
الفصل العاشر

⊙ يحتوي الفصل العاشر على النقاط التالية:

- كيف تجعل حوارك جذاباً
 - ✓ نصائح للتدرب على الحوار الجذاب
- كيف تسيطر على مظاهر القلق أثناء الحوار
 - ✓ تمارين التخلص من التوتر أثناء الحوار



كيف تجعل حوارك جذابا؟

عزيزي القاريء، أقدم لك بعض النصائح التي تجعل حوارك مع الآخرين جذابا وفعالاً، وتستطيع تحقيق أهدافك من الحوار،

وفيما يلي أهم النصائح للحوار الجذاب والفعال:

١ - حدد هدفا واضحا للحوار:

إن تحديد هدفك من الحوار يجعلك تسير في مسار واضح ومحدد أثناء مراحل الحوار، وتستطيع الخروج من الحوار بأفضل النتائج، واعلم أن هدفك هو البوصلة التي تسير من خلفها، بينما سيناريو إدارة الحوار هو خارطة الطريق التي تصل من خلالها إلى هدفك،

٢ - إبدأ حوارك مع الآخر بالمساحة المشتركة بينكما:

البدأ بالمساحة المشتركة يصنع بينكما جسرا من التفاهم، وبالتالي يمكن التمهيد لمناقشة الأمور المختلف فيها،

ولا تسارع بالقفز إلى مناطق الخلاف بينكما، فإن ذلك يضع الطرف الآخر في موضع المدافع عن نفسه ويصبح ندا معاندا لك.

٣- تذكر مبدأ النسبية:

بمعنى أن ما تراه قد يكونا صحيحا بالنسبة لك، ولكنه قد يكون غير صحيح بالنسبة للآخر، والعكس صحيح، وذلك مثل كتابة الرقم (٦) بين الطرفين، أو كتابة الرقم (٧) بين الطرفين، كل يرى ما يبدو له فقط، ولذلك لا بد من فهم وجهة نظر الآخر جيدا،

٤- قم بمدح الأفكار الصائبة التي يطرحها الطرف الآخر:

من الذكاء في الحوار أن تقوم بمدح الأفكار الصائبة لدى الطرف الآخر وأن تشيد بأرائه التي تصب في مصلحة الحوار، فإن ذلك يجعله يرى أنك موضوعي ولست شخصا، وبالتالي تستطيع جره إلى الحوار حول صلب الموضوع والبعد عن الإنطباعات الشخصية،

٥- أنصت جيدا ولا تقفز إلى المضمون:

درب نفسك على الإنصات الفعال للطرف الآخر، مهما دارت الأفكار في ذهنك، اضبط نفسك وفكر فيما يقوله الآخر،

الإنصات الفعال للطرف الآخر يجعلك تفهم أفكاره وتستوعب احتياجاته، ولا تسارع إلى القفز إلى المضمون (Don't jump to conclusion).

٦ - تعبيرات الوجه ولغة الجسد:

حوارك كي يكون جذابا لا بد له من مهارات تجعل له مذاق خاص، وأهم تلك المهارات تعبيرات الوجه ولغة الجسد، لغة الجسد تؤكد الكلام المنطوق وتفسره وتعطي إنطباعات عما بداخلك تجاه الطرف الآخر، حافظ على علامات الإهتمام بكلام الطرف الآخر،

٧ - تفعيل دور العاطفة:

من خلال تفعيل دور العاطفة في حوارك تستطيع أن تدير دفة الحوار كما تريد، خاصة في النقاط الصعبة التي لا يقبلها المنطق، العاطفة تقوم بدور الملين الذي يلين النقاط الصعبة ويرطب جفاف الحوار، ويؤدي إلى إستمالة الطرف الآخر نحو تحقيق الهدف من الحوار،

٨- تدرب على ضبط النفس:

الثبات الإنفعالي وهدوء أسلوبك في طرح الأفكار هو أحد المهارات الهامة اللازمة لتكون جذابا أثناء حوارك مع الآخر، خاصة حين يحاول الطرف الآخر أن يجرك إلى الإستفزاز، من خلال كلمات معينة أو من خلال الضغط على نقاط ضعفك، أضبط نفسك ولا تجاري الإستفزاز.

٩- إستخدم الحلي:

الحلي هنا أقصد به المحسنات البديعية والأقوال المأثورة والكلمات التي سارت بين الناس مسار الحكمة، وصارت أمثالا تضرب في محلها، وعلى رأس الحلي آيات القرآن الكريم ثم الأحاديث النبوية الصحيحة، ثم أبيات الشعر المنمقة، وغير ذلك من الكلمات التي تجمل حوارك وتؤيد رأيك،

١٠- إحذر مشتتات الإنتباه:

قد يحاول الطرف الآخر تشتيت إنتباهك، لذلك كن ذكيا أثناء حوارك، ركز على هدفك ولا تترك فرصة للطرف الآخر أن يشتت إنتباهك عن هدفك، قد يلقي إليك الطرف الآخر كلمة أو موضوعا فرعيا ليجرك بعيدا عن هدف الحوار، بقصد أو بدون قصد، هنا لابد أن تعيده إلى الهدف بأسلوب لطيف،



هل تشعر بالقلق أثناء حوارك مع الآخرين؟

هل تشعر بالقلق أثناء حوارك مع الآخرين، هل يصيبك الإرتباك والتلعثم ولا تحسن التعبير عن أفكارك؟

هل تنتابك أعراض القلق مثل زيادة ضربات القلب وزيادة معدل التنفس وإحمرار الوجه والشعور بحرارة الوجه والتعرق والشعور بالدوخة أحيانا؟

إذا كنت تعاني من تلك الأعراض أو بعضها، في موقف معين أو في مواقف عديدة، أثناء حوارك مع الآخرين، فما هي أسباب ذلك؟ !!

فيما يلي أهم أسباب الشعور بالقلق أثناء الحوار:

أولا: ضعف الثقة بالنفس:

الشعور بضعف الثقة بالنفس هو أحد أهم أسباب الشعور بالقلق والإرتباك في أغلب مواقف الحياة، وخاصة أثناء الحوار مع الآخرين، إن ضعف الثقة بالنفس يجعلك لا تستطيع ترتيب أفكارك ترتيبا منطقيا، ولا التعبير عن أفكارك بشكل جيد، بل تتلأأ وترتبك وتتداخل أفكارك،

ثانيا: الخجل الإجتماعي:

الخجل الإجتماعي هو أن يشعر الشخص بعدم القدرة على التفاعل مع الآخرين خجلا من تعليقات الآخرين أو تقييم الآخرين له، هذا الخجل يؤثر على طريقة الحوار ويؤدي إلى الشعور بالقلق والإرتباك وضعف القدرة على التعبير عن الأفكار أو حتى عدم الرغبة في التعبير،

ثالثا: الشخصية القلقة:

الشخصية القلقة هي شخصية تكبر صغائر الأمور وتدقق في كل شيء وتحلل كثيرا وتحناط كثيرا، ويظهر عليها القلق والإرتباك، الشخصية القلقة تقلق من نقد الآخرين لها، وتتوخى الحذر الشديد قبل عرض أفكارها وأثناء مناقشة تلك الأفكار، تبحث عن المثالية والدقة الشديدة،

رابعا: التحليل الزائد:

الشخص التحليلي (Analytical) يقوم بتحليل الأمور بشكل زائد عن الحد المنطقي، مما يجعله يرتبك ويفسر الأمور تفسيراً مغلوطا في أحيان كثيرة، الشخص التحليلي يدور كثيرا حول نفس النقطة، ولا يتقدم للأمام، ويظهر رد فعل مبالغ فيه إذا تم نقده، مما يظهر إرتبাকে أمام الآخرين.

خامسا: الرهاب الإجتماعي:

إضطراب الرهاب الإجتماعي (Social Phobia) هو أهم سبب للقلق والإرتباك أثناء الحوار مع الآخرين،

الرهاب الإجتماعي يعني الشعور بالخوف أثناء وجودك بين الآخرين، والخوف من التفاعل معهم، والخشية من وجهة نظر الآخرين نحوك،



كيف تسيطر على القلق أثناء حوارك مع الآخرين؟

هناك عدة خطوات أنصحك بها للسيطرة على شعورك بالقلق والإرتباك أثناء حوارك مع الآخرين، وأهم تلك الخطوات ما يلي:

١- إعداد حوار واضح الهدف والرسالة: إسأل نفسك دائما، ما الذي تريد أن توصله للآخرين،

٢- توثيق المعلومات من خلال تحضير مصادر معلوماتك، كن متوقعا لأسئلة الآخرين، ولذلك حضر جيدا الأدلة على صحة معلوماتك،

٣- التدرّب على الحوار أمام المرأة، قم بتدريب نفسك على سيناريو الحوار، وعلى الإجابة على أسئلة الآخرين ونقد الآخرين لك،

٤- تعود الكلام بأسلوب هادئ، والتفريق بين كلماتك، رتب جملا قصيرة ولكنها مؤثرة، هادئة وواضحة، تبرز ثققتك بنفسك،

٥- إذا كنت تخشى النظر إلى عيون الآخرين (Eye contact)، قم بتركيز نظرك على السقف الوهمي، وهو سقف تتخيله فوق رأس الطرف الآخر،

٦- حين تشعر بكثرة أسئلة الآخرين، خذ المبادرة وقم أنت بتوجيه الأسئلة للآخرين، م بإلقاء الكرة في ملعبهم ولا تحتفظ بها طول الوقت في ملعبك،

٧- إستخدم الأسئلة مفتوحة النهاية، حتى تجعل الآخرين يسهبون في سرد المعلومات، بينما تعطي أنت نفسك مساحة من الوقت ترتب فيها أفكارك،

٨- شرب قليل من الماء، حين تشعر بالقلق والإرتباك، يمكنك القيام بشرب قليل من الماء، على ثلاث مرات، كي تلتقط أنفاسك وتراجع ترتيب أفكارك،

٩- ممارسة تمارين الإسترخاء قبل الحوار، تمارين الإسترخاء لها أساليب عديدة، من أشهرها الإسترخاء بالتنفس العميق، ولها فائدة كبير في دفع القلق والتوتر

١٠- كتابة الكلمات المفتاحية، يمكنك أن تكتب في ورقة صغيرة أو كروت ورقية (Smart cards)، أهم الكلمات التي تذكرك بالنقاط الرئيسية في حوارك مع الآخرين، تلك الكلمات تسمى الكلمات المفتاحية (Key words)،

١١- تمرين (٤ X ٥ X صورة)، في حالة ما إذا كنت سوف تستخدم شرائح عرض أثناء حوارك مع الآخرين، أو أن الحوار في صورة إلقاء عام أمام مجموعة من الناس (حوار مفتوح)،

في هذه الحالة يمكنك أن تستخدم تمرين (٤ X ٥ X صورة)، وذلك يعني أن تعد المعلومات داخل الشرائح بطريقة معينة، هي:

كل شريحة تحتوي على أربعة أسطر على الأكثر
كل سطر يحتوي على خمسة كلمات على الأكثر
أضف صورة معبرة إلى كل شريحة، تتذكر من خلالها كل التفاصيل التي
قد تنساها أثناء حوارك مع الآخرين،
فتقوم ببساطة بشرح التفاصيل الظاهرة في الصورة دون الحاجة إلى
كتابة الكلمات ضمن الشريحة.

