

المجلد ١ ، العدد ٢

المشوق³ة

المجلة التي تدفعك إلى الأمام!

مفاتيح التواصل

كن صديقاً

التشجيع يمكن أن يغير الحياة

انك من طراز فريد

الأخبار ووجهات النظر

كيف تتعامل مع الأشخاص الذين يتسمون بالعسر

هل لديكم مشاكل تتعلق بزواجكم؟ هل تعاونون من الإحتكاك مع زملائكم في العمل؟ هل تجدون صعوبة في الإنسجام مع شخص ما؟ هل تجدون مشكلة في فهم أولادكم المراهقين؟ و هل لديكم أيها المراهقون مشكلة تتعلق بفهم آبائكم؟

إن العلاقات أيّاً كان نوعها سواء كانت متعلقة بالزواج أو العائلة أو الصداقة أو العلاقات في العمل، فإنها مبنية جميعاً على التواصل، و أنتم تعرفون كيف يكون الحال مع أصدقاء مقربون منكم- إنكم تقاسمونهم الأفكار وهم يفهمونكم وأنتم تفهموهم. و لتنمية هذه الصداقة، فإن وجود التواصل من الأمور الأساسية.

إن التواصل الجيد هو حجر أساس حيوي لأي علاقة. و إن نقل الإهتمام من حجر الأساس هذا و تغيير أولوياتنا نحو اتجاهات أخرى أقل أهمية سوف يضعف هذا البناء و يعمل على هدمه.

و يركز هذا العدد من مجلة المشوقة على فن التواصل. و اننا على أمل بأن تساعد المقالات المتعلقة بهذا الموضوع المتعدد الجوانب على تحسين مهارات التواصل لديكم و تساعدكم في التغلب على المصاعب التي تواجهونها في علاقاتكم مع الآخرين. وبالتالي أن تجعل حياتكم و حياة الآخرين أكثر سعادة.

كرستينا لين
خصيصاً لـ المشوقة

٣
كن صديقاً
التشجيع يمكن أن يغير الحياة

٤
مفاتيح الاتصال
لمساعدة تحسين اتصالك مع أي شخص تقريباً

٧
النجاح مع الناس
هل تُصغي حقاً؟

٩
انك من طراز فريد
كن نفسك فقط

١٠
أخبار ووجهات نظر
كيف تتعامل مع الأشخاص الذين يتسمون بالعُسر

١٢
أقوال مأثورة
كن متحمساً

العدد
أسرة التحرير
المجلد ١ - العدد ٢
كرستينا لين - سعاد أبو حليم

التصميم:
واثق زيدان

الرجاء الاتصال بنا على:
الموقع على الانترنت:

المشوقة © ٢٠٠٢
جميع الحقوق محفوظة

كن صديقاً

التشجيع يمكن أن يغير الحياة

في أحد الأيام، وعندما كنت في السنة الأولى من المدرسة الثانوية، رأيت شخصاً من صفي يسير الى منزله من المدرسة. كان اسمه كايل و بدا وكأنه يحمل كل كتبه، و فكرت: "لماذا يُحضر شخص كل كتبه الى المنزل خلال العطلة الأسبوعية؟ من المؤكد أنه طالب مجتهد!"

كان لدي خطة للعطلة الأسبوعية - مباراة كرة قدم مع أصدقائي غداً بعد الظهر - استهجن الأمر ومشيت.

ثم رأيت مجموعة أولاد يركضون نحو كايل، واصطدموا به فسقطت كتبه من يديه على الأرض. ووقع في الطين. و طارت نظاراته، رأيتها تقع على العشب بعيدة عنه. و عندما نظر الى الأعلى، لمست على وجهه الحزن الشديد.

وذهبت نحوه راكضاً من كل قلبي، و بينما كان يبحث عن نظاراته رأيت دمعاً في عينيه، و أعطيته نظارته و قلت له: "هؤلاء حمقى، لا يجوز أن يقوموا بذلك." و نظر الي كايل و قال: "شكراً لك!" وابتسم ابتسامة كبيرة، كانت من تلك الابتسامات التي تُعبر عن العرفان بالجميل.

ساعدته في حمل كتبه وسألته أين يسكن، ووجدت أنه يسكن بالقرب من منزلي. فسألته لما لم أراه من قبل. فقال أنه كان يدرس في مدرسة خاصة حتى هذه السنة. لم أفض وقتاً مع أي فتى من مدرسة خاصة من قبل. و بينما كنا في طريقنا الى المنزل حدثنا، و ساعدته في حمل بعض كتبه. لقد كان كايل شخصاً لطيفاً.

و سألته إن كان يحب أن يلعب كرة القدم مع أصدقائي. فقال نعم. و امضينا العطلة الأسبوعية معاً، وكلما عرفت كايل أكثر كلما أحبته أكثر، و أصدقائي أحيوه أيضاً. و في صباح يوم الإثنين رأيت كايل مرة ثانية يحمل معه مجموعة كبيرة من الكتب. و قلت له: "ستبني بعض العضلات من حمل هذه الكتب كل يوم!" ضحك و أعطاني نصف الكتب.

و أصبحنا خلال الأربع سنوات صديقين حميمين و عندما صرنا في الثانوية العامة بدأنا نفكر بالذهاب الى الجامعة. و قررنا الذهاب الى جامعات مختلفة و لكن كنا على علم أننا سنبقى أصدقاء دائماً. فلن تفرقنا المسافات البعيدة. قرر كايل أن يدرس الطب. اما انا فحصلت على منحة رياضية و سأدرس إدارة الأعمال بناء عليها.



ماريا فونتين

مفاتيح التواصل

سيكون سوء التفاهم أقل لو أن الناس حاولوا أن يتواصلوا مع بعضهم بأمانة و صراحة. قد يكون ذلك صعباً في البداية، و لكنه سيصبح أسهل إن ثابترت عليه. فلماذا لا تحاول أن تجرب و ترى؟

(زوجتك)، رئيسك، أقرانك، البافعون، الأكبر سناً، الأصدقاء و زملائك في العمل، فستتفاجأ للتحسن الذي سيحصل.

الأمانة: ما لم تكن هناك أمانه في التواصل فإنك لن تنجح في مَسْعَاك. فالأساس الجيد للبدء بشكل صحيح مع أي شخص هو أن تكون أميناً و صريحاً.

اللباقة: بعد أن تدرك أهمية الأمانة سرعان ما ستدرك أن عليك أن تسعى جاهداً لأن تكون لبقاً، فالصراحة لا تعني الخشونة.

الحب: إن الحب هو ما يدفعك لأن تكون صادقاً و مخلصاً مع الآخرين.

للتواصل أهمية بالغة، فهو الوسيلة التي نتصل بها مع الآخرين. الله وحده يعلم بسريرة أنفسنا. وهو يعلم ما نحن عليه، بتواصل أو بدون تواصل. و لكن كل شخص يجب أن يشعر بالراحة الى حد كبير مع تواصلنا معه. لأن ذلك التواصل يعكس الماهية التي يتوقعها منا ذلك الشخص. لهذا السبب يعتبر التواصل هاماً للغاية- لأنه يؤثر بصورة مباشرة على الطريقة التي يشعر بها الآخرون الجأنا. و بالتالي على إنتاجيتنا و سعادتنا و كذلك على كل مناحي حياتنا.

بعض الناس مُتَوَاصِلُونَ بطبيعتهم . و لكن البعض الآخر يجد صعوبة في التواصل . ولا يهم مستوى الإتصال الذي تتمتع به، اذا حاولت أن تتطبق بعض الاقتراحات التالية في تواصلك مع أي شخص- زوجك

الحكمة: أن تعرف متى يتعين عليك أن تكون صريحاً بقدر الإمكان؛ و متى يتعين عليك أن تبدي حرصاً في انتقاء كلماتك. يجب عليك أن تتحلى بالحكمة.

الحساسية: إن الحساسية التي نقصدها هنا هي الإستجابة لحاجات الآخرين و الاهتمام بها. من المفيد أن تكون شفافاً تجاه أمزجة الآخرين و مشاعرهم عند التواصل معهم. فمثلاً. قد تعرف بأن شخصاً ما يكون في حالة تقبل أفضل بعد تناوله الطعام منه قبل أن يتناوله. وافعل مع الآخرين ما تود أن يفعلوه معك.

الشجاعة: إن خليك بالإيمان سوف يساعدك على التغلب على مخاوفك و على ترددك حيال التواصل. كما سيساعدك على أن تتوقع استجابة ايجابية.

التوقيت: إن التوقيت أمر حيوي في التواصل. من المهم أن تتواصل باستمرار في الأمور الصغيرة و التي تتناولها بصورة يومية مع الآخرين. ولكن عندما تكون المسألة على درجة من الحساسية أو تتطلب نوعاً من الخصوصية أو تحوي أخباراً أو تغيرات غير سارة لشخص ما. فعليك حينها أن تختار الوقت المناسب لطرح تلك المسألة.

الإنفتاح على الآخرين: يكون الناس أكثر راحة في الحديث معك اذا تعودت أن تكون منفتحاً لما يقوله الآخرين.

الصبر: إن التواصل الجيد يتطلب صبراً. فكل منا مختلف. و له طرقه المختلفة في النظر الى المواقف و حلها. لذا يتطلب الأمر منا أن نرى ما يراه الآخرون كي نتوصل الى أرضية مشتركة من الإتفاق.

الإحترام: من المفيد أن نحترم رأي الآخرين و مشاعرهم. و الطريقة التي يظهر بها هذا الإحترام في التواصل مع الآخرين هي عندما ندعهم يُدّلون بنصيبتهم من الكلام دون أن نقاطعهم أو نحثهم على إنهاء كلامهم بسرعة.

روح المرح: ابتهج! فعادةً ما نرى الناس يتناولون الأمر بتوتر شديد أو بروح دفاعية. و أنه لأمر مفيد أن نُظهر شعوراً بالمرح اذا توترت الأمور أو زادت جديتها عن اللازم.

السكوت: نعم. إن السكوت يكون مطلوباً أحياناً في التواصل. أو بالأحرى فن الاصغاء. لن تكون هناك فائدة لو انك حاولت أن تتوصل الى اتفاق مع شخص آخر إذا كنت تفكر فيما ستقوله أنت فقط و لم تأبه بما يقوله الشخص الآخر.

التواضع: لا جدوى من تبني اتجاه يظهرهك بأنك دائماً على صواب. الكبرياء يقف حجر عثرة أمام التواصل أكثر من أي شيء آخر. ستجد أنك كلما أصغيت الى الآخرين. و اهتَممت بأرائهم سيكونون أكثر انفتاحاً معك.

إن شعورك القلبي

و اهتمامك

بالآخرين و التفهم

و التواضع الذي

تبدية لهم- مدركاً

أن كل شخص

حولك يعرف

الكثير من الأشياء

التي لا تعرفها -

كل هذه مفاتيح

ستساعدك على

أن تصبح مصغياً

أفضل.



إن من أهم
الصفات التي
تجعل من المرء
مستمعاً جيداً
هي ليس الإصغاء
للكلمات التي
يتفوه بها
الشخص الآخر
فقط ، ولكن عليه
الإصغاء للكلمات
التي تنبع من
قلبه. إن الرأس
لن يسمع ما لم
يسمع القلب أولاً.

التواصل المنتظم: إن التواصل الجيد يجب ألا يُدخَّر للمناسبات الخاصة، بل يجب أن يكون جزءاً من حياتنا اليومية. والأشخاص الذين يتواصلون بشكل منتظم يفهمون بعضهم بشكل أفضل وتكون لديهم القدرة على حل مشاكلهم أفضل من غيرهم.

الوضوح: وضح ثم وضح ثم وضح. قد تظن بأن الآخرين قد فهموا ما تعنيه تماماً. ولكنك قد تستغرب إذا علمت أن سوء التفاهم كثيراً ما ينجم بين الناس بسبب الإفتقار إلى الوضوح. إذا كنت غير متأكد فيما إذا كان

الشخص الآخر قد فهم ما ترمي إليه: فعليك أن تسأله لأن ذلك أفضل من أن تتركه يخمن ما تعنيه.

التحدث: قد يكون هذا مضحكاً لبعض الناس. ولكن هناك الكثير من الأشخاص الذين يتحدثون إلى الآخرين عبر التلميحات والإيماءات و ترى؟ ♦

النجاح مع الناس

هل تصغي حقاً؟

سبع نقاط للتدرب على الأصغاء

♦ انظر الى الشخص الذي يتحدث. فالشخص الذي يستحق ان تصغي اليه يستحق كذلك ان تنظر اليه. وسيساعدك ذلك في التركيز على ما يقول.

♦ ابدي اهتماماً عميقاً بما يقوله ذلك الشخص. وإن كنت توافق على ما يقوله فأومئ برأسك علامة الموافقة. وان كان يروي قصة فابتسم. استجب لتلميحاته. وتعامل معه.

♦ انحنى باتجاه الشخص المتكلم. ألم تلاحظ قط بأنك تميل بالانحناء باتجاه المتحدث المثير للإهتمام. وتناى بعيداً عن المتحدث الممل؟

♦ وجه أسئلة. اذ ان هذا يجعل الشخص الذي يتكلم يدرك بأنك لا تزال مصغيّاً له.

♦ لا تقاطع المتكلم. بل - بدلاً من ذلك - اطلب منه ان يخبرك المزيد. معظم الناس يشعرون بالاطراء الشديد ان لم تقاطعهم حتى يُنهون كلامهم. ولكنهم يشعرون بإطراء مضاعف إن شجعتهم على الكلام بحرية. كأن تقول: "هلا سمحت بالتعليق قليلاً على النقطة الأخيرة؟" أو "أود ان أستمع لما كنت تقول. عن كذا أو كذا".

♦ التزم في الموضوع الذي يتناوله المتكلم. لا تغير الموضوع حتى ينتهي المتحدث من موضوعه. مهما بَلَغ شوقك لبدء موضوع جديد.

♦ استخدم كلمات المتحدث لكي توضح النقاط التي تتحدث عنها. عندما يُنهى الشخص الآخر كلامه. أعد على مسامعه بعض الأشياء التي ذكرها. هذا لا يثبت أنك مصغ فقط. ولكنها طريقة جيدة لعرض أفكارك دون معارضة. ♦

لعل القدرة على الإصغاء الى الآخرين بطريقة متعاطفة ومتفاهمة هي أكثر الوسائل فعالية في العالم لتحقيق الإنسجام مع الآخرين والإحتفاظ بصدقتهم الى الأبد. القليل من الناس يتمتعون بسحر ان يكونوا مستمعين جديدين .

بطريقة ما "يترشح كلُّ منا للحصول على منصب " في كل يوم من ايام حياتنا. وان كل من تلتقيهم وتحدث معهم يقومون بتحليلنا وتقييمنا. وفي قريرة انفسهم فإنهم اما "يصوتون" لنا او ضدنا. إما أن يمنحونا ثقتهم أو لا. و يقررون على اساسه لصالح العمل معنا او ضده. أو كما تقتضيه الحالة. في أكثر الأحيان يكون العامل الحاسم في هذا الامر هو: "الى اي مدى كنت مستمعاً جيداً؟".

معظمنا نريد من الآخرين ان ينظروا الينا على أننا فطنون واذكياء وحذقون. ولكن الشخص الذي يدور هنا وهناك مبدياً "ملاحظات مُتذاكية" لِيُنظَر اليه على انه "ذكي" لا يعتبره الآخرون كذلك. بل ينظرون اليه على انه مغرور وقبيح.

وعلى كل حال. فهناك طريقة واحدة الإقناع الآخرين بأنك من احكم الحكماء ومن أكثر الناس الذين قابلهم ذكاء-هذه الطريقة هي : الاصغاء. والاهتمام بما يريدون قوله. وحقيقة ان اهتمامك بما يقوله الشخص الآخر بحيث لا تفقد كلمة واحدة ما يقوله تثبت له بأنك شخص ذكي للغاية.

فن الاصغاء مهمٌ للغاية. فلا تهمله. بل ضعه موضع التنفيذ. لعلك تقرأ شيئاً يبدو مفيداً وتفتتح به. وتنفذه. إن لم تراجع ما سمعت مع نفسك فستنسى كل شيء حول ذلك الأمر خلال يوم او اثنين. ومن الطرق التي تساعدك على التغلب على هذه المشكلة هي أن تطبق المعرفة التي اكتسبتها من قراءتك ولا تهمل ما قرأته. ومن الآن. بإمكانك أن تتدرب على ما يلي:

كان كايل المسؤول عن القاء الخطابات في صفنا. و كنت أمزح معه دائماً لأنه طالب مجتهد. كان على كايل أن يقوم بتحضير كلمة لحفلة التخرج. و شعرت بالسعادة لأنني لن أكون الشخص الذي سيقوم بإلقاء الخطبة أمام الجميع.

و في يوم التخرج. كان كايل حسن المظهر. و هو من الأشخاص الذين أثبتوا وجودهم في المدرسة. بدا وسيماً جداً بنظاراته. و ذو شعبية كبيرة فكان لديه كثير من الأصدقاء و أعجب به جميع الفتيات. و أحياناً كنت أشعر بالغيرة. واليوم شعرت بها .

و بدا عليه التوتر من جراء القاء الكلمة. فامسكت بكتفه وقلت له: " لا تقلق ستجري الأمور على ما يرام!"

و نظر الي بنظرة معبرة و مُتَّنة وابتسم لي وقال: "شكراً لك".

و عندما بدأ بإلقاء كلمته قال: " يوم التخرج هو اليوم الذي تقوم به بِشُكر كل من وقف بجانبك و ساعدك على تخطي الحن و الأيام الصعبة مثل والديك. ومدرسيك. و باقي أفراد عائلتك و لربما مدريك... و لكن بالأخص أصدقائك. انا هنا اليوم لأقول لكم شيئاً. أن تكون صديقاً لشخص ما هو أفضل هدية يمكن أن تقدمها له. و سأقول لكم قصة حقيقية".

سمعت كايل و هو يتكلم عن اليوم الذي تقابلنا فيه بدهشة. كان كايل يخطط لقتل نفسه في تلك العطلة الأسبوعية. فقال كيف نَظَّف خزانته من ملابسه و كتبه و ذلك حتى لا تقوم أمه بذلك لاحقاً. ثم نظر الي و ابتسم و قال: " حمداً لله تم إنقاذي. فلقد أنقذني صديق من فعل الخطيئة".

شَهِق المستمعون متفاجئين بذلك الشاب الجميل. و ذو الشعبية الكبيرة عندما حدث عن أضعف لحظة في حياته. و بعدها نظر والداه الي بنظرة الإمتنان التي اعتدت على رؤيتها من كايل. و في هذه اللحظة أدركت سر الإبتسامة الغامضة.

لا تقلل من قيمة أفعالك. فبتصرفٍ صغيرة يمكنك أن تغير حياة شخصٍ ما للأحسن أو للأسوء. ♦

الأصدقاء ملائكة

يرفعوننا من

أقدامنا عندما

تنسى أجنحتنا

كيفية الطيران.

انك من طراز فريد



هل تعرف من هم أسعد الناس؟ أنهم أولئك الذين يتقبلون أنفسهم على النحو الذي وجدهم فيه الله تعالى. و الذين تعلموا أن يكونوا سعداء بما لديهم و ألا يهتموا بما يفكر فيه الآخرون. إن كفاحك لتصل الى المثاليات التي يتوقعوها منك أقرانك يضع عبئاً حقيقياً عليك. و لكن لديك الحرية في أن تكون ما أنت عليه و أن تكون من أنت.

لو كُنْتَ صادقاً، فإنني أظن أنك ستعبر عن إعجابك الحقيقي في الأشخاص الذين يتحلون بالشجاعة الكافية ليكونوا أنفسهم -الذين يعيشون بإستقامة و بصحة و يفصحون عن أولوياتهم بشكل مباشر و صريح. و بالطبع. فإن من يتخذ مثل تلك القرارات يواجه عادةً الوحدة و الشعور بالعزلة من قِبَل الآخرين من حوله. و هذا أمرٌ محزن.

عندما كنت صغيراً لم يعجبني شكلي و مظهري. ظننت بأنني لست جميلاً بل نحيلاً جداً و قبيحاً. و تولدت لدي عقدة نقص من هذا الأمر وقد استغرقت وقتاً طويلاً لكي أتغلب عليها. جزءٌ منها يعود الى الكبرياء و الجزء الآخر الى المقارنة مع الآخرين. و لكن عندما تقدمت في العمر أدركت بأن الأمر لا يهْم.

نحن محبوبون و جميلون كما نحن. إننا جميعاً فريدون و مميزون. لا يوجد هناك ما يسمى بالقبح. مهما كان شكلنا. أو خلفيتنا أو مستوانا الإجتماعي.

إن احترام الذات كثيراً ما يتصل بقبولنا لأنفسنا كما هي. و كلما شعرنا بالتصالح مع أنفسنا أكثر كلما شعرنا بالطمأنينة و السعادة و الإسترخاء أكثر. عندما نقبل الطريقة التي خلقنا الله عليها و نشعر بحبه في قلوبنا. سنتحلى بالجمال و الوسامة و القدرة على أن نكون الشخص المميز الذي نحن عليه. ✦

بقلم دايفد فونتين - مُعدل

كيف تتعامل مع الاشخاص الذين يتسمون بالعسر

بقلم الدكتور ديفد د.بيرنز - معدل

نحن نعرف الكثير منهم على شاكلة بيتر، الذين عندما تصادفهم مشكلة يتجهمون. ان ما هو الحل؟ كان على ستيفن ان يبدأ بسؤال نفسه عن سبب عدم رغبة بيتر بالحديث. هل هناك أمرٌ ماضيا يقيه في المدرسة؟ أو هل هناك ما كان بيتر يخشى اثرته لأن ستيفن سيصبح في موقف دفاعي عندما يكون في موضع النقد؟ في المرة القادمة عندما يتحدث مع بيتر سيراعي تلك الاحتمالات بقوله: "لقد لاحظت بأنك منزعج وقد يفيدك أن نتحدث معي عن مشكلتك. انني أحبك ولا أود أن أراك في هذه الحالة".

واذا اصر بيتر على عدم الحديث فيمكن لستيفن أن يتبع طريقةً أخرى. كأن يقول: "انني قلق بما يحدث لك. ولكن يمكننا ان نتكلم عن ذلك في وقتٍ اخر عندما ما تسمح لك حالتك بذلك".

ان هذه الإستراتيجية تمكن الاثنان من أن يحققا فوزاً. فبالنسبة لستيفن المشكلة سيجري الحديث عنها ويصار الى حلها في النهاية. وأما بيتر فسيحفظ ماء وجهه بالسماح له بالانسحاب لفترة من الزمن.

النقاد المزعجون

منذ وقتٍ قريب. كنت أحدث مع رجل أعمال يدعى فرانك. وكان يميل الى التصرف بغطرسة عندما يشعر الإنزعاج. وأخبرني فرانك بأنني كنت منشغلاً جداً بالمال. وبأنه لم يتوجب عليه أن يدفع فوراً مقابل الخدمات التي تُقدّم له. وانه أراد أن ترسل اليه الفواتير بشكل شهري .

وشعرت بالإنزعاج. لأن فرانك يريد دائما أن تتم الامور حسب طريقته هو.

وأوضحت له انني جَرّيت الفواتير الشهرية ولكنها لم تنجح. لأن بعض الناس لم يلتزموا بالدفع. وجادلني فرانك بأن لديه إعتقاد ممتاز. وانه يعرف عن أمور الإعتمادات والفواتير أكثر مما أعرفه.

في أحد الأيام. وفي ساعة الإزدحام. استقل رجل أعمال سيارة تاكسي وكان في عجلةٍ من امره للحاق بالقطار. فاقترح على السائق طريقاً للوصول الى المحطة. وعندما صرخ السائق قائلاً: "لقد مضى علي في هذه المهنة خمسة عشر عاماً. فهل تظن بأنني لا اعرف الطريق الأفضل لأسلكه؟".

وحاول الرجل أن يوضح بأنه لم يقصد الإساءة اليه. ولكن السائق استمر في صراخه. وأخيراً أدرك رجل الأعمال أن السائق منفعلاً للغاية ما دعاه ان يقول: "أندري انك على صواب . من الغباء أن أعتقد بأنك لا تعرف أفضل الطرق التي تمر في المدينة". زهل السائق عند سماعه لهذا الكلام ونظر الى الرجل الذي يجلس في الخلف عبر المرآة نظرة مرتبكة وسار في الشارع الذي يريده رجل الاعمال وأوصله الى المحطة في الوقت المناسب. " لم يقل كلمة واحدة أخرى بقية الطريق الى أن وصلنا الى الجهة المقصودة ودفعت له أجرته. ثم شكرني". قال رجل الاعمال .

من وقت الى آخر سيتحتّم علينا التعامل مع أناس مثل ذلك السائق. و ستكون لديك الرغبة الميحة للإعتراض على ذلك ما قد يؤدي الى مُجادلات طويلة والى افساد الصداقات. و ضياع فرص العمل. و فنشل بعض الزبجات. لقد اكتشفت مبدأً بسيطاً ولكنه قادر على منع أي نزاع أو موقف صعب من أن يتحول الى كارثة.

ومفتاح هذا الإكتشاف أن تضع نفسك مكان الشخص الآخر وأن تنظر الى حقيقة ما يقوله ذلك الشخص. وحاول أن توافق على ما يقوله. ستدهشك النتيجة.

المتجهمون

اتسم ابن ستيفن المدعو بيتر ذو الـ ٤١ سنة بسرعة الغضب لبضعة أيام. وعندما كان يسأله ستيفن عن سبب غضبه كان يجيبه: "لا شيء!" ثم يسرع الى غرفته.

انهم ينتقدون،

يتجهمون و

يتذمرون. ومع ذلك

فإن هناك طرقاً

ناجحة للتعامل

معهم!



الإصغاء المتطلبون

الناس العسيريون ليسوا غاضبين أو متذمرين دوماً. إنهم أحياناً عسيريون بسبب المطالب التي تفرض عليهم، فمثلاً يَطْلُبُ منك صديقٌ أن تقوم له بمهمة معينة أثناء غيابه خارج البلدة. ويكون جدولك مزدحماً. ومع ذلك تقول "نعم" وتكون في قريرة نفسك غاضباً وكارهاً أن تفعل ذلك. وإذا قلت "لا" بطريقةٍ خاطئة، فقد تؤدي مشاعر صديقك وجعله غير سعيد. والمشكلة هنا أنك لا تعرف كيف تتعامل مع هذا الموقف بطريقةٍ جَنَبِكَ المشاعر السيئة. احدي الطرق التي تُفيد في هذا المجال هي ان تخبر ذلك الشخص بأنك بحاجة لتفكير في الموضوع . فمثلاً لو أن زميلاً لي اتصل و ألح علي أن اعطي محاضرة في الجامعة سأقول: "انني سعيد لأنك فكرت بي. دعني اراجع جدولي. وسأصل بك ثانية".

وهذا يعطيني وقتاً للتعامل مع اي شعور بالذنب لو انني اضطررت لرد بـ"لا". فلنفرض انني سأرفض. ستسمح لي مهلة الرد أن اخطط لما سأقوله عندما أقوم بالإتصال. مثلاً سأقول: "انا أقدر لك ما تطلبه مني. ولكنني أجد أن لدي التزامات كثيرة الآن. وعلى كل حال أمل بأنك ستفكر بي في المستقبل".

ان الإستجابة للأشخاص العسيريون بصبر وروية قد يكون قاسياً، خاصة إن كنت تشعر بالإزعاج. ولكن في اللحظة التي تنخلي عن حاجتك الى السيطرة و عن الرغبة في اثبات أن رأيك هو الرأي الصواب؛ سيبدأ الشخص الآخر بالإسترخاء ويبدأ بالإصغاء اليك. وقد فهم الفيلسوف اليوناني ابيسيستوس هذه الحقيقة عندما قال قبل نحو ٢٠٠٠ عام: "إذا وجه شخصٌ ما إليك نقداً فوافق على الفور. وقُل انه لو كان يَعْرِفُكَ بشكل أكبر. فإن نقده لك سيكون أكثر من ذلك بكثير".

التواصل الحقيقي ينبع من روح الإحترام لذاتك وللآخرين. وستكون الفوائد مذهشة للغاية. ✦

وفجأة ادركت أنني لم انتبه الى وجهة نظر فرانك. فقلت: "انك على صواب. ليس علينا أن نقلق كثيراً حول الأمور المالية".

وعلى الفور. أظهر فرانك ليونة في موقفه وأخذ بالحديث عما كان يزعهه حقاً. اعني مشاكله الخاصة. وفي المرة التالية التي تقابلنا فيها ناولني بشيكاً مقدماً.

وعلى كل حال. هناك أوقات يكون فيها الناس مُتزعجين ويكون من الأفضل لنا أن نبتعد عنهم جَنَباً للمشاكل. ولكن إن أردت أن تحل المشكلة. فعليك أن تجعل الشخص الآخر يحفظ بعضاً من احترامه الذاتي. هناك دوماً دَرَّةٌ من الحقيقة في وجهة نظر الشخص الآخر. وإذا اعترفت بهذا. فإن الشخص الآخر سيكون أكثر ليونة. وعلى الأغلب سيصغي اليك.

المتذمرون

قبل فترة وجيزة. وصف براد (٣٢عاماً) الذي يعمل كمعالج لتقويم العمود الفقري. مدى احباطه من أحد مرضاه على النحو التالي: "سألت مريضى السيد باري (كيف تسير الامور معك؟) فأفرغ السيد باري ما في جعبته من هموم عائلية ومن امور تتعلق بحياته الشخصية وبمشاكله المالية. وأعطيته بعض النصائح. ولكنه جاهل كل ما قلته له".

وكان على براد أن يدرك بأن المعتادين على التذمر لا يريدون عادةً أن يتلقوا النصائح. فهم يريدون شخصاً ما يصغي اليهم ويفهمهم فقط. وهكذا. كان عليه أن يقول ببساطة: "يبدو وكأنك قد مررت بأسبوع صعب. عدم دفع الفواتير لا يعتبر أمراً مسلياً. و الناس يَلْحون عليك بصورة مستمرة. وهذا يسبب ألماً اضافية". سَتَيَفِّدُ وقود المتذمر عادة بهذه الطريقة ويتوقف عن الشكاوى. والسر هنا لا يكمن في اسداء النصيحة. بل بالموافقة على ما يقوله المتذمر وعلى وجهة نظره ما سيجعله يتحلى بشعوراً أفضل.

ضع نفسك في

مكان الشخص

الأخر. و ابحث

عن الحقيقة

في ما يقوله

ذلك الشخص.

ومن الممكن أن

تدهشك النتيجة.



كن متحمسا

أسوء المفلسين في العالم هو الشخص الذي يفقد حماسه.

ان الحماس ضروري لإنتصار الحقيقة.

السنين جَعِدَ البشرية، ولكن غياب الحماس يُجَعِد الروح.

لكل شخص حماسه في وقت من الأوقات، فبعض الأشخاص يدوم حماسه ٣٠ دقيقة، بينما شخص اخر يدوم حماسه ٣٠ يوماً، ولكن الشخص الذي يدوم حماسه ٣٠ عاماً هو الذي ينجح في الحياة.

الحماس هو المحرك الإنساني المهم، وهو القوة المتحركة التي ترفع الأشخاص الى مرتبة صانعي المعجزات. الحماس هو الذي يولد الجرأة والشجاعة، ويوقد الثقة ويقهر الشكوك. انه يخلق طاقة لا حدود لها، وهو مصدر جميع الإنجازات.

الحماس والتشاؤم مُعَدَّيان بنفس الدرجة، فأيهما ستعمل على نشره؟

لم يُنَجِّز أي شيءٍ عظيمٍ قط دون حماس.

الاخلاصُ مُعَدِّ. أعط من نفسك ان رغبت في كسب الآخرين.

الذي يستعمل الكثير من علامات التوقف يعتبر فيلسوفاً، والذي يستعمل الكثير من علامات الاستفهام يعتبر تلميذاً، أما الذي يستعمل الكثير من علامات التعجب فهو مَنْ يُغَيِّرُالعالم.

يمكن للحماس والمُنَابرة أن يجعللا من الشخص العادي شخصاً متفوقاً، ويمكن لعدم الإكتراث والكسل أن يحولا الشخص المتفوق الى شخصٍ عادي.

الحماس هو القوة المحركة لتسلق سلم النجاح.

يقتنع الناس بعمق أسلوب إقناعك أكثر من اقتناعهم بسمو منطقتك. يقتنعون بحماسك أكثر من اقتناعهم بأي دليل تستطيع أن تقدمه لهم.

