

الفصل الثالث

حاجات الانطوائيين

العقبات التي تواجه الانطوائيين

الوجه الآخر من العملة

يشبه هذا الجزء الوجه الآخر من الفصل السابق الذي أعطاك لمحة عن صندوق كنز التواصل الذي يملكه الأشخاص الهادئون. وكما أنه لا يوجد ضوء من دون ظل، فكذلك لا يوجد كنز من دون ثمن. لكل قوة جانب ضعف، فإذا كان لدى عقل الانطوائي قوة محددة، فهناك جوانب أخرى أقل تطوراً، أو أن للجوانب القوية مصادد خاصة تعيق التواصل، أو حتى قد تهدمه؛ فلا أحد كامل.

مثلاً، ميزة القدرة على النظر إلى الداخل التي يتحلى بها الهادئون هي نقطة قوة فيما يتعلق بالتركيز، والجوهر والتحليل. لقد تعرّفت هذا وبعض القوى لديك في الجزء الأخير، أما الجانب الآخر من النظر إلى الداخل فهو المجالات الأخرى التي تستفيد من التوجه نحو النظرة الخارجية، مثل التحفيز المستمد من التواصل المركّز مع عدد من الأشخاص، أو القدرة على إلقاء الضوء المناسب على إنجازاتك الخاصة في العمل والتعامل مع النزاعات بفاعلية.

إدراك نقاط الضغط لديك

تعبير مثل الضعف والعقبات تقصر عن بلوغ الغاية بوصفها مصطلحات مفيدة، ويتعين على الأشخاص الهادئين كلهم معرفة نقاط الضغط لديهم؛ لأنها تعرّف حاجاتهم المحددة؛ على سبيل المثال: تتطلب الإثارة المفرطة تعاملًا ذكيًا مع مصادر الطاقة الشخصية، والخوف من المواجهة يستدعي تحليلًا وعلاجًا لحالات التوتر؛ بمعنى، العقبات في هيئة الاحتياجات هي إشارات واضحة من أجل إقامة تواصل شخصي.

أولاً، كما في الفصل السابق، ورد ملخص مع تعليقات موجزة، هذه المرّة سوف يكون عن نقاط الضعف والحاجات التي تجعل الأشخاص الهادئين عرضة للهجوم.

ملخص العقبات التي تواجه الانطوائيين

العقبة الأولى: الخوف

التردد والشك عند التعامل مع الآخرين.

العقبة الثانية: شدة الانتباه للتفاصيل

الأجزاء المتفرقة من المعلومات تمنع النظرة الشمولية.

العقبة الثالثة: الإثارة المفرطة

زيادة المتطلبات من أطراف كثيرة، الضجيج المفرط، أو الانطباعات السريعة.

العقبة الرابعة: السلبية

من دون مثير شخصية، الجمود، المثابرة المؤذية.

العقبة الخامسة: الهروب

تجنب الحالات (المواقف) والأمور التي تحتاج إلى العمل.

العقبة السادسة: عقلاني على نحو غير ملائم
يهمل المشاعر.

العقبة السابعة: خداع النفس
يكبح صفات أو حاجات الانطوائي، أو يقومها تقويماً سلبياً.

العقبة الثامنة: التشبُّث
العناد عند التواصل.

العقبة التاسعة: تجنبُّ التواصل
يتجنبُّ الناس.

العقبة العاشرة: تجنب المواجهة
الاستسلام أو الإحجام عن المتابعة.

العقبة الأولى: الخوف

الخوف مثير قوي وله مكانة في الدماغ تجعله قوياً بصورة خاصة: في الأجزاء العميقة، في الجهاز الحوفي واللوزة؛ حيث يمكنه الدخول بسهولة إلى العقل الباطن. سوف نناقش هذه العقبة بتفاصيل أكثر؛ لأنها العقبة التي في وسعها أن تعترض سبيلك كثيراً وباستمرار.

الخوف المناسب والخوف غير المناسب

ليس الخوف بالضرورة شيئاً سيئاً، فإذا كان مناسباً (في وقته)؛ فهو يحمينا من الإقدام على تصرفات حمقاء، مثل القفز في بحيرة ونحن لا نجد السباحة، إضافة إلى أنه يحمينا من أخطار لا يمكننا تقويمها تماماً، مثل القفز من مكان مرتفع بوجود حلقة مطاطية حول كاحلنا فقط للحماية، باختصار الخوف يدعم الحياة إذا كان في الأوقات والمواضع المناسبة، ورسائل الخوف منطقية: لا تفعل ذلك! لا تتحرك! لا تتصرف على نحو منافٍ للذوق السليم!

ابق هادئاً! لا تخاطر! من الملاحظ أنه في اجتماعات الأعمال: كثير من الناس يلتزمون بذلك.

الخوف المناسب يحمي، والخوف غير المناسب يسدُّ الطريق.

متى يكون الخوف سداً؟

هذا يأخذنا إلى مكان غير مناسب حيث الخوف يزعج ويكبح وحتى يشكل سداً، كأن تكون خائفاً من القيام بأشياء هي في الحقيقة مهمة ولها قيمة: مثل إلقاء خطاب، أو تقديم اقتراحات في جلسة عامة في مؤتمر، أو إجراء محادثات مواجهة. يمكنك القول إن كل شيء جيد، ولكن أليس الانطوائيون والانبساطيون على الدرجة نفسها من الخوف؟ الخوف هو انفعال إنساني أساسي ومشارك عند الناس جميعاً. ومن جانب آخر: الخوف يؤثر كثيراً - عند التواصل - في الأشخاص الذين ينظرون إلى أنفسهم من الداخل أكثر. بمعنى آخر، الخوف يمنع الانطوائيين من التعامل باستهتار مع الآخرين أكثر مما عليه الحال عند الأشخاص الانبساطيين، ويمكنني تحديد ثلاثة أسباب لذلك.

أولاً، بالمقارنة مع الانبساطيين، الانطوائيون يحتاجون إلى تواصل خارجي أقل ومزيد من التحفيز الداخلي (هناك بعض المعلومات عن هذا في الفصل الأول)؛ لهذا السبب فإن الحاجة إلى التواصل لا يمكنها مواجهة الشعور بالخوف بفاعلية والتعويض عن ذلك، وهذا مختلف عند الانبساطيين: التحول إلى أشخاص آخرين يبدو محبباً بصورة خاصة، وهذا يعني أنهم يتغلبون على خوفهم أكثر.

ثانياً، الانطوائيون أكثر عرضة للخوف من الانبساطيين، والسبب في ذلك أنهم قادرون على التأمل: على العموم يميل الانطوائيون للتعامل مع عواطفهم على نحو متكرر أكثر؛ لأن النشاط الداخلي لديهم أعلى درجةً من الانبساطيين.

الخوف قد يؤدي إلى تأثير قوي في المقابل، بحيث يحجم الشخص المعني عن ممارسة أي أنشطة، ويفضل تركها منذ البداية.

ثالثاً، الانطوائيون مبرمجون بيولوجياً نحو السلامة (انظر الفصل الأول)، ما يعني أن عقولهم تسجل الأخطار المحتملة بسرعة أعلى وبوضوح أكبر، وينطلق الخوف لديهم بسرعة نتيجةً لذلك.

إذا كان الخوف قوياً بحيث يسيطر على الفعل، تنتج صفة تؤدي إلى إعاقة الأشخاص الهادئين بصورة دائمة عند التعامل مع الآخرين: الخجل.

انظر في عيون الخوف

مواجهة الخوف عن عمد

الآن، كيف يمكنك بوصفك إنساناً هادئاً أن تمنع خوفك من صدك عن القيام بأشياء ترى أنها مهمة؟ إنه سؤال كبير (مهم). سترى إجابات ملموسة لهذا السؤال في الفصول اللاحقة ومرتبطة دائماً بموقف محدد، ولكن يوجد شيء واحد صحيح جوهرياً في الحالات كلها: يمكنك دائماً مواجهته بأجزاء أخرى من دماغك - الجزء الواعي. الإستراتيجيات المقترحة هنا كلها تشترك بشيء واحد؛ إنها لا تجعلك تتجنب مخاوفك، بل على العكس من ذلك تماماً.

التعامل مع الخوف: إستراتيجيات عامة

المرحلة الأولى: كن واعياً لمخاوفك.

يخاف الأطفال غالباً من الوحوش تحت السرير. المرحلة الأولى هي العلاج المضاد للوحش: سلط الضوء على مركز الخوف (بكلمات أخرى، سلط ضوء المصباح تحت السرير) تجعل الوحش يختفي، وكثير من الخوف كذلك يختفي معه.

المرحلة الثانية: ابقَ منتبهًا إلى السبب؛ فما تريد فعله مهم، وهو مهم جدًا لدرجة أنك تخاطر على الرغم من الخوف.

الخطوة الثانية هذه تعني أن تعطي نفسك القوة لاتخاذ القرار بصورة واعية، وأن تأخذ هذه القوة بعيدًا عن خوفك. موقع الخوف في دماغك بخاصة يخشى من الفشل، ها أنت ذا تقرر القيام بأمر ذي قيمة تبرر فيه خطر الفشل، وهذه أفضل طريقة لتوسيع منطقة الراحة لديك؛ أنت على دراية بمخاوفك، وتجاوز مجازفات محسوبة تستحق ذلك؛ لأن ما أنت بصدده يعني لك شيئًا كثيرًا.

اذكر مخاوفك بصوت مرتفع

العقبة الرئيسية هي تغيير عاداتك: كل انتهاك للعادات يمثل تشتتًا في البداية لكل عقل، وعلى وجه الخصوص، للأشخاص القلقين.

إذا توقفت عن استعمال الطريق الممهدة التي تجعلك تتصرف تلقائيًا، فستجد الأمر مجهدًا ونتائج غير محددة من دون خبرات معتادة، والأهم من ذلك كله أن تتصرف عن سابق تصور وتصميم، وقد أوصى سيث غودن (Seth Godin) بتدبير جذرية أكبر في كتابه مسمار العجلة (Linchpin) الذي يقول فيه إن أي إنسان سواء أذكرًا كان أم أنثى يعلن عما يخشاه بصوت مرتفع سوف يتمكن من دفع الخوف بعيدًا، جرّب ذلك، قل: «أنا أخاف من المحاضرات لأن لدي معارضين بين الحضور».

وضع مسارات جديدة في العقل

من وجهة نظر عصبية بيولوجية، فإن المرحلة الثانية هي الخطة الأفضل: القشرة الدماغية، مركز التفكير الواعي، لديها القدرة على تهدئة مركز الخوف في الدماغ (اللوزة). إذا تمكنت من رؤية لماذا ما تخافه مهم

فأنت تساعد دماغك على رسم طريق جديد، وحالما تُبنى تلك الطرق فلا يقتضي الأمر أن يكون مركز الخوف نشطاً في منطقة العمل المقصودة. وفي حالة المحاضرات، هذا يعني أنه بدلاً من الذعر سيكون لديك شعور خفيف بعدم الارتياح.

العقبة الثانية: شدة الانتباه للتفاصيل

الاستغراق في تفاصيل المعلومات المجزأة:

كثير من الانطوائيين ينزعون لرؤية العناصر (الأجزاء) الفردية من المعلومات على أنها كل شامل، وهذا يرتبط بصورة خاصة بقواهم الضخمة في التحليل، وهو ينسحب بصورة خاصة على الهادئين ذوي الدماغ اليساري (انظر التفسير في الفصل الثاني تحت القوة السادسة). التحليل يعني تقسيم الكل إلى أجزاء منفردة من أجل تفحصها تماماً، وكثير من التفاصيل – التجزئة – هو الوجه الآخر لهذه العملة: المراقبون يضيعون في التفاصيل بدلاً من تكوين صورة شاملة، وبذا تضيع رؤية ما هو مهم حقيقة.

هذه العقبة قد تكون مفيدة في بعض الحالات؛ مثلاً، عندما يبحث مدقق عن خطأ في الميزانية العمومية، ولكن في حالات التواصل، الميل نحو كثير من التفاصيل غالباً ما يعني أن الانطوائي (ربما عندما يكون النقاش والتحدث في مناظرة أو في المفاوضات) يتورط في تفاصيل متشابكة، بدلاً من الانتباه إلى الموضوع كاملاً أو ما يحتاجه الشخص المقابل. وعندما يرتبط بالكمال، فإن الانتباه الشديد قد يؤدي إلى التجزئة وفقدان السيطرة، وكل منهما يمثل مشكلة للأشخاص ذوي المسؤوليات الإدارية؛ الانتباه الشديد للتفاصيل قد يصبح مصيدة عندما تستعمل الأحاديث القصيرة بوصفها أداة للتواصل. في الفصل السادس ستتعرف كيفية تجنب ذلك.

العقبة الثالثة: الإثارة المفرطة

كثير جداً _ مرهق جداً

الإثارة المفرطة تعني أن الموقف يحرمك الطاقة؛ لأن الانطباعات متنوعة، وهذا يحدث عندما تتصب عليك انطباعات كثيرة في آن واحد، ولكن قد تكون بسبب كون المحيط حولك فيه ضجيج، فكثير من الأشخاص الهادئين لديهم حساسية من الأصوات المرتفعة، ويفقدون تركيزهم إن كان المستوى عالياً (مستوى الصوت 3)، ومستوى استرخائهم (مستوى 5).

سريع جداً _ مرهق جداً

السرعة المفرطة قد تسبب الإثارة المفرطة؛ مثلاً، إن وجد من يصر على قرار سريع، أو يتحدث بسرعة أكثر من العادية، أو ثمة إشارات تدل على نفاذ الصبر من خلال لغة الجسد (فرقة الأصابع، النظر إلى الساعة بنفاذ صبر). الإثارة المفرطة ترهق الأشخاص الهادئين بصرف النظر عن طبيعتها، ويمكن أن تلقي بظلالها على مقابلة مع أشخاص آخرين، عندها يصبح التحدث مع الآخرين مرهقاً، لهذا السبب يتعامل كثير من الانطوائيين مع المناسبات الاجتماعية بعناية، ويختارونها انتقائياً. المخاطرة تكمن في حقيقة أن احتمال الإثارة المفرطة تجعل الأشخاص الهادئين سلبيين (العقبة الرابعة)، وقلقين (العقبة الخامسة)، ويميلون لتجنب النشاط الاجتماعي (العقبة التاسعة)، كل ذلك يعرقل التواصل.

إن الضغط المتعمد في المفاوضات، والمعلومات الكثيرة في المناسبات الاجتماعية التي تحتاج إلى معالجة، والجدال الهجومي أو الجمهور المتململ في محاضرة يمكن أن يقضي على كثير من التحضير الجيد، ويقلل من التأثير الشخصي الناجم عن الفرد المثار أكثر من اللازم.

إيجاد موارد للطاقة _ ضمان زمن توقف لشحن البطارية

أنت تعلم أن الأشخاص الهادئين لا يجددون طاقاتهم بالطريقة ذاتها التي يجدد بها الأشخاص الانبساطيون طاقاتهم؛ فهم يحتاجون إلى الهدوء والعزلة والتفكير؛ من أجل استعادة طاقاتهم مجدداً، وبالمقابل يستعملون طاقة أكبر في التواصل مع الآخرين، أكثرها في الأحاديث القصيرة وفي المواقف المشحونة بالانفعال؛ مثل المواجهات والتفاعل داخل مجموعة كبيرة، إلا أن يوماً عادياً مع كثير من التغيرات السريعة يمكن بكل سهولة أن يرهق الانطوائي؛ مثل المقاطعة المستمرة، والاتصالات الهاتفية، والتسوق العابر، وحتى أفكار الأطفال الصغار المفاجئة أو نشاطهم المفاجيء.

أي شخص يعرف هذا يعلم أيضاً أن الوقت المستقطع حاجة مهمة وغير قابلة للتفاوض بالنسبة إلى الأشخاص الهادئين، وإذا تمّ التنازل عنها بسبب قصر الوقت، فسيكون ذلك مكلفاً جداً، وأول شيء داخل الحالة نفسها؛ إن لم يكن هناك إمكانية لبقاء الانطوائي وحيداً فسوف (ينغلق) إذا استنزفت طاقته تماماً. سوف يشاركون في قليل من المحادثات والمناقشات، ويحدون من المشاركة في المناسبات الاجتماعية؛ لأن ذلك صعبٌ عليهم من دون الوقت المُستقطع.

الأشخاص الآخرون الذين لا يمكنهم فهم الحاجة إلى الانعزال يرون في هذا السلوك نوعاً من التحفظ الممل أو حتى يضجرون منه، وفي السياق المهني سوف ينظر إلى الأشخاص الذين يحتاجون إلى الخلوة على أنهم لا يحبون الاختلاط وغير قادرين على فرض أنفسهم أو حتى على التحدي فكرياً، وواضح ماذا يعني ذلك مهنيّاً...

طرق لاستعادة الطاقة

إذا قاوم الأشخاص الهادئون حاجتهم إلى الانفراد، فسوف يشعرون بالإرهاك، وفي أسوأ الحالات سوف يقضون على أنفسهم:

الاستمرار في الاستغلال المفرط للطاقة لدى شخص ما ثمنه باهظ؛ لذلك لا تدعه يصل إلى ذلك الحد!

يمكنك تجنب هذه المشكلات بالاعتراف بأنك بحاجة إلى وقت مستقطع، ستجد هنا أهم الخطط (الإستراتيجيات) أُبقيت في هذا الفصل عامةً جداً عن قصد، وسوف تجد مساعدة أكبر في الفصول ذات العلاقة بالفكرة الأساسية وضمن مسائل خاصة.

إدارة الطاقة: إستراتيجيات عامة ١

1. حلّ أي نوع من الأشخاص والحالات التي تستنزف طاقتك. اختصر الارتباطات واللقاءات قدر الإمكان، وخطط دائماً ومن البداية للوقت المستقطع عندما تكون لديك حالة مجهد، أو اجتماع مع أشخاص مجهدين.
2. تأكد من الحصول على استراحة في أوقات منتظمة. من ناحية مثالية كل يوم (نصف ساعة على الأقل)، كل شهر (نصف يوم) وكل عام (أسبوع أو عطلة نهاية الأسبوع). ليس مهماً كم يمكنك الابتعاد عن الحياة اليومية: المهم أنه يمكنك الابتعاد عنها؛ استعمل الوقت المستقطع للقيام بعمل تحبه: القراءة، أو التقاط الصور، أو المشي، أو استغراق في حلم (أحلام اليقظة)، أو أخذ قيلولة، أو ابتكار نظريات، أو التأمل، أو حل ألغاز السودوكو، أو أي شيء تراه مناسباً.

3. اجمع بين الرياضة والاستراحة.

تعرف حركات تمددك بالطاقة، وأي منها يستنزف طاقتك؛ كثير من الأشخاص الهادئين يحبون الرياضة التي تمنحهم مدداً

قصيرة من الوقت المستقطع في أثناء اللعب؛ مثل تسلق الجبال، والركض، وقيادة الدراجات الهوائية، والسباحة، واليوغا، ستجد اقتراحات عديدة حول الرياضة للانطوائيين في الفصل الرابع.

العقبة الرابعة: السلبية

الفرق بين الهدوء والسلبية

الهدوء جيد، السلبية ليس كثيرًا. الحقيقة أن هناك فرقًا كبيرًا بين المصطلحين: الهدوء (من حيث القوة الخامسة) سلوك داخلي أساسي، يجعل التركيز ممكنًا والتصرف متعمدًا، لكن السلبية تطرح شيئًا من الإنكار؛ الأشخاص السلبيون يرفضون القيام بمبادرات واستثمار المثيرات؛ يجلسون وينتظرون من دون حول أو قوة، أو جامدين من تلقي الصدمة مهما كانت حالتهم، ويفضلون كثيرًا أن يعانون مأزقًا بدلًا من محاولة تغيير شيء ما، وهذا يشمل الملل وحتى العلاقات السيئة.

تعزيز صوتك

يمكن الكشف عن الضعف من خلال الصوت: كثير من الأشخاص الهادئين يتحدثون بصوت لطيف، بمعنى آخر بصوت منخفض وفوق ذلك مع كثير من قلة التركيز. الحديث البطيء والصوت المنخفض يعطي انطباعًا قويًا ومركزًا إذا كان بإيقاع مفعم بالحوية والنشاط، ولكن الصوت السريع جدًا أو البطيء جدًا أو اللطيف الذي يستعمل قليلاً من التأكيد ليس لديه القدرة على التأثير عند محاولة التواصل؛ إنه يرسل إشارة تقول: «أنا ضعيف جدًا». وهذه هي ردة الفعل لدى الأشخاص الآخرين (الانبساطيين على وجه الخصوص) عندما يستمعون لذلك: إنهم يقللون من شأن ما قيل، ولا يستمعون كما ينبغي أو ينفد صبرهم.

الصوت اللطيف غير القوي نسبياً يمكن أن يدمر أثر ما يقال، بصرف النظر عن مدى انطوائه على ذكاء أو مدى أهميته.

لا تفشل في الرد عندما تتعرض لهجوم

الأشخاص الذين يفضلون عدم الرد عندما يُهاجمون أيضاً قد يكونون سلبيين؛ هم يتمنون أن يؤدي الامتناع عن القيام بأي فعل إلى جعل الموقف أفضل، ولكن نادراً ما يحدث ذلك، على العكس: أي شخص يسمح للآخرين بالتعدي على حدوده واحترامه، يفريهم بالمواظبة على فعل ذلك.

ولكن السلبية قد تكون لها أسبابها، ولها جوانب مفيدة للأشخاص الهادئين، وبذلك فهي منطقية من وجهة نظرهم: مريحة، وتساعد على تحاشي الإثارة المفرطة (العقبة الثالثة)، ومن هذا المنطلق تكون توفيراً للطاقة لدى الانطوائيين، وفي أسوأ الحالات توفير الطاقة بهذه الطريقة قد يؤدي إلى العيش بانعزال. والآخرين يتصرفون والأشخاص السلبيون يتم التصرف ضدهم أو (مثلاً عند الحاجة إلى قرارات أو إلى الترويج) يتركون على الجانب ويجري تجاهلهم. والآخرين يقدمون المثير والسلبيون يتورطون؛ ينتظرون في مكانهم. هذا غير مفيد على مستوى العمل وكذلك في العلاقات الخاصة، عندما لا تتحدث عما يرضيك. الأشخاص الذين يدعون الآخرين يديرون حياتهم يفقدون القدرة على تكوين حياة ناجحة والسيطرة عليها، يا له من ثمن! ستجد خطأً للتعامل مع السلبية في الفصل السادس الذي يتحدث عن بناء العلاقات (علاقات التواصل).

الانطوائيون يحتاجون إلى الوقت للتأمل

من المهم الإشارة إلى سوء فهم آخر عند هذه النقطة؛ فلأن الأشخاص الهادئين يحبون التفكير ملياً قبل قول أي شيء (القوة الثالثة - الجوهر)، فإنه

يسهل وصفهم بالسلبيين بسهولة، على الرغم من أنهم في هذه الحالة خلاف ذلك؛ هذا لأن الانطوائيين بحاجة إلى وقت أطول لفهم الانطباعات والمعلومات التي حصلوا عليها بأكملها. الانبساطيون المثاليون لا يجبون الانتظار للحصول على إجابة في أثناء الحديث، ويستمررون في الحديث لأنهم لا يتوقعون أي إجابة أخرى، وبسبب ذلك يستتجون - بقصد أو من دون قصد - أن نظراءهم الانطوائيين سلبيون بالتأكيد، وهذه حالة بكل بساطة غير حقيقية؛ ذلك لأن الأنشطة الحقيقية، والتفكير، والتقويم والصيغة أمور تتم داخلياً - حيث لا يمكنك رؤية ذلك؛ فإذا كنت تتحدث بالهاتف أو وجهاً لوجه، وكنت بحاجة إلى وقت للتفكير، فعليك أن تقول ذلك بإيجاز، وهنا بعض الأمثلة:

عينة من الجمل التي تستعمل لكسب الوقت للتفكير

«دعني أفكر لدقيقة فقط».

«أجل أنا أفهم أن الأمر مستعجل، سأعود إليك في أقرب وقت».

«أنت تثير نقطة صعبة (شائكة)، ما رأيك بها؟»

«ابق معي، أعطني دقيقة».

«هل يمكنني التواصل بك بشأنها لاحقاً؟»

«سأفكر ثم أعود إليك، هل غداً صباحاً وقت مناسب لك؟»

تأكد من القيام بكل ما قلته، فهذه الجمل تعطيك وقتاً للتفكير، ولكنها تعدُّ بأمور يجب القيام بها: أوضح نقطتك، توصل إلى نتيجة، أظهر جوهرك وقدرتك على التحليل!

العقبة الخامسة: الهروب

خلافًا للسلبية، فإن الهروب هو فعل - ولكن لسوء الطالع يؤدي إلى الاتجاه الخطأ. الهروب يعني التجنب بالانسحاب؛ إنها حالة مليئة بالقلق - كما في

حالة السلبية (العقبة 4) الناجمة عن الإثارة المفرطة (العقبة 3)، ولكن توجد أمور أخرى قد تسبب ذلك أيضاً. بالهروب، يبحث الشخص المعني عن الانشغال أو الهروب بعيداً بصورة نشاط أقل إثارة للقلق أو إلى محيط مختلف، قد يكبح هذا القلق الحقيقي، ولكن يمكن أن يكبح ما يجب القيام به أيضاً. الأخير يعرف بالمماطلة؛ أي الميل لوضع الأمور جانباً. والخطاب الذي يسبب إلقاءه أمام الجمهور رهبةً في النفس يُكَبِّحُ باستمرار عن طريق تأجيل تحضيره؛ لا يمكنك تحديد موعد مع رئيسك لزيادة الراتب؛ لأن لديك أموراً مهمة كثيرة عليك القيام بها.

أحياناً يكون الهروب مؤثلاً للاحتفاظ بما تبقى من طاقة، ولكنه في الوقت نفسه قد يمنع الشخص المعني من التحرك بنشاط ومن تحقيق أهدافه؛ لأن الخوف والكسل قوتان أساسيتان في الخلفية، تحولان دون تحقيق تواصل ذي معنى، والثمن هنا غال كذلك: تحضير الخطاب في اللحظات الأخيرة أمر مرهق جداً، للأشخاص الهادئين بصورة خاصة حيث يقدرهم أهمية الوقت للتفكير، والآخرون سوف يحصلون على زيادة الرواتب...

العقبة السادسة: كون المرء مضطرباً في العقلانية:

تقليب الأمور في دماغك شيء جيد في المقام الأول، وكثير من الأشخاص الهادئين مفكرون لامعون، يمكنهم إنجاز أمور رائعة بفضل القوى التي يتميزون بها مثل الجوهر، والهدوء والتفكير التحليلي.

عيوب التفكير

تمثل العقلانية المفرطة عندما تكون عقبة الجانب السببي للتفكير: يصبح هذا الأمر مشكلة عندما يفشل العقل في الفهم أو يحجب العواطف. الأشخاص الهادئون يحدون من رؤيتهم للأمور بهذه الطريقة؛ لأنهم يهتمون قليلاً

بالجانب العاطفي لديهم، ويهتمون كثيراً بالجانب العقلاني؛ فأن تكون مفرطاً في العقلانية أمر يتمخض عن أضرار عندما تتعامل مع الآخرين: العقلانيون يهملون الأشخاص المقابلين لهم عاطفياً، ولا يحاولون التفكير بأنفسهم من خلال وضعهم العاطفي، ويقيدون أنفسهم بالحقائق عند تبادل الأفكار.

لا تقلل من شأن عامل العلاقة

قد يكون للتواصل تبعات غير سعيدة، فحتى في العمل، يكون المفهوم العاطفي لتبادل الأفكار أمراً مهماً للغاية. تبادل الحقائق جزء صغير من الانطباعات المشتركة سواء أمفاوضات كانت أم اجتماعات، محادثة في وقت الاستراحة أو تحدثاً إلى مجموعة صغيرة من الزملاء. هناك علماء نفس تواصل يقولون إن هذا يشكل نسبة لا تزيد على 20%. ونسبة 80% المتبقية تشكل الإشارات عن العواطف والطريقة التي يتواصل بها المشاركون بعضهم مع بعض.

هل حددت حالة كونك مفرطاً في العقلانية إحدى عقباتك الشخصية؟ ستجد في الفصل السابع الذي يتعامل مع المفاوضات الذكية، كيف تتصرف بحيث لا تبقى هذه السمة عائقاً في طريقك.

العقبة السابعة: خداع النفس

عندما تكبت الحاجات

هذه عقبة خاصة؛ إنها عن إدراك الذات لدى الأشخاص الانطوائيين بالعلاقة مع العالم من حولهم، وخداع النفس أو نكران الذات يعني أن الأشخاص الهادئين إما أنهم يكبحون حاجاتهم الخاصة وطباعهم أو يفهمونها فهماً سلبياً، وهذا يحدث -بخاصة- عندما يسكن شخص انطوائي بين أشخاص انبساطيين على الأغلب، ويمكن أن يكون هذا الأمر مسألة ثقافة في المقام

الأول كما في أمريكا؛ حيث معظم السلوك الاجتماعي انبساطي. في مكان صاحب تسوده ثقافة الانبساط، يستنتج الأشخاص الهادئون بصورة مباشرة أو غير مباشرة أن ثمة عللاً فيهم، وربما لهذا السبب معظم الإصدارات حول شخصيات الانطوائيين نشرت في أمريكا.

الاغتراب الذاتي أو الاغتراب عن الآخرين

في المرتبة الثانية، يمكن لخداع النفس أو نكران الذات أن يحصل عندما يمثل الأشخاص الهادئون أقلية في العائلة أو بين زملاء في العمل؛ لأن الآخرين معظمهم انبساطيون. هؤلاء الانطوائيون يخاطرون بشيئين في ظل ظروف من هذا القبيل، كما أشار لوري هيلجو Lorie Helgo (2008م) في كتابه: إما أن يعزلوا أنفسهم اجتماعياً بعبارة أخرى عن الناس حولهم، وهذا يؤدي إلى تجنب التواصل إلى مدى واضح (العقبة التاسعة)، وسوف تناقش المزيد من التفاصيل خلال هذا الفصل، أو أن يصبح الانطوائيون مغتربين عن أنفسهم، وفي تصورنا هذا بالضبط ما يعنيه نكران الذات.

الأشخاص الهادئون الذين يرون انطوائيتهم انحرافاً عن العالم حولهم يخاطرون بالانعزال الاجتماعي، أو الاغتراب عن أنفسهم.

يظهر خداع النفس في مظاهر عدة، وقد يصبح السلوك الانبساطي قد يصبح مقياساً للتواصل الجيد بالنسبة إلى الانطوائيين المرنين الذين يسهل التحدث إليهم اجتماعياً (شُرح في الفصل الأول)؛ إن كانوا يميلون إلى خداع النفس، فسوف يتكون عنهم انطباع يفيد بأنهم ليسوا في وضع يسمح لهم بالقيام بالسلوك الانبساطي تماماً؛ لأنه يمكنهم التصرف بوصفهم انبساطيين، ولكنهم لا يجدون هذا خبرة إيجابية بالطريقة نفسها، ونكران الذات يمنعهم من الاهتمام بحاجاتهم بوصفهم انطوائيين والاعتراف بها، ولكن حتى الانطوائي المرن يبقى انطوائياً، ولكن إلى حدٍ مختلف.

العقبة الثامنة: العناد

عندما يتعاضم العناد

العناد ضرب متعاضم من ضروب المثابرة، ويؤدي إلى نهج جامد في التواصل، وكثير من الأشخاص الهادئين الذين يواجهون هذه العقبة يجدون من غير المستحب التخلي عن إجراءاتهم المعتادة؛ مثلاً إذا كان عليهم العمل في غير الأوقات المعتادة أو التغلب على ظرف غير معتاد في رحلة عمل، وقد يظهر العناد في مجال التواصل على هيئة جدال إذا ما اتخذ الأشخاص الهادئون موقفاً متصلباً، وعندما يفضلون البحث في التفاصيل إلى حد كبير، بدلاً من التعامل مع الصورة العامة.

المرونة اللازمة للمفاوضات

في المواقف التي يكون فيها من الضروري -على وجه الخصوص- إظهار المرونة في المفاوضات؛ مثلاً، يمكن أن يمنحك العناد من الاعتراف بمعايير القرار والوصول إلى الحلول وحاجات الأشخاص المقابلين لك في تفكيرك. الفصل السابع سوف يبين لك كيف تتصرف في مثل هذه الحالات.

العناد خطة لتوفير الطاقة

كما في العقبات الأخرى من هذا الفصل، يُعد العناد إستراتيجية لتوفير الطاقة. إن الشخص الذي يتصرف دوماً بالطريقة نفسها تقريباً، لديه نوع من القيادة الداخلية الآلية لاتخاذ القرارات غير الضرورية؛ فأنماط السلوك والطقوس تشغل حيزاً في القرارات الواعية.

ميزة الطقوس في الحياة اليومية

الطقوس ليست بالضرورة شيئاً سلبياً؛ فلها ميزات على صعيد التواصل، فهي تساعدنا على رد الفعل المناسب وبنقته في حالات خاصة؛ مثال يومي على

ذلك: تقديم شخصين ممن عملت معهما أحدهما للآخر في سياق مهني، ستجد أن الأمر أسهل منألاً، وفي وسعك التعامل معه بثقة أكبر إذا علمت:

1. أيًا منهما تقدمه للآخر أولاً (الأقل أهمية إلى الأكثر أهمية).
2. المعلومات المثيرة التي يمكن ذكرها بعيداً عن الاسم والوظيفة لجعل المحادثة أسهل، يمكن أن تكون عاملاً مثيراً مشتركاً؛ مثل المسرح، الملاكمة...، أو نوع العمل نفسه (التعليم، إدارة علمية...)، أو عنصر جديد لمعطى إيجابي بشأن أحدهما (لقب رفيع أحرزه مؤخراً، مكانة مرموقة جديدة على صعيد الوظيفة...).

المرونة تعتمد على الحالة

طقوس مثل تقديم الأشخاص تجعل الحياة أقل تعقيداً؛ إنها تشمل خبرة في التعامل مع الناس وتأسيس قواعد ثابتة، بحيث يمكنك المضي قدماً للتركيز على أمور أخرى، لكن الأمر يختلف عندما تسلبك (القيادة الآلية) المرونة في التعامل مع الآخرين؛ إنه أمر مهم في الحالات غير العادية.

الأشخاص الذين يتصرفون دوماً بالطريقة نفسها على صعيد ردود أفعالهم (مثل الصمت أو الإصرار على التفاصيل) بوصف ذلك رد فعل على انتكاسة محددة (مثل مقاومة التحدث مع الشخص المقابل في المفاوضات) يعرفون تواصلًا ناجحًا بعدم المرونة هذه، وهذا يجعل رد فعلهم متوقعًا من الآخرين، وكذلك من الأشخاص الذين ليس لديهم شيء ضدهم أيضًا. إن من السهل الضغط على زر معين لاستخلاص رد فعل معين، والأسوأ من ذلك كله أن الأشخاص الهادئين يدفعون ثمن هذا العناد: إنهم يجرمون أنفسهم مساحةً للمناورة، ويحرمونها بالنتيجة الثقة لإدارة الحالة استباقياً مع الاهتمام بالعوامل المهمة كلها.

العقبة التاسعة: تجنب التواصل

أسباب تجنب التواصل

الأشخاص الهادئون يفضلون عددًا محدودًا من الأصدقاء الجيدين على عدد كبير من العلاقات السطحية، وهذا أمر محق تمامًا، ولكن كلما كان من الواضح أنهم يميلون أكثر إلى منطقة الانطوائيين على مقياس الانطواء - الانبساط، زاد ميلهم لتجنب الآخرين؛ لأنهم متعبون أو مزعجون. وهنا تكمن الصعوبة؛ فالأشخاص الذين يتجنبون التواصل مع الآخرين يتصومعون بعيدًا عن العالم الخارجي.

تجنب العزلة

هذا النهج يعني أن الأشخاص الهادئين يخاطرون بالوصول إلى حالة متطرفة؛ أي الانعزال الاجتماعي، إنهم يتوقعون داخل أنفسهم بكل ما لديهم من أفكار وعواطف، أما التبعات، فهي: فقدان المثير المهم، وتصحيح المسار من قبل الآخرين في حياتهم المهنية والخاصة، كذلك وفي حالة العمل الجماعي أو التعاون مع الآخرين، يصبح التواصل صعبًا - سواء أكانوا يخططون لعطلة مع العائلة أم لاستكمال مشروع في العمل. الآخرون يرون أن متجنبي التواصل غريبون قليلًا. نموذج لمتجنب التواصل زوج انطوائي يتجه إلى غرفة لممارسة الهوايات الخاصه به بعد يوم عمل؛ فيعيد ترتيب الأثاث، أو قد يصنع نموذجًا لمخطط سكة حديد، بدلاً من التحدث إلى زوجته.

المديرة الانطوائية تتصرف بالطريقة نفسها: خلال احتفال سنوي تتكفى مع هاتفها المحمول إلى ركن قصي متعلقة بالابتعاد عن الضوضاء، وهي في الحقيقة تحاول تجنب محاولات لتبادل أحاديث قصيرة وسريعة من قبل زملائها.

الهروب وتجنب التواصل

يختلف تجنب التواصل عن الهروب (العقبة الخامسة) في الهدف من التجنب؛ فالشخص الذي يهرب يتجنب الأمور التي يجب فعلها أو موقفًا محددًا عن طريق إبعاده أو القيام بشيء آخر غيره، ولكن متجنب التواصل يحاول عدم التشارك مع أشخاص يجد أن العمل معهم صعب، ويمكن لهذا أن يؤدي إلى عواقب مزعجة للغاية على صعيد العلاقات الشخصية، خاصة إذا اجتمعت مع العقبة اللاحقة؛ الخوف من المواجهة.

الانطوائيون المنزليون اجتماعيًا (فُسِّر تحت العقبة السابعة) يمكنهم أن يتخذوا من تجنب الاتصال حرفة؛ إنهم يشعرون أنه قد أسيء فهمهم، ورُفضوا من الأشخاص المحيطين بهم، وهذا له تأثير مهم في التواصل: في الحالات المتطرفة يمكن أن يصبحوا وحيدين ساخطين مفعمين بالكرهية تجاه الآخرين.

العقبة العاشرة: تجنب المواجهة

هل الانطوائيون محبوبون للسلام أكثر؟

تفصيل مهم واحد يظهر المرة تلو المرة في الكتابات عن الأشخاص الهادئين: حتى في سنوات شبابهم الأولى، يتورط الانطوائيون في مواجهات أقل من الانبساطيين؛ هل هم أكثر حبًا للسلام؟ هل هم أقدر على التناغم؟ أعتقد أن السبب يكمن في مكان آخر.

لماذا يتجنب الانطوائيون المواجهات؟

المواجهات جزء من تعامل البشر لأننا نختلف في شخصياتنا، وطموحاتنا، وأهدافنا وخصوصياتنا؛ إنها تحدث في كل مكان، ولكن معظم الناس ما برحوا يعرفونها على أنها عمل صعب: الحديث عن المواجهات يأخذ وقتًا طويلاً، وهو

مجهوداً نسبياً، ونتائج متوقعة إلى حد معين، وبناءً عليه معظم الناس يتحدثون عن المواجهات عندما يعتقدون أنها تستحق بذل الطاقة المكرسة لها، وهنا قد يختلف الانطوائيون والانبساطيون في طرق تقويمهم للأمور: وصول الانطوائيين السريع إلى الرأي الذي تدور حوله المواجهة قد يصبح مجهوداً جدياً؛ ذلك لأنهم يقلقون على السلامة، فيبدؤون بالقلق من هذا النوع من التواصل؛ ما قد يؤدي إلى فقدان سريع للسيطرة على الأمور.

هذا يُظهر أن الخوف (العقبة الأولى) يؤثر في مقاومة المواجهة، ولكن بالنسبة إلى الانبساطيين فإن ثمن استعمال الطاقة في الحالة نفسها ليس كبيراً، بالتزامن مع تفضيلهم إظهار خط مقاومة قوي بدلاً من معاناة الإحباط، والنتائج الحسنة لكل من الطرفين مختلفة: عند العمل بجهد لحل النزاعات يدخل الانبساطيون أنفسهم دومًا في معارك كلامية في الحالات المتطرفة، في حين أن الانطوائيين يقلقون ليلاً، ولا يستطيعون النوم؛ لأنهم يفكرون في النزاع الذي لا يريدون حله، وعلى الرغم من ذلك فهو يقلقهم كثيراً.

في الفصل السابع، المثال عن المفاوضات سوف يزودك بتوضيح قوي عن كيفية التعامل مع النزاعات بصورة بناءة عندما تظهر من مجموعات مختلفة من التوقعات.

ما عقباتك الشخصية؟

تقويم عقباتك الشخصية

كما في الفصل الماضي، حيث اقتربت أكثر من النظر إلى نقاط قوتك الفردية، الآن نضع عقباتك (الصعوبات التي تواجهك) تحت المجهر؛ أولاً: أنت تحتاج إلى تحديد العقبات التي تراها في نفسك.

سؤالنا لك ٩

- أي من عقبات الانطوائيين التي قرأتها في هذا الفصل تطبق عليك؟
- العقبة الأولى: الخوف.
- العقبة الثانية: شدّة الانتباه للتفاصيل.
- العقبة الثالثة: الإثارة المفرطة.
- العقبة الرابعة: السلبية.
- العقبة الخامسة: الهروب.
- العقبة السادسة: عقلانية على نحو غير ملائم.
- العقبة السابعة: خداع النفس.
- العقبة الثامنة: العناد.
- العقبة التاسعة: تجنُّب التواصل.
- العقبة العاشرة: تجنُّب المواجهة.
- العقبات الثلاث الكبرى لدي، هي:

1.

2.

3.

استنتاج ما حاجاتك من العقبات التي تواجهك

لنَحْطُ خطوة إلى الأمام الآن، ونستعمل العقبات التي تواجهك للعمل على تلبية احتياجاتك: لاحظ في الأسفل العقبات التي تعترض سبيلك على وجه الخصوص، والعواقب التي تسببها لك، ثم فكّر في الحاجة التي تكمن خلف

هذه العقبة، وكيف يمكنك تلبية هذه الحاجة. تأكد أن لديك الوقت الكافي للنظر في هذه الأسئلة. لقد قدمت لك مثالاً ثانياً، بحيث يمكنك أن ترى كيف يمكن أن تبدو قائمتك:

كيف يمكنك الاستفادة من نقاط قوتك ٩

<p>هذا يظهر لي أن لدي هذه الحاجة، وبهذه الطريقة يمكنني أن أفعل شيئاً حياً لها</p>	<p>أنا مطلع عليها بصورة خاصة في هذه الحالات، مع هذه العواقب</p>	<p>عقباتي</p>
<p>أفضل التحدث إلى شخص واحد في مكان هادئ. في المستقبل يمكنني أن أخطئ سلفاً، وأقرر من الذي سأحدث إليه - وربما أخطئ للقاء، ويمكنني دائماً محاولة إيجاد (زوايا هادئة)</p>	<p>في المناسبات الاجتماعية: كثير من الأشخاص، والصوت العالي في الخلفية العواقب: الإجهاد؛ لهذا أحاول تجنب مناسبات من هذا القبيل</p>	<p>الإثارة المفرطة</p>

العقبات بوصفها معالم تشير إلى الحاجات

التمرين في الأعلى يطلعك على جزء مهم من نفسك، وأنت الآن تعلم أكثر عن حاجاتك في حالات التواصل.

إذاً، بالطريقة نفسها التي يمكنك بها استعمال نقاط قوتك، عليك استعمال نقاط ضعفك كذلك بوصفها إشارات توجهك إلى ما تحتاجه؛ لتشعر

بالراحة عند التعامل مع الآخرين. ويكتشف كثير من الانطوائيين أن نقاط قواهم وضعفهم مترابطة؛ مثلاً الاستقلالية بوصفها نقطة قوة من جهة يمكن أن يقابلها الخوف بوصفه عقبة من الجهة الثانية، أو قد يكون تجنب التواصل، والحذر والخوف متصلين، كذلك الهدوء والسلبية، والتركيز والاهتمام المفرط بالتفاصيل. انظر إلى ملاحظتك في الفصل السابق مرة ثانية: هل يمكنك إيجاد أي صلة بين مجموعتي الصفات التي لديك؟

سؤال آخر لك ٩

أي من نقاط قوتك وضعفك تبدو مترابطة في نظرك؟

العقبة الأولى: الخوف.

العقبة الثانية: شدة الانتباه للتفاصيل.

العقبة الثالثة: الإثارة المفرطة.

العقبة الرابعة: السلبية.

العقبة الخامسة: الهروب.

العقبة السادسة: عقلانية على نحو غير ملائم.

العقبة السابعة: خداع النفس.

العقبة الثامنة: العناد.

العقبة التاسعة: تجنب التواصل.

العقبة العاشرة: تجنب المواجهة.

العقبات الثلاث الكبرى لدي، هي:

1. و

2. و

3. و

الأمر تصبح ملموسة أكثر في بقية هذا الكتاب: الهدف هو تشكيل طريقة تعاملك مع الآخرين؛ بحيث تستغل نقاط قوتك، وتتعد احتياجك بالرعاية والعناية. أولاً سنلقي نظرة على محيطك الخاص والمهني.

نقاط مهمة بإيجاز *

1. كما أن لدى الانطوائيين قوة فإن لديهم عقبات أيضاً، ومن المهم أن تكون مدركاً لها، بحيث لا تتحول إلى نقاط ضعف في حالات معينة، أو تجعل حياتك أكثر صعوبة.
2. وفي الوقت نفسه عقبات الأشخاص الهادئين مؤشرات جيدة لحاجاتهم.
3. العقبات هي: الخوف، وشدة الانتباه للتفاصيل، والإثارة المفرطة، والسلبية، والهروب، والعقلانية على نحو غير ملائم، وخداع النفس، والعناد، وتجنب التواصل، وتجنب المواجهة.

