

الفصل الخامس

السلوك الباعث على الألعاب

بعض التصرفات تولد السلوك العنيف، وهي لا تشجع فقط على إشعال النزاعات، بل تحافظ على استمرارها وتُلهبها. إن اختلاف وجهات النظر أمر لا يمكن تفاديه في حياة المجموعات البشرية. فكل إنسان يدافع عن حيزه الجسدي والنفسي، ويطلب احترام حاجاته ومبادئه، ويريد أن يجعل الآخرين يلتزمون رغباته إن تمكن من ذلك.

ومع ذلك، فإن حصول نزاع لا يعني بالضرورة وجود عدوانية، فبإمكاننا أن نتناقش عبر الإصغاء للآخر واحترامه المتبادلين. وإننا لم نتح لنا الفرصة إلا نادراً لرؤية البالغين ممن حولنا يديرون خلافاتهم بدوق وريانة، فإننا بمجرد أن تظهر حاجة للتعديل، فإن التصرف العفوي عند معظمنا هو إظهار مختلف الأعمال المولدة للعبة. وهذا يعني أننا نزود بكل الوقود اللازم لإيقاد النار، وتأجيجها وجعلها تستمر مشتعلة أطول مدة ممكنة. وإليكم تفصيل هذه المجموعة من التصرفات.

التعميم:

يعني التعميم أن نطلق أحكاماً عامة على الدوام وبطرق مختلفة.

○ المبالغون:

ما يلفت النظر أولاً التهويل ومفرداته الطنانة: «مرعب - يصدم - فظيع - نهائي»، إضافة للمبالغات الظاهرة العامة عبر كلمات مثل «الجميع، دائماً، أبداً، لا أحد، لا يوجد مكان»... الفش يمكن لمسه لدرجة أن المحاور لا يستطيع أن يستمع للجزء المحتمل من الحقيقة في كلام محاوره الآخر.

«أنت دائماً تقوم بالشيء نفسه. فأنت لا تُخرج أبداً القمامة من المنزل، وعلي أن أتدبر أمري بنفسني طوال الوقت!» بلغة صريحة هذا يعني: «أظن أنني انتظرت طويلاً لأطلب منك المساعدة. إنني أشعر أنني منهكة هذا المساء. الرجاء أن تخرج القمامة هذا المساء وتقوم ب...».

○ اللسان الخشبي (الكلام الفارغ):

باستخدام كلمات غامضة وأفعال فارغة يمكننا أن ننشئ حواراً خاوياً من أي معنى من الناحية التعبيرية. «سوف نتخذ كل الإجراءات المفيدة والضرورية لدراسة هذه المشكلة في أسرع وقت»، هذه العبارة عقيمة، ولا تعدُّ بأي حل جاد. وهذا مشابه لكلام السياسي عندما يقول: «نحن ضد البطالة ومع العمل للجميع!» وكذلك لما يقوله لك شريك أو شريكة حياتك: «سأبدل ما في وسعي لكي تنتعش حياتنا الزوجية!» فهذا لا يعني شيئاً، ولا يعدُّ بأي عمل حقيقي جاد. اسأل وأنت جاد في سؤالك: «وكيف سترجم هذا الكلام عملياً?».

○ خلط الأمور:

عندما يحصل نزاع، فمن المهم أن يركز الإنسان على الموضوع الذي نرغب بإيجاد حلول له. فممارسو اللعبة النفسية لديهم موهبة في الكلام عن كل المشكلات دفعة واحدة، وخلطها إذا أمكن.

«يجب أن نقوم بتوفير المال هذا الشهر! انتبه إلى تحديد المشتريات عندما تذهب للقيام بالتسوق.

إنه من الجيد أن تعطيني دروساً في الإنفاق، وأنت تلقين جواربك في كل مكان».

أي علاقة توجد بين جوارب ملقاة وتبذير المال؟ لا توجد أي علاقة، ولكن المقصود هو إشعار الآخر بالذنب وتغيير موضوع الحديث!

○ إنقاص قيمة الآخرين:

إن الاستهانة بالآخرين هي أمر تقليدي في خلافاتنا. وبدل أن نحاول فهم وجهة نظر الآخر، فتحن نفضل إهانته بكل السبل الممكنة. وهي عديدة...

○ المقارنات الناقدة:

إن المقارنة هي مُولد قوي للعنف «إنه ليس مثل...، فهو على الأقل...» معتقدين أننا نشعل روح التنافس، نحن نولد الاستهتار، فبهذا الأسلوب لا يعود الشخص موجوداً بذاته، وإنما يصبح عنصراً يُقارن بآخر. وهكذا يتولد العنف بهدف المطالبة باستعادة الكيان. إن الكثير من

النزاعات بين الإخوة والأخوات سببها مقارنات قام بها الأبوان بينهم، ووضعوهم موضع المنافسة. «إن أخاك قد أنهى واجباته!»

○ تصنيف الآخرين (وضع ملصقات):

إن وضع لافتات على الآخرين يجعل منهم أشياء، ومن ثم يعرضهم للاعتداء على ذواتهم، وخاصة إذا أحسوا عبر ذلك السخرية اللاذعة. «أنت المدافعة عن حقوق المرأة»، «الفحل»، «عديم النفع»، «السيد الذي يعرف كل شيء»، «السيدة الكاملة». وبالطريقة نفسها فإن الألعاب تجعل منا أطفالاً، وإن كانت تبدو لطيفة ودافئة أنياً. بابيت، ريتون، أو مانولا يُعترف بهم بالفين راشدين، ولذلك لا يمكن أخذهم على محمل الجد عندما يعبرون عن وجهات نظرهم. إن زوجة أحد الذين يراجعونني تعودت أن تتنادي زوجها: «لولو» وقد فاجأني هذا، فهذا اللقب لا يمت بأي صلة لاسمه الأول. وشككت أن يكون هناك دافع غريب وراء اختيار هذا اللقب. هل كانت تعده كلباً؟ ولكن الأمر كان أسوأ من ذلك! هذا ما أخبرني به زوجها، فهذا اللقب كان اختصاراً لكلمة «فاشل»؛ لأنها تعتقد أنه يخفق في كل الأمور. كم هناك من العنف المقنع في هذا اللطف الظاهري!

○ الإنكار:

ليس ما تقول صحيحاً! هو بالضبط ما يقوله اللاعب الذي يريد أن يبطل دعوائك. «ليس لديك سبب وجيه لتفكر فيما تفكر فيه، ولا يوجد سبب لشعورك بما تشعر به، وكذلك لا توجد لديك مسوغات لتزعجني

بهذا». فإذا كان مقنعاً بدرجة كافية، فإنك سوف تشك في مشاعرك في النهاية، وإن كان يكذب صراحةً.

○ السخرية:

إن الاستهزاء بالأخر وحاجاته وخطابه هو سلوك وصفي للاعب المثلث المتحمس . إنهم يطؤون بأقدامهم دون تمييز ما هو مقدس لمحاورهم دون تأنيب ضمير، ثم يستهزئون بعد ذلك من الحزن والغضب الذي يولدونه عند الآخرين. ويشعرون بأن من حقهم أن يجرحوا شعورك بتصرفاتهم.

○ لهجة الاتهام والمساءلة «ماذا؟»:

الذي يعتذر يدين نفسه. كلما حاولت أن أسوغ تصرفاتي تورطت في أعدائي وأدنت نفسي. ولذلك فإننا بمجرد اتهام الآخر وإرغامه على تسويق تصرفاته، فإننا ندفعه نحو دوامة سلبية سيجد صعوبة كبيرة في الخروج منها. ليس من السهل دائماً التخلي عن ردود فعل الطفل المعاقب عندما يطالبك إنسان آخر بالدفاع عن نفسك. ولذلك فلا تسوغ تصرفاتك من الآن فصاعداً؛ لأن الناس الذين يقضون وقتهم في تسويق ما فعلوا، ويعتذرون دون أن يطلب أحد منهم ذلك يثيرون غضبنا.

○ فرض حقائق لا يمكن تبديلها:

«يجب أن يعمل الإنسان بجد في الحياة؛ لينجح!» «على العائلة أن تكون متأثرة في كل الظروف!» «كل السياسيين فاسدون». نحن جميعاً

لدينا معتقداتنا الخاصة بنا، ولكن بعضنا يفرضها على الآخرين، وكأنها حقاً ثابتة وعامة. هذه العبارات الجاهزة تقيد في منع الآخرين من الكلام، ولا تفيد في فتح نقاش. لا تدع الآخرين يحبسونك ويمنعونك من التعبير. قل: نعم، يعتقد بعضهم صحة هذا الكلام، وهذا أيضاً رأيك!

○ التهديد:

يمكن للتخويف أن يأخذ أشكالاً مختلفة. فيمكن أن نبدي الانفعال والعصبية؛ لنجعل الذين يخافون انفعالات الغضب يتراجعون. ويلجأ آخرون لاستخدام عواطف «ابتزازية» (الغضب، الحزن، الخوف، الاستياء)؛ ليحصلوا على علاقة تعاطفية. ويوجه آخرون تهديدات مباشرة. والأكثر مهارة يصوغونها بشكل غير مباشر.

«لن أغفر لأحد يمتعني من...» أو «افعل ما بدا لك، ولكن لا تأت مشكياً عند حدوث المشكلات!» في كل مرة تدع نفسك تعاني الخوف، وتراجع أمام محاولة تخويف، فإنك تؤكد للذي يبتزك أن ابتزازه ناجح، وكأنك تهنته على استخدام هذا الأسلوب، وسيكون الأمر أسوأ في المرة القادمة.

قراءة الأفكار:

إن قراءة الأفكار شائعة جداً، وتظاهر كذلك بعدة طرق. فيمكننا ادعاء المعرفة المسبقة لما سيفكر المحاور فيه وكيف سيتصرف. «لا يحتاج الأمر عناية التكلم معه، فهو لن يقبل هذا الأمر أبداً».

- أن نتوقع من الآخرين أن يعرفوا، ومن ثم أن يُخمنوا ما لم نقله. «إنه يعرف تماماً أن...» أو «يفترض به أن يعرف أن...».
- تفسير التصرفات بفظاظة وتحليل النوايا. «إنه يفعل ذلك ليفيظني» أو «لو كنت تحبني لقدمت لي ورداً!».
- تأكيد معرفة عواطف الآخر. «أنا أعرف أنك خائف، وأنتك حزين ... إلخ» وأنت أيضاً تلاحظ أنه عندما يُقال لك: «لماذا تتفعل؟ عندما تكون هادئاً»، فإن ذلك يجعلك تتفعل!
- إليك بعض الأسئلة للتخلص من قراءة الأفكار:
 - كيف يمكنني أن أعرف شيئاً لم تقله لي؟
 - كيف يمكن للأمر الفلاني... أن يدل على...؟
 - هل يكفي أن يقدم الإنسان ورداً ليثبت للآخر أنه يحبه؟
 - ماذا الذي يعطيك الانطباع أنني منفعلة؟

تحويل المسؤولية

لقد خصصت فقرة كاملة لتحويل المسؤولية. ولكني أريد فقط أن أذكركم بأن الاتهام هو سم العلاقات الاجتماعية. إنه «سرطان التواصل» عند جاك سالوميه.

كل هذه التصرفات تقيد في إشعال الألعاب عموماً وإضرارها، وسوف نقوم الآن بدراسة اللعبة بدقة.