد يضعك في موضع الدفاع، ويُمكنك أن تُخالفه رأيه بضراوة عمّا قاله، أو متى قاله، أو أين قاله، أو كيف قاله، أو أنه قاله فعلاً، أو ما كان يرمي إليه، أو ما لم يقله، لأنّ أيّاً من هذه الأشياء تُعتبر حجر عثرة في طريق تقدّمه.

ثم تعامل ببرودة مُطلقة مع ردود فعله الكبيرة، وقُلْ عَرَضياً: «ليس ذلك

شأناً مهماً. « فبذلك تُطيح بتوقيته، وتتدخل في برنامج عمله. وبرفضك الانحناء، والجهر بمخالفتك إياه، ثم التعامل ببرودة مع رد فعله لرفضك، تضع عوائق حقيقية في طريق تقدمه، ويحرمه ذلك أداء دور، واحتلال دائرة الضوء، واحتجاز رهائن في الغرفة لنزواته وأهوائه، أو الانطلاق، ويُصبح الحديث مُستحيلاً.

يُمكنك أن تستعمل المعارضة القوية استعمالاً مباشراً، بما لا يتسبب بأكثر من أن تجعل صاحب الشخصية المهمة يتهرَّب منك، وأن تستعمل العقبات بحضور العائلة، إذا شعرت أنَّ الآخرين يُشاركونك الرأي بأنَّ سلوكك صاحب الشخصية مُزعج. توخَّ الحذر، عندما تلجأ إلى هذا الأسلوب أمام العائلة، وتأكد أنَّ الآخرين إلى جانبك، فإذا لم تكن مُتأكداً من أنَّ بقية أفراد العائلة معك، فسُعتبَر وضع العراقيل سلوكاً وقحاً منك، ويدعم موقف صاحب الشخصية المهمة جداً أمام العائلة.

أعطه إحساساً بالرفعة

تضطر أحياناً إلى رسم خط أكبر، وأن تقول لقريبك المتعب: إنَّ سلوكه يعود عليه بالهزيمة، وتقرح سلوكاً أفضل. والنظرة الشاملة هي نفسها في التعامل بصدق مع أي سلوك مُتعب. خطُّط له، واكتبه، وتدرب عليه، واختر الزمان والمكان. (انظر الفصل الثامن من أجل مزيد من التفاصيل.) إنَّ هدفك في توخي الصدق هو أن تُعطي قريبك إحساساً بالرفعة.

1. النية الإيجابية.
2. توخُّ الدقَّة والتحديد.
3. اكشف عن المعنى العميق.
4. اقترح شيئاً.
5. أكذ على تغيير السلوك.

إلا أن هناك وجهاً واحداً للصدق والأمان خاصاً بصاحب الشخصية المهمة جداً:

4. اقترح شيئاً. أعرض عليك دوراً مهماً في حياتك، مُقابل تغيير مُحدّد في سلوكه.

«سيتحسّن شعوري تجاهك كثيراً إذا أبديت قليلاً من الاهتمام بي في بعض الأحيان (كُن مُحدّداً).»

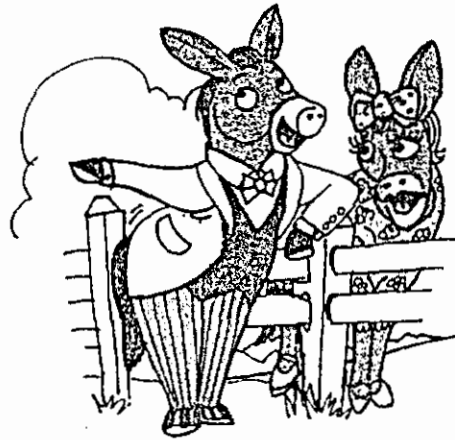
«سأبدي اهتماماً أكبر بأولادك إذا أبديت بعض الاهتمام بأولادي.»

«سأكون أكثر احتراماً لك إذا أبديت بعض الاستعداد للتفكير فيما سأقول.»

«سأحترمك كثيراً إذا ساعدتني أحياناً في بعض شؤوني (كُن مُحدّداً).»

«إذا أردتني أن أقدرك واستمتع بصحبتك، فيجب أن تتراجع وتُعطيني بعض المجال في الحديث (كُن مُحدّداً).»

نهاية القصة: الحمارة دينا والحمار داو



استطاعت دينا أخيراً، أن توفّر مبلغاً يكفي لسفرها هي وأمها

في زيارة قصيرة لأبويها، جاك وجيني. وكانت تمنى لو تبقى فترة طويلة، لكنها لا تستطيع أن تتحمل نفقة ترك العمل إلى وقت طويل، وبخاصة أن داو سيكون هناك أيضاً. ولما كان الوقت المتاح لديها محدوداً، فقد كانت مُصممة ومُستعدة ألا تترك شقيقها يهيمن ويُفسد الأمور.

اتخذت جيني ترتيباتها لإقامة حفل عشاء، وجاء الأقارب من كل حدب وصوب، وكان هناك أشخاص لم ترهم دينا من قبل. وعندما بدأت الحديث مع أحدهم، أقحم داو نفسه.

«أجل، لقد عدتُ من رحلة إلى آسيا، حيث كنتُ أبحث في مشكلة الانقراض، وقد كنتُ قادراً بالتأكيد على الإسهام إسهاماً كبيراً بفضل سبعة اطلاعي...»

جاءت دينا بنظرها بين أقاربها ولاحظت أن عيونهم بدأ يخبو بريقها، وأذانهم بدأت تتدلّى، فقالت في سرّها: إنّها لم تتحمل مشقّة سفر هذه المسافة الطويلة، لتستمع مرّة أخرى إلى شقيقها داو يتحدث بمفرده.

«عفواً يا داو، ولكن يجب أن أقول: كم هو عظيم التزامك بالحفاظ على الأنواع.»

نصّب داو أذنيه فخراً وقال: «شكراً.»

ثمّ التفتت إلى الآخرين قائلة: «يجب ألا نُدمر جهود داو الطيبة في الحفاظ على نوعنا بأن نترك أنفسنا نموت جوعاً. من منكم لا يشعر بالجوع؟ أعتقد أن جيني أعدت فطيرة تبن رائعة!»

ويبدو أن ذلك حمس الجميع، فهبّوا في عملية فرار جماعي من الزريبة إلى مخزن الحبوب، وبقي داو وحيداً يلاحقهم بنظراته.

بعد قليل ، دخل داو مخزن الحبوب حيث كان الجميع يأكلون ويتجاذبون أطراف الحديث ، فنظرت دينا إليه ، لقد بدا صغيراً جداً ووحيداً ، يقف قرب الباب بمفرده . وبرغم أنها لم تشأ أن تكون تحت سيطرته ، إلا أنها لم تكن تريده أن يشعر بالعزلة ، فقالت : «داو ، أنا سعيدة لأنك هنا . هل تستطيع أن تُساعدنا في الخروج؟» التمعت عيناه وانتصبت أذناه .

«لقد سافرت إلى أماكن كثيرة جداً . تذوق هذا التبن . هل تستطيع أن تُحدّد نوعه؟»

تقدّم داو نحو القفّة وتناول قضمة . «إنه لذيذ . لست متأكداً من مصدره أو من نوعيته . لكنه لذيذ الطعم . لقد تذوّقت شيئاً يُشبه هذا في آسيا ، لكن توابعه كانت أكثر .»

ابتسمت دينا : «جميل أن تعرف كل هذه الأماكن الساحرة .»

قال داو : «ما أحلى أن نجتمع في بيت الأسرة» وحكّ أنفه بأنف أخته دينا .

إنّ العبرة المُستقاة من هذه الحكاية هي أنّه ، بقليل من تشتيت الانتباه ، وكثير من التصميم ، يُمكنك ألا تترك الآخرين يُعاملونك معاملة غير لائقة .

خلاصة موجزة

- استمتع بصحبته وابتعد عن طريقه .
- ابدأ بشيء آخر .
- أعطه ما يشعره بالأهمية .
- حول الحوار الداخلي إلى نقاش .
- اعطه إحساساً بالرفعة .

19

الدخيل



حكاية: حياة السنجاجة سالي وغرامياتها

وصلت السنجاجة سالي إلى الغصن الذي يُفترض أنها تلتقي عليه بالسنجاب الجديد في حياتها، وكانت تأمل أن يكون بعيداً عن البيت، فلا تستطيع أمها سوزي اكتشاف الأمر.

لكنَّ صوتاً آمراً أتى من شجرة بعيدة: «سالي أين تختبئين؟ دعيني أراك!» وهكذا كانت أم سالي على الغصن نفسه، تقف أمامها وجهاً لوجه.

سألته سوزي: «كيف حال السنجاب الأمريكي؟ سمعتُ أنك شوهدت معه.»

جلست سالي صامته ومذهولة، ليس للسرعة التي انتشر بها الخبر فقط، وإنما لمدى تحريفه. فسألت أمها: «مَن قال لكِ إنني أخرج

مع أحدهم؟» لا بُدَّ أن أحداً قد رآها لأنها لم تُخبر أحداً بالأمر، وبخاصة أمها، ولم تشأ أن تخوض غمار استجواب قاس كانت تعرف أنها كانت مُقبلة عليه، وكان أشبه بالتحقيق، ولا ينقصه سوى الأنوار الكاشفة.

إنهم مُشردون، إذا سألت عن رأي فيهم: «إنهم لا يُساوون شيئاً.» لم تشأ سالي أن تُخبرها بأي شيء، لكنّها شعرت أنّها مُجبرة على قول شيء مُحدّد. «على مهلك يا أماه، إنه ليس سنجاباً أمريكياً، إنه سنجاب جنوبي رائع، وأنا مازلت في بداية معرفتي به.»

«جنوبي؟ من أي عائلة هو؟ ما هي خططه للمستقبل؟ أتعرفين أنّ السنجاب سامي يثب حول بيتنا كل أسبوع، ويسأل عنك؟ إنّ له عينين برّاقتين وذنباً كثيفاً. لقد قلتُ له إنك ستتناولين بعض جوز البلوط معه غداً عند شجرة البلوط الكبيرة.»

صاحت سالي: «قلتُ له ماذا؟»

«لقد سمعتني. إنه يبدو قوياً واسع الحيلة، وليس كالقشور الفارغة التي تتعاملين معها!»

«لكنني سأقابل رد غداً.» صاحت سالي، وضربت رأسها بذنبتها لأنها باحت باسمه.

«إسمه رد إذن؟ في أي شجرة يسكن؟ سأخبره أنّك لن تستطيعين لقاءه.»

«أمي! لن تفعلني شيئاً من هذا القبيل.»

لم تحفل سوزي. وقالت: «رد؟ أي سنجاب ذاك الذي يحمل اسم لون؟ ماذا يعمل رد هذا؟ هل لديه أي مشروعات؟»

ترنّحت سالي من وقع الأسئلة المتلاحقة، ولم تستطع الإجابة

بأكثر من التلعثم بعبارة: «لا أعرف ماذا ينوي أن يفعل . أنا مازلت في بداية معرفتي به .»

«لا تقولي إنه واحد من أولئك الذين يتركون العمل، أو أنه يجمع البندق فقط . فأَي شخص يستطيع أن يقوم بذلك العمل، وتعرفين ما يقولون . في الحقيقة حتى السنجاب الأعمى يستطيع أن يجد البندق .»

«لا، ليس هو ممن ينتقل من عمل إلى آخر، وإنما هو طيار! إنه يستطيع الانزلاق، وهو لطيف، وظريف . أعتقد أنه ربما يدخل في مجال الحفلات . إنهم يلتقطون له صوراً كل يوم . إنه السنجاب الذي ينقلون صورته أكثر من أي سنجاب آخر على الإنترنت! وسيكون له شأن كبير!»

نَفَضَتْ سوزي ذنبها بازدراء وتابعت: «ليس سنجاباً مُحلَقاً طناناً ذا موقع! وماذا ستفعلين عندما يصطدم بالأرض ويحترق؟ كيف تعرفين أنه لا يُحاول أن يشق طريقه نحو عشك لموسم واحد فقط؟ ثم، لماذا تشتتين المعلق طالما يُمكنك أن تحصلي على الحبوب مجاناً؟»

فجأة دبَّ الرُعب في وجه سالي عندما نظرت وراء أمها بيضعة أغصان ورأت رداً غطت وجهها بذنبها، أملة ألا يراها، ولكن بقفزة، ووثبة تلتها قفزة طائرة، أصبح واقفاً معهما .

«مرحباً يا سالي» وأدار رأسه نحو سوزي قائلاً: «كيف حالك .»

لم تكشف سالي عن وجهها، وأجابت من وراء ذنبها: «مرحباً رداً .»

تأملته سوزي ملياً وقالت: «إذا أنت رداً . أحب أن أخبرك أنني أم سالي .»

وباستدارة لطيفة من ذنبه وإيماءة من رأسه، قال رد: «أنا سعيد بلقائك سيّدة سنجابة.»

قالت سوزي: «سمعتُ أنك تخرج برفقة ابنتي.»

كان رأس سالي ما زال مُختبئاً وراء ذنبها، بينما كان الوضع ينتقل من سيء إلى أسوأ.

«ما هي نواياك تجاه ابنتي يا رد؟ هل ستزوجها؟»

بدأ فم رد ينفرج ببطء، ولكن قبل أن يتمكن من الإجابة، ارتفع صوتٌ مُلحّ صائحاً: «أمي، أمي!»

كانت تلك سارة أخت السنجابة سالي، التي قفزت، ووثبت، وسقطت عندما لم تصل إلى الغصن، ثم استعادت توازنها وقفزت لتنضم إلى السناجب الثلاثة على الغصن.

«أمي أعتقد أن السناجب الأمريكية تغزو عشنا.»

لم تنبس سوزي بكلمة، وإنما اندفعت تاركة الغصن واختفت.

سأل رد: «هل تحتاجون مساعدتي؟»

عَمَزَت سارة بعينها وهزّت ذنبها، فأدركا أنّها كانت تُحاول مساعدتهما على الخروج من ذلك الموقف.

قالت سالي: «شكراً جزيلاً يا سارة. أنا مدينة لك.»

«أجل. ولكن الآن، يجدر بكما الابتعاد قبل أن تعود.»

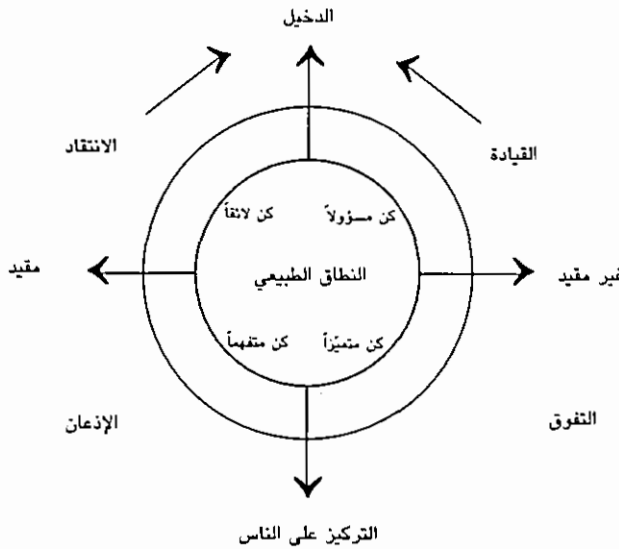
انطلق السنجابان، فيما كانت سالي تتساءل: ما الذي يجعل أمها تتصرّف هكذا؟

إنّ آخر ما أحتاحه الآن هو أن تتدخّل في حياتي!

يعتقد الدخيل أنه يعرف ما هو الأفضل لك، فيطرح أسئلة، ويُدلي بنصائح لا يُريدها أحد، محاولاً إدارة شؤون حياتك.

فَهْم الدخيل

يبدأ سلوك الدخيل، عندما تتضافر النيّة بأن تكون مسؤولاً مع النيّة بأن تكون لائقاً (الشكل 19 - 1).



الشكل 19 - 1

عندما تسقط النيّة بأن تكون لائقاً، وتُحَبَط النيّة بأن تكون مسؤولاً، يتدخّل هذا الشخص ليجعل الآخرين يُغيّرون ما يفعلونه. وقد يحدث هذا في أيّ وضع يعتقد هو أنّ شيئاً مُحدّداً يجب أن يحدث أو يجب ألاّ يحدث. إنه يُريدك أن تعرف ما يجب أن تتفاداه، وما يجب أن تفعله، وكيف تتصرّف، وكأنه لا يثق بقدرة الآخرين على أن يفعلوا شيئاً. وتتكثّف النوايا الطيّبة، وتُصبح حاجة إلى «الانتقاد» وصولاً إلى أن يجعل الآخرين يُدركون، وحاجة إلى «القيادة» للوصول إلى النتيجة الصحيحة.

«متى ستزوجان؟» إنه يريد أن يعرف، ثم يبدأ بتعذيبك لينتزع منك اعترافاً. يحثّك وينخسك عوضاً عن أن يُقنّعك، ويجد أنّ محاولته التأثير تُعامل كأنها تدخّل.

وهنا يظهر الدخيل، وينتقل السلوك من «النطاق الطبيعي» إلى نطاق «هذا أو ذاك».

لكن نطاق «هذا أو ذاك» هو مفترق على الطريق، ونقطة خيار تؤدي إلى الرُفعة، أو إلى الخطر.

في «بعد الرُفعة»، قد يؤدي مزيج الرغبة في المسؤولية مع التفكير الناقد، إلى خير عميم للعائلة. ويستطيع الدخيل، في أفضل أحواله، أن يعكس أفضل مواصفات كل من الجنرال والقاضي. ويتخذ الشخص تحركاً معيناً ليحول دون وقوع مشكلات، وي طرح أسئلة تقود أصحاب الفكر المشوّش إلى وضوح أكبر. وفي بعض المناسبات يبدو أنّ هناك فرصة للتدخل، وإذا رأيت طفلك يوشك على الاندفاع نحو شارع مزدحم بالسيارات، يكون تدخلك لائقاً تماماً، وهو العمل المسؤول الذي يجب أن تقوم به. تُمسك بالطفل من ذراعه وتشدّه إلى الوراء، وتصيح به مُحذراً قبل فوات الأوان. أو إذا كان أحد أطفالك أو أبويك أو أشقائك، يتورط في علاقة بشخص ذي شخصية رديئة، وكانت لديك معلومات دقيقة تتعلق بماضي ذلك الشخص، فإنّ في صمتك تصرفاً غير مسؤول، كما لا يليق أن تتجاهل المعلومات أو تحتفظ بها لنفسك. في «بعد الرُفعة» قد يكون في التدخل تقديم حذر لمعلومات ناقصة، أو تسليط الاهتمام على خطر متوقّع.

لكن، إذا اختير الشق الآخر من مفترق «هذا أو ذاك»، بالاستقطاب خوفاً من الإسقاط، فإنّ سلوك الدخيل ينتقل إلى نطاق الخطر.

مدى الصعوبة: من فضولي إلى متلاعب

هناك الدخيل الصاحب الرئيسي، الذي يتناول من فوق كتفك ليسترقّ النظر إلى حياتك، ويتضمّن تدخله هذا مواضيع لا شأن له بها، ليكتشف ما الذي تفعله.

وهناك الدخيل المُهيمن، الذي يتناول من فوق كتفك، ليتأكد من أنك تفعل تماماً ما يُريدك أن تفعله. دَع هذا، وخذُ ذلك، واحذر من هذا، ولا تلمس ذلك، وافعل ما أقوله لك، وإلا فإنك ستفشل.

ثم هناك الدخيل الذي يتدخل في شؤونك ويُشاركك بها، ويقوم بعملك بدلاً منك، وضد رغباتك المُعلنة، ولكن لمصلحتك، فهو الشخص الذي يعرف ما الذي يُفيدك.

وأخيراً، هناك الدخيل المُضارب الذي يتلاعب بتفصيل أساسي في حياتك، كي يؤثر في جانب آخر منها. وأنت، بالتأكيد، آخر من يعلم. وعندما تكتشف وتصبح مُضطراً إلى التعامل معه، يكون الأمر قد حُسم.

يُبقي الدخيل عينه عليك، بدءاً ممّا ترتديه، إلى من تُصاحب، إلى كيف تتكلم، إلى ماذا تفعل. . .

مُنعطف سيء يقود آخر

ليس السلوك الصعب للدخيل بلا عواقب. فهو يولد سلوكاً صعباً لدى الآخرين! فالتدخل من أسرع الطرق التي تولد «الغامض»، الذي قد يعتقد (مُحقاً!) بأن قطع جميع الخطوط، هو خياره الوحيد للخلاص من أوامر «الدخيل» ونواهيه، وقد يؤدي التدخل إلى الثورة، فينتقل «المتمرّد»، واعياً أو غير واع، في الاتجاه المعاكس الذي يطلبه «الدخيل». والتدخل في حياة شخص ذي شأن، قد يدفعه ليصبح «شخصية مهمّة جداً»، يعتقد أنه أهم من أن يعبت بحياته شخص مُبتدئ. ويُخرج «الدخيل» من «الرّضي» شخصاً يسهل التغلّب عليه، وذلك باستغلال حاجة ذلك الشخص إلى «الإذعان».

الأذى الذي وقع

يُملي قانون العرض والطلب، أنه عندما تكثر النصائح يقلُّ الطلب عليها.

ويتحمّل الناس مشقّة كبيرة في حرصهم على إخفاء المعلومات ، وحماية أنفسهم من التدخّل المقيت للدخيل . تسمع ذلك في طريقة حديث أقارب الدخيل مع بعضهم البعض في غياب الدخيل . «لا تُخبره بهذا.» و«هذا بيني وبينك.» بما يشهد على النية برفع لوحة «ممنوع الاقتراب.» وليست النصيحة هي ما يرغب الأقارب باجتنابه فحسب ، بل هي الطريقة التي تُقدّم بها النصيحة أيضاً! فنتيجة تدخّلات سابقة، يُصبح أي شيء يقوله الدخيل ، حتى إذا كان مُفيداً، مرفوضاً. ويؤدّي النزاع أو ردود الفعل الهاربة إلى عزل الدخيل وفرض الوحدة عليه. وقد يكون هذا العزل تاماً، كأن لا يرى أقاربه أو يتحدّث إليهم بعد ذلك. أو محدوداً بأن يبقى الحديث سطحياً وفي الحدود الدنيا. وسواء كانت العزلة ثلاثين يوماً أو مدى الحياة، فإنّها كفيلة بإفقاد الدخيل أي تأثير في حياة الأشخاص الذين يُحبّهم.

التعامل مع الدخيل

موقف

قد يكون التعامل مع الدخيل أكثر تعقيداً وإرباكاً من التعامل مع أي سلوك متعب آخر. فالنوايا الطيبة للدخيل، برغم أنّها قد تُمارَس مُمارسة سيئة جداً، إلا أنّها بادية للعيان. وتُشكّل رغبته بأن يفعل الشيء الصحيح نداء لا يُقاوم إلى المبادرة بعمل مُحدّد. ولن تُقنعه بأنّ التدخّل خطأ لا يجوز الوقوع فيه، لأنه ضمن نطاق معلوماته، هو الصواب بعينه. ينبغي أن تُعامل الدخيل بمنتهى الحذر، وبإحساس عالٍ بالمسؤولية، سواء في سلوكك أو أسلوبك. لأنّ ذلك يختلط بنيتّه أن يكون لائقاً ومسؤولاً.

ادخّل الحوار معه من زاوية الالتزام، والقوّة، والتصميم، واعرف أنّه يحب أن يفعل ما يعتقد أنه صحيح ومسؤول. وينبغي أن تحتفظ لنفسك بقليل من الارتباك والدهشة، لأنّه يُساعدك في التعامل مع سلوكه بهدوء وتفهم، مهما بالغ في تدخله وولوجه نطاقاً شخصياً.

تصرُّف

ينبغي الاسترخاء والتبصُّر عندما تُجابهك أسئلة هجومية قد تكون مُعادية . فلا يعني طرح الأسئلة أنك مُضطَر إلى الإجابة . ويُمكنك أن تُجيب بسؤال تطرحه على الدخيل ، ويجب أن تُبدي فضولاً كافياً لتُصغي إلى ما يكمن وراء ما يقوله . فإذا سألك عن نظامك الغذائي أو وزنك ، فأظهري فضولاً كافياً تجاه مواضيع تتعلَّق بطعامه ومظهره .

وإذا سأل عن حياتك العاطفية ، أبدي فضولاً تجاه علاقاته . وإذا سأل عن وضعك المالي ، أبدي فضولاً تجاه مواضيع تتعلَّق بتمويله . تحدَّث بثقة ، لتُفهمه بوضوح أنك مسؤول عن نفسك ، وقادر على اتِّخاذ أفضل الخيارات . ويجب أن يُفيد ردُّك غير اللفظي ، أيضاً بأنك مسؤول ، وتريد أن تفعل ما هو صحيح .

تحذيرات

لا تُجِب عن أسئلة لم تُطرح طرْحاً مُحدَّداً . إذا لم يسألك فلا تجبه . ويجب أن تُدرك أنَّ هذه طبيعة بشرية ، بدَل أن تقول ما يجب ألا يُقال . وإذا سألك فعلاً ، فليست مُضطراً إلى الإجابة . وبدَل أن تتعامل مع مضمون الأسئلة ، يجب التركيز على نواياه وعلى نَمَط علاقته بك .

لا تتطوِّع بتقديم تفاصيل أو كشف أي شيء لا تُريده أن يعرفه ، (إذاً خرج القِط من الكيس يصعب أن تُعيده إليه ، برغم أن وجود القِط في الكيس أمرٌ لم تُدرك سببه يوماً .) يجب أن تعرف أنَّ الدخيل قد لا يعرف أين يرسم الخط ، وربما يندفع أبعد مما تُريده أن يفعل .

لا تُقحمه في شيء إلا إذا كنت تعرف أن لديه ما يُقدِّمه ، فإذا كان لديه ما يُقدِّمه ، اشرح له حقيقته ، ولا تترك الأمر سائباً . فإذا مارست بعض المسؤولية عمَّا يُسهِّم به ، ربما تمكَّنت من الحفاظ على حدِّ فاصل مُلائم بينك وبينه .

خيارات مع الدخيل

عندما تتعامل مع الدخيل ، تتضمَّن خياراتك (ولا تنحصر في) ما يلي :

- أن تُقدّر نواياه .
- أن تُعطيه مجالاً يتدخّل فيه .
- أن تتدخّل في التدخّل .
- أن تتفاوض على حدّ فاصل .
- أن تُعطيه إحساساً بالرّفعة .

قدّر نواياه

يُنْتَهَج سلوك الدخيل كحلّ لمشكلة الوحدة غالباً . وكثيراً ما يكون الدخيل شخصاً أكبر منك سناً، ويُعاني من وفرة كبيرة في وقت الفراغ، زِدْ على ذلك الإحساس الذي ينتاب الناس عند تقدّمهم في العمر، بانتفاء وجود أحد يُريدهم أو يحتاجهم . وما هي النتيجة؟

أن يُصبح لديك شخص يُحاول أن يحمل بعض المسؤولية، بأن يُطبّق على أيّ شخص من الأشخاص المحيطين به، الخبرات التي يعتقد أنه اكتسبها في الحياة . وعندما يُشغّل الدخيل أفكاره بشؤون الآخرين، يشعر بأنه مع الآخرين، حتى إذا كان وحيداً . وعندما يراك، لا يستطيع أن يتمالك نفسه فيستعرض ما فعله لصالحك .

وثمة أوقات يتدخّل الدخيل فيها، تعويضاً عن إحساس بالذنب لفشله الشخصي، ولأنّه لم يستطع أن يُفكّر في ما يجب عمله في حينه، ففات الأوان لمساعدة ذاته، ولكن الأوان لم يفت لتقديم المساعدة إليك!

فإذا قلتَ للدخيل على نحو صريح ومباشر أو ضمنّي: إنّ ما يفعله خطأ، فقد تُحرّض عنده موجة من التبرير الذاتي والحديث الدفاعي وتُعطيها حرية تدمير علاقتك به في المستقبل، ولذلك ينبغي أن تتفادى ذلك .

ربما تكره ما يفعله الدخيل، ولكن ليس هناك ما يدعوك إلى كراهيته لأنّه يفعل ذلك، وإنما يُمكنك أن تُعرب عن تقديرك لاهتمامه وحرصه، وبذلك

تلتقي به حيث هو موجود. وإذا كنتَ محظوظاً، فإنك قد تُخلصه من قليل من الضغط الذي يوجّه سلوكه بتقبّله كهدية أكثر مما هو تدخّل أو فرض. لذلك يصعب أن تُخطئ عندما تشكر الدخيل على نواياه.

كما يُمكنك أن تشكره على أعماله، انطلاقاً من فهمك لنواياه. فاشكره لزياراته، وهداياه، ونصائحه، وللوقت والاهتمام اللذين يخصّك بهما. دعه يراك شخصاً يحترم رغبته بأن يكون مسؤولاً ولاثقاً، ويبقى مُتفهماً لسلوته دائماً.

أعطه مجالاً يتدخّل فيه

يتدخّل الناس أحياناً، عندما لا يكون لديهم ما يُشغل وقتهم. فيبدأون بالتفكير في طرائق يُسهمون فيها جدياً في حياة الأشخاص الذين يُحبّونهم، ويتوصّلون إلى أن يجعلوا حياة أقاربهم هوايتهم، فيقدّمون إليهم النصّح، ويُراقبون أمورهم، ويحرصون على إبعادهم عن المشكلات، ويُحاولون التأكّد من أن جميع الأمور تسير سيراً حسناً.

فإذا قرّروا التدخّل، ينبغي أن تضع السلوك ضمن حدود مُعيّنة، وتُعطي الدخيل مكاناً يتدخّل فيه. اطلب نصيحته عن موضوع تبعاته أقلّ تأثيراً، فقد يُحوّل ذلك اهتمامه عن الموضوع الذي تُفضّل ألا يتدخّل فيه. اختر مجالاً يكون تدخّله فيه غير مؤدّب، وربما كان بناءً. اطلب مساعدته، ودعه يُساعدك في أمر مُحدّد، حتى إذا كان شيئاً تستطيع أن تقوم به بسهولة أكبر دون مساعدته، فذلك يُعطيه إحساساً بالمسؤولية واللياقة، وربما يُرضي حاجته إلى الاهتمام بشؤون حياتك.

وإذا كان الدخيل يتدخّل بتحضيرات زفافك، سلّمه مسؤولية أمر مُحدّد، كأعداد بطاقات المكان. واحمد ربك على أن هناك من يُبدي استعداداً للمساعدة، واستغلّ مساعدته!

تدخّل في التدخّل

ثمّة طرائق كثيرة تستطيع بها أن تتدخّل في التدخّل، كأن تتولّى زمام الأمور، أو يكون ردّك جاهزاً، أو أن تبتكر تحوُّلاً محدّداً.

تولّى زمام الأمور. يُمكنك أن تُنهي كونك ضحية، بأن تُمارس السيطرة على التدخّل. وأن تُصبح مأخوذاً به، وتُحاول أن تكتشف كل ما تستطيع اكتشافه، من المصدر - الدخيل، بالتأكيد! اكتشف اهتماماته، واكتشف حدود سلوكه. اكتشف بطرح الأسئلة! واسأل ما يكفي من الأسئلة، فربّما تكشف له أيضاً أنه لا يعرف عن الموضوع قدر ما كان يعتقد. فإذا كان الأمر كذلك، فإنه سيتراجع وبيتعد عن طريقك. دغّ سلوكه يُرشدك، وإذا عاد ثانية ليسأل عن حياتك الخاصّة، اسأله عمّا يريد أن يعرف، ثم اطرح مزيداً من الأسئلة عن إجاباته.

الدخيل: هل تخرجين برفقة أحد؟

أنت: ماذا تريد أن تعرف عن ذلك؟

الدخيل: أريد أن أعرف أي نوع من الأشخاص تُرافقين.

أنت: ما نوع الشخص الذي تريدني أن أعرفه؟

الدخيل: ينبغي ألا ترتدي ذلك الثوب، إنه يجعلك تُبدين سمينة.

أنت: يجعلني أبدو سمينة أمام مَنْ؟

الدخيل: الناس.

أنت: ما الذي يُزعجك في كوني أبدو سمينة؟

الدخيل: هذه الكمية من الزبدة، سترفع نسبة الكولسترول لديك!

أنت: إلى أي حدّ سترفع هذه الزبدة الكولسترول لديّ؟

الدخيل: أعني بشكل عام.

أنت: ما هي كمية الزبدة التي سترفع الكولسترول عندي بشكل عام؟

ليكن لديك ردٌّ جاهز. إذا كان دخيلك يتدخَّل بطرق يُمكن التكهُّن بها، فيُمكنك أن تتوقَّع الأشياء التي سيقولها، عندها قد تكون الإجابات الجاهزة لديك، هي كل ما تحتاجه إلى وقف التدخُّل.

مثلاً:

الدخيل: عزيزتي، متى ستتزوجين؟

أنتِ: خالتي إيلين، سأتزوج عندما أجد شخصاً يُحبُّني قدر ما يُحبُّك عمي هاري.

هذا الردُّ مُجدٍ بخاصة، لأنه قد يُحرِّض ردِّي فعل. فإذا لم تكن الخالة إيلين سعيدة مع العم هاري، فإنها لن تعود إلى دفعك نحو شيء قد تندمين عليه. وإذا كانت سعيدة مع العم هاري، فإنها سترغب بأن تنتظري قدوم الشخص المناسب.

يجب التفكير بالإجابات المتوقَّعة مُسبقاً. وفي المرة القادمة التي يتدخَّل فيها الدخيل بتلك الطريقة المتوقَّعة، ما الذي سترغب بتذكُّره؟ اكتبه، وتمرن عليه، ثم استعمله عندما تُتاح الفرصة!

أوجد تحوُّلاً. يُمكنك أيضاً أن توجد تحوُّلاً في الاهتمام. بربط مصطنع بين ما يقوله الدخيل، وما تقوله أنت ردأً عليه.

الدخيل: لن يُدفعه ذلك المعطف. لماذا لا تشتري له معطفاً لائقاً للشتاء؟
أنتِ: شكراً لأنك ذكَّرتني بالشتاء. كنتُ في البلدة منذ بضعة أيام، ورأيتُ هذا العرض الرائع الذي لا شك أنه سيُعجبك كثيراً! (ثم تابع حديثك لمدة دقيقة على الأقل!)

الدخيل: إذا أصبحتِ سمينية لن يُحبُّك أحد، وستمضين عمرك وحيدة وتعيسة، مثل عمك. هل هذا هو ما تريدينه؟

أنتِ: يُسعدني أنك ذكَّرته، هل تحدَّثت معه مؤخراً؟ آخر مرة تحدَّثنا

معه، كان.. .»

عندما تبدأ الكلام، استمر لمدة ثلاثين ثانية على الأقل إلى دقيقة. فقد يكون هذا كافياً لِيُشَتَّت الدخيل، ويُنسيه محاولته بالتدخل. كما يمكنك أن تعتمد على تشتيت الاهتمام بصرياً.

الدخيل: لا أستطيع أن أُصدِّق أنَّك ضيَّعت مالك على هذه السيارة. بماذا كنت تُفكر؟»

أنت: «انظر! في الناحية الثانية!»

ثمَّ إشير إلى مكان مُحدَّد فجأة، وابدأ بالحديث عما تراه عند نهاية إصبعك. راقب الدخيل وهو يرتبك! على الهاتف يُمكنك أن تقول: «يا الله هذا مدهش!» ثم ابدأ الحديث عن شيء آخر. هذا النوع من السلوك المفاجئ والغريب يُسمَّى «مقاطعة السياق». فإذا فعلت ذلك على نحو مُنتظم تجاه سلوك تُريد ألا تُشجِّعه، فإنَّ الشخص الذي يتدخل في شؤونك قد يجد صعوبة مُتزايدة في التدخل.

يُمكنك أن تفعل ذلك لصالح أقاربك أيضاً! حدَّثتنا إحدى النساء عن وقت سألت فيه أمها صديقتها: «متى ستتزوَّج ابنتي؟» فهبَّت شقيقتها مُحولة اهتمامها بقولها: «هلا ناولتني صحن البطاطا؟» ثم سارعت إلى تغيير الموضوع، وتابعوا تناول طعامهم دون تدخل آخر.

تفاوض على حدِّ فاصل

ينقص عادة عند التدخل، وجود حدٍّ مرسوم بوضوح بينك وبين الدخيل، وعندما تجد أنَّ الدخيل يعمل جاهداً لتكون لك حياة مختلفة عن الحياة التي تعيشها، ربما يكون الوقت قد حان للاتفاق على حدٍّ يستطيع كلاكما التعايش معه.

خطُّط لاجتماع. حدِّد موعداً رسمياً للتحدُّث مع قريبك عن الدور الذي يلعبه في حياتك، واتفقاً معاً على الوقت والمكان اللذين تستطيعان فيهما أن تتكلَّما، ويُفضَّل أن يكون مكاناً مُحايداً، يستطيع كل منكما أن يشعر فيه بالراحة

والتحرُّر من المسؤوليات اليومية، كأن تجتمعا في مطعم أو تمشيا في حديقة. وعندما تجعلان حديثكما موجَّهاً أكثر من كونه حديثاً ودبياً، يُمكنكما أن تُركزا على موضوع السلوك المتعب!

أقدِّر جميع ما تبذله من جهود للعناية بي منذ سنين كثيرة، ولديّ مشكلة أحب أن أناقشها معك. هل يُمكننا أن نجتمع على الغداء لنناقش الدور الذي تلعبه في حياتي؟ لديّ بعض الأفكار التي قد تجعل علاقتنا أخف وطأة وأكثر جدوى. أتمنى أن تحمل أفكارك أنت أيضاً إلى اجتماعنا.

كُنْ مُستعدّاً. أنتَ تعرف نفسك. يجب أن تعرف المدى الذي أنتَ مُقدم عليه، وإلا فإنك ستجد نفسك ترسم حدّاً لا تستطيع التعايش معه. ثم هناك مشكلة أن تكون مُندفعاً في تصميمك على أن تُقنع قريبك بشروطك إلى درجة أنك ستجد نفسك تتحوّل عنها. فإذا كنتَ حريصاً على إنهاء المحادثة بسرعة، فلن يُفيدك قلقك في شيء، وإنما قد يعمل ضدك، وهذه ليست حالة «ضرورة». فإذا لم تفلح لا تقلق، فما زالت لديك القوة. وإذا استمرَّ قريبك في التداخل في حياتك، يُمكنك دائماً أن تتغلّب عليه. إنَّ معرفتك بأنك لست مُحاصراً، وأنَّ بإمكانك الارتداد إلى موقعك، تُعطيك مُتنفساً يريحك، ويُمكنك من الحفاظ على موقعك، والتقدُّم من حيث أنت، حتى إن كان التقدُّم صعباً.

تفحص المشكلة، وقرّر ما هي نقاط الخلاف. فهل تتعلّق بالوقت؟ هل يقضي الدخيل وقتاً طويلاً جداً معك ومع أسرتك؟ هل تتعلّق المشكلة بنصيحة لم تطلبها؟ هل تشعر أنك تُعامل كما لو أنك طفل؟ هل يتداخل الدخيل عملياً في حياتك، ويفعل أشياء ضد إرادتك؟ في كل الأحوال، لا بدُّ لك، لتوضيح وجهة نظرك، أن تعرف بدقّة ما هو الموضوع الذي يُزعجك؟ وما هي مصلحتك؟ وكيف تريده أن يكون إذا تغيّر عن حقيقته؟ أوضح ذلك في ذهنك، كي تستطيع، إذا تحدثت عنه، أن تُصوّره تصويراً صحيحاً.

كما يترتب عليك أن تعرف شيئاً عن حاجات قريبك ومصالحه، فإذا كان قريبك لا يُريدك أن تُخرج، فتلك معلومة قيّمة.

وإذا كان قريبك يعتقد أنّ عليك أن تتحسن بطريقة مُحدّدة، فإنّ فهم سبب اهتمامه بذلك يُعطيكَ معلومات قيّمة. وإذا كان يعتقد أنك ستكون أكثر سعادة إذا فعلت ما يُقال لك، فتلك معلومات قيّمة. وكلّما ازدادت معرفة، أصبحت أكثر قدرة على التصرف. فالمعلومات قوة، وكما هو الحال في أيّ مفاوضات، فإنّ لها شأنًا كبيراً إذا خدمت مصالحك.

تصرّف بحكمة. في اليوم الذي تنوي إجراء الحديث فيه، كن لطيفاً طوال الوقت. وإذا كنت تشعر بالإحباط والإرهاق، خذ استراحة لتستعيد قواك، ثم عدّ نشيطاً وابدأ من جديد. ركز حديثك على التحديدات السلوكية (انظر الفصل السابع) والاهتمامات، بدّل أن تتحدّث عن قريبك. واهتمّ بالإصغاء بحثاً عن حلّ يُعطي قريبك إحساساً مُريحاً عندما يُعطيكَ ما تُريد.

فإذا استطعت أن تُحدّد دافع قريبك، ثم تُظهر كيف أنّ مساعدتك في الحصول على ما تُريد، ستُساعد قريبك في الحصول على ما يُريد، تكون قد أكملت الصفقة، وأعدت رسم حدود علاقتك به.

وما تبقى من العملية سيُعطى فيما بعد، تحت عنوان: «أعطه إحساساً بالرُفّة». «إلا أنّ هناك بضعة مؤشرات أخرى يجب أخذها في الاعتبار هنا.

افتتح بشيء إيجابي. برغم أنّها عبارة استهلاكية، إلا أنّها تخدم هدف وضع إطار إيجابي عمّا قد يكون حواراً صعباً: «أعرف أنك تهتم بنا، وأنت لا تقصد إلا الخير عندما...» ثم أعطِ مثلاً مُحدّداً لمشكلة التدخّل.

حدّد المشكلة. هنا تُعرب عن موقفك. إذا كان قريبك يُشغل كثيراً من وقتك، فينبغي أن تكون صادقاً في ذلك. وإذا كان قريبك يعمل أشياء ضد رغباتك، كأن يُفسد أولادك أو يتحدّث إلى أناس مهمّين في حياتك دون أن

يستشيرك في ذلك، فيجب أن تكون صادقاً تجاهه، وتذكر أن تسبق عبارتك الصادقة دائماً بكلمات: «أعرف أنك لا تنوي إلا الخير عندما...» أو «أعرف أنك تحاول أن تُقدِّم المساعدة عندما...»

تحدَّث عن العواقب. هنا يُمكنك أن تُحدِّث قريبك عن الجزء الأكثر صعوبةً عندك، ولهذا يُعتبر هذا الجزء الأكثر صعوبةً في العملية. يجب أن تقوم بذلك بأسلوب لطيف، ولكن ينبغي أن تفعله ببراعة، لأنَّ كل شيء يعتمد على أن تُقدِّم فهماً دقيقاً لما تُعانيه بسبب سلوكه، وتأكد من أن تُذكر نفسك في وصف الحالة، كي يرى قريبك آثار سلوكه عليك ولا يسمع رأيك فيه.

لقد شعرتُ بالغضب والإحباط إلى درجة أنني لم أكن قادراً على مخاطبتك. لقد أزعجني فعلاً أنَّك قمتَ بشيء طلبتُ منك ألا تفعله. والنتيجة هي أنني أخاف أن أثق بك، وأشعر بالقلق من الوقت الذي تقضيه مع الأطفال، وأشعر بالانزعاج الشديد تجاه ذلك، والأمْر يزداد سوءاً لي. وبرغم أن نواياك طيبة، إلا أن أفعالك هي التي تُزعجني.

كما يُمكنك أن تتحدَّث عما قد يحدث إذا استمرَّ ذلك السلوك، فكثير من الناس يشعرون بدافع إلى التغيير خوفاً من التبعات السلبية، وقد يكون هذا القطعة الناقصة في فهم قريبك للحالة.

دع قريبك يُجيب. استمع إلى موقف قريبك، ودعه يشرح، ويدافع، ويبرر قدر ما يشاء، وأظهر الفهم الكامل، فيما أنت تستمع إلى الاهتمامات الممكنة، التي قد تُعطيك بعض الخيارات. وعندما تُعطي قريبك الفرصة لتبرير سلوكه، قد يُفاجئك أن تعلم أن أسباب تصرفاته أفضل مما كنت تظن.

تحدَّث عن الحد الذي ترغب فيه. إذا كنت ممن يُحسنون الاستماع، ربما تكون قد فكرت في طريقة تُناسب كلا منكما. ولكن، حتى إذا لم تستطع أن تُحدِّد أي خيار، فيجب أن تُخبر قريبك بما تُريد.

إذا طلبت أكثر مما تتوقع أن تحصل عليه، فلديك مُتسع للتراجع قليلاً، فترك قريبك يشعر بأنه قد كسب شيئاً. ويمكنك، إذا شئت، أن تطلب من قريبك حلاً قبل أن تعرض الحل الذي لديك، ولكن يجب أن يكون الحل موجوداً، ليُمكنك من تحديد نقطة الفصل.

قل ما تُحب أن تشهده عن الموضوع. ما الذي يُناسبك؟ ما الذي لا يُناسبك؟ هل هناك مواضع تُرُحب فيها باهتمام قريبك؟ أفصح عنها. هل هناك طريقة أخرى يستطيع قريبك أن يُظهر اهتمامه بها؟ قل لقريبك ما هي، وتوخَّ الدقة ما أمكنك، وأفهم قريبك ما تُريده بطريقة هادئة ومسؤولة، تُظهر له الطريقة التي تُريده أن يُجيب بها.

عين إشارة. بعد أن تتفق على حدود جديدة في العلاقة، يكون لطيفاً منك أن تخرج من الحوار وأنت تعرف أن الحدود ثابتة تماماً. ولكن ذلك ليس مُحتملاً، فالدخيل يتدخل بطريقة آلية بعيدة عن الإدراك، في بعض الأحيان على الأقل. ويُمكنك أن تتوقع بعض الارتدادات، لذلك، يُفيد كل منكما أن تتفقا على نظام إشارة مُعتمَد فإذا عاد السلوك مرّة أخرى. يُمكنك أن تُنبئ قريبك دون أن تُحرّض قتالاً.

قد تكون الإشارة شيئاً بسيطاً، كأن ترفع سبابتك وتُحرّكها ببطء من جانب إلى جانب، وإذا طرأت المُشكلة على الهاتف، قد يُفيد استعمال جملة معينة أو عبارة. وعندما يكون لديك طريقة لإبقاء خط الحدود مُحَدَّداً، فقد تتطور علاقتك مع الزمن.

عزز الحدود. تقرب من قريبك أثناء تصرّفه تصرّفاً صحيحاً وأظهر بعض التقدير، واجعل هاجسك أن تبقى يقطاً كي تُعزز السلوك الذي تُريده.

أعطه إحساساً بالرّفعة

في بعض الأحيان، يكون خيارك الأفضل، هو أن تُفهم قريبك المُتعب، بأن سلوكه في التدخل مدعاة للهزيمة الذاتية. والنظرة الشاملة هي نفسها في

توخي الصدق مع أي سلوك مُتعب. فخطط له، واكتبه، وتدرب عليه، واختر الزمان والمكان (انظر الفصل الثامن لمزيد من التفاصيل) فهدفك هو أن تتوخي الصدق لتُعطي قريبك شيئاً من الرُفعة:

1. النية الإيجابية.

2. توخُّ الدقة.

3. اكشف المعنى الأعمق.

4. اقترح شيئاً.

5. عزز تغيير السلوك.

تنعكس ثلاثة من هذه البنود انعكاساً مُحدداً على الدخيل:

1. اسقط النية الإيجابية. «أقدر أنك..»

... تهتم بعلاقتي.

... تُريدني أن أكون سعيداً.

... تهتم بنظافتي الشخصية.

... تهتم بمظهري.

... تهتم بما أرثدي من ثياب.

... تُريد أن يكون عرسنا جميلاً ونحصل على الهدايا المناسبة.

3. اكشف المعنى الأعمق

«أشعر أنني مخذولة، وأشعر بالخجل واليأس والإحباط، وأريد أن أحمي نفسي من ذلك الإحساس، لذلك أتجاهلك. وليس هناك ما يدعو إلى أن تكون الأمور هكذا، فهذا شيء لا أستطيع أن أغيره في هذه اللحظة. أنا لست متزوجة، وأنا سمينة، ولكنني أبذل قصارى جهدي تجاه ذلك.»

4. اقترح شيئاً

«يُمكنك أن تُساعدني، وربما تنجح مساعدتك على النحو التالي: إذا

رأيت ثياباً تُناسبني، فأني أكون سعيدة إذا قلت لي أين أجدها. فإذا اجتمعت بشخص تعتبره شريكاً مناسباً لي، فأني على استعداد لأن أدرس أمره، على أن تقول لي ذلك دون أن تقوله له. كما أن إظهار الاهتمام بحياتي ليس بلا حدود عندك. لكن، إليك الطريقة التي تُمكنك من النجاح في اهتمامك بمساعدتي في شؤون حياتي.»

نهاية الحكاية: حياة السنجابة سالي وغرامياتها



جلست السنجابة سالي على غصن تتناول بخجل بعض حبات البندق مع رد، وكانت تعرف أن أمها سرعان ما ستظهر. وبقفزة واندفاع ثم وثبة أصبحت أمها معها على الغصن نفسه، ترقبهما بعين ملؤها الشك.

قال رد بأدب: «مرحباً ماما.»

وقالت سالي: «مرحباً ماما.»

والفتت سالي إلى رد وقالت: «سأراك فيما بعد.» فهم رد ما ترمي إليه سالي، وعندما لفّ ذنبه، وقفز ووثب مُبتعداً، كانت سوزي قد بدأت الاستجواب. قالت مؤكدة: «أنتِ إذن ما زلتِ تقابلين رد! ماذا تنويان؟ أين تتجه علاقتكما؟»

كانت سالي هذه المرة مُستعدّة. ضحكت بينها وبين نفسها، وذكّرت نفسها بأنّ أمها قد سألت سؤالاً، ولكن هذا لا يعني أنّ عليها أن تُجيب. فقالت: «شكراً لأنك تتمنين الخير لي! وأقدر أنك تُضَيِّعين الوقت الثمين الذي تقضينه عادة في جمع البنود لتراقبي ما أفعل.»

نَفَضَت سوزي ذنبها وقالت: «لم تجيبي عن سؤالِي.»

كانت سالي قد قَضَت وقتاً طويلاً تستعد لهذا الموقف، فتحدّثت بهدوء حديثاً مباشراً: «ماما، أنا أقدر فعلاً أنّك تتمنين لي علاقة جيّدة. لكن لدينا مُشكلة هنا.»

«حقاً؟» قالت أمها: «وما هي؟»

«أعرف أنّ قصدك شريف، لكن عندما تُطاردينني من مكان إلى آخر، وتتطفّلين على علاقتي، فإنّك تدفعيني إلى الجنون! أشعر وكأنني أهرب منك. حتى أنني أفكر أحياناً بالإقدام على تصرف جنوني لأغیظك، كأن أخرج مع سنجاب يؤذيني فعلاً. أنت لا تريدينني أن أفعل. أليس كذلك؟»

«طبعاً لا! ولكن..»

كانت سالي مُصمّمة على ألا تترك لأُمها السيطرة على هذا الحوار. «ليس في الأمر (ولكن) يا ماما. لقد اكتشفتُ أنني عندما أتعرف إلى سناجيب مختلفة، أصبح قادرة على تحديد نوع العلاقة التي أريد، وهذا شأنِي وليس شأنك. فإذا حدّثتك عن أيّ علاقة من علاقاتي، فإنني سأفعل عندما أكون مستعدة لذلك. أما الآن، فإنّ لك دوراً يُمكنك أداءه إذا شئت. وإذا أحببت أن تُحدّثيني عن السناجيب الذين تعتقدون أنني سأعجب بهم، فإنني سأفكر في أمرهم. ولكني لا أريد من يقوم بدور الخاطبة، وإذا ألحختِ على

ذلك الدور - بأن ترتبي لقاءات معهم أو بدس أنفك في شؤوني -
فإني سأتجاهلك وأذهب في اتجاه آخر . هل تفهمين؟»
أخذت سوزي بالمفاجأة وأجابت مندفة: «لكنني ببساطة أبحث
عما هو خير لك .»

«أعرف ذلك ، وشكراً لنواياك . وأقول لك كيف يُمكنك أن
تفعلي ذلك بنجاح . يُمكنك ألا تطاردينني وتتدخلني في شأني
عندما أكون بصحبة شخص مُعَيَّن . ولكن يُمكنك أن تطرحي
أسئلة عندما نكون بمفردنا ، وربما أمتنع عن الإجابة . وإذا
كنتِ تعتقدين أن هناك شخصاً يجب أن أقابله ، فيمكنك أن
تُخبريني بذلك . ولكن الخيار لي أنا في أن أتصرف وفق
اقتراحاتك .»

نظرت سوزي إلى الغصن الذي تحتها ثم قالت : «تعرفين أنني
كنتُ شابةً يوماً ، وكانت أُمي تعاملني بالطريقة ذاتها . فلا أُصدقُ
أنني أتصرفُ معك كما كانت هي تفعل معي . كم كنتُ أكره
ذلك .»

«إذا أنت توافقين على هذه الشروط لتدخلك في حياتي العاطفية؟»
«أوافق . أعدك بأنني سأبذل جهدي كي أتعير . لكنني أفعل ذلك
بطريقة آليّة تماماً ، من غير أن أقصد ، ماذا إذا نسيت؟»

ابتسمت سالي : «لنتفق إذاً على إشارة . فإذا هززتُ ذنبي بسرعة
من جانب إلى آخر ، كما أفعل الآن ، فهذا يعني أنك تتجاوزين
الحدود . اتفقنا؟»

قالت أمها : «اتفقنا .»

ثم قالت سالي : «هناك مجال واحد أريد فيه نصحك .»

قالت سوزي : «أواه يا سالي ، ذلك يُسعدني حقاً . ما هو ذلك

المجال؟» وقد بلغت بها الحماسة تجاه فرصة مساعدة ابنتها مبلغاً عظيماً.

«كيف تصلين إلى تلك الحبوب في مطعم الطيور؟ لقد رأيتك تفعلين ذلك بمنتهى البراعة.»

«أجل، تعالي معي. الأمر ليس صعباً. سأريك كيف.»

وبقفزة ووثبة انطلقت سوزي وسالي سعيدتين على طريقتهما.

إنَّ العبرة المستقاة من هذه القصة، هي أنك عندما تشعرين بولع شديد وأنتِ تقابلين ريد، تقدّمي بجرأة وارسمي خط الحدود.

موجز سريع

- قدر نواياه.
- أعطه مجالاً يتدخل فيه.
- تدخل في التدخل.
- تفاوض على حدّ فاصل.
- خطط لاجتماع.
- كن مستعداً.
- تصرف بحكمة.
- افتتح بشيء إيجابي.
- حدّد المشكلة.
- تحدّث عن العواقب.
- دعه يُجيب.
- تحدّث عن الحدّ الذي ترغب فيه.
- عيّن إشارة.
- عزّز الحدود.
- أعطه إحساساً بالرّفعة.

20

الشهيد



حكاية: الدببة الثلاثة

أقبل الشتاء، وغداً يوم السبات الشتوي، لكن كل ما كان بابا الدب يُفكر فيه كان وجبته الأخيرة لذلك الموسم. فجلس على كُرسيه الكبير وقد سال لُعا به، مُفكراً بطعامه المفضل، وهو الثريد الساخن الطازج.

أحضرت ماما الدببة وعاء ثريدها إلى الطاولة أولاً، كي يبرد قليلاً، ثم قدّمت الثريد إلى الدب الصغير، كي يكون ثريده مُلائماً تماماً عندما يُقدّم الطعام إلى الجميع ويبدأون الأكل. كان بابا الدب يُحب ثريده ساخناً جداً، لذلك كان آخر من يُقدّم إليه الطعام.

وعندما تناول الدب أول لقمة من ثريده، تشبّت انتباهه بسلوك ابنه الصغير، الذي كان يتأرجح في كُرسيه مرحاً. فأثب الدب الصغير

بلطف قائلاً: «اجلس هادئاً وإلا فإنك ستكسر الكرسي!» ثم التفت إلى ماما الدبة قائلاً: «ذاك الكرسي لا يكاد يُمسك نفسه. والجدّ الدب لا يعرف كيف يصنع الأثاث! يجب أن يهتم بجمع العسل ويترك النجارة للقنّس». «

هزّت ماما الدبة رأسها هزّة العارف، ثم تذكّرت: «طالما أنك تذكّرت والدك، فقد مرّ مبكراً. ويُريدك أن تذهب لتُساعده في بعض مشروعات اللحظة الأخيرة.»

فغر بابا الدب فاه وقال: «أُساعده في مشروعات؟ لقد فات أوان جمع العسل. وغداً يوم السُّبات الشتوي!»

عندها رنّ جرس الهاتف، فدفعت ماما الدبة كرسيها إلى الورااء ومدّت يدها لتتناول السماعة، بينما كان بابا الدب والدب الصغير يسمعانها تقول بصوت عالٍ قليلاً: «جدّو الدب! أجل، أجل! لقد أبلغته الرسالة.»

قال بابا الدب: «أخبريه أنني دخلتُ في السُّبات الشتوي.»

حاولت ماما الدبّة أن تُلّين الجو قبل أن يتفاقم الأمر، فقالت: «أعتقد أنّ هناك سبباً قوياً... غداً بداية السُّبات الشتوي و...»

واستطاع الجميع أن يسمعوا صوته الكئيب عبر «سماعة» الهاتف: «هل يدخل سباته الشتوي قبل أن يمر ليرى أبويه؟ حسناً. إذا لم يكن قادراً على تخصيص بضع دقائق ليساعدني أو يتناول وجبة طعام معنا، فقول لي إنني أفهم الأمر. أما أنا فلستُ مُستعدّاً للسُّبات الشتوي، لأنني قضيت كل ذلك الوقت في صنع ذلك الكرسي الجميل للدب الصغير، وتلك الأسرة الكبيرة لك ولابني. لكن إذا كان مشغولاً جداً...»

قَلَبَ بابا الدب عينيه، وكشَّر عن أسنانه، ثم هَمَسَ لماما الدبَّة ساخِطاً: «لم أطلب منه أن يصنع ذلك الأثاث! إضافة إلى أن سريري قاسٍ جداً وسريرك ليِّن جداً.»

«أما أنا فسريري جيِّد تماماً!» قال الدب الصغير ضاحكاً وهو يقفز على كرسيه فرحاً.

التفت بابا الدب وهَمَسَ بصوتٍ عالٍ: «هذا لأنني أنا صنعته! توقَّف الآن عن القفز، فذلك الكرسي الذي صنعه جدك قد بدأ يتداعى!»

لم تشأ ماما الدبة أن تُشارك في كل هذا، فأشارت إلى بابا الدب ليأتي إلى الهاتف، وقالت: «إنه والدك.»

فنهض بابا الدب من مجلسه حول الطاولة مُتمهلاً، فقد كان يعرف أن ثريده الطازج الساخن سرعان ما سيُصبح عصيدة باردة تفهية. وأطبق بمخلبه على سَماعة الهاتف وقد استحوذ عليه النكد والاستياء. وقال: «مرحباً يا أبي، اسمع، لقد جلسنا الآن للتو لتناول الطعام...»

صاح الدب الجد وكأنه لم يسمع كلمة ممَّا قاله ابنه: «مرحباً أيها الدب الكبير! أتستعد لسُبات شتوي لطيف على السرير الجديد الذي صنعته لك؟ من أجل هذا عملتُ جاهدًا طوال هذه السنين، أقدم الألعاب البهلوانية في السيرك وأنتقل من بلدة إلى أخرى، وأقضي حياتي على الطرقات كي يستطيع أولادي أن يعيشوا حياة كريمة أفضل من الحياة التي عشتها. والآن، هل أشتط في طلب إذا سألت: لماذا لا تأتون جميعاً إلينا الآن؟ لقد حضرت أمك وجبة خاصَّة بك... سمكاً طازجاً.»

قال بابا الدب: «لا يا أبي، أنت تعرف أنني لا أحب السمك.»
 قال الدب الجد: «ستموت أمك من الكدر إذا سمعتك تتحدّث
 هكذا بعد كل العناء الذي تحمّلته. تفضّل، أمك تُريد أن تتحدّث
 إليك.»

كان صوت الجدة الدبة حلواً كالعسل: «مرحباً يا دُبي الصغير
 المُفضّل. لقد قضيت طوال اليوم في صيد السمك، واصطدت
 بعض أسماك السلمون الطازجة، وهي جاهزة بانتظار قدومكم.»
 تأوّه بابا الدب: «أوه... ماما...»

«لا تقل لي أوه ماما! آخر مرة رأيتك فيها لم تكن أكثر من فرو
 وعظم، فلا تنسَ أنني قضيتُ يومي كله في صيد السمك، برغم
 أنني خرجتُ الآن من محل مُصنّف الفرو. ولكن إذا كنت من
 الأهمية فلا يسمح وقتك أن تقضي بعض الوقت معنا، أو إذا كان
 طعامنا لا يليق بك، فإننا سنفهم ونُقدّر. فلا تشعر أنك مُجبر على
 المجيء لأنا لن نراك عدّة أشهر، ولم نر الدب الصغير طوال
 الموسم، فربّما كان لا يعرف من نحنُ أصلاً!»

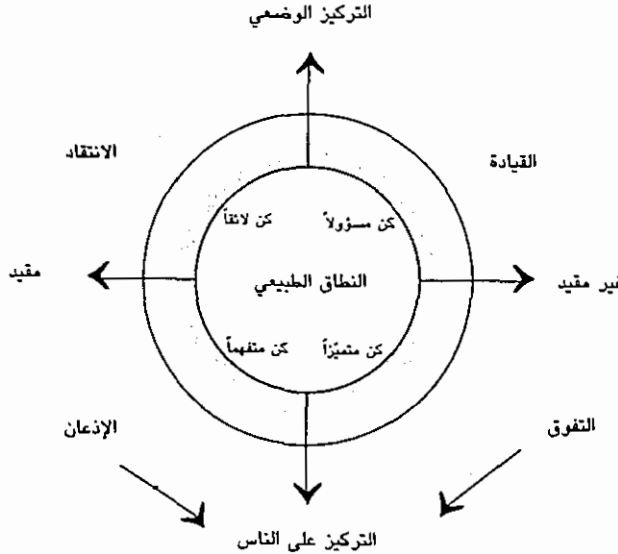
تنهّد بابا الدب: «حسناً يا أمي، سنكون عندكم بعد قليل.» وعلّق
 «سمّاعة» الهاتف، ونظر بشوق نحو صحن الثريد: «أنا أحب
 الثريد، وأكره السمك. كم كنتُ اتلهّف لتناول وعاء آخر من الثريد
 الساخن قبل أن ندخل سباتنا الشتوي!»

فحاولت ماما الدبة أن تُخفّف عنه: «لا تقلق سيكون لدينا مزيد من
 الثريد عندما نعود.» قال بابا الدب: «سهل أن تقولي ذلك، فأنتِ
 تُحبّبين الثريد بارداً، أما أنا فأحبه ساخناً. إنّ طعمه يتغيّر عندما
 تُعاودين تسخينه، كما أنني لم أثبت القفل على الباب، فقد كنتُ
 أنوي أن أفعل ذلك بعد أن أنهى ثريدي.»

أجابت ماما الدبّة: «لا تكن دَبّاً قلقاً، فالغابة آمنة، ونحن دببة!
ولن يدخل أحد إلى بيتنا بلا دعوة!»
وغادر الدببة الثلاثة البيت، وتحركوا بتناقل على الطريق، حيث
كان بابا الدب يُدمدم مُتذمراً مع كل خطوة يخطوها.
الشهيد مانح مُتطلب، يُقدّم الهدايا سواء كنت تُريدها أم لا ترغب
بها، وكل هدية تحمل معها التزاماً.

فَهْم الشهيد

يبدأ سلوك الشهيد عندما تتضافر النية بأن تكون مُتفهماً مع النية بأن تكون
مُهتماً (الشكل 20 - 1).



الشكل 20 - 1

عندما تنحرف النيّة عن أن تكون مُتميّزاً، وتسقط بأن تكون لبقاً على شخصٍ آخر، يبذل الشخص جهداً أكبر كي يكون له شأن في حياتك، ويشعر بأنه محبوب، ويُصبح مُعطيّاً مُعوّزاً. قد يحدث هذا بين الناس عندما يكون هناك تنافس على العاطفة، أو عندما يشعر الشخص أنه مُهمَل أو غير ذي بال. عندئذٍ تنمو النوايا الحميدة وتزداد حدّة، وتُصبح حاجة إلى الإذعان لما يُعتقد أنّك تريده أو ما تقول إنك تريده، إلى جانب الحاجة إلى التفوّق الذي يشهد به الجميع.

إذن، عندما يحتاج الشخص إلى الإذعان، فإنه لا يطلب ما يريد، وعندما يحتاج إلى التفوّق فلا يعرف كيف يفعل ذلك. وهنا يظهر الشهيد وينتقل السلوك من النطاق الطبيعي إلى نطاق (هذا أو ذاك).

في بعد الرُفعة قد تصبح الرغبة، بأن يُقدّم الشخص العون إلى الآخرين - لما لتلك الخدمة من أهمية - مصدر خير عميم، وهي في الحقيقة نقطة مرجعية ثقافية، تُحاك منها الأساطير. وتروي المؤلّفات والكتب المصوّرة والأفلام حكايات عن أبطال وأشخاص مُهمّين على نحو يجعلهم معروفين ومحبوبين لأفعالهم الحميدة. ويعتقد الأشرار في هذه الحكايات، أنّهم أكثر أهمية ممّا هم عليه في الحقيقة، ويُعانون من نقص خطير في قدرتهم على الاهتمام بالآخرين، ولذلك يُصبحون موضع احتقار من الجميع. ويعكس الشهيد، في أحسن أحواله، الخصال الفضلى للرّضي وصاحب الشخصية المهمّة جداً. ويهتم الشهيد بالأبوين عندما لا يعودان قادرين على العناية بنفسيهما، أو يهتمان بحفيدهما، إذا لم يكن ابنهم قادراً على العناية بابنه. وفي اجتماعات العائلة يبذل الشهيد قصارى جهده، ليتأكد من أنّ كل شخص يحصل على ما يحتاج إليه ويقضي وقتاً طيباً.

لكن إذا اختار الشهيد الجانب الآخر من مفترق الطرق في نطاق هذا أو ذاك، بالاستقطاب بدافع الخوف والإسقاط، ينتقل السلوك إلى نطاق الخطر.

مدى الصعوبة: من الممّنة إلى رثاء الذات

ثمّة طرائق كثيرة يتسبّب فيها الشهيد بالأسى والإزعاج لأفراد العائلة الآخرين.

أولاً: هناك طريقة «الشهيد المتوسط». وهو يبدأ بالممّنة الواضحة في أيّ علاقة عائلية، وينطلق منها كأساس. إنه يُنفذ ما يُطلب منه، كما يفعل معظم الناس. ثم يفعل المزيد، دون سؤال. كما يقوم بما لا يُطلب منه، دون أن يسأل أيّ سؤال. إنه ينتبه إلى الحاجة ويلبّيها، وكأنه يقول: «أنا أقدم إليك خدمة». وبهذه الطريقة يكسب حظوة بجهوده، ويبني الآمال على مساعدته.

ثانياً: هناك الشهيد الذي يُغمغم. وهو في النسق نفسه مع استثناء واحد. يفعل الشهيد المُغمغم كل شيء على نحو بيّن، ويضنّ بما يفعله ويقول: «أجل، حتماً، ولم لا، ليس لديّ ما أفعله». إنه يشتكي بصوت عال، لكنه يُنفذ ما يُطلب منه، ومع مرور الوقت يتراكم لديه الإحساس بأنّ له حقاً عليك، كنوع من التعويض. يقول الشهيد المُغمغم: «أنا أقدم إليك خدمة، وأنتَ مدين لي». وهناك «الشهيد الذائب». ربما نتيجة لتطبيق الطرائق الأخرى لفترة طويلة جداً، أو ربما يطرأ تلقائياً، بعد أن يكون الشهيد قد قضى نهراً متعباً بخاصّة، أو عندما يتلقّى الشهيد ضربة مُعاكسة في لعبة الحياة، تجعل الأمور تبدو ظالمة. فيصرخ: «وماذا بشأنّي؟» وينقلب إلى لطم من رثاء الذات، يضغط ضغطاً كبيراً على أيّ ممّنة متاحة.

وعندما يتعب أفراد العائلة من المساعدة التي تُقدّم بلا طلب، ومن نوبات رثاء الذات، والإحساس بالذنب، فإنّ الشهيد ينتهي إلى تقديم المزيد والحصول على مردود أقل.

منعطف سيء يجرّ آخر

ليس سلوك الشهيد بلا عواقب. فسلوك صعب كهذا، يؤلّد سلوكاً صعباً

لدى الآخرين! إذ يتعب الجنرال بسرعة من رثاء الشهيد لذاته، ويرغب بأن يُحصَر الشهيد في موقعه. أما صاحب الشخصية المهمة جداً فيحتقر الشهيد لأنه يتطلع إلى أن يكون شخصية مهمة جداً، ولا يستطيع أن يكتسب أهميته دون مئة! «وعوضاً عن أن تشعر بالشفقة على نفسك، لماذا لا تفعل في حياتك شيئاً كما فعلتُ أنا!» أما الرّضي فيسائر الوضع، ويحاول أن يصلحه، وينتهي به الأمر إلى أن يعلق في دوّامته. القاضي يجد الشهيد مذنباً بجريمة السلوك غير اللائق، بينما يرفض المُتمرّد أن يكون مستغلاً. ويرى الدخيل في الوضع دعوة إلى التّدخل، فيما يهرب الغامض بأقصى سرعة مُمكنة.

الأذى الذي وقع

يُسيء الشهيد إلى مصالحه الشخصية بطريقتين مُحدّتين على الأقل. أولاً: لا تحظى الهدايا والخدمات التي تُؤدّى بلا طلب، عادةً بأيّ تقدير. ويقول بعض الأقارب: «إذا أراد أن يفعل ذلك، فليفعل!» حتى أنهم يستغلّون الشخص الذي يتصرّف على ذلك النحو. فيما لا يشعر الآخرون بأيّ شفقة لأنّ الشهيد يشعر تجاه نفسه بما يكفي من الشفقة.

وهذا يربط الشهيد في حلقة المحاولة والفشل التي لا مخرج له منها. وكلّما أمعن في المحاولة، يزداد فشلاً. وكلّما ازداد فشلاً يُحاول بدأب أكبر. وكلما ازداد عطاؤه، يقلُّ تقديره من الآخرين. وعندما يشعر أنه لا يلقي تقديراً يزداد عطاء. ولا أحد يبقى قربه فترة كافية ليبادل العطاء، لأنّ الشخص المُزعج والمُتطلب إلى حدّ الإفراط يُعبّر مُنفراً. ومحاولات الشهيد الضرب على وتر المنة وتحريض الإحساس بالذنب، تُؤدّي حتماً إلى أن أحداً لن يرغب بإعطائه أيّ شيء.

التعامل مع الشهيد

موقف

يميل الشهيد إلى استغلال أيّ نقطة ضعف يجدها فيك، لذلك ينبغي

عليك أن تتفقد استعداد دروعك! وتذكر باستمرار أن توثق الشهيد إلى الأهمية هو الدافع من شكواه ونضاله، أكثر مما هو فشل الآخرين في تقديره، كما يدعي. لذلك ينبغي الحفاظ على مسافة تبعدك عاطفياً عنه، من الداخل، كي لا تعلق في شبابه، أو تجد نفسك مُقيداً بالإحساس بالذنب.

تصرّف

إن حاجة الشهيد إلى التأييد تضغط إلى درجة أنك يجب أن تشعر تجاهه ببعض التقدير، إذا أردت أن تكسب ثقته وتؤثر في سلوكه. تعامل معه كأنه يستحق الشكر على شيء مُحدّد، وإذا لم تستطع أن تجد ما تشكره عليه، فيجب أن تُبدي شكرك، لأنّ لتأثيره على حياتك حدوداً. ينبغي أن تُقدّره على كل ما لا يفعله. أو على كل ما «يحاول» أن يفعله. أو ينبغي تقديره على كل ما يرغب بأن يفعله. يجب أن يأخذ تصرّفك شكل التقدير والشكر الحقيقيين. وفي الوقت نفسه، يجب أن تتعاطف مع إحساسه بأنه لا يلقي التقدير الذي يستحقه.

تحذيرات

لا تُنادِ الشهيد بلقبه. فذلك سيفجّر نزاعاً أكيداً. فالشهيد يُريد شكرك وتعاطفك، ولا يُريد أن تطلق لقباً على سلوكه.

لا تُدافع عن نفسك. فذلك لا يخدم أيّ غرض، طالما أنّ المشكلة فيه هو وليست فيك أنت. وعندما تُحاسب أنت عن الإحساس بعدم الأهمية لدى الآخرين، فكل ما تحتاجه هو أن تشكرهم لصدقهم، أو لجلب انتباهك إلى تلك المشاعر. ولست مُضطراً إلى فتح «حوار» عمّا هو صُحّ فيك أو خطأ. وسيبدو أيّ دفاع تُقدّمه وكأنك تُقدّم أعذاراً، لذلك ينبغي أن توفّر على نفسك تلك المشقّة غير المُجدية.

لا تُحاول معالجة المشكلة. عندما لا تكون المشكلة مشكلتك، أو ليس لها وجود إلا في ذهن الشهيد، فإنّ أيّ محاولة تقوم بها لمعالجتها، لا تُجدي

نفعاً سوى في تعزيز إصرار الشهيد على التمسك بالمشكلة، والتأكيد عليه.

لا تتركه يحمل العبء كله. إذا رأيت الشهيد يقوم بمهام كثيرة سيشكو منها فيما بعد، فيجب أن تُشمر عن ساعديك، وتُصرّ على أن عليه أن يقوم بحصته من العمل فقط، وأنه إذا قام بما يزيد عن ذلك، فلن يلوم سوى نفسه. وعندما تُخبره بذلك في أوانه، تُبدع شيئاً يُمكنك أن تذكره عندما تبدأ رحلة الإحساس بالذنب.

خيارات مع الشهيد

عندما تتعامل مع الشهيد، تتضمن خياراتك (ولا تنحصر في) ما يلي:

- ابحث عن فرصة للعتاء.
- قاطع رحلة الإحساس بالذنب.
- اقلب الوضع وأعد ترتيبه.
- ارفض الطلبات غير المعقولة.
- أعطه إحساساً بالرُفعة.

ابحث عن فرصة للعتاء

إذا عالجت حاجة الشهيد إلى الأهمية وقائياً، ربما تتمكن من تفادي الحلقة الأخيرة من «أنا المسكين!» ولكن حتى إذا لم تفعل، فإن ذلك قد يُريحك قليلاً، وقد تُغيّر أساس علاقتك بواحد أو أكثر من أقاربك المُتعبين. هذه الأمور حدثت من قبل.

يقول داني:

بدأ الأمر منذ نحو خمس سنوات بعد أن تركت البيت لأسكن وحدي، وكان أبي يتصل بأخواتي كلما أرهبته أُمي بعبوسها، وكان يقول: «لا أستطيع أن أفعل أي شيء يُرضيها، فكل ما أفعله خطأ.

إنَّها لا تعرف السعادة أبداً مهما حاولت، ولا أعتقد أنا نستطيع الاستمرار هكذا.» ولكن لدئى سؤاله عن سبب استمراره في المحاولة، كان يجيب دائماً بالطريقة نفسها، فهو يشعر بأنه مدين لها، ويسهل أن نفهم لماذا كان يشعر ذلك الشعور، لأنَّها كانت تُطارده دائماً بما فعلته من أجله. لماذا كانت تقوم بكل تلك الخدمات له؟ سألتها، فقالت: إنَّها مدينة له! وكان يتحدث إلى أخواتي عن ما فعله من أجلين دائماً، ولما سألته لماذا فعل ذلك؟ قال: لأنه مدين لهن. وكانت أخواتي يُحدثنني عمّا فعلنه من أجله دائماً! وسألتهن: لماذا فعلن كل ذلك من أجله؟ فقلن: لأنهنَّ مديونات له! فخطر لي في أحد الأيام أني إزاء كل هؤلاء الأشخاص الذين أحب، وهم يخدمون بعضهم البعض، لكنهم لا يعطون بعضهم بعضاً أيّ تقدير حقيقي، لأنَّهم جميعاً لا يشعرون أنهم في موضع تقدير. كانوا يعملون جميعاً بدافع من الإحساس بالذنب! لذلك أخذتُ على عاتقي أن أعطيهم جميعاً ما يستحقونه من التقدير. ولماذا أخذ ذلك على عاتقي؟ لأنني أحبهم، ويسعدني أن أقدرهم، ولأنَّهم يستحقون كثيراً من التقدير! قد لا يكون تقديري لهم مهمّاً جداً، لكن ذلك على الأقل، هو الطريق الذي يمكنني أن أشعرهم ببعض التقدير، وربما أمكنهم في أحد الأيام، أن يفعلوا فعلي، فمن يعرف؟ في هذه الأثناء، أخذتُ أفرحهم جميعاً، وبدا أنهم يُفرحوني أيضاً.

دَعِ الشَّهيد يعرف أنك لا تستخفُّ به، فيصبح أقلَّ ميلاً إلى الافتراض بأنك نسيته، ويُمكنك أن تفعل ذلك بالطرائق التالية:

أخبره بما تُحب. عندما يفعل أمراً أو يقول شيئاً، لا يلقئ لديك قبولاً، فأخبره بأنك تُقدِّر نيَّته الإيجابية، وبما يُمكنه أن يفعله كي يلقئ تقديراً أكبر.

منك . وعندما تُرشده إلى المجال الذي يُمكنه أن يعرف أنه يهْمُك ، فإنه يتعلّم كيف يُمكنه أن يقوم بدور يُساعدك في حياتك .

تبينُ وجهة نظره . إذا فعلت شيئاً يُضايقه ، وانتقدَ هو شيئاً قلته أو فعلته ، أصاب مشاعره بالأذى ، فليس لأيّ قدر من التفسير أن يُغيّر مشاعره . ولكن إذا اعتذرت أو اعترفت بوجهة نظره في الأمر ، فإنه قد يتخلّى عن إحساسه بالجرح ويختار الحب .

أخبرنا هاري

علمت أمي سبيل ، من أخت زوجتي أنني لم أخبرها بحدث مهم يتعلّق بابنتي . فاستشاطت غضباً إلى درجة أنها امتنعت تماماً عن مُخاطبتي . وكانت ، كلّمّا اتصلتُ بها ، تصرخ عبر الهاتف : «أنت لا تُعيرني أيّ اهتمام!» ثم تُعيد «سمّاعة» الهاتف إلى مكانها . وإذا أتيت إلى دارها كانت تصرخ من وراء الباب : «اذهب من هنا . أنت لا تُعيرني أيّ اهتمام!» كان الأمر صعباً عليّ ، لأنني لم أعلن الأمر في البداية كي لا أزعجها أو أثير قلقها . ولكن في الحقيقة ، كان للأمر تأثير مُعاكس تماماً . ففي أحد الأيام أرسلتُ إليها باقة ورد ضخمة ، أرفقتُها بملاحظة جاء فيها : «أفهم وجهة نظرك . كنتُ طائشاً ولم أراعِ مشاعرك . أحبك . أرجوك أن تُسامحيني؟ وماذا كانت النتيجة؟ اتصلت بي وشكّرتني لإرسال الورود الجميلة ، وقالت لي إنّها تُحبني أيضاً .

خاطبَ الطفل الذي في داخله . كأني طفل يبذل ما أمكنه من الجهود ليكسب قبول الآخرين ، يُحاول الشهيد جاهداً أكثر من أيّ شخص آخر ليكسب حبك وتقديرك . وعندما تعتبر تصرفه طفولياً ، يُمكنك أن تُخاطب الطفل في داخله . استعمل تعابير الوجه واللّهجة ذاتها التي تُخاطب بها طفلاً ، واعطِ الشهيد الاهتمام الذي يصبو إليه . وعندما يقول الشهيد كلمته الحزينة : «أنا

مسكين» يمكنك أن ترفع الثقل عن كاهله بقولك: «أواه أيها الطفل المسكين! أنت بحاجة إلى قبلة صغيرة فقط!» قد يكون هذا التواصل المُحَبَّب كل ما يطلبه لتهدأ مخاوفه. ولقد تحدّث كثير من الأشخاص الذين قابلناهم عن مدى إيجابية هذا التعامل الودّي، فربّما كان ذلك يُقَرِّبك من الشهيد فيجدك «مُحِبّاً وطيباً!»

قاطع رحلة الإحساس بالذنب

يزورك الشهيد. يرن جرس الهاتف، وبينما أنت تعتذر منه وتمدّ يدك لترفع سماعة الهاتف، يقول الشهيد: «لا بأس يُمكنك أن تُجيب. لن أمكث طويلاً، فلا تقلق بشأنّي، وأنا واثق أنّ لدى المُتكلِّم شيئاً أكثر أهمية لك ممّا سأحدّثك به.» وهذه دعوة يوجّهها إليك لتنتقل في رحلة الإحساس بالذنب، رحلة ميدانية إلى أرض خيالية كلها: لو أني، لو، عند ذلك، كان عليّ أن، كنتُ أستطيع أن، أتمنّى أن! إنّ الإحساس بالذنب هو منطيتك إلى تلك الأرض. فاركب الحافلة وانطلق، لكنك لست مُضطراً إلى ركوب الحافلة، وإذا فهمت حركة الإحساس بالذنب، استطعت أن تتفاداه.

جرده. عندما تفهم طبيعة الإحساس بالذنب يمكنك أن تنزع عنه قشرة الإلزام الزائفة لترى حركة عمل رحلة الإحساس بالذنب.

ما هو الإحساس بالذنب إذن؟ إنه إحساس يتتابك عندما تقوم بعمل لا ينسجم مع قيمتك. فإذا كنت تُقدّر العائلة لكن عملك يُبعدك عنها، تشعر بالذنب. وإذا كنت تُقدّر الحب والحنان وصحتَ بطفلك، تشعر بالذنب. وإذا رأيت شخصاً يُعاني ولم تفعل شيئاً لمساعدته وأنت تُقدّر خدمة الآخرين، تشعر بالذنب. حتى إذا كان التصرف أو عدم المبادرة بتصرف يُناقض قيمك، هو الخيار الأفضل في ظرف مُعيّن، تشعر بالذنب. فالإحساس بالذنب ليس أمراً سيئاً، والأشخاص الذين لا يشعرون بالذنب أبداً، ينتهي بهم الأمر إلى الإجرام. إذا لم يضعف هذا الإحساس، يستطيع أن يُحفّز، إنه الإحساس بالذنب يساعدنا في تعديل سلوكنا السيء، ويحثّ على الاستبطان (فحص

النفس) ويُسهّم في عملية التفكير الإبداعي. ويمكنك أن تتخلّص من الإحساس بالذنب بالإقدام على عمل مُحدّد أو بالامتناع عنه. ولهذا كان للإحساس بالذنب قوّة تجعلنا نُفكّر في تصرّفاتنا ونُغيّر سلوكنا، كي نُعيد قيمنا إلى مواقعها الأصلية في حياتنا. فكيف يسرق الإحساس بالذنب إحساسك بالالتزام؟ عندما تشعر أنك مُخطيء ولا تكون كذلك، ينبغي أن تتعمّد فعل شيء سيء على سبيل التمرد، وتعيش خوفاً من أن تُكتشف. الشهداء أشخاص مُستعدون للإنطلاق في رحلة إحساس بالذنب، وقد نشأوا وكبر معهم الاعتقاد بأنهم إذا لم يفعلوا شيئاً هو أسوأ ما يُمكن أن يفعلوه، فقد يشعرون بالذنب كلّما حاولوا الاسترخاء. فمشاعر الذنب هذه، هي الثمن الذي تدفعه لقاء تذكّره في رحلة الإحساس بالذنب مدفوعة الأجر. وكل ما يتبقّى هو ثقب تذكرك، وهم يخدمونك بذلك. إنهم يُحدثون رابطة بين إحساسك بالندم/الالتزام وأن تفعل ما يطلبون، إنهم في الواقع يقولون: «لو أنّك كنت أكثر إحساساً بالمسؤولية لفعلت ما أطلب» «ولو أنّك كنت أكثر اهتماماً، لفعلت ما أطلب.» «ولو كنت أكثر أهمية لفعلت ما أطلب.» أو ربما استعملوا صيغة النفي: «لو لم تكن على هذا القدر من انتفاء الإحساس بالمسؤولية لفعلت ما أطلب،» و«لو لم تكن عديم اللياقة هكذا لفعلت ما أطلب.» وهكذا.

أقلبه. عندما يقول الشهيد شيئاً يقصد به أن يجعلك تشعر بالذنب، يُمكنك أن ترسله نحوه لتجعله يشعر بالذنب، لأنه قال ما قال. يتطلّب منك إبعاد الإحساس بالذنب أن تلاحظه وتقلبه إلى الجهة الأخرى. فإذا اتّهمك الشهيد بعدم الاهتمام به، ينبغي أن تُخبره بأنه لا يُعير اهتمامك به أيّ اهتمام. وإذا قال إنك لا تُقدّره، فقل له: إنَّ عليه ألا يُقدّر تقديرك. وعندما ترفض تفسيره لسلوكك، ويطرح عن سلوكك تساؤلات، يجب أن تُعيد الإحساس بالذنب إلى حيث يجب أن يكون، وبذلك تُحرّر نفسك من أيّ التزام، بأن تفعل ما تُريد، أو لا تفعل ما لا تُريد أن تفعل.

الشهيد: «أنت لا تُقدّر كل ما فعلته من أجلك.»

أنت: «أنا أفدّر كل ما فعلته من أجلي، لكنني لا أعتقد أنك تُقدّر تقديري!»

الشهيد: «هذا ليس صحيحاً.»

أنت: «إنه ليس صحيحاً لي أيضاً.»

الشهيد: «لو كنت تُحبّني فعلاً، لكنت ساعدتني في هذا.»

أنت: «لو أنك كنت تُحبّني فعلاً، لفهمت لماذا لا أستطيع أن أساعدك.»

الشهيد: «لكنني أحبك فعلاً!»

أنت: «وأنا أيضاً أحبك فعلاً.»

اقطعه. ثمّة طريقة أخرى كفيّلة بحملك في رحلة الذنب، هي تشجيع عليّ أن تفعل ما لا تُريده، وأن تشعر بالامتعاض أثناء ذلك! يُحاول الشهيد أن يُعلّق تبعات الإحساس بالذنب على تصميمك في اتّخاذ الخيار الذي تراه مناسباً. لماذا؟ لأنّ الإحساس بالذنب يتحوّل إلى التزام، ويتنامى الإحساس بالالتزام مع مرور الوقت، على نحو يُمكنه من اللجوء إليه في وقت مُحدّد في المستقبل، ليحصل على ما يُريد، أو ليمنعك من فعل ما لا يُريدك أن تفعله. فالالتزام، حتى عندما يُصنع بهذه الطريقة، قد يكون الوسيلة التي يحتاجها الشهيد ليُبقيك مُقيّداً في المواضيع الأكبر في العلاقة. والطريقة المُفضّلى هي قطع الرباط الذي أوثقه الشهيد، ليربط خيارك بالإحساس بالذنب. أولاً، عليك أن تقطع الرباط الموجود في داخلك. ثمّ اشكر الشهيد على ما يُقدّمه من دعم، وكأنّ هذا الدعم هو كل ما يستطيع تقديمه. فهذا يقطع الرباط ويحرّرك لتتنقل دون أيّ سلاسل من الالتزام الذي يُربكك.

الشهيد: «اذهب. لا تقلق عليّ.»

أنت: «حسناً. هذا عظيم. شكراً!»

الشهيد: «دعني أَدفع ثمن الأَغراض . سأجد طريقة لأَسدِّد قيمتها .»
 أنت: «حسناً، طالما أنك تصرّ!»

يحدث أحياناً أن يُحدِّد الشهيد قيمة لخياراتك، ويقوم بمقارنة سلبية لقيمه في حياتك، لجهة العناية أو لجهة الأهمية:

«أنت تهتم به أكثر مما تهتم بي .»

«أنت تهتم بنفسك أكثر مما تهتم بي .»

«أنت تعتقد أنّ ذلك أكثر أهمية مني .»

والردّ الأفضل هو أن تقطع الارتباط بين عمل ما تُريد، والدوافع التي يربطها الشهيد به . ويُمكنك أن تفعل ذلك بسهولة، بأن تُعطي قيمة مختلفة بأن تكون مسؤولاً أو أن تكون لائقاً، ثم تُقدّر فهمه .

الشهيد: «تابع، واضح أنّك تهتم بذلك الكلب أكثر من اهتمامك بي .»

أنت: «في الحقيقة أنا أهتم بالكلب لأنني وعدتُ بأن أفعل، تماماً كما كنت أنت ستفعل لو كنت مكاني .»

الشهيد: «أمض فيما أنت فيه، طالما أنّ زوجك وأولادك أكثر أهمية لك من أمك .»

أنت: «في الحقيقة أنا مسؤول عن تلبية حاجات أسرتي، كما كنت أنت تُلبين حاجاتنا .»

الشهيد: «لست مُضطراً إلى زيارتي إذا كان لديك أمور أكثر أهمية .»

أنت: «معك الحق . فليس من الصواب في شيء إنفاق المال على الرحلة في هذا الوقت .»

اختره في المهدي . ما الذي يربطك بالشهيد؟ ما هو الأمر الذي يُشعرك بالذنب وكيف يستغله الشهيد؟ إذا أردت الخلاص من رحلة الإحساس بالذنب،

فينبغي تحرير نفسك من الذنب الذي ليس ذنبك، ومعالجة الذنب الذي هو ذنبك .

وإذا أعطاك أحدهم نصيحة بطريقة صادقة وبعيدة عن اللؤم، وجعلتك تلك النصيحة تشعر بالغضب من نفسك، عندئذ لا يكون للشهيد أي دور، وتكون رحلة الإحساس بالذنب خاصة بك . حدّد قيمة الإجحاف في حياتك، وابدل جهداً لاستعادتها، تجد عبء الإحساس بالذنب قد تبخّر . وإذا شعرت أنك ملزم بسبب شيء فعله لك شخص مُعيّن، فينبغي إجراء عملية موازنة والانتهاء من الأمر . قُم بحساب ما فعلته مُقابل ما فعله قريبك المُتعب من أجلك، وانظر كيف يبدو الأمر على قائمة كشف الحساب . فإذا كنت مديناً بدين لم تُسدّده، يجب التقدّم بخطة وتطبيقها . أو حدّد كيف تُسدّد ديونك، واعترف لنفسك بالفضل لمعرفتها . عند ذلك، إذا شدّ الشهيد حبل الالتزام، فإنه لن يكون مُرتبطاً بأي شيء، وسيجد الشهيد نفسه مُمسكاً بخيط لا يرتبط آخره بشيء .

غير لهجة الاستياء

ينزعج الناس أحياناً لأنهم يُزعجون أنفسهم باستمرار! وقد لاحظ الدكتور ألبرت إليس Dr. Albert Ellis مؤسس العلاج السلوكي العقلاني - الانفعالي فارقاً أساسياً بين الأشخاص الانفعاليين الأصحاء، والأشخاص الانفعاليين غير الأصحاء . ويصل الأمر إلى ما أسماه «القبول الذاتي العقلاني» . ولاحظ أنّ قبول مصاعب الحياة وضعف الإنسان البشري يدفع الشخص نحو مزيد من الصبر والمثابرة/ الدأب والسعادة . ولا يُقرّر الأشخاص الأصحاء عاطفياً قيمتهم الحقيقية الجوهرية بمقاييس خارجية، مهما تكن مُنجزاتهم وممتلكاتهم أو آراؤهم في الآخرين، بل يقبل أولئك الناس أنفسهم كما هم في الواقع، وبذلك ليس لديهم ما يُثبّتونه . ويكفي أنّهم أحياء، وأنهم يفعلون ما بوسعهم، ويستمتعون . فالمشكلات العاطفية، والأفكار غير المنطقية، والتصرفات

الصعبة، بالمقابل، غالباً ما تكون نتيجة تناول الأحداث الخارجية تناولاً شخصياً. وأفضل ما يُمكنك أن تفعله لتحسين إحساس أحد أفراد العائلة بقيمته الشخصية، هو أن ترى ذلك الشخص وتعامله مُعاملة إنسان له قيمة جوهرية حقيقية، ثم تُساعد قريبك في إيجاد مكان حيث لا يدور الحدث حوله وإن كان اسمه مُرتبطاً به. ونقطة الاتصال بك هي في نوع الأشياء التي يقولها قريبك. عندما يُعبرُ الشهيد عن الأسف على نفسه، أعد تنظيم إحساسه بالاستياء بالطرق التالية:

استجِبْ للمبالغة في تصوير السوء. هل سبق أن تعرّضتَ لأمر سيء، وأخذت تسترجعه مراراً وتكراراً في خصوصية ذهنك، ولا تنسى أي تفصيل من السوء فيه؟ كلنا يفعل ذلك في وقت من الأوقات في حياته، لكنّ الشهيد يميل إلى أن يجعل من الأمر عادة. ويحدث أن ينسكب كأس شراب في اجتماع عائلي رائع، فيقول الشهيد: «لقد فسدت السهرة كلها». وإذا لم يكن الطعام كافياً، أو كان هناك بعض التفاصيل التي لم يُخطِّط لها تخطيطاً كافياً، فإنّ الشهيد يقول: «هذه السهرة كارثة!» ولكن هل فسدت السهرة كلها؟ أم الاعتقاد بأنّها فسدت، هو الذي أفسدها عند الشهيد؟ هل كانت السهرة كارثة، أم أنّ رد فعل الشهيد كان الكارثة؟ عندما يُبالغ الناس في تصوير السوء، يُمكنك أن تُبالغ مبالغتهم ثم تطلب مثلاً مُقابلاً.

الشهيد: «ليس هناك ما هو أسوأ من هذا!»

أنت: «لا شيء؟ لا يُمكنك أن تُفكر في أي شيء أسوأ؟»

جابه الإحباط. يميل الشهيد إلى التعبير عن الإحباط بتعمد الشفقة على نفسه، برغم أنه يُشير إلى ظروف خارجية مُحددة خارجة عن سيطرته. إنه يُردّد دائماً كلمات مثل: أبداً، الجميع، لاشيء... إذا كان لديك مثال مقابل مُحدّد (وربما كان لديك كثير من الأمثلة التي تستطيع الاستشهاد بها)، فتستطيع أن تستعمله على النحو التالي:

الشهيد: «أنت لا تأتي لزيارتي أبداً.»

أنت: «ألا تذكر أنني أتيت الأسبوع الماضي لزيارتك؟»

الشهيد: «أعرف أنه لا أحد يُجيني.»

أنت: «إذن لماذا أقمنا حفلة بمناسبة عيد ميلادك السنة الماضية؟»

طورِ الأفضليات. إن الحياة تغيير، ولا يُمكن السيطرة عليها. والأفضليات أفضل من الطلبات الصارمة في التعامل مع الناس والأحداث بطريقة صحيحة. فالأشخاص الذين لديهم أفضليات يُمارسون بعض السيطرة على أحاسيسهم وأفكارهم. أما الأشخاص الذين لديهم مطالب صارمة في الحياة، فيحاولون السيطرة على الأحداث والأشخاص، وعندما لا تُلبى طلباتهم، يُصبحون تُعساء، ويستطيعون أن يجدوا طريقة تُخرجهم من تعاستهم إذا طُوروا أو عدّلوا مطالبهم إلى أفضليات، فعوضاً عن التركيز على كيف «يجب» أن يجري أمر مُحدّد، يُمكنهم التركيز على كيف يُفضّلون أن يتم، انطلاقاً مما هو عليه. وقد لا يستطيع الشهيد أن يقوم بهذه النقلة أحياناً، فيمكنك أنت أن تعرض ذلك التطور:

الشهيد: «يُمكنك أن تُبدي مزيداً من التفهُم لطلبي.»

أنت: «كنت تُفضّل لو أنني كنت أكثر تفهُماً لطلبك؟»

الشهيد: «ما كنتُ سأحجم عن فعل أي شيء عندما تطلبه.»

أنت: «كنتُ تُفضّل أن تفعل أي شيء أطلبه.»

عندما يتكرّر هذا النمط عدّة مرّات، ربما يؤثّر في طريقة تفكير الشهيد في

مواقف: أردتُ أن - استطعت أن - كان يجدر أن . . .

ارفضُ الطلبات غير المعقولة

يُعتبر قول «لا» بطريقة واضحة من المهارات المهمّة، وبخاصّة

للأشخاص الذين اعتادوا تفادي الصدام بإرضاء الآخرين . وهذا قول لا يستطيع أن يُساعدك في أن تكون شخصاً أكثر صدقاً، لأنك تترك الآخرين يعرفون حقيقة شعورك تجاه الأشياء . وعندما توافق على تقديم المساعدة أو تقبلها، فإنهم سيعرفون أنها مساعدة صادقة ذات معنى، وليست مُرفقة بالتذمُّر أو بمشاعر خفية تدلُّ على الاستياء . ولا يجعلك الرفض أنانياً، طالما أنك لا تُركِّز على مصالحك الشخصية على حساب الآخرين . وعندما يتعلَّق الأمر بقول لا، ليس ما تقوله هو المهم، إنما الطريقة التي تقوله بها . فقل ما تريد بهدوء وبساطة، كما لو أنك تقول شيئاً طبيعياً تماماً . وكرِّر القول إذا اقتضى الأمر بالسهولة نفسها . فإذا عقَّدت الأمور بتقديم الأعذار بدافع حرصك على عدم إثارة حفيظة الشهيد أو إزعاجه، يُصبح رفضك أكثر عرضةً للتحدي، ولن يؤخذ على محمل الجد . وإذا أصبحت عدوانياً في رفضك، سيستاء الشهيد كثيراً، ولن يتذكَّر سوى إحساسه لحظة قولك ما قلت، عوضاً عن التركيز على ما كنت تتحدَّث عنه .

ولإضافة بعض القوة إلى رفضك، هز رأسك في الوقت نفسه، فذلك كفيل أن يجعله رسالة مُنسجمة تحمل من القوة أكثر من قولك لا، فيما يدلّ مظهرك على ضعف، أو تردُّد، أو اضطراب . وإذا أردت أن يكون رفضك للشهيد سائغاً، فيمكنك أن تُقدِّم له عبارة ملطَّفة مثل: «شكراً لرفضك، ولكن لا» أو «أنا آسف ولكنني مُضطر إلى الرفض» أو «لسوء الحظ إنَّ جوابي هو لا .» ويُمكنك إذا أحببت أن تُنهي كلامك بعبارة ملطَّفة أُخرى مثل: «شكراً لسؤالك» أو «شكراً لأنك فكَّرت بي» أو «ربما أستطيع ذلك في مرَّة أُخرى .»

فإذا لم تكن مُرتاحاً لقول لا، تدرب عليها في المصاعد الفارغة . وفي كل طابق، تصرف كما لو أنَّ أحداً يطلب منك النزول قبل الأوان وقل «لا، ليس هنا» و«لا ليس الآن» و«لا، ليس بهذه السرعة»، ثم عندما يأتي وقت مُغادرتك المصعد قُل: «أجل، هاهنا!» واشعر كم هو رائع أن تقول نعم في الوقت المناسب .

أعطه إحساساً بالرفعة

تضطر أحياناً إلى أن ترسم حدّاً أكبر، وتقول لقريبك المتعب: إنَّ سلوكه يعود عليه بالهزيمة الذاتية، وتُحدِّثه عن تصرُّف تعتقد أنه الأفضل. والنظرة الشاملة هي نفسها للصدق ولأي تصرُّف متعب. خُطِّطْ له، واكتبه، وتدرَّب عليه، واختر الزمان والمكان المناسبين. (انظر الفصل الثامن لمزيد من التفاصيل.) إنَّ هدفك في توخِّي الصدق، هو أن تُعطي قريبك إحساساً بالرفعة.

1. النية الإيجابية.

2. توخُّ التحديد.

3. اكشف المعنى الأكثر عمقاً.

4. اقترح شيئاً.

5. عزز تغيير السلوك.

في كل الأحوال، ثمَّة مظهران للصدق خاصان بالشهيد:

1. أسقط النية الإيجابية. قل له: شكراً لـ:

... اهتمامه بالأشياء.

... بذل كل ذلك الجهد.

... إعداد ذلك العشاء الرائع.

2. كُنْ مُحدِّداً. تذكَّر أن تستعمل لغة مثل: «أنا مُتأكد أنك تستطيع أن

تُقدِّر،» قبل أن تُظهر له الطبيعة الانهزامية لسلوكه.

نهاية القصة: الدببة الثلاثة

قبل أسبوع واحد من يوم السُّبات، أعلن بابا الدب لماما الدببة والدب الصغير (الذي لم يعد صغيراً) أنَّهم سيذهبون لزيارة الجد



الدب والجددة الدبة . فنظرت ماما الدبة إلى بابا الدب باستغراب ، فأجاب عن سؤالها الذي لم تطرحه بقوله : « لا أحب اتصالات اللحظة الأخيرة التي تُفسد عليّ حساء يوم ما قبل السُّبات ، كما حدث في السنة الماضية . »

أدخل بابا الدب الرمز السري لنظام الإنذار الجديد الذي رُكِّبهُ ، وتفحص القفل ثانية ، ثم انطلقوا . وبعد قليل وصلوا إلى كهف أبويه .

صاح : « مرحباً يا أبي ! »

« أهلاً يا بني ، أي ريح طيبة أتت بك إلينا؟ »

« شعرت أنّ وداع السُّبات السنة الماضية كان متعجلاً وفي الدقيقة الأخيرة ، فقلتُ : ربما كان من الأفضل أن تأتي مبكراً هذه السنة ، لنرى إذا كنتم بحاجة إلى مساعدة في أي من مشروعاتكم . على

الأقل ، يُمكننا أن نقضي زيارة لطيفة ، ونتمنى لكما استراحة شتائية هائلة . »

قال الجد الدب : « ذلك لطف كبير منكم . »

ثم خرجت الجدة الدبة من الكهف . وبعد تبادل العناق مع الجميع ، قدّمت ماما الدبة للجدّة الدبة وعاء مليئاً بالعسل الطازج وقالت : « تفضلي ، إنها هدية شكر صغيرة منا جميعاً لكل ما تفعلونه لنا . »

قالت الدبة الجدة : « أليس هذا رائعاً ! » ورفعت وعاء العسل كي يراه دهبها المُحبّب .

ربّت الجدة الدبة على ظهر بابا الدب وقالت : « ماذا علينا أن نفعل يا بني ، أنصنع مزيداً من المفروشات ؟ » أجاب بابا الدب مُتعبجلاً : « لا ، لا ! » وأضاف : « أعني أنكما قد صنعتما لنا كثيراً من المفروشات ، التي قدّرناها كثيراً ، لكنني أعتقد أنّ الوقت يمضي على نحو أفضل إذا داعبت حفيدك الدب ! »

وهكذا استعرض الجد الدب لحفيده بعض ألاعبه في السيرك ، فيما قرّر بابا الدب أن يتولّى موضوع العشاء مع أمه قبل أن يُصبح قضية كبيرة ، فقال : « هلاً تُحدّثنا عن العشاء يا أمي ؟ »

وقبل أن يمضي إلى ما هو أبعد من ذلك ، قالت الجدة الدبة : « لا تقل إنك لن تأكل سمك السلمون ! أنت لم تُقدّر يوماً الطعام الجيد الذي أعده لك . » دمدم بابا الدب ، فقطع حديث الجدة الدبة عن المتابعة ، ثم عاد إلى اللين قائلاً : « لا أعتقد أنّك تُقدّرين إلى أي مدى أحترمك وأُجلك . »

استدارت عينا الجدة الدبة . لقد أدهشتها تماماً لهجة بابا الدب

المرتاحة الدافئة. وتابع بابا الدب قائلاً: «أنا أحبك يا أمي. أعرف أنك تُعانين كثيراً للحصول على السلمون، كما أنك تُحضرينه بحُب، وأنه يُعجب الجميع، ولا أمانع في أن تُقدّميه. لكنني لا أحب السلمون، بغضّ النظر عمّن يُعده، ولذلك فإنني لن آكله؟ إلا أنني أجد متعة في استمتاع الجميع بأسماكك الرائعة، وسأستمع بجميع الأطباق الأخرى التي تُعدّها إليّ جانبها.»

بعد لحظه هدوء، أضاف بابا الدب: «في كل الأحوال، هناك مجال أتمنى أن تُساعدني خبرتك المطبخية فيه.»

كانت الجدة الدبة تشعر بالحب، فقالت: «على الرحب والسعة يا دبدوبي الصغير، ما هو ذلك المجال؟» فأجاب: «أنا أحب الثريد كثيراً. وإذا استطعت أن تتخيّلني كيف يُمكن إعادة تسخينه دون أن يفقد طعمه، فإنّ ذلك يعني الكثير لي.»

«أتخيّل؟ لن يكون ذلك صعباً! فالليلة، بينما يأكل الجميع السلمون، ستأكل صحناً من الثريد الطازج الساخن على طريقة أمك.»

وبذلك تعانقا عناقاً دافئاً يليق بالدبية.

إنّ مغزى هذه القصة هو أنّ لا حسَمَ تاماً، وعناقاً دافئاً، ووعاء مليئاً بالعسل، تجعل السبات الشتوي أكثر سعادة.

خلاصة موجزة

- ابحث عن فرصة للعتاء.
- قاطع رحلة الإحساس بالذنب.
- جرّده.
- اقلبه.
- اقطعه.
- اخنقه في المهد.
- غير لهجة الاستياء.
- استجب للمبالغة في تصوير السوء.
- جابه الإحباط.
- طور الأفضليات.
- ارفض الطلبات غير المعقولة.
- أعطه إحساساً بالرفعة.

21

الغامض



حكاية: النملة والجندب

يصعب أن تتصوّر زوجين أبعد احتمالاً وأكثر غرابة من النملة والجندب، غير أنّهما لم يستطيعا إنكار الحب الذي يشدُّ أحدهما إلى الآخر. وكثيراً ما تذكّرت النملة غريتا اليوم الذي زحف فيه آندي إلى حياتها. كانت مُعلّقة بعُشبة دقيقة كالسيف، عندما أرسلت بصرها إلى الأسفل ورأته. كان أسود لامعاً، يحمل جلموداً أثقل منه بعشرين مرّة، برغم أنه كان خارجاً ليمشي بعض الوقت فقط. هبطت من عليائها وقدمت نفسها إليه، فالتقت عيناها، وعرف كل منهما أنّ أحدهما قد خُلِق للآخر، مهما تعدّدت الفوارق. واعتقدت أنّه يُمكنها تجاوز جميع العقبات، وهذا ما فعلاه. وازدهر الحب، وكانت سعادة غريتا عظيمة بلا حدود.

غير أنها لم تدم.

كان أندي يتحرَّق شوقاً ليُقدِّمها إلى قومه، وهناك بدأت المشكلات. ففي غمرة عواطف الوله، لم تُفكرْ غريتا بحجم عائلة أندي. كانت عمات أندي وخدمته بعشرات الألوف، ثم هناك أعمامه وأبناء أعمامه وأشقاؤه، ومازالت القشعريرة تُسيطر عليها عندما تذكَّرت أول نزهة لها مع العائلة. لقد أكلوا كل ما وقعت أعينهم عليه! وكانوا صارمين إلى درجة كبيرة، ويبدو أن كلاً منهم كان يقوم بمهامه بالطريقة ذاتها، حتى أنهم كانوا يسرون في نسق واحد! ويتداولون أحاديث غاية في الملل! كان «الأهل هنا» و«الأهل هناك» وكل شيء، فيما يبدو للأهل.

أطلقت عليهم أحكاماً كثيرة كعائلة، لكنَّها حاولت الاحتفاظ بأحكامها لنفسها، فإذا لم يكن لديك شيء لطيف تقول، فلا تقل شيئاً. وفي الوقت ذاته، كانت قلقة من رأيهم فيها، وخشيت أن يُقلِّلوا من شأن علاقة الحب التي تربطها بأندي. ولم يكن لهم إلا أن ينتهبوا إليها بالتأكيد. كانت غريتا مُتميِّزة بين الجمع، بسبب لونها المُشرق وحجمها الهائل، وكانت مُتأكدة أنهم يتحدثون عنها في الخفاء، لأنَّ حديثهم أمامها كان محدوداً جداً. لذلك انغلقت على ذاتها في اجتماعات العائلة، وبعد أن اعتادوا عليها، لم يُبدِ أيُّ منهم اهتماماً خاصاً باكتشاف مكنوناتها.

انقضت خمس سنوات على زواجهما، واحتفظت غريتا باسم أسرتها الجندب، لأنه كان واضحاً قبل كل شيء، وكان رمز ك. ج. اللقب الذي تستعمله في مشروعاتها الكثيرة، وكانت الحشرات الأخرى تعرفها به. والأهم من كل ذلك، هو أنَّ كُنيتها كانت جزءاً مهماً من احترامها لذاتها. ولم تجد في حبها للنمل

سبباً كافياً لأن تُصبح نملة هي أيضاً! لكن أقرباءها الجدد رفضوا الاعتراف بذلك، فكانوا يُخاطبونهما بلقب عائلة أندي النملة. ولم تتعلم أم أندي، الملكة، كيف تلفظ اسمها لفظاً صحيحاً. فكانت تُناديها غالينا، غلاديز، جيرترود، غونزيلا، لكنها لم تنادها يوماً باسم غريتا.

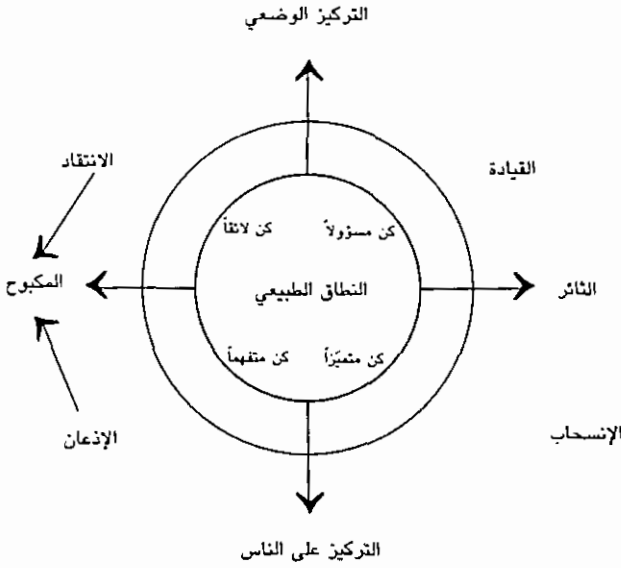
في أحد الأيام، قرّرت غريتا أنّها قد تحمّلت ما فيه الكفاية، ولم يشأ أحد أن يعرفها على ما هي عليه، وفقدت هي أيضاً الرغبة في معرفتهم. فأخذت ترفض الذهاب إلى اجتماعات العائلة. وفي المناسبات النادرة التي كانت تذهب إليها، كانت تخفض رادارها وتُغلق فمها، إلى أن يحين وقت العودة. ولاحظ بضعة آلاف من النمل ذلك، وسألوا أندي «ما خطب زوجك؟» ولم يكن أندي يُجيب بأكثر من أن يهزّ كتفيه من غير مبالاة.

عندما يشعر شخص أنه غريب عن المجموعة ويبتعد عنها كثيراً، يصبح لغزاً غامضاً إلى أولئك الذين هم داخلها.

فهم الغامض

يبدأ سلوك الغامض، عندما تتضافر النيّة بأن يكون لائقاً مع النيّة بأن يكون مُتفهماً (الشكل 21 - 1).

وعندما تسقط النيّة بأن يكون لائقاً، وتنحرف النيّة بأن يكون متفهماً، ينسحب ذلك الشخص من علاقة عبثية فاشلة. ويحدث هذا في أي وضع ينتقد أحد أعضاء العائلة في منطقة الخطر طريقة حياته، أو يُحاول السيطرة عليه، أو يرفض الاعتراف به، أو يتطلّب منه الكثير. عندها تزداد نيّته الطيبة كثافة، وتُصبح حاجة لانتقاد التصرف السيء عند الآخرين، وتكبحها الحاجة إلى الإذعان لذلك التصرف السيء. إنه وضع مستحيل، يُدخلك بلا جدوى في علاقة صعبة، دون أن يبدو أنّ هناك طريقة توقف تقدّم المشكلة.



الشكل 21 - 1

ويحدث ذلك، عندما ينتقل سلوك الغامض من النطاق الطبيعي إلى نطاق هذا أو ذلك.

لكن نطاق هذا أو ذلك مفترق على الطريق، وهو نقطة خيار بين الرفعة أو الخطر.

في «بعد الرفعة»، يصبح للرفعة في أن تكون لائقاً، والرغبة في أن تكون مُلائماً في الوقت ذاته، قيمة كبيرة في العائلة. فليست عظمة الغامض في ما يفعله، وإنما في ما لا يفعله. وعندما يتعلّق الأمر بالغامض، فإنّ الأمر ليس بالسر الكبير، إنه لا يُصدر أوامر، ولا يتدخّل، ولا يُخالف أحداً الرأي، ولا يتباهى، ولا يقول شيئاً فيما هو يعني شيئاً آخر. ولا يُقدّم هدايا مربوطة بخيوط. وفي الحقيقة، إنّ الغامض قريب مثالي من أوجه كثيرة، باستثناء مشكلة واحدة: يصعب أن تحظى به. إنك لن تجده في أيّ مكان.

ويُمكن لأيّ قريب أن يصبح غامضاً لعائلته عندما تتضافر الرغبتان، دون

أن يهتم أيّ قريب بإبقائه معنياً بشؤون العائلة . وربما كان السر الأكبر في الشخص الغامض ، هو أن بقية أفراد العائلة لا يلحظون اختفائه التدريجي .

مدى الصعوبة : من الحد الأدنى إلى الفقد

يتراوح تصوّف الغامض بين الإنسحاب الكامل والفقد الكامل .

هناك الغامض في الحد الأدنى، وهذا هو النوع الذي تراه في مهام العائلة . فردود فعل الغامض تكون في الحدود الدنيا . إنّه يتحفّظ ، ولا يحاول التواصل مع الآخرين، وإذا حاولت التواصل معه بأسئلة أو محادثة، تجد أنّك أشبه بمن يُخاطب دخاناً . تحصل على إجابات مُقتضبة، وتُبتّر المحادثة فجأة، أو يردُّ أسئلتك إليك . ولا تعرف عنه بعد الحديث إليه، أكثر مما كنت تعرفه قبل أن يتحدّث كلُّ منكما .

ثم هناك الغامض «الجزئي»، ذاك الذي يُبعد اهتمام الناس به بتفادي التواصل . إنه نادراً ما يظهر في اجتماعات العائلة، ربما مرة في السنة، أو مرة كل بضعة سنوات .

أخيراً هناك الغامض تماماً . وهو فرد في العائلة يختفي . وقد لا تسمع أخبار الغامض تماماً سنوات كثيرة، وتنحصر معرفتك به بما تسمعه من شائعات يتداولها أفراد العائلة الآخرون، الذين تنامت إليهم أخباره بالطريقة نفسها .

مُنعطف سيء يجرّ آخر

هذا السلوك ليس بلا تبعات . فطريقة الشخص الغامض، بالابتعاد الصامت، تترك المجال واسعاً للجنرال كي يُمارس القيادة، وللقاضي ليصدر أحكامه، وللدخيل ليتدخّل، وللشهيد ليتقلّب في نعمة التخبط، وللشخصية المهمة جداً للتباهي، ويترك للمتمرد مجال أوسع لتمرّده . فالجميع يتعاطون مع أسوأ أنواع السلوك عند بعضهم البعض . ثم يستعمل الغامض السلوك المتعب مضخماً، ليبرّر قراره النهائي بأن ينسحب من ساحة العمل .

الأذى الذي وقع

برغم أن بعض أفراد العائلة لا يستحقون أن يكونوا موجودين، إلا أن أفراداً آخرين قد يقومون بدور مهم في الدعم والحماية. لكن عندما يختفي الشخص الغامض، يفقد كل من الشخص الغامض وأسرته تلك المزايا تماماً. وبطبيعة قرار الغامض بالمغادرة، فإنّ أياً من الطرفين لن يعرف حقيقة ما فقد.

قد تكون هناك ميزة أكبر يُحرّمها الغامض بقراره الابتعاد والبقاء بعيداً، هي ميزة الإحساس بالذات وتحقيقها. فهو، بانقطاعه عن العائلة، ينقطع عن جزء من ذاته، فيخسر الغامض الجزء الذي قد يُعلّمه كيف يكون شجاعاً بدّل أن يكون خائفاً، أو كيف يكون عارفاً بعالم ما بين الأشخاص. وبدّل أن يحمي نفسه من العائلة، فإنّ الغامض قد يضطر إلى العيش في ظلّ أحكامها وردود فعلها، دون أن يُطوّر القوّة الكافية لتجاوز تلك الأحكام وردود الفعل.

وأخيراً، إذا بترّ الغامض أنسابه، فإنّ ذلك قد يتسبّب بشرخ في البيت، يتجلّى في متاعب للزوج. وعندما يزور الزوج العائلة، فإنه يشعر بالحرج وبأنه بلا دعم، ويضطر إلى تقديم الأعذار لغياب الشخص المُفتقّد.

التعامل مع الغامض

موقف

إذا كنت تأمل أن تنهي غموض الشخص الغامض فإنّ الموقف الذي يجب أن تتّخذه، هو موقف الفضول، والتعجّب، والاستعداد للمفاجأة بما تتعلّم وكيف تتكشّف الأمور. إنّ التعامل مع شخص غامض، أشبه برحلة استكشاف. أبدأ فضولاً عن شخصية الغامض، وتلهّفاً لمعرفة ما لم تستكشفه بعد.

إذا كنت تتعامل مع شخص غامض غاضب، فهناك مواقف لن تُساعدك فحسب، بل ستُساعد الشخص الغامض على الخروج من الغضب.

فالموقف الأول: هو خط واضح من المسؤولية، وينبغي أن تعرف أنك لست مسؤولاً عن مشاعر الشخص الغامض، وأن الشخص الغامض ليس مسؤولاً عن مشاعرك.

ثانياً: عندما يُعبر الغامض عن غضبه، فليست مُضطراً إلى أن تُثبته، وتُغير عقله، وتُقلّب آراءه، أو تُقنعه بأي شيء، فذلك يُسهّل عليه مواجهة غضبه معك بانفتاح وصدق.

ثالثاً: فُكّر بالغضب كمؤشر مبني داخل النظام العاطفي البشري ليشير إلى أنّ هناك خطأ في مكان مُحدّد. فتحت الغضب لا بُدّ أن تجد الألم. وإذا خاطبت ذلك الألم بدّل أن تتعامل مع غضب الشخص الغامض، فقد يختفي الغضب من تلقاء نفسه.

سلوك

لا شكّ في أنّ صبرك مع الغامض يُعتبر فضيلة كبرى، ويُمكنك أن تستعرض صبرك بطرح بطيء، وخطوة لطيفة تُحافظ على حيّز زمني ومكاني، بين ما يقوله الغامض وبين ردّك عليه. وأي محاولة للإندفاع إلى الأمام، ستدفع بالغامض بعيداً. فاسترخِ وخذ الأمور ببساطة، ورحّب بأيّ مؤشر بالارتباط كخطوة أولى في عملية طويلة، وتعامل مع الغامض برقة وعناية.

تحذيرات

لا تُناقش. كي لا ينسحب الغامض.

لا تحتدّ. فالغامض سيهرب.

لا تُكثّر الكلام. فالغامض يستعمل الصمت درعاً. وعندما تُسهب في الحديث لا يبقى للغامض ما يقوله. لذلك ينبغي أن تُبقي كلامك بسيطاً جداً، وعندما تُعبر عما تريد، انتظر الرد.

لا تُعطِ نصيحة دون أن يُؤدّن لك بها. ينسحب الغامضون من الأقارب

الذين لا يشعرون برابطة عاطفية تشدهم إليهم . والنصيحة تنفر بعيداً عن الشخص غير المهتم بسماعها . فإذا أردت أن تُقدّم اقتراحاً، اطلب الإذن بذلك : «هل لي أن أقترح شيئاً؟»

لا تتحدّث عن نفسك . الغامض مستعد دائماً لأن يترك للآخرين احتلال دائرة الضوء ، لأنّ ذلك يُساعده في الابتعاد عن الأضواء . فإذا كنت ترفض أن تجعل من نفسك مركز التفاعل ، فإنك تزيد فرصة إلقاء الضوء على شيء قيم .

خيارات مع الغامض

في تعاملك مع الغامض تتضمن خياراتك (ولا تنحصر في) ما يلي :

- احترام صحّي للمسافة .
- تسجيل الدخول .
- إخراجه .
- التواصل .
- حلّ لغز الاحترام الصحّي للغموض .

الاحترام الصحّي للمسافة

لا بُدّ من احترام صحّي للمسافة في جميع العلاقات، وهذا صحيح بخاصّة في العلاقات العائلية . فقد لا يهتم الأقارب بالحديث مُطوّلاً عن خبراتهم الشخصية مع أفراد العائلة الآخرين، إلا أنهم يفعلون، وغالباً ما يندمون . فهم يرغبون بتفادي الأحكام والتدخّل والمعارضة، ولهم الحق في ذلك، وبخاصّة من أشخاص سيبقون على صلة معهم ما بقي من حياتهم . ويضع الناس حدوداً لحماية مجالهم الشخصي، كي تكون لهم حياتهم الخاصّة . ولا يملك الأقارب، على نحو آلي، رخصة تُخولهم النيش عن مواضع القذارة، أو البحث عن المتاعب التي تحتاج حلولاً . فليس من المُستحب أن تدخل إلى مواقع لم تُدعِ إلى دخولها .

ليس الأمر كل شيء أو لا شيء. لكن الأقارب ذوي الحظوة، يحترمون المجال والوقت. فهم لا يقون أطول مما تتحمل بقاءهم، ولا يشغلون حيزاً من المكان أو الزمان أكثر مما تسمح به حياة الآخرين الخاصة. فهذا يخدم الآخرين كما يخدم الشخص نفسه في وقت واحد. ويمكنك أن تسميها مصلحة شخصية متنورة، ولكن فكر في الأمر. وعندما يُخصَّص الناس وقتاً أطول من المطلوب للتدخل في شؤون الآخرين، فمن الذي يهتم بشؤونهم؟ عند ذلك يُفكر كل منا: «لابد من قانون»، دون أن يُطبَّقوا ذلك القانون على أنفسهم. وربما كان هناك قانون يرعى العلاقات العائلية. فإذا كان هناك فعلاً قانون، فإنه سيُسمَّى قانون «الاحترام الصحي للمسافة» وسيكون على الشكل التالي: أبقى الأمور الخاصة على خصوصيتها، وليفعل الجميع ذلك. فبعض المشكلات العائلية ليست من اختصاص العائلة كلها.

الإذن بالدخول

لا تكون المادة الخاصة أحياناً خاصة فعلاً. وإنما تكون كذلك لأن الشخص خجول، والطبيعة تكره الفراغ. وقد يجد الشخص المُفتح والصريح صعوبة في فهم الشخص الغامض الخجول، لكن هذا هو أسهل أنواع الغموض حلاً.

فما الذي يجعل بعض الأشخاص خجولين؟ ربما لم يتعلموا التواصل الجيد عندما كانوا صغاراً، أو لأن آباءهم لم يتحدثوا معهم كثيراً، أو لم يُجيبوا عن تساؤلاتهم واستفساراتهم. وهناك أشخاص خجولون لأنهم يخافون رأي الناس فيهم، أو يخافون أن يقولوا قولاً أو يفعلوا شيئاً قد يؤدي إلى سوء معاملة أو رفض. . . وبعض الناس يشعرون بالخجل كلما وجدوا أنفسهم في وضع اجتماعي يشعرون فيه أنهم محور الاهتمام (عروس بين أنسبائها الجدد) أو شخص سريع التأثير نفسياً (عندما تُعلن معلومات شخصية). يشعر الناس أحياناً بحرج اجتماعي، ويُفضّلون العزلة إلى أن يجدوا طريقة للانسجام مع الآخرين

في مناسبة اجتماعية مُحدّدة. ذلك النوع من الخجل، يكون عادة مزيجاً لطيفاً من الاهتمام والخوف، والمكاشفة والاجتناب، برغم أنه لا يخلو من التوتّر. إنه حالة عابرة تنتهي عندما يشعر الشخص بالأمان، أو يجد طريقة للتعاطي مع الآخرين. فكثير من العائلات تُعالج هذا النوع من الحرج أثناء اجتماعات العائلة، بتنظيم ألعاب يُشارك فيها الجميع، كالسباق بالتدافع، أو حدود الحصان، أو لعبة تفكير كالشطرنج.

ليس الخجل شيئاً خطيراً، بل إنّ شيئاً من الخجل أمر صحي وطبيعي، يعرفه معظم الناس بين وقت وآخر. لكن أسوأ ما في الخجل، هو أنّ الخجولين الراشدين يميلون إلى العزلة أكثر من الناس الذين يشعرون بالراحة في صحبة الآخرين. لهذا يُمكن أن يكون الخجل عَرَضاً يدلُّ على الكآبة. وعندما يُعاني الناس من الكآبة، والخوف على حياتهم، ولا يعرفون كيف يطلبون ما هم بحاجة إليه، فإنّهم قد يُصبحون مُنفصلين اجتماعياً ويختفون عن «شاشة» رادارك، ما لم تتفكّدهم بين وقت وآخر. وثمة طريقتان لتفكّدهم الناس الخجولين في أسرتك:

الأنشطة. إنّ إحدى الطرائق المُمكنة لمعالجة غموض شخص خجول، هي أن تُقحمه في نشاط حميد، مثل ترتيب الغسيل، أو تجفيف الصحون، أو إيصال رسالة إلى جماعة. وعندما توكل إليه دوراً يتطلّب منه التفاعل مع الآخرين، تُعطيه بديلاً عن الانغلاق على نفسه، بديلاً لا يتطلّب منه الشيء الكثير.

واحد بواحد. الطريقة الأخرى، هي أن تتحدّث معه إنفرادياً قبل أن تتحدّث معه أمام الآخرين، وعندما لا يكون هناك من ينظر إليكما، انتح به جانباً وقُل: «حدّثني عن حياتك» أو «ماذا تفعل هذه الأيام؟» أو «ما هي أخبارك؟» فإذا استطعت أن تجعله يبدأ الكلام ويحجم عن المقاطعة، فإنه قد يتجاوز المرحلة الحرجة بسرعة وينسجم مع بيئته. وعندما تُبادر بذلك الاتصال

الأول، سيُحدّد هاجس وجود الآخرين الفارق بين عدم الاستجابة والاستجابة استجابةً ناجحة.

ويهم أن تسمح للشخص الخجول بأن يسترخي بدّل أن تقف في وجهه. فقد يكون كل ما يلزمك هو قليل من التآلف غير اللفظي لتؤسس بعض الاتصال قبل أن تُبادر بالمحادثة. وقد يُخْرِجُ طلب الإذن بالحديث، الخجول من قوقعته ويُثجّمه في علاقة.

قالت جيني:

زوجي فرانك وشقيقه بل صبيّان صاحبان، يُحبّان الضحك وصحبة أبايهما، ويقضيان وقتاً طيباً عندما يجتمعان. عندما تزوّج بل اختار زوجة لا تُشبهه أبداً. فزوجه بيرني خجولة ورقيقة، وعندما أخذها بل إلى المناسبات العائلية، كانت تبقى بمفردها دائماً. وأعتقد أنّها لم تشعر بالراحة معهم، وأنها قد جعلتهم جميعاً لا يشعرون بالراحة معها، وبدوا كطرفين يُريدان تفادي بعضهما البعض. أعطوها حيزاً واسعاً من المكان، وهو، فيما أعتقد، الشيء الوحيد الذي أعجبها فيهم. كان الأمر سيئاً بعضاً من الوقت، وأذكر أنني قلتُ لزوجي: إنّ بيرني أشبه بشبح أمام الجدار معظم الوقت. ولم يلحظها أحد إذا لم تتحرّك. وكان أكثر ما يُزعجني في الأمر، هو أنّ فرانك وعائلته كانوا يتحدّثون عن بيرني في غيابها، وكان معظم الحديث عن أخطائها. وكان فرانك يُضايق بل بها طوال الوقت. «هيه بل، ما خطب بيرني؟ ألا تُحب المرح؟» أعتقد أنّ هذا كان يضغط على بل بعض الشيء، فالتفت ثم وضع ذلك الضغط على بيرني، فازداد الوضع سوءاً مع مرور الوقت. لقد أرهقني التوتر وسماع الأحكام التي يُطلقها الجميع، فقرّرتُ أن أرى إمكانية أن أفعل شيئاً تجاه ذلك. ولم يكن ما فعلته شيئاً كبيراً، لكن أثره كان

واضحاً. كنتُ أسلِّم على جيني دائماً وأجرُّها إلى إحدى الزوايا لأتحدّث إليها، وأبدي اهتمامي بحياتها. وعندما اكتشفتُ أنها تعمل في التعليم الخاص في مدرسة محلية، استعملتُ كل ما لديّ من مُفردات لأعلم المزيد عن عملها. وما حدث هنا، هو أنّ بيرني ما زالت غير مرتاحة مع بقية أفراد العائلة، وقد أصبح حضوري يُسعدُها الآن، فكانت تُبادلني العناق، وتُحب أن تجلس معي إلى الطعام. وقد لا يبدو في هذا ما يُلفت، لكنّها أصبحت سعيدة برؤيتي كما أنا سعيدة برؤيتها. وبدا أنّ العائلة بدأت تميل إليها، بعد أن لمست أنّ ذلك مُمكنٌ.

إنّ قصة جيني خير مثال على التعامل مع خبَل الشخص الغامض، والمطلوب أن تُخفّف من حدّة سلوكك المؤكّد الصارم، وتُبدي اهتماماً بالشخص الخجول، وتستمع إلى ما لديه من قول، وأن تكون صبوراً ومُثابراً.

اسحبه خارجاً

هل أنتَ أمام غامض غاضب، عليك أن تحلّ لغزه؟ إنّ سحبه من عزلته يُعطي نتيجة أفضل من إبقائه فيها أو اقتحامها عليه.

فإذا كان الشخص الغامض يكظم غضباً، أو يُنكره، ستلمس ذلك في تفاديه لمواضيع مُحدّدة، أو أشخاصاً وأماكن وأشياء ترتبط بها. وإذا لم يُعالج الغضب المكبوت فإنه يُفرِّغ أيّ عواطف إيجابية من مضمونها، ليُحلّ محلّها الآراء والمعتقدات التي فجّرت الغضب، وكلّما ظهرت إلى السطح، تُدفع بقوة لتعود وتستقر في الأعماق. ومع مرور الوقت، قد يتحوّل الغضب المكتوم إلى مرارة وعناء، يترك آثاره على التجارب الحياتية، ويخلف توقّعات/ آمالاً مرّضية. وليس للغضب المكبوت من مخرج إلا إذا خرج إلى السطح وعبر عن نفسه.

قد يكون الشخص الغامض غاضباً من أيّ شيء، وقد يكون بعض أفراد

العائلة غاضبين أيضاً، وينحون باللائمة على الشخص الغامض في تخريب العلاقة والهروب. وربما يُعزِّز هذا الغضب قرار الشخص الغامض بالاختفاء. فإذا كنت غاضباً من الغامض، يجب أن تُعالج غضبك قبل أن تتمكن من معالجة غضبه، حتى إذا لم تكن غاضباً، فإنَّ أيَّ استياء لديك يُشبه الغضب، سيُضعف فعاليتك، وبخاصة إذا كان الغضب موجَّهاً نحوك.

ويُمكنك أن تستكشف عالم المشاعر المكبوتة، إذا كان لديك مصباح جَيْب، وتعرف عمَّا تبحث عنه. إليك قائمة بالأشياء التي يجدر بك أن ترقبها وتستمع إليها، عندما تُخرج شخصاً غامضاً غاضباً من عزلته:

ابحث عن السبب. تذكَّر أنَّ الهدف من السؤال هو أن تُوقف كبح المشاعر التي تقف حجر عثرة في سبيل استمرار العلاقة، وبدلاً أن تُضَيِّع أيَّ فرصة تفتح أمامك رداً على تقرُّبك، ينبغي الذهاب مباشرة إلى المصدر. فما هو سبب المشكلة؟ ما الذي يجري؟ اطرح أسئلتك بطريقة مُفتحة، ثم انتظر الرد. تلك هي الخطوة الأولى باتجاه حلِّ الغموض.

ابقِ التركيز على الشخص الغامض. برغم أنَّ الغامض قد يلومك، إلا أنَّ لُغتك وموقفك يجب أن يعكسا باستمرار حقيقة مشاعر الغامض الخاصة به، وليس لك شأن بها. فبدلاً أن تتقمَّص ما يقوله الغامض، يجب أن تعكس الملكية إلى الغامض. مثلاً:

الغامض: «التعامل معك مُحيط جداً!»

أنت: «التعامل معي أنا مُحيط؟»

أو

أنت: «إذا أنت تشعر بالإحباط بسببي؟»

ولمُساعدتك في الحفاظ على التركيز، تعمَّد أن تتعلَّم شيئاً عن الشخص الغامض الذي لم تُكن تعرفه من قبل. فمثلاً، عندما يُخبرك الشخص الغامض

عن حقيقة الألم الذي يختبئ وراء غضبه، ربما تتعلم شيئاً يُغيّر طريقة تفكيرك بذلك الشخص تغييراً مُهمّاً. حدث الغامض عنه، وعمّا يعنيه لك، وكيف يؤثر برأيك في الشخص الغامض. وهذا ما حدث مع لين:

عندما أخبرني أبي أخيراً عمّا يُزعجه، ولماذا امتنع عن مُحادثتي طوال ذلك الوقت، كان أوّل ما خطر في بالي، هو أنني كنتُ عديمة الإحساس بحاجاته واهتماماته. وعندما نظرتُ إلى ما فعلته من زاويته هو، استطعتُ بوضوح أن أرى أنه فعل الشيء الوحيد الذي كان يستطيع أن يفعله، فانسحب، وحافظ على سلامه الخاص، ورفض أن يتدخل، برغم أنّ خياراتي كانت هجومية! ما كنتُ أتمنّى أبداً أن يشعر بأيّ من تلك الأحاسيس التي عاشها. لو أنني عرفتُ ما هي المشكلة، ولو كان بيننا خطوط اتصال مفتوحة، لربما استطعنا معاً أن نتوصّل إلى طريقة أُخرى لمعالجتها. لكننا لم نفعل. ظننتُ أنني كنتُ أعرف ماذا يجري معه، لكنني لم أكن أعرف أيّ شيء. لذلك كنتُ أقوم بالأشياء نفسها التي كانت تُزعجه أكثر من أيّ شيء آخر، دون أن أُعيرها اهتماماً يُذكر.

وكان لصدقه معي أكبر الأثر في كلِّ منّا. وعندما عرفتُ ما هي المشكلة، قمتُ بالشيء الوحيد الذي كنتُ أستطيع القيام به، فاعتذرتُ منه، ليس لما فعلت، وإنما لتأثير خياراتي عليه، فلقد رأيتُ الأمور من منظور صحيح، ولا أعتقد أنّ أيّ اعتذار يكفي!

حدّد بعض الخيارات. لا يكفي أحياناً أن تعرف كيف يشعر الشخص الغامض، وبخاصّة إذا كانت المُشكلة مازالت قائمة، وكان خيار الغامض هو الانسحاب، وأنّت تُريد أن تُساعد ذلك الشخص في اكتشاف أنّ لديه خيارات أُخرى. يجب أن تكتشف: هل يعتقد الغامض أنّ الانسحاب يحلُّ المُشكلة؟ وكيف يُسهّم هذا الحل في المشكلة، فيحافظ عليها أو يزيدها سوءاً؟ بتعبير

آخر، ما مدى الأذى الشخصي الذي يلحقه هذا الشخص بنفسه بسبب تصرفه ذلك؟ ماهو السبيل الذي لم يُطْرَق بعد؟ وماهي الخيارات المُتاحة الآن، والتي لم تكن مُتاحة عندما انسحب في البداية؟ ما هي الخيارات التي كانت مُتاحة عند ذلك والتي لم تؤخذ في الاعتبار؟ والمُهم أخيراً: ما هو الشيء الذي يُبدي الشخص الغامض استعداداً لأن يقوم به على نحو مُختلف الآن؟

إذا رأيت أنك جزء من المُشكلة، فهذا هو الأوان الذي يترتب عليك أن تُدلي بدلوك فيها. فما هي الخيارات المُتاحة لكل منكما؟ ماذا يفعل كل منكما؟ ماذا ستفعلان معاً؟ يُعتبر تطوير الخيارات من خلال الحوار، طريقة من طرائق معالجة الغامض.

مُدَّ له يدك

بعض الأشخاص لا يبلغون الجنون، وإنما يخرجون عن طورهم. ويُمكن القول: إنَّ في صمتهم كلَّ الكلام. وعندما يمتنع شخص مُعيَّن عن التواصل، ولا يرُدُّ على رسائل الآخرين، أو لا يفتح الباب لمن يطرقه، ففي ذلك ما يدعو العائلة إلى القلق. وإذا لزم قريب لك الصمت ولم يعد يُبدي أي استجابة لأحد، فقد يكون ذلك مؤشراً على أنَّ ذلك القريب يُعاني من مشكلة مُحدَّدة. فبعض الناس يستجيبون للمشكلات بأن يخلدوا إلى العزلة، سواء كان ذلك خطراً يتهدَّد بالصحة أو مشكلة مادية، وآخر ما قد يطلبه الشخص الذي يُعاني من مشكلة، هو التعامل مع «هراء» العائلة.

ولا شك، في أنَّ أكثر ما يرغب به القريب الذي يُعاني مشكلة، هو أن يُقدِّم إليه أفراد عائلته بعض الثقة، وربما العناق: «أنا أُجيبك. وأنا هنا من أجلك. أنا أدعمك. سأساعدك بأي طريقة أستطيعها، عندما تُخبرني بما تحتاجه مني.» فكل الناس تقريباً، يُحبُّون أن يشعروا أنهم يَحظون بالدعم عندما يمرون بأزمة.

ربما كان الغامض يحتاج إلى مساعدة، لكنَّه لا يُريد الاعتراف بذلك أو

قبوله. فإذا كانت مُشكلة، قرّر أن يُعالجها بذاته ويُعزل عن الآخرين، وعلمت أنتَ بها، فما هو التصرّف الأمثل؟ هل هو التعاطف؟ لا نعتقد ذلك. أحياناً يكون إظهار التعاطف مع شخص يُعاني من مشكلة مُحدّدة تعزيزاً لإحساسه بأنه ضحية وعنده قصور ذاتي. والشفقة لها قيمة أكبر، فهي تأتي من الإدراك المتواضع بأن «سأذهب عن طيب خاطر». وأحياناً تُسدي خدمة أكبر عندما تقول للناس أن يكفّوا عن الإحساس بالحزن على أنفسهم، ويُحرّكوا أرواحهم، ويفعلوا شيئاً مُحدّداً بدّل أن تُخبرهم كم تشعر بالحزن من أجلهم.

أخبرتنا سيّدة كانت تعيش تجربة الطلاق، أنّها أقامت أسرتها ولم تُقعدها، فقد كانوا جميعاً يُحبّون زوجها كثيراً، ويُقيمون معه علاقات حميمة، ويعتبرونه شخصاً رائعاً. وقد أصروا على معرفة كيف أمكنها أن تفعل ذلك به، بدّل أن يستمعوا إلى ما لديها من أسباب. فقد اتّخذت قريبتهم خياراً أثر عليهم جميعاً، ولم يستطع أحد منهم أن يفعل شيئاً تجاهه. ووصلت الحالة إلى نقطة الغليان، فاتّخذت الزوجة خطوة غير عادية، وطلبت من أحد محالّ الألبسة أن يصنع لها قميصاً قطنياً، ارتدته في زيارتها التالية إلى بيت أهلها، وقد نقشت على صدر القميص عبارة «الأمر يخصني!» لكن فشلهم في إدراك الرابط، كان القشة الأخيرة عندها. فاستغنت عنهم، وذهبت بعيداً، لأنّها وجدت الأناية في مصالحتهم الشخصية.

بدّل أن تُحدّث الغامض عن معاناتك عندما تستمع لمشكلاته، يجب أن تمدّ يدك إلى الغامض المتعب، فهذا وحده كفيل بأن يولّد الارتباط، وإمكانية تقديم العون عندما يطلب ذلك.

حلّ اللغز الغامض

قد يكون حلّ غموض الغامض هو ما تُريد أن تفعله، عندما يمتنع أحد الأبوين أو الأشقاء عن التحدّث إليك، أو عندما يترك أحد الراشدين الشباب البيت دون أن يلتفت إلى الوراثة. فإذا رأيتَ في صمتهم لغزاً، فستحب أن تسبر غوره.

وإذا أردت أن تستعيدهم، أو إذا أردت فرصة معهم، فينبغي أن تحلّ اللغز الذي دفعهم إلى المغادرة. وليس هناك أي سبيل إلى معالجة اختفاء شخص غامض. فلكل أسرة خصوصية، وعلى كل فرد في الأسرة أن يبتكر طريقة للتعامل مع شخص ينأى. ويُدرك الأشخاص الأسوياء عاطفياً، أنّ العلاقات تبادلية، وليس أدلّ على ذلك ممّا قيل في الصداقة: «إذا أردت أن يكون لديك أقارب مُحبّون، فيجب أن تكون قريباً ودوداً.» دَع الغامض يعرف أنّك رهن إشارته، وأنّ مساعدتك وقفّ على اتصال هاتفي أو رسالة بالبريد الإلكتروني. أشعر الغامض بما أنت مُستعد لعمله، ببطاقة بريدية، أو رسالة هاتفية، أو رسالة قصيرة بالبريد الإلكتروني، وتابع ذلك مع مرور الوقت. ثم أعطه وقتاً كافياً، فربّما استطعت أن تحل أكبر لغز في عائلتك.

أعطه إحساساً بالرّفعة

تضطرّ أحياناً إلى رسم خطّ كبير، وإخبار قريبك المتعب بالحقيقة عن سلوكه الانهزامي، وما تعتقد أنه أفضل له. وذلك يُشبهه، على العموم، الصدق مع أيّ تصرّف مُتعب. خطّط للأمر، واکتبه، وتدرّب عليه، واختر المكان والزمان (انظر الفصل الثامن لمزيد من التفاصيل). إنّ ما ترمي إليه من وراء أمانتك وصدقك هو أن تُعطي قريبك إحساساً بالرّفعة.

إليك ما يتضمّنه ذلك:

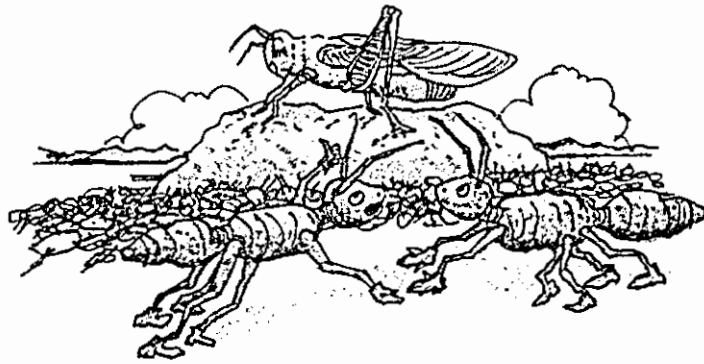
1. النية الإيجابية.
2. الدقّة في التحديد.
3. الكشف عن المعنى الأعمق.
4. اقتراح شيء مُحدّد.
5. تعزيز التغيير السلوكي.

والبُشرى لك هي أنّك لن تُقاطِع عندما تتحدّث بصدق مع قريبك

الغامض . والأهم ممّا تقوله هو كيف تقوله . فالحدّة، والتشيط، والعاطفة القوية ستعمل ضدّك، وتدفع بالغامض إلى مزيد من الابتعاد أو التراجع إلى أعماق حصن العزلة الذي بناه بأفكاره . وإنّما يجب أن تختار وقتاً للكلام عندما يكون لديك مُتسع من الوقت للكلام . ثمّ تباطأ، واسترخ، وخُذ وقتك، واسمح بفترات طويلة من الصمت، وادخل بإيقاع يتواتر مع إيقاع قريبك الغامض .

عندما لا يقول الغامض شيئاً، ربما يعتقد أنه كمن لا يفعل شيئاً . لكن ذلك النكرة هو شيء بحدّ ذاته، وعندما تبيّن لقريبك الغامض، أنّ كونه غامضاً يؤثر في الآخرين، ويكشف معنى أكثر عمقاً، ربّما تُخرجه من عزلته إلى حيث العلاقات الحقيقية مُمكنة .

نهاية الحكاية: النملة والجندب



انقَضت ثلاث سنوات لم تذهب فيها غريتا إلى اجتماعات عائلة أندي . وكان هناك مناسبة خاصّة، حيث ذهبت ملكة الجبل لتعيين خلف لها . وتمكّن أندي، بطريقته الخاصّة، أن يجعل من حضور غريتا أمراً ذا شأن . ووعدت غريتا نفسها بأنّها: «ستبقى بمفردها إلى أن ينتهي الاحتفال .»

وعندما اقتربا، لاحظا أن هذه ليست مناسبة عادية، فقد كان الجميع هناك للمشاركة في النزهة الكبيرة التي سبقت تسمية الخلف. وكان هناك نمل على مَدِّ بصرِ غريتا، كل منهم بدا مُنهمكاً في نشاط مُعيّن. ولكن عند وصولِ غريتا وأندي، سحبت خالات آندي المئة غريتا جانباً في «حديث خاص»، على حدِّ تعبيرهم. (وبينما كانت مئة نملة عدداً كبيراً عند غريتا، إلا أن أيَّ عدد أقل من ألف، كان عند النمل جمعاً خاصاً!) وفي البداية وجدت غريتا في تحديق مئة نملة بها في وقت واحد، أمراً يُسْتُت الاتصال. فأرادت أن تختبئ، لكن ذلك لم يكن مُمكناً. فقالت لنفسها والأسى يعتصرها: «سيصعب تجاهلي في هذا الجمع».

ولم تحتج غريتا وقتاً طويلاً لتُدرك أن طريقة تعاملهم معها قد اختلفت، فلاوّل مرة منذ زواجها من آندي، أبدت النملات فضولاً حقيقياً لمعرفةا، عوضاً عن أن تمضي كل واحدة في شأنها. وسرعان ما اصطفتن ببراءة في صف مُرتّب أمامها، امتدّ إلى مدى لم تكدر ترى آخره. وقد وقفن في نظام بارع ورحن يطرحن أسئلتهن بحماسة كلِّ بدوره.

«ماذا تأكل الجنادب؟»

«ما هو طعامك المُفضّل من بينها؟»

«هل هناك أيّ حيوانات ضارية تُقلقك؟»

«كيف يؤثّر البشر في مسكنك هذه الأيام؟»

قالت غريتا في ذاتها: في الماضي لم يُبدن أيّ اهتمام بي، والآن أصبح اهتمامهن طاغياً! ولهذا سأقضي كل اليوم وأنا أُجيب عن تلك الأسئلة!

في تلك اللحظة، لاحظت غريتا شيئاً كبيراً أصفر اللون في مؤخرة الصف يتقدم باتجاهها، لم تُصدّق عينها المرگبتين! كان هناك كوز ذرة كامل يأتي باتجاهها، وبدا أنه يتقدم بمفرده! ولم تستطع غريتا أن ترى النملات اللاتي يحملنه من كل جانب، قبل أن يقترب أكثر، ثم وضعنه على الأرض أمامها وقلن: «أتينا بهدية صغيرة نتمنى أن تعجبك!»

ذهلت غريتا بهذا الجهد الذي بذلته العائلة لتجعلها تشعر أنها موضع ترحيب، كيف استطاعوا أن يعرفوا طعامها المفضل، ويتداولوا بشأنه، ويعثروا عليه، ويقطفوه، ثم يحملوه إليها في هذا الوقت القصير؟ لا بد من الإقرار بأن هذه العائلة تعمل بدأب لا يُصدّق وبمهارة عالية.

«ما ألدّ الذرة الحلوة، إنَّها طعامي المفضل!» كانت غريتا تهدر بين لقمة وأخرى. «شكراً جزيلاً!» ثم بدأت خالات آندي المئة يطرحن عليها أسئلتهن ثانية، فقد أصبحن الآن يتحدثن إليها بانسجام كامل، كان مُربكاً سابقاً إلى أن اعتادت عليه.

«إلى أيّ علو تستطيعين القفز؟»

أجابت غريتا: «تستطيع معظم الجنادب أن تقفز أعلى من قامتها بعشرين مرّة.»

صاحت خالات آندي: «هاك شيء مشترك بيننا! نحنُ معشر النمل نستطيع أن نحمل ثقلاً يزيد عشرين مرّة عن وزننا! ولا شك في أننا نستطيع أن نعمل مجتمعين أفضل من أن يعمل كلُّ منا بمفرده، ولكن هذا مكان يُمكننا الانطلاق منه!» علّت الابتسامة وجوههن.
«هل تتقلين بهذه الطريقة؟ بالقفز؟»

«أجل،» أجابت غريتا، «لكنني أيضاً أملك جناحين، أستطيع الطيران بهما.»

صاحت عمّات آندي بصوتٍ واحد «أوووه، إنها تستطيع الطيران!» ثم التفتت أول نملة في الصف إلى النملة التي وراءها وقالت لها شيئاً، وهي بدورها التفتت إلى النملة التي وراءها وتحدّثت إليها، وهكذا إلى آخر الصف. تخيلت غريتا أنها سمعت كلمات «غريتا» و«تطير» تتردّد من نملة إلى أخرى، برغم أنّها لم تتأكد بأنّها ليست ضليعة تماماً بلغة النمل. ولكن سرعان ما انضمت أعمام آندي وأبناء عمومه وإخوته وأخواته والله أعلم من أيضاً، إلى عمّاته وخالاته. يبدو أنّ عدد النمل الذي أحاط بغريتا كان يربو على الآلاف.

«طيري، طيري، طيري،» بدأوا يهتفون، بهدوء في البداية، ثم ارتفعت أصواتهم على نحو أعلى فأعلى. وازدادت حماستهم عندما ساعدتهم غريتا على الصعود إلى ظهرها. ثم أقلعت، فزان الصمت فوق الحشد، ولم يعد يُسمع سوى حفيف أجنحة غريتا تُرفرف فوقهم! راقبوها مُتعبّين ساعتين، بينما كان كلّ منهم ينتظر دوره في الركوب. استمتعت غريتا عندما أعطت عائلتها الجديدة رحلة العمر، فكل مئة نملة معاً، وكانت الملكة آخر المحلّقين بمفردها. فهمست لغريتا: «لقد تركت انطباعاً رائعاً عند الجميع! أهلاً بك في العائلة! إذا لم يكن لديك ما يمنع، يُسعدني أن تقودي مسيرة الخلافة، وأنا على ظهرك!»

وأنتى آندي راكضاً، تعلق وجهه نظرة فضولية. ردّت عليها غريتا: «لقد أحبّوني! لقد أحبّوني حقاً!»

إنّ مغزى هذه الحكاية هو أنّك عندما تجعل شخصاً مُعيّناً يقفز فرحاً، فإنه سيستقرّ في وسط العائلة.

موجز سريع

- احترام صحّي للمسافة .
- الإذن بالدخول .
- اسحبه خارجاً .
- ابحث عن السبب .
- صنّف المشاعر .
- ابقِ التركيز عليه .
- حدّد بعض الخيارات .
- مُدِّ له يدك .
- حلّ اللغز الغامض .

22

المتمرد



حكاية: الخروف الأسود

كان الخروف شون الخروف الأسود في العائلة، وعندما يذهب الجميع في اتجاهه، يذهب شون في اتجاه آخر. وإذا طلبت منه أن يفعل شيئاً مُحدّداً، حتى إذا كنتَ تمزح، يفعل العكس. وإذا اقترحت شيئاً، يكون جوابه التقليدي هو تسفيهه. وقد رفض أن يُجزَّ صوفه لأنه يحب أن يُبقي فروته طويلة وشعثة. حتى أنه غيّر اسمه من الخروف شون إلى الخروف مايك، لماذا؟ لأنَّ الكُتَّاب، على حدِّ تعبيره، «يستعملون الأسماء استعمالاً مُغاييراً في قصصهم. لكنَّهم لن يفرضوا ذلك عليّ لمتعتهم الخاصَّة!»

في هذا اليوم بالذات، كان لدى شون ما يجعله مُتقلِّب المزاج، فيمكنه أن يذهب إلى بيت العائلة لقضاء فترة الأعياد مع زوجته

شيري، لكنه كره فكرة أن «يقف مع جمع من الخرفان تُمارس مع الكباش المُستة فيها ألعابها السخيفة بالتناطح.» ودون إبداء أي عذر، شعر أنه مُضطر إلى الذهاب إلى «الاجتماع العائلي السخيف» الخاص به في حظيرة الإوزة.

وعندما دخل الحظيرة، رأى بعض الوجوه المألوفة، فتحسّن مزاجه، وكان التلهّي مع جاك وجيل مُمتعاً. فقال: «مرحباً يا جاك، كيف الأحوال؟» كان جاك يعمل عند والد جيل في تجارة نقل الماء.

أجاب جاك: «أهلاً بالخروف مايك! يؤسفني القول: إن الأمور ليست على ما يرام تماماً. فلقد أُصبت بأذى مرة ثانية.»
«لا تقل إنه بسبب الجبل والماء؟»

أومأت جيل برأسها بينما تابع جاك كلامه: «أجل لقد سقطت وكُسِرَ تاجي.»

ثم أضافت جيل: «وتدحرجتُ أنا وراءه.»

ثم تجوّل مايك بين الجمع ونظر حوله: كانت هناك جمهرة مُحتشدة، فقال في ذاته: إن شيئاً لم يتغيّر، فالأقارب ذاتهم، يتجاذبون أطراف الأحاديث ذاتها، ويفعلون بالأشياء التي يفعلونها دائماً. وكان هناك الفئران الثلاثة الذين يظهر بوضوح، أنهم يتوجّسون خطراً مُحدقاً. وكان القط يعزف على الكمان، دون أن يُبدي أيّ تحسّن منذ سنتين. وبالتأكيد كان جاك هو الآخر يستعرض عضلاته بالقفز فوق الشمعدانات. ثم رأى مايك الملك كول الشيخ، وهو صاحب شخصية مرحة، كان يحاول دائماً أن يُسدي لمايك نصيحة لا رغبة له فيها.

قال مايك في ذاته: «أوه لا! لقد رأني!»

«ها أيها الخروف شون! ما هذا الذي أسمعته؟ أصبح اسمك مايك الآن، أليس كذلك؟» وضرب مايك على ذراعه «كيف أحوالك أيها المحترم؟ كنتُ أنوي أن أقدم إليك بعض النصائح، فقد سمعتُ أنّ قول الأشياء لا يُجدي مع ما لديك من...» لكن مايك قاطعه بضربة مُنحرفة من حافره «عندما أرغب بنصائحك فيني سأطلبها!» ثم استدار فجأةً وابتعد. فوقف الملك الشيخ يهزُّ رأسه ويُتمتم: «لماذا يُحارب كل من يريد مساعدته؟»

ظنَّ مايك أنه تجاوز غضبه على الإوزة بسبب تلك الأغنية الغبية التي نظمتها عنه، لكنَّ وجوده هنا ذكَّره بالموضوع ثانية، فتمتم: «إذا قال شخص آخر هنا (باع باع، أيها الخروف الأسود) فيني سأقوم ب...» ثم وجد ذاته وجهاً لوجه أمام الأم الكبريى شخصياً:

«شون، لطف منك أن تنضم إلينا. فإنا نستعد لقراءة أناشيد الأطفال كما نفعل كل سنة، فلماذا لا تبدأ أنت؟»

«اسمي مايك! ولكن لا بأس. يا لها من عادة سخيفة! لن أقرأ أيّ أنشودة!»

«لا تكن خروفاً أسود هكذا!» صاحت الفشران العمياء الثلاثة مجتمعمة، وسقطت على الأرض من كثرة الضحك. بدأ رأس مايك يضرب وهو يُفكر، لماذا تختفي زوجة المزارع دائماً عندما تُريدها.»

وفجأةً صاح بو بيب «اسمعوا جميعاً! فوق ذلك الجدار يقف هامبتي دامبتي! وسيقفز!»

صاح بوي بلو الصغير: «الجدار مرة أخرى!» وتنهَّدت الأم

هابارد: «إنه يفعل ذلك كل سنة.» وكانت تلك القشة الأخيرة
لمايك فصرخ: «هيه يا هامبتي. أنت يا من تقف على الجدار.
أجل أنت. يا رفيع الثقافة! هلاً وفُرت علينا هذه السنة استعراضك
الترجسي لجذب الاهتمام؟»

داعب حمل ماري الصغير مايك بخطمه وقال: «لا تقسُ عليه. إنه
هش سهل الانكسار.»

نظر مايك إليه بازدراء وقال: «لقد مللتُ التعامل معه كمن يمشي
على قشور البيض، أما أنت، فلا تبدأ معي، فأنت كائن محدود لا
لون له، وليس لك اسم خاص بك.»

«أنا أيضاً لي اسم.» ثغا حمل ماري «واسمي هو حمل ماري
الصغير.»

«إن ما تدعوه اسماً يجعلك تابعاً لماري، فأنت تُمثل كل ما هو
سيء في الخرفان، وكل ما تفعله هو أن تتبع ماري أينما ذهبت،
وتُسمي تلك حياة؟ متى ستدافع عن نفسك بمفردك؟»

ضرب الحمل الصغير الأرض بقدمه وقال: «أنا أيضاً أدافع عن
نفسي.» ثم نظر إلى ماري باستكائة وسألها: «أليس كذلك؟»

لكن مايك لم يسمعه، لأنه كان في حالة ارتقاء. ولم يعد مُنكمشاً!
«وانظر إلى جاك هورنر، إنه يجلس في الزاوية فقط. فمتى نعرف
بأن عائلتنا لديها بعض المشكلات ونُقدّم إليها بعض المساعدة؟»

قالت الأنسة ميفيت: «إنه طبيعي تماماً.»

«أجل، هكذا يبدو لك أيتها الأنسة التي تزهب العناكب. أعرف أنه
ما كان يجب عليّ أن آتي إلى هنا!» وبقوله ذلك التفت مايك
وانصرف مُخلفاً الجميع وراه في صمت وذهول. مضى بعض

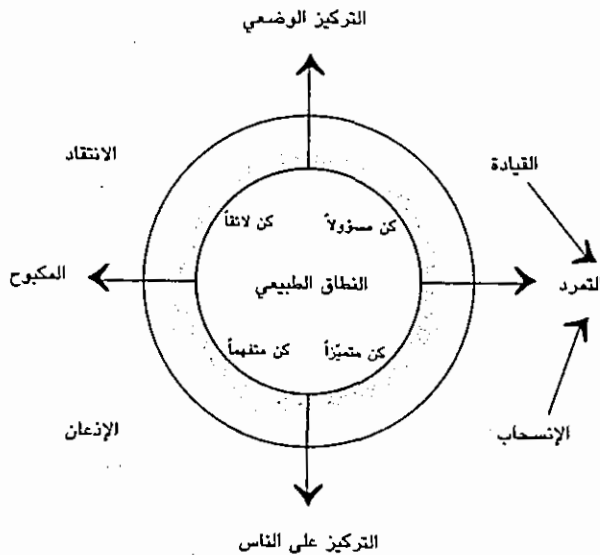
الوقت إلى أن كسرت الإوزة الصمت بقولها: «إذا كان مايك يرغب بأن يكون الخروف الأسود في العائلة فذلك شأنه، فلنتابع قراءة الأناشيد.»

وعندما أصبح مايك على بُعد نصف ميل، اتكأ قانطاً على سور، فقد كان غاضباً، ومُحرجاً ومُكتئباً بسبب ثورة غضبه، فضغط برأسه المُصدع دعامة السور وتمتم: «أبي عائلة هي هذه؟ أي صلة قربي تربطني بهذه الشخصيات؟»

وعندما يشعر مايك بتفاهته، يُسقط المُتمرد المسؤولية على الآخرين.

فَهْمُ الْمُتَمَرِّدِ

يبدأ سلوك المُتمرد عندما تتضافر النية بأن يكون مُهمّاً، مع النية بأن يكون مسؤولاً (الشكل 22 - 1).



وعندما تُحبَط النيَّة بأن يكون مُهمّاً، وتسقط النيَّة بأن يكون مسؤولاً على شخص آخر، يُحمَل المُتمرد الآخريْن مسؤولية إحساسه الخاص بعدم الأهمية . وقد يحدث هذا في وضع يعتقد الشخص فيه أنه مسؤول وفاعل، لكنه لا يستطيع أن يحظى بإذعان الآخريْن . أو أن يكون هناك شخص آخر معني ويطلب إذعانه، بغض النظر عن رأيه في ذلك . وفي كلتا الحالتين، إذا بدا أنه لا يلتقي الاحترام الذي يعتقد أنه يليق به، أو أنّ شخصاً آخر يُعامل باحترام أكثر مما يلقاه هو، فإنّ نواياه الطيبة تزداد كثافة، وتُصبح حاجة إلى الانسحاب بتولي القيادة . وإذا لم يتمكّن من تولي الإشراف على ما يفعله الآخرون، فإنه يستطيع على الأقل، أن يُعلم الآخريْن بأنهم مسؤولون عن أنفسهم . وهنا يظهر المُتمرد وينتقل التصرف من النطاق الطبيعي إلى نطاق هذا أو ذاك .

لكن نطاق هذا أو ذاك مفترق على الطريق، ونقطة خيار تُفضي إلى الرُفعة أو الخطر . .

في بُعد الرُفعة، قد تكون الرغبة بالأهمية والتصميم الذاتي نعمة لرفاه العائلة . ويستطيع المُتمرد في أفضل أحواله أن يُبدي أفضل صفات كل من الجنرال وصاحب الشخصية المهمة جداً . فالمُتمرد لا يحتكم إلى التقاليد، لذلك تجده يتحدّث عن التغيير في عائلة لا تنسجم مع عالم يتغيّر بسرعة . ويشدُّ المُتمرد الاهتمام إلى أمثلة مُغايرة، وظلال رمادية ذات معنى، تُساعد الآخريْن في تطوير رؤية أوسع، عندما تطرأ مشكلات ضمن العائلة . وينطلق المُتمرد قبل الجميع عندما يُبدي الآخرون تحفظاً أو خوفاً، ثم يعود بالأخبار التي تُساعد الآخريْن في اتّخاذ خيارات ما كان لهم أن يلاحظوها بمفردهم . ويُساعد المُتمرد الأفراد الأكثر ضعفاً في الأسرة على الوقوف في وجه الأكثر قوة منهم، الذي يُكبح بمُساءلته في سلطة ليس أهلاً لها . وربما كان الأكثر أهمية هو أنّ المُتمرد يُقدّم أسوة لأفراد العائلة الأصغر سناً، بجرأته في طرح وجهات نظره، بما يُزيد من احتمال تعلّم الجيل الشاب الجرأة في مناقشة أموره بنفسه .

لكنه إذا سار في المفترق الآخر من نطاق هذا أو ذاك، بأن يستقطب بدافع الخوف والإسقاط، يدخل سلوكه في نطاق الخطر.

وعندما يتصرّف المتمرّد بدافع الخوف والإسقاط، فإنه يعكس أسوأ ما في الجنرال والشخصية المهمة جداً مجتمعين. ويتنامى الحثّ الداخلي على الانسحاب، وفي الوقت ذاته تولّي القيادة، ويزيد كثافة، إلى أن يصبح المتمرّد معروفاً في العائلة، سواء في تلك الحالة الخاصّة أو على العموم، بأنه طفل مُتعب لا يحترم الآخرين، أو مجنون غير مسؤول عاطفياً، يُعاني من مشكلات خطيرة في التحكّم وفي احترام الذات.

مدى الصعوبة: من مُحبّط إلى غاضب

يُسمّ مدى ردّ فعل المتمرّد بأنه واسع، يتراوح بين الإحباط والغضب، وبين الوقاحة وما يُشبه الجنون. وسواء كان الأمر يتعلّق بنقاش، أم بوابل من الشتائم، أم بنوبة غضب عارم، فإنّه يضع حاجات المتمرّد على نحو قاطع في بؤرة تركيز الجميع.

وهناك المتمرّد العقلاني، الذي إذا كان يحترمك فقد يشكّ في دوافعك. فما من تعميم إلا ويُمكن انتقاده، وكل مثال تطرحه يحصل على مثال مقابل، وكل شيء قابل للنقاش.

وهناك المتمرّد المُستهزئ، الذي يسخر منك تلميحاً وتهكّماً، تتهجم ضحكاته القاسية وأشواكه على نحو قاطع، على تقديرِكَ لذاتك واعتبارك لها.

ثم هناك المتمرّد الراديكالي. أصدرْ إليه أمراً تجده يذهب في الاتجاه المُعاكس. أو وقعْه في شرك تجده يُبادر إلى الهجوم. تجاهله تجده يقف في طريقك. وإذا وقفت في طريقه، فإنه يلجأ إلى المقاومة. وإذا أحبّط ما يرمي إليه تجده يستشيط غضباً. يُريدك أن تراجع، أو تنكمش خشية قوّة غضبه. وقد يبدو سلوكه خارجاً عن السيطرة، لكنه يفلح تماماً في إرهاب الآخرين بما يدفعهم إلى الاستسلام.

أخيراً، هناك المُتمرد المُستتر، الذي يعمل في الخفاء ليُضعف سلطتك . . فإذا كان يعرف أسرار العائلة، فإنه سيستعمل خوفك من الخزي أمام الآخرين كي يُسيطر عليك . ويريدك أن تعرف أنه لا يُستهان به .

منعطف سيء يجرُّ آخر

ليس سلوك المُتمرد المُتعب بلا تبعات، فالتمرّد يؤدي عادة إلى تصادم الرغبات مع الجنرال، الذي يرى في المُتمرد شخصاً غير مسؤول، يُشكّل خطراً على الآخرين في أغلب الأحيان . والمُتمرد يمدُّ القاضي بالأحكام، التي ربما تنتقل إلى أفراد الأسرة الآخرين، الذين يوافقون بملء إرادتهم على أسوأ مكوّنات سلوك المُتمرد ودوافعه، أو ربما يُخرج المُتمرد شخصية الرّضي عند أطفاف أفراد الأسرة، أولئك الذين يخشون التقلّب العاطفي، ويتمنون تفاديه مهما كلف الأمر . لكنّ الرّضي يشجب السلوك السيء، وبرغم أنه قد يُسامح، إلا أنه سيتذكّر الأمر سنوات طويلة . إنّ التخلّص الكامل من سلوك يبدو غير منطقي، قد يؤدي إلى ظهور شخصية الغامض، وبالتالي فإنّ المُتمرد ليس موضع ترحيب في اجتماعات العائلة .

الأذى الذي وقع

يُسبّب السلوك المُتعب أذىً حقيقياً لكل من المُتمرد وأولئك الذين يضطرون إلى التعامل معه . فصحة المُتمرد قد تتأثر، لأنّ ثورة الغضب ترفع ضغط الدم، وتزيد العصبية، وتُسبّب سوء الهضم، وعندما يُعارضك المُتمرد، فإنه يقف مخالفاً، لكنه قد يقف بمفرده أيضاً . ويستعمل المُتمرد اللوم ليؤكد أهميته، لكنه يُهمّل أثناء ذلك، لأنّ ثورة غضبه تُنفر الحلفاء المتوقعين، وتُثير حفيظة الأشخاص الذين يكتون له الاحترام .

وقد يميل مُتمردو نطاق الخطر نتيجة لذلك إلى الابتعاد بأنفسهم عن بيئتهم، والانسحاب إلى كهفهم، وتقويم ظلم عالمهم : جميع الأماكن التي

شعروا أنها لم تُقدّر نواياهم الطيبة أو جهودهم، وجميع الأوقات التي حصل فيها شخص آخر على اعتراف الآخرين بفضلهم أو صواب قراره. لكنّ الركون إلى فكرة مُعيّنة وتمحيصها لا يوضح شيئاً. وإنما يُعزّز الإيمان بأنّ وجهة نظرهم هي الحقيقية. وربما يحتفظون بذلك لأنفسهم بعض الوقت، أو يُحاولون عدم الإفصاح، وعندما يشعرون بالكبت يتصرّفون علناً، ويتحدّون سلطة الآخرين، ويُعربون بصخب عن المعارضة التي يفرضها موقفهم.

والسخرية هي أنّهم لا يقصدون أن يكون تصرفهم وضيعاً، ولا يكونون الّطف ممّا هم عليه، عندما يشعرون بالاستياء لأنّهم تصرّفوا تصرّفاً سيئاً. إنهم يعرفون أنّ سلوكهم لا يُكسبهم أيّ أصدقاء ضمن العائلة.

التعامل مع المُتمرّد

موقف

إنّ المُشكلة مع الأشخاص الذين يجدون ذاتهم في ما يرفضون، هي أنّك إذا سايرت تصرّفهم، تجعله يزداد سوءاً. تذكّر أنّهم يُلقون باللائمة على الآخرين في إحساسهم بعدم الأهمية، لأنّهم يُحاولون التخلّص من هذه الأحاسيس. إنهم يبحثون عن طريقة للخلاص من الإحساس بعدم الأهمية، الذي فرضوه على أنفسهم. ويعتقدون أنّهم عندما يُلقون باللائمة في هذه الأحاسيس على شيء لا علاقة لهم به، فإنّهم يتخلّصون من بعض المشاعر السيئة.

لذلك لا تُعطِ الأمر اهتماماً كبيراً، لأنّك لست معنياً به. فإذا هزأ المُتمرّد منك، اضحك معه. وإذا حاول أن يدخل معك في نقاش، قل: «قد تكون مُصيباً» أو «يُمكن النظر إلى الأمر من هذه الزاوية» وإذا علا صوته قل: «لا أريدك أن تشعر هذا الشعور». وإذا هدّد بأن يفعل شيئاً مُحدّداً وهو تحت تأثير الغضب، قل: «لست مُضطراً إلى ذلك». وإذا صعّد الأمر أكثر، فقل له: إنك

تُحبه، ولأنك تُحبه فإنك لن تبقى قربه لتشهده عندما يتصرّف «ذلك» التصرف. (ولا تُطل الحديث عن «ذلك»!)

سلوك

ستحتاج إلى إيجاد جو هادئ يخلو من التهديد لتعلم سبب التمرد. وبتعبير أصح، ينبغي الحفاظ على نوع من الحياد البارع، دون مؤاساة ولا شجب لأي شيء يقوله. فالإيماءة غير الملتزمة تكفي. فكن مُستعداً لقبول جميع المشاعر، تلك التي تعجبك وتلك التي لا تعجبك، عندما تتعامل مع ردود فعلك بما يعطي أسوة حسنة عن السلوك المسؤول. وربما تستعيد المثل القائل: «الأحمق يُنفس عن غضبه، لكن الحكيم هو من يكظم غيظه.»

تحذيرات

لا تضع نفسك في موضع الدفاع. إذا حاولت الدفاع، أو التفسير، أو تبرير نفسك، فستجد نفسك مُداناً بجميع التهم. وإذا رفضت المُتمرد، فإنك تُشجع أسوأ ما لديه من الأفكار. وإذا سحبت حبك، فسيرتفع صوت المُتمرد أكثر، أو أنك ستفقد كل تأثير عليه في الوقت الذي تُحرّضه أكثر.

لا تحبسه أو تُحاصره بالتهديدات والإنذارات. عندما لا يجد المُتمرد وراءه سوى الجدار، لا يبقى أمامه من خيار سوى الهجوم. ولا يُجدي سحق العصيان شيئاً، إلا في زيادة الاستقطاب عمقاً وحادّة وإفساد أيّ مساعٍ قادمة لتحسين العلاقة.

لا تُوجّهه. السؤال المُفضّل أفضل من التأكيد المُفضّل. يجب أن يكون لجميع اتصالاتك صفة أنك «تركه يُديرها» عوضاً عن أن «تُملي عليه ما يفعله، أو يجب أن يفعله، أو سيفعله.» وأن تقول: «ما رأيك في القيام بهذا...» أفضل من قولك: «افعل هذا.» يجب أن يأتي استعدادك لعمل شيء مُحدّد من داخله، وتُعيق الأوامر الخارجية ذلك الاستعداد. سيلتفت المُتمرد إلى نصيحتك ولكنه لن يلتفت إلى أوامرك.

لا تتعالَ عليه أو تُقارنه سلباً مع آخرين. تطير المُقارنات السلبية صواب المُتمرد، وتوقد لديه مزيداً من الغضب والثورة.

لا تهرب. إذا كنت مضطراً للمغادرة، فانظر إليه نظرة مباشرة، وتنفس بعمق، وقل: «لا أعتقد أن الاستمرار في الحديث عن هذا الآن سيكون بناءً»، ثم التفت إلى نشاط آخر وابتعد ببطء، ورأسك مرفوع. فأنت لا تقصد مُعاقبته بابتعادك، وإنما حمايته من الإقدام على تصرف ربما يخجل منه فيما بعد.

خيارات مع المُتمرد

إن رذ فعلك تجاه التمرد هو الذي يُحدّد كونه بناءً أو مُدمراً. وعندما تتعامل مع المُتمرد تتضمن خياراتك (ولا تنحصر في)، ما يلي:

- إبحث عن دورك.
- أصغ إلى كل ما لديه.
- اقترح حلاً.
- ارسم الحدّ الفاصل.
- أعطه إحساساً بالرفعة.

ابحث عن دورك

اعترف بالدور الذي لعبته في نزاعات سابقة، واطلب الصفح إذا استطعت. هذه الأشياء إذا تُركت دون تسوية، فإنها تصبح هوةً بينكما، وتُعطي المُتمرد عذراً للمزيد من التمرد ولاستمرار النزاع.

ويمكنك المضي إلى أبعد ممّا قد تعتقد. وحين لا تكون أنت المسؤول عن المشكلة، فيمكنك تولي المسؤولية عنها، وإذا بادرت المُتمرد بعبارات تحمل معنى الملكية، فقد تجد أنها تُهدّته، وتجعله أكثر تقبلاً للتحوّل إلى اتجاه آخر. ويمكنك أن ترد على اتهاماته بأن تقول إنك ترغب فيما يرغب هو به. فهذا يضعكما في الجانب نفسه، ويجعل استمرار التمرد صعباً.

المُتمرد: «أنت لا تقضي أي وقت بصحبتى.»

أنت: «أتمنى أن أكون أفضل.»

المُتمرد: «أنت لا تفهمنى.»

أنت: «أريد أن أفهمك.»

المُتمرد: «أنت تُضيع وقتى.»

أنت: «أريد أن أؤمن وقتك.»

المُتمرد: «أنت لا تصغى.»

أنت: «أريد أن أصغى.»

أصغ إلى كل ما لديه

يشعر المُتمرد الذي يطيل التفكير في ما يعتريه، بانزعاج شديد، لأن الحياة لا تُحقِّق له ما يصبو إليه، ولا تنسجم مع رغباته. ويُساعده الحوار في فهم ما يجري، ويعطيه طريقة لمعالجة غضبه وإحباطه، وعقلنته. لذلك عندما يبدأ المُتمرد المُكتئب بالحديث، دعه يتكلم ولا تُقاطعه، واطرح عليه أسئلة عندما يُتاح لك أن تفعل، فهذا يشعره بأنك تُقدِّر همومه، ويُخرجه من عزلته بدَل الانغلاق على نفسه، وسيفرح المُتمرد الذي يجترُّ همومه إذا أُتيحت له فرصة تنظيف الجو. لكنَّ الطريقة الوحيدة لتنظيف الجو هي من خلال الإصغاء والتفهّم. وهذا لا يعني أن توافق، أو لا توافق، أو أن تستطيع أن تفعل شيئاً تجاه الأمر، لكنه يعني أن تبذل قُصارى جهدك لأن تضع نفسك مكان المُتمرد، وترى الأمور من زاويته. ويعني أيضاً أن تؤكِّد له أن الحوار خيارٌ جيّد:

قد يبدو الأمر سيئاً، لكنني أعرف أنه يُمكننا معالجته. فمشاعرك مُهمّةٌ عندي. وسنعمل على حلِّ مُشكلتك، ولن أغضب منك لأنك غاضب.

خاطِبِ المشاعر. قد يلجأ المُتمرّد إلى أساليب عاطفية قوية ليدعم وجهة نظر مبنية على انفعال، كتبرير الغضب، والاستياء، وشتَم الآخرين. وعندما تُخاطب مشاعر قريبك فإنك تُفرغ هذه الأساليب من فحواها. ويُمكنك أن تتركه يعرف أن لديك عقلاً مُنفطحاً، واهتماماً بالفهم وحلّ المشكلات، وبذلك تخترق مشاعره وتُعيدُه إلى جادة الصواب.

لديّ وجهة نظري، لكن إذا كنت ترى الأمر من زاوية مختلفة فإنني قابل للاقتناع.

وبدّل أن تدفع المشكلة بإنكارها: «أنت لا تفهم...» دعه يعرف أن الحلّ أكثر أهمية عندك: «أريد أن أحلّ هذا الأمر.»

وبدّل أن تدّعي عدم الاهتمام: «لا يهمني ما تُفكّر به، اقبل الأمر على صورته الحقيقية!» قل له إنك تستطيع أن تتحدّث إليه فيه: «هناك شيء لا أفهمه في هذا الأمر. أخبرني بما تراه فأريك يعينني.»

فإذا هاجمك المُتمرّد هجوماً شخصياً، قاطع الهجوم بطرح أسئلة عن آرائه. اسأله متى كوّن عنك هذا الرأي؟ وما الذي دفعه إلى ذلك الاستنتاج؟ ومن أين أتته تلك الفكرة؟ هذه الأسئلة تُغيّر مسار المُتمرّد، وربما تمدّدك بمعلومات قيّمة.

المُتمرّد: «لو كنت تكترث حقاً لكنت...»

أنت: «متى قررت أنني لا أكترث؟»

المُتمرّد: «أنت أحقّ تتدخّل فيما لا يعينك...»

أنت: «ما الذي جعلك تستنتج ذلك؟»

فإذا عمد المُتمرّد إلى السخرية منك، يُمكنك أن تسأل عن النية من ذلك دائماً، كأن تقول ببساطة: «ما الذي تحاول أن تقول؟» وبذلك تنقله من الاستخفاف إلى المنطق.

وإذا دافع عن انفعالاته، فيجب الاعتراف بها:

المُتمرد: «لي كل الحق في أن أشعر بهذا الغضب.»

أنت: «حتماً لديك الحق.»

في بعض الأحيان، يكون الرد الداخلي هو أفضل ردّ على اتهام انفعاليّ، فإذا حاول المُتمرد أن يُخزيك، عزّز نفسك، وإذا شتمك بلقب مُحدّد، أعط نفسك لقباً لطف، وإذا قال شيئاً غير صحيح بوضوح، حدّث نفسك بالحقيقة.

إنّ هرمونات الإبداع التي يفرزها دماغك، لا تبقى في جسمك أكثر من بضع ثوان. فإذا تعلمت أن تفعل شيئاً آخر بعقلك خلال هذه الثواني القليلة، فإنّ دماغك سيتحرّر من حالة رد الفعل، ويُمكنك مرّة ثانية أن تُفكر بوضوح. فُكر في ذلك: بضع ثوان فقط تُشكّل الفرق بين رد فعل انفعالي بحت، واستجابة عاقلة.

وقبل أن تُحاول أن توضح أمراً أو تقترح حلاً، تأكّد أنّك تُصدّق ما سمعت. و«إذا فهمت ما قلته لي الآن، فأنت تشعر بالانزعاج بسبب...» أعدّ ما قاله لك، ثم اسأل إذا كنت قد فهمته جيّداً.

انتبه إلى الإنذارات. هل سمعت صوت الرعد يقصف من بعيد؟ إنه يُنبئك باقتراب العاصفة، وكذلك تسمع دمدمة تسبق التمرد. انتبه إلى إشارات التحذير، فربما تمكّنت من اتخاذ خطوة تحدّ من حاجة المُتمرد إلى ردّ الفعل. عدّ بتفكيرك إلى المرّة الأخيرة التي استقُطب قريبك فيها استقطاباً رافضاً. فما الذي استشاره؟ ماذا حدث بعد ذلك مباشرة؟ إذا استطعت أن تستعمل المرّة الأخيرة لتُحدّد، سلفاً، المؤشرات والدلائل التي تُنبئ بالانفعال الشديد، فيمكنك أن تستعد لها عندما تظهر.

وعندما تسمع عبارة «لا أحد يهتم بي كشخص له اعتباره!» أو «هذا يقطع جميع الخطوط!» أو «هذه هي القسّة الأخيرة!» فذلك مؤشر على أنّ المُتمرد

يُعدّ العُدّة لينطلق إلى نهاياته العميقة، وأنّ هذا هو الوقت المناسب لتتدخل وتترك المُتمرد يشعر أنك إلى جانبه.

المُتمرد: «لا أحد يهتم بشخصي.»

أنت: «لا أريدك أن تشعر هذا الشعور.»

المُتمرد: «ذلك يقطع كل الخطوط!»

أنت: «هذا سوء تفاهم، نستطيع أن نحلّه.»

المُتمرد: «هذه هي القسّة الأخيرة.»

أنت: «دعني أحاول المساعدة.»

وعندما تلحظ الدمدمة، ضَع نفسك فوراً إلى جانب المُتمرد. فهذا هو الوقت الذي يُمكنك أن تجعل الأمر مهماً لك، كما هو مهم للمُتمرد، وأن تقول المؤشرات التي تُرسلها للمُتمرد أنّك تُسانده في أمر معيّن.

اقترح حلاً

إذا لم تكن راضياً عن سير الأمور، أو عن وجهتها، يُمكنك أن تكون وسيلة للتغيير بدّل أن تكون ضحية الطرف. فالنفوذ يتطلّب وجهة مُحدّدة، وهذا يعني أنّه يجب تطرح بديلاً لما يحدث أو يوشك أن يحدث. ويستطيع أيّ شخص أن يُشير إلى الخطأ، لكنّ التسديد يتطلّب فنّ الإقناع وعلمه.

خاطب الاهتمامات. خاطب مصالح المُتمرد، إضافة إلى مصالح أيّ فرد في العائلة له علاقة بالوضع. توجّه إلى عقولهم، وخاطب أحاسيسهم، أو توجّه إلى شخصيتهم. فإذا شممت رائحة اعتراض، بادِر أنت بطرحه، أو احذفه قبل أن يقف في الطريق.

تصوّر مثلاً أنّ تقويم عائلتك لذاتها له علاقة بالذكاء أو بارتباطات سياسية، وأنّ شقيقك جون يعتبر ذاته سياسياً نصيراً للخاسر. ففي اجتماع

العائلة، يغضب جون من شيء يقوله جدّه، يتّصف بقصر البصر ودناءة لا تُصدّق. ويزيد الطين بلّة، أنّ الجدّ يقول: إنّ كل من يُخالفه الرأي «أحمق وجاهل أساساً». فيتّلع جون الطعام، ويتمرّد على ضيق الأفق هذا، ويحوّل الأمر إلى نقاش. وسرعان ما تتطايّر الاتهامات، ويحاول الأب أن يُنهي النقاش بأن يضرب بقبضته على المنضدة، فتؤدّي محاولته إلى سحق نيران المُتمرد المرتدة، بإضافة حجم إضافي إلى كثافة الفوضى. لقد أصبح تمرّد جون الآن على جبهتين: ضيق تفكير الجدّ، وسيطرة الأب. ويحاول جون في وقت واحد أن يُخزي الجدّ، ويخدش درع الأب. ويعتقد الجدود أنّ الأمر مُسلّ، ويمضون في إثارة جون. ويصرخ الأب طالباً الإذعان بلا جدوى. في هذه الأثناء يجلس أصحاب الشخصية الرّضيّة (بعض أبناء العم والأشقاء) بأنفاس مقطوعة، آمليّن أن تهدأ الضجّة سريعاً، لكنّها لن تهدأ. فهذا هو صاحب الشخصية المهمّة جداً يأخذ الجد جانباً، ويلقي بعض الدعم ليزيد من الاستقطاب حدّة. بينما ينهض الغامض ويغادر الغرفة. وأنت تجلس هناك تتحدّث إلى نفسك وتقول، أنا أكره التّدخل. لكن هذا ليس بالأمر المُسلي، وقد بدأت تشعر بأعراض سوء الهضم، وتُقرّر أنّ عليك أن تفعل شيئاً قبل أن ينقلب الجمع إلى ذكرى مؤلمة. فماذا تفعل؟

قبل كل شيء، تشدّ اهتمام الجميع، بمقاطعة لبقّة لجون أو للأب (الأعلى صوتاً بينهما)، ثم تتقدّم باقتراح يُخاطب مفهوم العائلة عند ذاتها بالذكاء والعمل السياسي.

اسمعوا، لديّ فكرة! نحن عائلة ذكية، فلماذا لا نستعمل ذكاءنا في الحديث عن هذا؟ لماذا لا نوجّل هذه المناقشة إلى ما بعد العشاء، ثم نُحوّلها إلى حوار؟ يبدو أننا جميعاً نحمل أفكاراً مُحدّدة عن هذا الموضوع. فإذا أجرينا حواراً مفتوحاً، يُتاح لكل واحد منا، فرصة تقديم برهان على وجهة نظره (خاطب المنطق)، دون أن تبقى أيّ

ذكرى مؤلمة عند أحد (خاطب الأحاسيس). وأنا أناس طيبون، ونحن أفضل من أن نتصرّف هذا التصرف (خاطب الشخصية). فما رأيكم؟ نؤجل النقاش إلى أن تنتهي الوجبة ثم نفتح حواراً؟ أرجو من الموافقين رفع الأيدي!

فإذا استطعت الإقناع، فإنك ستحصل على دعم لانتهاء النزاع، وتقف الأمور عند ذلك الحد. أما الحوار فقد يجري أو يتوقف، لكن ذلك لم يكن الهدف، أليس كذلك؟

اترك الخيار له: لكن ماذا تفعل بالمتمرّد إذا غضب منك لمحاولة السيطرة عليه، والتدخل في حياته، وتسفيه مخاوفه، أو أي افتراء آخر؟ ينبغي عندئذ أن تطرح خياراً يخاطب معاناته:

عندي فكرة، لا أعرف أي صدي ستلقى لديك: ما رأيك في أن نبدأ من البداية، وتُخبرني عما يُضايقك، ثم تسمح لي بتقديم جواب؟

ثم اترك الأمر له، فإذا رفض، فإنه يتصرّف ضد مصالحه الشخصية. ورفضه يُثبت لذاته أن مشكلته تكمن في غضبه أكثر ممّا تعود إلى سلوكك. فاتركه وشأنه وستمّر العاصفة. أما إذا وافق، فتستعرف أنك قد أثرت في الوضع على نحو إيجابي، وإذا كانت لديه فكرة، يجب الإصغاء إليها. ثم اطرح أسئلة عنها لتُظهر اهتمامك، أو لتعرف ماذا تعني الفكرة له.

ارسم الحدّ الفاصل

عندما تشعر أنك لا تفني بالعرض، أو أنك غير آمن، دَعْ عنك ذلك، أو اخذْ إلى الصمت، فقد ينهال عليك المتمرّد بغضب شديد. قد يكون سخريّة لاذعة، أو قد يلجأ إلى تعزيز موقعه بإذلال الآخرين. وإذا شعر أنه مُهمَل، فقد يبدأ بالصراخ. وإذا عارضته فإنه ينطلق من عقال أعماقه الدفينة، في ما يبدو

جالة من الغضب غير المنضبط. وفي كل الأحوال، هناك تهديد خفي بأنك إذا نَقَدْتَ ما يُريد فلن يغضب أو يلجأ إلى السخرية، ولن يعود إلى إزعاجك. ولكن ليس بالضرورة. فإذا عنانك للمتمرد لن يحملك في المرة القادمة التي يثور فيها، وإنما سيُسجِّعه ذلك على السلوك ذاته ثانية. ولن يُفقد الانسحاب أيضاً. لأنك عندما تتراجع، تتركه لاهتياجه، وعندما تعود، سيلتفت إليك مرّة ثانية. لذلك عليك أن ترسم حدّاً. ويُمكنك أن تفعل ذلك بطرق كثيرة.

كُنِ الأُسوة. إنَّ الطريقة الأكثر إقناعاً لرسم الحدّ الفاصل، هي أن تجعل من نفسك أُسوة. ولا بد للاشتباك من اثنين، لذلك ينبغي أن ترفض الدخول في مباراة صياح، واطهرُ ضبط النفس والتواصل الواضح. أبدأ الاحترام، حتى عندما لا يستحقّه الآخرون، وإياك والإحراج أمام الناس.

قاوم الإغراء. إنَّ إلقاء اللوم لا يرسم حدّاً لأي شيء، ولا يُحقِّق نتيجة أفضل، إلا أن تجعل نفسك ضحية. ولا يُمكنك أن تُحدث تغييراً عندما تكون أنت أحد آثار ما يتغيّر. ولا يُمكنك إحداث التغيير بأن تكون سبباً للنتيجة. فإذا أردت أن ترسم حدّاً، ينبغي أن تكون سبباً وليس نتيجة!

تحدّث من موقع قوّة. قُل إنَّ سلوكه يقف عند هذا الحدّ أو ينتهي التفاعل. ويُمكنك أن تجعله يدرك ذلك حرفياً، بأن تُحدّثه عن آمالك، وتُرسِّخ تبعات مُحدّدة لتصرُّفات مُحدّدة. يجب أن تتحدّث بوضوح وصراحة، ولكن دون صياح، كي يكون سلوكك حازماً حزمياً كافياً، لأن يُحمل على محمل الجدّ، شرط ألا يبدو هجوماً.

المتمرد: يصيح ويغضب وينطبق بكلمات غير مفهومة

أنت: «أنا أهتم بأمرك، لكن عندما تُعبّر عما يؤلمك بطريقة مُهدّبة فقط. ويحقُّ لي أن أنصرف عنك إذا مضيت في صياحك.»

بعد أن ترسم الخط على الرمل، لا تتراجع عنه! فذلك يُعطي رسالة خاطئة، وتجد ذاتك في وضع أسوأ مما لو أنك لم تفعل شيئاً. والمتابعة إلى النهاية قد تكون الطريقة الوحيدة التي تُفهمه أنك جاد فيما تقول. وإدراكه أنك جاد فيما تقول، يترك أثره على طريقة تعامله معك في المرة القادمة.

حاسبه على ما يفعل. لا تُلقِ باللوم على أحد، ولا تقبل اللوم من أحد، في شيء لست مسؤولاً عنه. وعندما يلومك المُتمرد للخيارات التي يتخذها ذكّره أنه اتَّخذ خياره، وهو مسؤول عن ذاته في كل ما يحدث نتيجة لذلك. فالمساءلة تختلف عن اللوم، في أنها تُحدِّد المقياس الذي تقيس به السلوك. لذلك من المهم أن تتأكد من تحديد الآمال التي تُعقد على التصرفات والأفعال، على نحو احترافي وليس على نحو ارتدادي. وإذا لم يأتِ الأداء مُلائماً للتوقعات، فلديك نقطة ترجع إليها، لتُحدِّد الفرق بين ما قيل وما جرى. فهذا يُساعدك في الدفاع عن تصرفاتك أنت أيضاً بالمقابل.

أصلح وتكيف. وذلك مُهم بخاصة مع المُتمرد الذي يعيش مع الندم. عندما يحدث أمر جلل، فإنَّ التسامح مع الأشخاص المعنيين، لا يُشبه من أي وجه نسيان ما حدث. فتذكّر ما حدث، وأصلح العلاقة بقليل من الحكمة، وتكيف مع حقيقة أنك تتعامل مع مُتمرد. فالتعويض يُساعد المُتمرد في التذكّر، وجبر ما كُسر، وإعادة ما أُخذ، وبخاصة استعادة النيّة الطيبة، ويعني تقديم هدية تقول: «إني أعتذر. لقد تعلّمت، وسأتصرّف تصرفاً أفضل في المرة القادمة.» وإذا وجدت نفسك تتحدّث مع مُتمرد نادم، فلا تطلب منه أن يأتي حاملاً هدايا، وإنما اسأله كيف يُمكن أن يُعوض عن الجزء الذي أفسده في ما حدث.

أعطه إحساساً بالرفعة

أحياناً يكون خير ما تفعله، هو أن تقول لقريبك المُتعب الحقيقة، بأنَّ تمردّه يعود عليه بالأذى، ويُلحق به هزيمة ذاتية. فخطط للأمر، واكتبه،

وتدرّب عليه، واختر الزمان والمكان (انظر الفصل الثامن لمزيد من التفاصيل).
إنّك تهدف من وراء صدقك أن تُعطي قريبك المُتمرّد إحساساً بالرفعة.

1. النية الايجابية.

2. توحّ الدقة.

3. اكشف عن المعنى الأعمق.

4. اقترح شيئاً.

5. عزّز تغيير السلوك.

وفي كل الأحوال هناك مظهر واحد للصدق خاص بالمُتمرّد:

1. أسقط النية الايجابية. «أقدر ذلك:

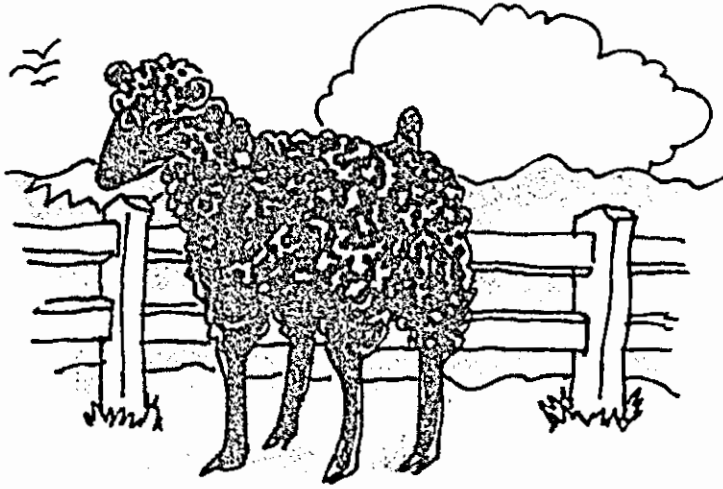
... أنت جاهز للوقوف بمفردك.»

... أنت مُستعد لتقول رأيك.»

... لن تسمح لأحد أن يُسيطر عليك أو أن يُزحك جانباً.»

نهاية الحكاية: الخروف الأسود

لم يُصدّق الخروف مايك أنه عائد إلى بيت الإوزة الأم بهذه السرعة، فقد كان يأمل أن يبقى بعيداً وقتاً طويلاً جداً، لكنّ العائلة كانت تحتفل بإحالة الملك الشيخ كول إلى التقاعد، وشعر مايك أنّ عليه الحضور. فبرغم أنه كان يتضايق من نصائح الشيخ، إلا أنه لا يستطيع سوى أن يقول: إنّ الملك الشيخ كول كان شخصاً مرحاً. وفضلاً عن ذلك، كان من العائلة. لكنّ مايك ما زال يشعر بالحرج تجاه المرة الماضية، التي اجتمع فيها بأقاربه المدهشين، لذلك قرّر ألا يفقد أعصابه هذه المرة.



لم يرَ أحداً في ساحة الحظيرة، فتخيّل أن الجميع داخلها. وعندما اقترب من الباب، سمع أصوات الضحك وعزف الكمان في الداخل. فقرّر أن يستمتع، عندما بادرت الأم هابارد بالكلام عند المدخل:

«أليس هذا مايببيك» قالت مُستهزئة، وأضافت: «الخروف الأسود في العائلة، لم أعتقد أنك ستجرؤ على المجيء إلى هنا بهذه السرعة! هل أتيت لتُفسد حفلة الملك الشيخ كول؟»

فوجئ مايك بالإهانة. فمن تظنُّ نفسها؟ وشعر أن الدم يغلي في عروقه، وأن أعصابه بدأت تحترق، لكنه ضبط ذاته ولم يجب، وأجبر ذاته على الاسترخاء.

لكنَّ الأم هابارد العجوز كانت في بداية انطلاقتها، فرشقتها بشحنة أخرى من الاحتقار: «أنت خروف ناكر للجميل، أتظنُّ أن قصيدتك سيئة للغاية؟ على الأقل عليك بعض الصوف، ما يكفي لملء ثلاث حقائب. أنا لا أستطيع أن أعطي كلبى المسكين عظمة

واحدة . وكلّما سمعتُ قصيدتك المسكينة، أبكي حزناً على
كلمي .»

شعر مايك بالغضب يتنامى داخله، وأراد أن يثغو من أعماق رثتيه،
لكنّ الأم الإوزة، سمعت الاضطراب، فأنتت إلى حيث يقفان،
وتحدّثت برفق إلى الأم هابارد العجوز: «عزيزتي أرجوك أن
تركيني بمفردي مع مايك بضع دقائق. تريد الآنسة ميفيت الصغيرة
أن تُعطيك بعض خثارة اللبن ومصله لكلك، وهي بانتظارك.»
فالتفتت هابارد وذهبت .

كان مايك يرتعد، ثم ملأ رثتيه بالهواء عدّة مرات، وبقي هو
والإوزة الأم ينظران إلى بعضهما . وعندما تحدّثت في النهاية
قالت: «أعرف أنك كنت دائماً تكره أغنية الأطفال التي تخصّك .
وأعتذر لأنني أحاول أن أجعلك تقرأها كل سنة .»

أخذ مايك بهذا الاعتذار المفاجئ، فقد كان آخر ما توقّع أن
يسمعه . ثم قال مُتحدّياً: «باه، أنتِ لا تكثرين!»

«سمعتُ أنك تعتقد أنني لا أكرث يا مايك، لكنني أهتم فعلاً!»

«باه، وأنتي لك أن تدري ذلك؟»

كانت الأم الإوزة مستعدّة لهذا الرد . وعوضاً عن أن تُعبّر عن
إحباطها، كما كانت تفعل في الماضي، قالت بهدوء: «أريد أن
أفهم . عندي فكرة . لماذا لا نبدأ منذ هذه اللحظة؟ قل لي بأي
شيء أزعجك، وسأصغي إليك . وعندما تنتهي سأطلب منك أن
تسمح لي بالرد، ألا يبدو ذلك عدلاً؟»

تساءل مايك عمّا كان في الجرن الذي شرب منه ذلك الصباح،
فقد شعر أنّ رأسه يدور! كانت تقول أشياء تُفقده توازنه، وأحب ما

تقول وكرهه في آن! وقال في نفسه: سأسايرها وأرى ماذا ترمي إليه.

«باه. تريد أن تعرفي ما الذي يُضايقني؟ حسناً، أولاً أنا لا أعرف ما الذي جعلك تؤلفين تلك الأغنية الغبية عني! ليس لأحد سواي أغنية غبية مثلها. إن كوني خروفاً لا يعني بالضرورة أنني غبي!» وتحدّث بصخب لعدّة دقائق.

وعندما انتهت من ثغائه، أجابت الإوزة الأم: «حسناً يا مايك، أنتِ إذاً تكره أغنيتك. لديّ رأي مختلف في الأغاني، لكن يُمكنك إقناعي إذا كان لديك فكرة أفضل.»

لم يُصدّق مايك ما يسمع. «ما هذا؟ أسلوب قرأت عنه في أحد الكتب التوجيهية؟ أنتِ لا تكثرين، لا تكثرين بما أقول، وأنتِ تعرفين ذلك!»

ذكّرت الإوزة الأم نفسها بأنّ مايك لم يكن غاضباً منها، برغم أنه بدا كذلك. ولم يكن هناك ما يجعلها تحمل الموضوع على نحو شخصي، فقالت بهدوء حازم: «مايك أريد أن أسمع، وأنا مُهتمة فعلاً. لكنك لن ترغب بأن أُحدّثك بالطريقة التي تُحدّثني بها. فإذا أردتني أن أصغي إليك، فيجب أن تتواصل معي بالطريقة التي تحب أن أتواصل بها معك، ولن أستطيع أن أعالج الموضوع معك، ما لم تكن مُستعداً لمعالجته معي أنت أيضاً.»

بهذا استحوذت على اهتمام مايك. فحدّق بها ولم يدرِ بماذا يُجيب.

تابعت: «أنت تعتقد أنك الشخصية الوحيدة التي لا تُعجبها أغنيتها؟ هل فكّرت يوماً بأنّ هناك ثلاثمئة أغنية منسوبة إليّ

وخمس عشرة بالمئة فقط منها معروفة جيداً؟ هل خطر في ذهنك أن هناك كثيراً من الشخصيات لها أغاني غير معروفة أكثر من تلك المعروفة؟ أعرف عدداً من الكائنات تتمنى لو أنها مشهورة شهرتك. إنهم تُعساء لأنهم مجهولون لا يعرفهم أحد، وبالتالي لا يُقدّروهم أحد.

نظر أحدهما إلى الآخر في صمت عدة دقائق. ثم قالت الإوزة الأم: «مايك، أنا أسفة فعلاً، لأن أغنية الأطفال الخاصة بك لم تُعجبك، فلك الحق في أن يكون لك رأي مختلف تماماً، كما لي أنا ذلك الحق. ولا يحق لي أن أجبرك على قراءتها إذا كنت لا تُحبها. ولا أستطيع أن أفعل شيئاً تجاه ما نُشر وأصبح رائجاً، لكنني أستطيع أن أفعل شيئاً في الاجتماعات العائلية، فأحاسيسك تهمني، ولن أطلب منك أن تقرأ أغنيتك مرة أخرى، إذا كان هذا هو ما تريده.

عجز مايك عن الكلام، ولم يكن ما تقوله ليخطر له في بال، لكنه كان بلسماً لروحه.










«اسمع يا مايك، أنت تُحب أن تنظر إلى الأمور من زاوية مختلفة، وتُحب أن تقوم بالأشياء على نحو مختلف، فما رأيك أن تقترح لنا طرقاتاً جديدة لتواصل في هذه الاجتماعات العائلية؟ ربما يتعرف كل منا على الآخر على نحو أعمق، يتجاوز موضوع الأناشيد؟ أنا لا أمزح. أقول بيني وبينك: إن بعض هذه الاجتماعات قد أصبح مُستهلكاً. وسيفيدنا التغيير جميعاً. هيا، ماذا تقول؟»

تنهّد مايك بعمق، ليس ليكبح غضبه، وإنما ليكبح رغبته في البكاء. فلأول مرة منذ أمد طويل لم يشأ أن يقول «يا ه ه ه ه ه» أيضاً. ثم ابتسم، ولأول مرة منذ فترة أبعد من أن تذكرها الأم

الإوزة، بدا راضياً! وعادا معاً إلى الحظيرة للاحتفال بتقاعد الملك
كول الشيخ.

إن مغزى هذه القصة هو أنه عندما يغضب أحدهم ويتخذ موقفاً
دفاعياً، فلا بأس بأن تكون مرناً وتُجري بعض التغييرات.

خلاصة موجزة

- ابحث عن دورك.
- اصغِ إلى كل ما لديه.
-  خاطبِ المشاعر.
-  انتبه إلى الإنذارات.
- اقترح حلاً.
-  خاطبِ الاهتمامات.
-  اترك الخيار له.
- ارسم الحدَّ الفاصل.
-  كُنْ الأسوة.
-  قاوم الإغراء.
-  تحدّث من موقع قوّة.
-  حاسبه على ما يفعل.
-  أصليح وتكيف.
- أعطه إحساساً بالرّفعة.

أبعاد الرّفعة: أفضل عشر صفات في الأقارب الرائعين



عند إجراء مُقابلات في مرحلة البحث التي سبقت إعداد هذا الكتاب طرحنا أسئلة مثل: «ماهي المواصفات التي يُجسّدها من تعتبره قريباً نموذجياً في عائلتك؟ ماهو شكل ذلك القريب؟ ماذا يفعل؟»

وأجاب بعض الأشخاص الذين تحدّثنا معهم أنّ لديهم قريباً من ذلك النوع. وقال بعضهم إنّ عائلتهم كلّها من ذلك النوع! وقال آخرون إنهم لا يملكون سوى التخيل، فطلبنا منهم أن يفعلوا. تجدون فيما يلي الإجابات المركّبة العشر الأعلى عن مكونات القريب الرائع، حسب الصفات الأكثر تواتراً.

1. القريب الرائع يُقدّر التواصل

«أنا مهتم بما تقول.» يتواصل الأقارب المثاليون تواصلًا جيّدًا، ومن أهم مزاياهم القدرة على الإصغاء. يُصغي القريب المثالي لما يُقال. ولا يدّعي الإصغاء أو يُحاول إقناعك بالإصغاء، وإنما هو يصغي فعلاً.

«أريدك أن تكون قادراً على سماع ما أريد أن أقوله لك.» يهتم الأقارب المثاليون بما يقولونه وكيف يوصلونه إليك، وما يخلفه ذلك من أثر لديك. وعندما يبدأ قريبك بالقول «يجدر بك أن تفعل هذا» أو «ينبغي أن تفعل ذلك»، فإنه يلجم نفسه ويُعيد صياغة ما يُريد قوله كي يُعبّر عما يُفكر به أكثر مما يُعبّر عما «يتوجب» على الشخص الآخر أن يفعله. إنه يأخذ مشاعرك بالاعتبار قبل أن يُقدّم لك نصيحة أو يعرض عليك مساعدة. إنه لَبِقٌ فيما يقول، لكنه لا يكذب أو يتملّص من الموضوع، ويطرق المواضيع الحساسة بمزيج من الحب واللباقة.

«لن أفرض رأيي عليك.» يُقدّم النصيحة عندما يُطلب إليه ذلك، لكن بطريقة لا تخلو من الدعم والحب؛ دون أن يؤدي إحساس أي شخص أو يتسبب ببناء أي جدران. ويطلب الإذن قبل أن يُقدّم أي نصيحة. وهو قادر على الحديث بصراحة وعلى نحو بناء عن نزاعات سابقة دون أن يلقي اللوم على أحد. ويتواصل معك مباشرة عن حاجاته وطلباته الخاصّة، بدل أن يُسخّر الآخرين لاستغلال وضع ليحصل على ما يُريد.

«أؤمن ما نتحدث عنه.» عندما تراه مرّة ثانية يبدو كمن يُتابع الحديث من حيث تركه آخر مرة، ويبدأ بمشاركتك الآراء كما لو أنّكما لم تفترقا أبداً. ويحافظ على روح المرح أثناء الحديث، حتى عندما تتناقشان في أمر مهم.

2. القريب الرائع يُحب بلا شروط

«يُمكنك الاعتماد على حُبّي.» يُحبُّك قريبك الرائع مهما فعلت ومهما تكن المشكلة التي أوقعت نفسك بها. وإذا كانت لديه مشكلة معك فإنه يتحدث عن المشكلة الحقيقية بدّل أن يدلي بآرائه عنها أو عنك. إنَّ حبه دائم. وهو ليس ممن يُطلقون الأحكام. ولا يُشير إلى الأخطاء، لكنه يفهم أنّ الكمال لله تعالى، لذلك فإنه يقبلك كما أنت. ويمتد حبه غير المشروط إلى زوجك أو شريكك أو أولادك.

«لن أعتبر ما تفعله شيئاً أهم منك .» إذا فعلت شيئاً لم يُعجبه فإنه يُسامحك عوضاً عن أن يحقد عليك أو يلومك إلى الأبد. ويقبل النواقص التي تجعلنا بشراً، ولا يشترط أن تُحقّق الآمال التي عقدها عليك كي يفرح بك ويحبك. ولا يحمل ما تفعله أو تقوله على نحو شخصي، كما عندما تتغيب عن مناسبة عائلية. ويحتفظ بوجهة نظره في العلاقة ويُدرك أنّ الارتباط مدى الحياة بالعائلة يجب ألا تعكره النزاعات أو الخلافات القصيرة الأمد.

«أنا في خدمتك.» قد تكون في أيّ مكان في العالم، في الليل أو في النهار، تواجه أيّ نوع من أنواع المشكلات، تجد قريبك المثالي في خدمتك دون أن يطرح أيّ أسئلة. فالقريب المثالي مُخلص في حبه لك، ويُقدّر لك شخصك أنت وليس لما تملك.

3. القريب الرائع مُتفهم ويحترم الآخرين

«لست كغيرك من الناس.» يقبلك القريب المثالي ويحترمك ويُقدّر على نحو شخصي. ويُميّز المواصفات الفريدة لأفراد الأسرة الآخرين ولا يطلب منك أن تكون نسخة منهم.

«أحترم حقك بالرأي المختلف.» يُدرك أنّ الناس يتفاوتون في آرائهم، ويحترم رأيك، حتى إذا كان لا يتفق معك. وإذا رأى أنّ موضوعاً ما سيؤدّي إلى تنافر بين أفراد العائلة فإنه يتفاداه جملة وتفصيلاً. لا يخضع لتهديد ويتقبل الآراء السياسية أو الإيديولوجية أو الدينية لأيّ شخص آخر، لأنه لا يشعر بالحاجة لأن يُقنعك برأيه أو يُعارض رأيك.

«أعرف أنّ طرق الحياة تتغيّر مع تغيّر الزمن.» إنه مرن بما يتيح له أن يدرك أنّ الزمن يتغيّر، وبذلك يفتح على النظم الاجتماعية وأنماط الحياة المعاصرة بدّل أن يفرض عليك مستويات كانت سائدة في أزمنة أخرى. ولا يبحث فيك عن نمط مُعيّن من الشخصية يتمنى لو كانت لك، أو يُثبتك في صورة نمطية معينة، أو يفرض شكل علاقة يراها مناسبة.

«لا أتدخل في ما لا يعنيني.» لا يفرض أحلامه عليك، ويُراعي أحلامك وتطلعاتك. ويستطيع أن يوجّه علاقته بك بما يُناسب حاجاتك وحاجاته. ويعرف متى يحتفظ برأيه لذاته عن طريقته في الحياة، ويشق أنّك قادر على توجيه ذاتك في شؤون حياتك دون أيّ تدخل منه. ويستطيع أن يقبل خياراتك وقراراتك، دون أن يُحاول أن يُهيمن عليك أو يجعلك ترى الأمور من زاويته هو. ويستطيع أن يتّخذ قراراً يشمل مشاعرك وآراءك عوضاً عن أن يقصره على مشاعره وآرائه. ويسمح لأولاده الراشدين بالتعامل مع أولادك بطريقتهم الخاصة، دون أن يُدلي بملاحظات اعتباطية عن التغذية، والثياب، والدرجات وما إليها. إنه ليس شخصاً مُتطلباً، ولا يُحاول أن يتّخذ أيّ قرار بالنيابة عنك. ويظهر تعاطفاً وشفقة، وفي الوقت ذاته يحترم تفردك.

«عندما أكون معك، أكون مسؤولاً عن نفسي.» يحترم خصوصيتك، لذلك يتّصل قبل أن يأتي لزيارتك. ولا يطيل البقاء، ويهتم بحاجاته الخاصة، ويقبل مساعدتك عندما تعرضها، لكنه لا ينتظر أن تعرضها. وإذا كان بحاجة إلى شيء مُحدّد فإنه يطلبه. يُمارس مسؤوليته الأبوية تجاه أطفاله الصغار، ويتأكّد من حُسن سلوكهم في بيوت الأقارب.

4. القريب الرائع يُقدّم الدعم

«أنا أفق معك.» يكتشف القريب المثالي نوع الدعم الذي تحتاجه ثم يدعمك بتلك الطريقة. إنه يحترم مشاعر أعضاء العائلة الآخرين ويُعبر عن القلق أو الابتهاج بمجريات حياتك ويسمح لك أن تُعامله بالمثل. ولا يعرض النصيحة إلا إذا طُلِبَت، ويعرف متى ينسحب ويُتيح لك حرية الحركة، لكنه يبقى جاهزاً لتقديم أيّ خدمة قد تحتاجها. ولا يشعر بالحاجة إلى تذكيرك بأخطائك أو مواضع ضعفك، لكنه سيكون مصدراً دائماً للمديح والتشجيع لما تنجزه. وتعرف أنّك تستطيع الاعتماد عليه وأنه سيكون ملاذك عندما تسوء

الأمر. ولا يقول أبداً: «قلت لك ذلك». إنه صادق وجدير بالثقة، ويُشعرك وجوده بالأمان والتشجيع.

«لن أطعنك من الخلف.» لا يُشارك في اللغظ الذي يتناولك أو يهينك في غيابك أو يدخل معك في تنافس. وأنت تعرف أنه سيدافع عنك إذا حاول الآخرون الثرثرة والوشاية بك. ويتحدث عنك بالخير في غيابك.

«قل لي ما الذي تريده مني.» يُقدّم الدعم العاطفي عندما تدعو الحاجة إليه. ولا يسحب حبه لك، حتى عندما يُخالفك الرأي في ما تقول أو تفعل. ويُمكنك أن تكون صادقاً معه لأنك تعرف أنه لن يتخلّى عنك. كما أنه يعتبر أخطاءك فرصاً للتعلم. يُقدّم لك الإحساس بالطمأنينة دون أن يُقدّم نصيحة لا ترغب بها.

5. القريب الرائع يمدُّ يد العون

«أنا هنا إذا احتجت إليّ.» يُساعدك إذا مرضت، ويغوص لنجدتك إذا غرقت في شيء، يدلك إذا أردت من يدلك، ويوجهك إذا طلبت التوجيه. تثق به وتعتمد عليه في أكثر المهام حساسية في مساعدة أولادك عندما تحتاج تلك المساعدة. وفي المناسبات العائلية، كحفلات العشاء، أو الاحتفالات، أو جمع الشمل، يُسهم القريب المثالي في جهد المجموعة لإنجاح المناسبة. لا ينتظر أن تطلب منه المساعدة لأنه يُقدّمها عندما يعتقد أنك تحتاج إلى مساعدة. إنه يهتم لكنه لا يُقحم نفسه، يُقدّم النصيحة والخبرة إذا طلبتها، ولا يرفق نصيحته بظلال من الشجب. ويُقدّم النصيحة دون أن يربطه بشيء؛ ولا يتصرّف كأنه «يمن» عليك. ولا يتردّد في طلب المساعدة عندما يحتاجها، ويحب أن تُبدله ذلك الشعور، فهو لا ينشغل عن مد يد العون لك. ويُقدّم المساعدة التي تطلبها دون أن يفرض عليك رأيه في «المساعدة» من أجل «مصلحتك الخاصة.»

«إذا وعدتني، أتوقّع منك الوفاء بما وعدت.» يُتقن القريب المثالي

المحاسبة المُحِبَّة. إذا أخلفت وعداً أو لم تقم بما قلت إنك ستقوم به، سيُذكَرُ القريب المثالي بوذّ بما وعدت به، ويصف ما فعلت، ويطلب منك التفسير. إنه يُعرب عن قلقه بطريقة بعيدة عن إصدار الأحكام، ويترك لك تولّي المسؤولية عن أخطائك. وإذا رأى أنك قد تؤذي نفسك أو تؤذي الآخرين بتصرّفك، فإنه سيُلفت اهتمامك إلى ذلك باحترام. وهو قادر على أن يُقدّم نصيحة صادقة ويقبل منك النصيحة الصادقة، حتى إذا كانت مؤلمة في بعض الأحيان.

6. القريب الرائع يبقى على اتصال

«سأبقى على اتصال.» يجد القريب المثالي التوازن الكامل بالبقاء على اتصال. فتجده عندما تحتاج إليه، ولا تجده عندما لا تحتاج أحداً. إنه لا يضغط عليك كي تتصل به، أو يتوقّع أن تشعر بفضلته عليك. ولا يُحاول أن يُشعرك بالتقصير إذا مرّ وقت طويل لم تتواصلا فيه. ولا ينتظر سماع أخبارك كي يُعبّر عن استيائه. وإنما يتصل بك عندما تنقطع أخبارك عنه. ويتولّى مسؤولية استمرار العلاقة.

«أخبرني كيف تحب أن نبقي على اتصال.» يحرص قريبك المثالي على الاتصال بك بطريقة تثمن وقتك، وعلاقاتك، والتزاماتك الأخرى. ويتأثّر ليعرف طريقة التواصل التي تُلائمك، سواء باتصال هاتفى، أو بالبريد الإلكتروني، أو بالزيارات بين وقت وآخر.

«لك الحق ببعض الخصوصية.» يهتم قريبك المثالي بك وبحياتك، دون أن يتطفّل. ويُمكنك أن تكون مُنفثاً معه انفتاحاً حقيقياً على مجريات حياتك، لكنك لست مُضطراً لأن تضعه في صورة كل تطوّر يطرأ. أنت تعرف أنه مهتم لأنه يطرح أسئلة عن حياتك قبل أن يتحدث عن شؤونه الخاصة. وبرغم اهتمامه بحياتك إلا أنه يُبدي حساسية تجاه الأمور التي تُفضّل ألا تُشرك بها أحداً. وعندما يأتي لزيارتك، يعرف تماماً متى يُنهي الزيارة، مُحققاً ذلك

التوازن الكامل بين الزيارة والوقت. فالوقت الذي تمضيه معه قيم وليس مُقْتَنًا. «أحب أن أشركك بجزء من حياتي». يُبدي قريبك المثالي استعداداً ليُشركك في حياته مُشاركة صريحة، فيُعطيك فرصة الاحتفال معه في أوقات الفرح والنصر، أو يُفسح المجال أمامك لتُقَدِّم التعازي والتعاطف عندما يمرُّ في وقت عصيب. لكنه لا يتكئ عليك لإنجاح حياته. إنه يُشارك الأوقات حلوها ومرها ويدعوك لتعامله بالمثل.

7. القريب الرائع حكيم في إنفاق المال

«سأفعل ما بوسعي». إذا أقرضك مالاً فلن يُطالبك به مباشرة. وإذا اقترض منك مالاً فإنه دائماً يفي بدينه! أما إذا كنت في ضائقة فإنه يفتح حافظة نقوده، وينسى فوراً أنه أقرضك مالاً ثم يُبدي إحساسه بالمفاجأة عندما تردُّ ماله إليه. كما أنه لن يذكر الأمر أمام أحد، ولن تسمع عنه من أحد. في الوقت ذاته، لن يطلب منك القريب المثالي مساعدة مادية. وفي رحلات العائلة يعرض أن يدفع ما يترتب عليه، ويُشارك في النفقات.

8. القريب الرائع صديق

«أنا لا أحبك فقط، وإنما أعجب بك أيضاً!» بسبب الاحترام والدعم المتبادلين، قد يكون قريبك المثالي صديقاً أيضاً. «القريب الجيد» هو «صديق جيد» ترتبط به بالصدفة بصلة قريبي. وعندما تتقدمان في العمر، يسعى القريب المثالي إلى إرساء أسس مشتركة ورعايتها. حيث تُطبَّق قواعد الصداقة، دون أن تُصبح امتيازات غير مقبولة في العلاقات الأخرى.

9. القريب الرائع لا يتشبَّث بالماضي

«لا أضعك ضمن إطار ما فعلت في الماضي». يُدرك القريب المثالي أنَّ الناس يتغيرون ويتطورون، ولا يقف رأيه بك على الماضي. إنه لا يُذكرك

طوال الوقت بأخطائك ويروي حكايات عن ماضيك تُزعجك . فإذا كان هناك أي أطياف سلبية من الماضي تُضايقه في الحاضر فإنه يُناقشك بها مباشرة ويُساعدك على تحديد الدلائل أو التصرفات التي يجدر بك أن تُبادر بها لتجاوز تلك القصص وتخرج منها . ولا يشكُ في أنك قادر على النمو كأني كائن بشري . ويُعاملك معاملة الند للند في المستوى الثقافي ، وليس معاملة ابن الخمس عشرة سنة ، وقد تجاوزت الثلاثين . ومثل ابنك الراشد يُبدي القريب المثالي استعداداً لأن يُسامحك على ما بدَرَ منك في الماضي ويكتشف شخصيتك في الحاضر ، عوضاً عن أن يحدُك بدور الأب .

10. القريب الرائع شخص مُمتع ومتفائل وله تأثير إيجابي

«أحب الحياة .» القريب المثالي شخص تُحب صحبته لأنه يُعطيك شعوراً بأنك أفضل ، وأنّ الدنيا بخير . ويُساعد في إضفاء بريق يُخفّف من عبثك العاطفي بدّل أن يزيده . ويُمكنك أن تذهب إليه مُكتئباً أو قلقاً بسبب أمر ما فيضحك ، وبيتسم ، ويجعلك تعرف أنّ الدنيا بخير . ويُساعدك على النظر إلى مُشكلاتك من منظاره المتفائل . إنه شخص إيجابي ، يضحك وبيتسم كثيراً . ويجد ما يدعو إلى الضحك معك ، ويُنظّم نشاطات يستطيع أفراد العائلة الاستمتاع بها معاً ، حتى أنّ حضوره يُخرج أفضل ما عند الآخرين .

لتكن قريباً رائعاً

ها هي أمامك ، أفضل عشر صفات في القريب المثالي . لا نعرف شكل قائمتك الشخصية ، لكننا على ثقة أنّ كثيراً من هذه الصفات ، ما لم تكن كلها ، ستظهر عليها . اقلبها تعرف أنّه يُمكنك أن تكون قريباً رائعاً لأفراد عائلتك . في المدى البعيد ، سيُحقّق ذلك لك أكثر من أن تتمنّى لو أنّ أحدهم كان قريباً أفضل لك . وإذا صح القول إننا «نحصد ما نزرع» فإنك إذ تزرع الرُفعة ، تحصد الرُفعة أيضاً .

بمعنى أكثر عمقاً تجد أنّ عائلتك، وعائلتنا، هي البشرية كلها. فكلّ منا يتحدّر من الجدود أنفسهم، ويُشارك المصير نفسه، ولكلّ منا دوره في بناء عالم صحّي، عالم يستحقّ أن نقسّمه، عالم يستطيع أطفالنا وأطفالهم أن ينظروا إلينا فيه، ويعجبوا باستعدادنا لاختيار الرّفعة وليس التفاهة، والحب وليس المتاعب. يبدأ السلام في العالم من السلام في قلوبنا، فالسلام في بيوتنا ومع عائلاتنا. وهذا الكتاب هو إسهامنا في تحسين العائلة البشرية. الخطوة التالية ستقوم بها أنت. فهلاًّ فعلت؟

ملحق

في اكتشافنا للعلاقات العائلية، اخترنا أن نبتعد عن الأمراض العائلية التي تُسببها الأمراض العقلية الحادة والمستمرة. لذلك، وباستثناء هذا الفصل، لن نجد على هذه الصفحات ما يمتُّ بصلته إلى إساءة معاملة الأطفال، أو الاضطرابات الشخصية النرجسية، أو إدمان الكحول، أو الأمراض النفسية/الكآبة، و اضطرابات السلوك الهوسي، واضطرابات القلق التي تتضمن اضطرابات الخوف المرضي، واضطرابات الشدة ما قبل الجراحة، أو الرهاب. كما تعمّدنا ألا نركّز على التبعية المُتبادلة.

غير أننا لا بُدَّ أن نعترف بأنَّ هذه المشكلات تولد أنماطاً كثيرة من المصاعب للعائلات، فكثير منها أصبح شخصياً ومُستوعباً تماماً، ويولد ردوداً تتسم بالألم والغضب، بسبب نقص المعلومات والفهم. وإذا كنتَ تعتقد أنك تتعامل مع أمراض خطيرة في عائلتك، فليست مُضطراً إلى أن تواجهها بمفردك، ويُمكنك أن تطلب المساعدة! اقصِد المصادر المُتاحة في جماعتك، وادرس الخيارات المُمكنة. فأحياناً تجد أفضل طريقة لتحب عائلتك في أيِّ مكان آخر من العالم.

مصادر

ابحث عن أرقام خدمات الجماعة في دليل الهاتف. أو اتصل بالاستعلامات لتحصل على تلك الأرقام.

منظمات

NAMI

National Alliance for the Mentally Ill

200 North Glebe Road

Suite 1015

Arlington, VA 22203-3754

Website: www.nami.org

نامي مؤسسة دعم لا تتوخى الربح للمستهلكين والأسر وأصدقاء مرضى العقل، تؤثر في النظرة البيولوجية للأسباب والعلاج. لموقعها على الإنترنت قسم ممتاز في الأمراض والمعالجة.

NIMH

National Institute for Mental Health

5600 Fishers Lane

Rockville, MD 20857

301-443-4513; TDD 301-443-8431

e-mail: NIMHPUBS@nih.gov

تُقدّم قائمة بالمطبوعات المجانية عن الكآبة والاضطرابات العقلية الأخرى، وتتضمّن قائمة شاملة لمصادر الدعم التي تُقدّم المساعدة.

SPAN

Suicide Prevention Advocacy Network

5034 Odin's Way

Marietta, GA 30068

886.649.1366

e-mail: act@spanusa.org

Website: www.spanusa.org

منظمة تأييد وطنية لتنمية برنامج منع الانتحار ثبت نجاحه، وشبكة للمبادرات التشريعية والتحرك الجماعي.

مجموعات مراقبة استشارية

Re-Evaluation Counseling, www.rc.org

Co-Counseling International, www.cci-usa.org

دعوة من المؤلفين

إذا أردت أن تعرف المزيد عن كتبنا الأخرى، وتسجيلاتنا الصوتية والمرئية، أو أن تُخبرنا عن قصص نجاحك، فزُر موقعنا على شبكة الإنترنت:

www.DealingWithRelatives.com

www.TheRicks.com

www.DealingWithPeople.com

أو بريدنا الإلكتروني:

Dr.Rick Kirschner: dr.rick@talknatural.com

Dr.Rick Brinkman: dr.rick@rickbrinkman.com

المؤلفان

د. ريك كيرشنر و د. ريك برينكمان مؤلفان ومتحدثان مختصان، يتمتعان بشهرة عالمية. وقد بدأ عملهما طبيين، تخصصا في الأوجه العقلية والعاطفية للشفاء والصحة الجيدة. وقد ألفا معاً أشرطة سمعية وبصرية بعنوان: How to Deal With Difficult People، إضافة إلى ستة برامج تدريب مسجلة على أشرطة فيديو. من كتبهما السابقة: Dealing With People You Can't Stand وهو من الكتب الأكثر بيعاً في العالم، تُرجم إلى عشر لغات. كما اشتركا في تأليف كتاب: Life by Design, Making Wise Choices in a Mixed Up World. ويُقدّمان الآن أحاديثهما المسلية والبالغة الأهمية، وبرامجهما التدريبية في جميع أرجاء العالم. ومن زبائنهما: AT&T, Hewlett-Packard, Texaco, the Inc 500 conference, Young Presidents Organization, the U.S. Army. ومئات الشركات الأخرى والمؤسسات الحكومية والمهنية.

إذا أردتم مزيداً من المعلومات عن أفكار الكاتبين الرئيسية ومختبرات العمل التي يُقيمانها، فزوروا موقع www.TheRicks.com.

ليس ثمة مكان كالمبيت

سواء أكنت تحبّ أقاربك أم تكرههم فإنهم لصيقون بك ويضغطون عليك. فالعُطل، والأعياد، واجتماعات العائلة مرهقة غالباً، وربما تكون مؤلمة.

ولا ينبغي لها أن تكون كذلك. يقدّم لك المؤلفان نصائحهما القيّمة مع دعابة يتميّزان بها للعلاقات مع الأقارب. إنها تساعدك على تحسين علاقتك بأيّ من أقاربك - مهما كانت سيئة من قبل. هل تألّف أيّاً من هذه الشخصيات؟ الغامض. العام. الثائر. المتميز. المتطفل. الممتع، المحاكيم. الشهيد.

فليكن أي منهم في عائلتك، سواء أكان - أباً أم أمّاً، أختاً أم عمّة، خالاً أم خالة، أو صهراً - فسوف تجد تحليلاً لهم هنا في كيف تتعامل مع الأقارب. ستجد الكتاب مليئاً بالنظر الثاقب، والطرائف، والقصص، والبيانات، ورسوم الكرتون، التي تُمكنك من النظر إلى ما وراء الصعب في سلوك أقاربك، وكيف تتعامل مع سلوكهم هذا التعامل المناسب.

سوف يساعدك الكتاب في:

- التعايش مع شعور غير مريح وأشخاص مزعجين.
- إطفاء حالات مُتفجّرة.
- الإعداد للقاءات العائلة.
- اجتناب الصراع عندما تأخذ أقرباءك الشحنة.
- حرّ نفسك من الشعور بالواجب والاستياء.

المؤلفان: طبيبان مُتخصّصان بالعلاج الطبيعي، ومُتحدّثان مُحترّفان، ومدربان أنجزا أكثر من 150 برنامجاً في السنة في مختلف أصقاع الأرض. وقد شاركوا في تأليف عدد من الكتب الأكثر بيعاً، وحصلوا على جوائز عديدة.

موضوع الكتاب: العلاقات ضمن الأسرة

موقعنا على الانترنت: <http://www.interculturalbooks.com>

