

الفصل الثاني والسبعون

لا تجعل ما في قلبك على لسانك

إذا كان الكلام من فضة، فالسكوت من ذهب.

مثل ألماني

إن كنت من الأشخاص الكتومين، فإن هذا المثل "النصيحة" لا ينطبق عليك بالطبع. أما إذا كنت تبوح عما في قلبك من حيث المبدأ للزملاء والمعارف الجدد، فمن الخير لك أن تصمت مستقبلاً، إذ إن أحداً لا يتوق فعلاً إلى سماع تفاصيل علاقتك الأخيرة أو جزئيات طفولتك المعبّدة. يُفضّل أن تروي ذلك لأملك أو لمعالجك أو لأصدقائك القدامى. فأملك سوف تبقى على حبّها لك على الرغم من ذلك، ومعالجك يتقاضى أجرته على الإصغاء إليك. يمكنك أيضاً الانتساب إلى مجموعة عون ذاتي موافقة، وتبادل الخبرات في إطارها مع أشخاص لديهم مشكلات مشابهة.

كان مات يعمل في مجال الأزياء، وكشف أن زملاءه لا يتركون له أيّ حيّز شخصي، فلا أسرار فيما بينهم، وكانت الثروة بنداً ثابتاً من جدول الأعمال، حيث ينصبّ جلّ الاهتمام على من كانت تدور حوله إحدى الشائعات، وكان من البديهي لدى زملاء مات أن يُشبعوه أسئلةً عن حياته الخاصة، - وألاً يتوقفوا حتى عند التفاصيل اللاذعة. صحيح أن مات كان يشعر في هذه الأثناء بشيءٍ من الانزعاج، ولكنه لم يكن يريد أن يصبح على الهامش، وأن يقف أمام زملائه موقف من يُحاسب أو يُساءل. فهو في النهاية يريد أن يكون مقبولاً.

أوضحت له أنه يجب عليه أن يضع حدوداً هنا: لا أريد لأحد أن ينتهك خصوصياتي. وطلبتُ منه رسم هذه الحدود بمساعدة نموذج التواصل ذي الخطوات الأربع (الفكرة رقم 6). وحينما سأله أحدهم في المرة القادمة عن حياته الخاصة،

جاءت إجابته عامة ومقتضبة، محتفظاً بالتفاصيل لنفسه. وعندما أبدى السائل عدم رضاه بذلك، أوضح له مات: "سؤالك شخصي جداً بالنسبة لي". وقد نجح هذا في الواقع، بل أكثر من ذلك: فقد كان للأسلوب نتيجة إيجابية مرافقة أيضاً، فهو لم يفز بثقة زملائه وحسب، بل باحترامهم أيضاً، لا بل تمت ترقيته بعد ثلاثة أشهر. ففكر فيما يلي: إن بوحك بتفاصيل شخصية لا يبدو من الحرفية بشيء.

يُفضّل أن تعضّ على لسانك، لاسيما عندما لا تكون على معرفة جيدة بعد بالآخر. لماذا يُفترض بك أن تبوح بكل شيء عنك مع بداية علاقة ما؟ فعندما تتوطّد أواصر الصداقة، يمكنك إطلاع الآخر على ماضيك، أو على مشكلاتك الشخصية، متى شئت. إنما لا تُثقل كاهل علاقة فتيّة بذلك. يُفضّل أن تتصرّف بشيء من التكتّم، وأن تركّز على ما لدى الآخر ليقوله.

لويس، ممثلة، كان يطيب لها أن تتكلّم عن نفسها، ولم تكن تراعي في ذلك ما إذا كان الآخر مهتماً بشؤونها أم لا، وكان من عاداتها أن تمحصّ الجريدة بحثاً عن موضوعات جديدة بالاهتمام، وذلك لمجرد ألاّ تنفذ منها مادة الحديث. طلبتُ إليها أولاً أن تصغي للآخرين طوال أسبوع (الفكرة رقم 73). عليها ألاّ تبادر إلى الكلام قبل أن يُنهي الآخر كلامه. وأثارت النتيجة حماسة لويس: فمنذ أن كفت عن إحساسها بأنها مسؤولة عن الحديث، أصبحت أشد استرخاءً، وتمكّنت من التركيز بشكل أفضل على محدّثها، وتعرّفت إلى جوانب جديدة كلياً في أصدقائها وزملائها القدامى، إذ لم يسبق للويس يوماً أن منحتهم فرصة الانفتاح عليها ومصارحتها. والآن فقط تشعر بالارتباط بهم فعلاً. معظم الناس يفضّلون الكلام بأنفسهم. فإذا أردت كسب الأصدقاء وممارسة النفوذ، يُفضّل أن تحتفظ بشؤونك الشخصية لنفسك، وأن تصغي للآخر.

