

## الفصل السادس

### اختبر شجاعتك

#### كيف تكوّن شبكة معارف وتستفيد منها؟

نحن الجنس البشري مخلوقات اجتماعية، ولهذا نستمر بلقاء الآخرين- ليس فقط لأنه توجد أمور يجب التحدث عنها أو القيام بها، ولكن لأننا وببساطة نحب أن نبقى على تواصل مع الأشخاص الآخرين من حيث المبدأ.

ليلى (40 عاماً) تحتاج إلى هذا النوع من المعلومات في عملها؛ إنها انطوائية - مرنة (الانطوائية التي يمكن التواصل معها اجتماعياً والتي التقيتها في الفصل الأول)، وهي تحب التعامل مع الآخرين. هي المسؤولة عن قسم العلاقات العامة والصحافة في شركة متوسطة الحجم، وتحب التعامل مع مجال واسع الطيف؛ مع الصحفيين كما مع الزملاء في قسمها.

ليلى تعمل لساعات طويلة مع أنواع كثيرة ومتكررة من المقاطعات؛ أشخاص يقفون أمام مكتبها ورنين الهاتف؛ لذلك هي تحب الاسترخاء في المساء وقراءة كتاب جيد، ولكن ذلك لا يحصل دائماً؛ ففي عملها المشاركة في المناسبات وحضور اللقاءات الاجتماعية في المساء أمرٌ مفروغ منه، ومن الواضح تماماً أهمية اتصالاتها غير الرسمية، لكنها ما زالت تشعر أنه بعد أمسيات من هذا

القبيل كانت تتحدث كثيراً وتجز قليلاً، فقط مؤخرًا - في مؤتمر في سويسرا - وجدت أنه من المتعب - على وجه الخصوص - بعد يوم كامل من المحاضرات أن تتحدث في المساء إلى أشخاص لا تعرفهم؛ لقد بقيت لمدة ساعة ونصف الساعة، ثم عادت إلى غرفتها في الفندق وهي تعاني ضجرًا.

### تنمية شبكة المعارف والمحادثات القصيرة

لئلا تستمتع كثيرًا بمعظم المناسبات الاجتماعية، ولاحظت أن الأحاديث القصيرة العادية تجعلها مجهدا، ولكن تحديدًا بعد المناسبات الإلزامية فإن الحديث مع الزملاء ورجال الأعمال (وكذلك الغرباء المشيرين للانتباه) يؤدي إلى اتصالات مريحة أكثر خلال أيام العمل. إن تنمية العلاقات أمر مركزي في الأحاديث القصيرة، حتى عندما تبدو أنها تدور حول الطعام أو مكاتب جديدة. وشبكة العلاقات الشخصية والمهنية لا تبنى من خلال برنامج رسمي لمناسبة ما.

صور التواصل الحقيقية تأتي من المحادثات مع الأشخاص الذين تجالسهم خلال استراحات احتساء القهوة أو تناول الطعام بعد انتهاء المحاضرات.

### التبادل غير الرسمي للمعلومات

الأمر السخيف هو عندما يرتب الانطوائيون للقاء بعضهم - بعد كلمة افتتاحية طويلة - للإفطار أو عمل مؤتمر صغير في الممرات؛ الانطوائيون يفضلون استعمال هذا الوقت (غير الرسمي) للاستراحة بعد هذه الضجة، أو قد يفضلون السير وحيدين. وما برحت أوصي - في هذا الكتاب - بالحصول على استراحات قصيرة؛ وقت مستقطع، ولكن يجب استعمالها باعتدال، وإلا فإنها قد تتسبب بضرر شخصي: تُختَبَر الآراء بمقابلتها بعضها ببعض في هذه

المناسبات غير الرسمية جميعها، وتُدْرَس القرارات، وتُقَام تحالفات؛ إنها بعيدة عن غرفة المؤتمرات وعن مكتبك الذي تظهر فيه مدى انسجامك مع فريق عملك، وستكسب مورداً من المعلومات لم يكن في وسعك الحصول عليه رسمياً إلا بعد مرور وقت طويل، أو قد لا يحصل ذلك نهائياً.

بناء العلاقات مهارة مهنية مطلوبة.

### بناء شبكة لعلاقاتك على طريقتك الخاصة

القدرة على استغلال المناسبات الاجتماعية، وإتقان المحادثات القصيرة وبناء الشبكات مهمة لكل من الانبساطيين والانطوائيين، ولكن يوجد اختلاف جوهري؛ الانبساطيون يحبون هذه الأنشطة كلها والإثارة الناجمة عنها، ولكن الانطوائيين يجدونها مرهقة كما يرون أن الأحاديث القصيرة يعوزها الإمتاع (انظر سابقاً). كل شبكة يجب أن تتم تنميتها، وتوسيعها وأحياناً إصلاحها كذلك لتصبح مناسبة لما وجدت له، وهذا يتطلب قدرًا من الأفق والاستثمار في الوقت والطاقة، وقد يكون المال مطلوباً أيضاً، ولكن يمكن للانطوائيين أيضاً الاستثمار بنجاح والاستمتاع بذلك علماً أنهم يديرون شبكاتهم بطرقهم الخاصة، هذا يعني بوضوح أن الشبكات للأشخاص الهادئين تختلف من حيث النوعية والأهداف، والانطوائيون مثل ليلي غير معنيين بالتحفيز؛ إنهم لا يفرحون بتناول طعام الغداء بمفردهم فحسب، ولكن في الحقيقة يستمتعون بالوقت مع أنفسهم، ولا يحتاجون إلى دائرة واسعة من المعارف أيضاً، ولكنهم يقنعون بعدد قليل من الاتصالات الجيدة؛ ما هو مهم بالنسبة إليهم هو نوعية العلاقة: أن تكون طويلة الأمد وذات معنى شخصي لهم.

التواصلات التي يقدرها الانطوائيون غالباً يجب أن تكون طويلة الأمد وذات معنى، والنوعية أكثر أهمية من الكمية.

هناك نوع من الشبكات يجدها الانطوائيون ممتعة، وهي تلائم ما يفضلونه علاوة على أنها مختلفة عن نوعية التواصل التي يفضلها الانبساطيون. هذا الفصل يتعامل مع هذا النوع الخاص من شبكات الانطوائيين.

### تنمية التواصل: الشبكات

الشبكات تغطي كل ما هو مهم لموضوع التواصل: نحن نعيش جميعاً في شبكة من العلاقات الخاصة والمهنية؛ نحن نعرف الناس والناس يعرفوننا، وملتقي أسراً وفي أوساط الأصدقاء وفي النوادي الرياضية وفي مجموعة اعتيادية في جمعية مهنية وفي المؤتمرات، والشبكات تحصل طالما أنك لست وحيداً؛ في احتفال عائلي، وفي حفلة، وعندما ننتظم في طابور لدفع الفاتورة عند الشراء. للاختصار أنشطة الشبكات كلها تدور حول بناء التواصل وتنميته عن وعي.

### مكان لتبادل المعلومات

الشبكات ليست مجموعة أو نادي مؤتمرات (على الرغم من وجود معاهد من الصعب أو من المستحيل الدخول إليها). مبدئياً توجد مواقع ضخمة حيث يمكن تبادل المعلومات؛ فنحن نعيش في عالم لديه كثير ليقدمه لنا، وكذلك يتطلب منا اتخاذ كثير من القرارات؛ لهذا نكون سعيدين عندما نستمع لأشخاص يسهلون علينا اتخاذ تلك القرارات؛ مثلاً، عندما نبحث عن طبيب، أو محاسب، أو مصمم جرافيكي أو جليسة أطفال جيدة، هذا ينطبق على الأشخاص المسؤولين عن التوظيف: خبيرة الشبكات مونیکا شيرن Monika Scheddin قدّرت أن 85% من تعيينات الوظائف الإدارية جميعها تتم بوساطة المعارف؛ بمعنى آخر تذهب لأشخاص معروفين جرت تزكيتهم.

لذلك ما نتحدث عنه هنا هو لقاءات مع أشخاص ترتبط بهم، وتبقى مرتبطيناً بهم طوعاً. أحياناً يتم تنظيم هؤلاء الناس وربطهم ببعض عن طريق مصلحة مشتركة؛ مثلاً لمجموعة تمثل اهتماماً معيناً أو في نادٍ رياضي، ولكن الشبكات غالباً ليست منظمة رسمية؛ مثلاً مجموعة من الجيران أو أصدقاء من الجامعة يلتقون مرة كل عام. الانبساطيون والانطوائيون - على حد سواء - يستفيدون إلى حد ما من التواصل القريب عن طريق الشبكات؛ إذ يمكن للشبكات أن تقدم التوجيه (الوصول إلى معلومات، إمكانية مهنية، مزيد من الدعم والتدريب، مقارنة مع زملاء، نصائح وتغذية راجعة من أشخاص منافسين لهم العقلية نفسها) أو منابر (إنشاء تعاون وشبكة تواصل تجارية، تجعل أداك الشخصي مرئياً).

### الاستفادة من الشبكات

الشبكات يمكنها أن تقلل من بعض الضغط عن طريق تهدئتك في مشروع يتجاوز مهارتك الأساسية، أو ترتيب مجموعة مجالسة أطفال. جودة كثير من الشبكات يمكنها أن تضيف إلى جودة حياتك عن طريق توفير الأنشطة الرياضية والترفيهية المشتركة، حتى إن كان لها ارتباط بعملك: من لعب الغولف إلى تسلق الجبال ومن مجموعة السفر أو الأمسيات المريحة مقابل النار إلى المشاركة في أنشطة الطهي.

يوجد أمر مشترك في أنشطة الشبكات جميعها؛ إنها توفر فائدة مشتركة للمشاركين الفاعلين كافة.

السؤال الأساسي: كيف يمكنك بوصفك إنساناً هادئاً أن تتواصل بطريقة تناسبك وتمكنك من الاستفادة من نقاط قوتك؟

هناك كثير من التوجيهات الذكية لموضوع الشبكات، وأريد هنا أن أطرح سؤالاً ثانياً: كيف يمكنك بوصفك شخصاً هادئاً أن تتواصل مع الانتباه إلى نقاط قوتك وحاجاتك؟ بمعنى آخر بطريقة تناسبك. هنا سوف ألتزم بالخطوات التي تقدم إجابة لهذا السؤال، ويمكنك أن تضع خططك الخاصة بك في الوقت نفسه: سوف تجد أسئلة بعد كل خطة تقودك خطوة فخطوة نحو أنشطة الشبكات الخاصة بك شخصياً.

### الخطوة الأولى: ضع لنفسك أهدافاً محددةً وواضحة.

مهاراتك التحليلية (القوة السادسة) سوف تساعدك عندما تخطط ولديك غاية محددة في عقلك، ولكنها سوف تجعل الأمور تقتصر على الضروريات (القوة الثانية؛ الجوهر) وقدرتك على التركيز (القوة الثالثة).

## سؤالان لك

1. ما الأهداف التي تريدها من أنشطة الشبكات؟

|                       |                           |
|-----------------------|---------------------------|
| أهداف مهنية           | أهداف خاصة                |
| التواصل مع الزملاء    | هوايات (بما فيها الرياضة) |
| مشاركة المعلومات      | تخفيف العبء (أي الدعم)    |
| المساعدة، تدريب إضافي | التطور الشخصي             |
| المقارنة مع الآخرين   | مشاركة الخبرات            |
| إمكانية عمل جديد      | مثير جديد                 |

2. أي من الشبكات مهمة لك؟

ضع إجاباتك بدقة قدر الإمكان.

| الشبكات المهنية                                   | الشبكات الخاصة                               |
|---|--|
| (مثلاً: المنظمات، والنوادي،<br>والزملاء المقربون) | (مثلاً: المجتمعات، والمبادرات،<br>والأصدقاء) |
| .....   | .....  |
| .....   | .....  |
| .....   | .....  |
| .....   | .....  |

الآن حاول أن تضع جدول ترتيب: ضع أرقاماً للشبكات التي دَوَّنتها في كل عمود على نحو منفصل بناءً على أهميتها؛ بحيث تحصل الأكثر أهمية في الشبكات الخاصة والمهنية على الرقم 1، ثم يليها الرقم 2، وهكذا...

عندما تنتهي من ملء الجدول بإجاباتك، سوف تعرف ما يستحق أن تستثمر فيه طاقتك ومواردك الأخرى.

### الخطوة الثانية: عرّف مواردك.

بوصفك شخصاً هادئاً أنت مدرك تماماً أن للموارد المهمة في الشبكات حدوداً؛ لذلك الأكثر أهمية بالنسبة إلى الخطوة الثانية أن تتخذ قراراً حيال الوقت والطاقة الذين تريد استهلاكهما، وعلى ماذا؟

### إليك سؤالين إضافيين ٩

1. أي من الموارد الآتية يمكنك الاستثمار فيها في أنشطة الشبكات

الخاصة بك وترغب في الاستثمار فيها؟

| الشبكات المهنية             | الشبكات الخاصة              |
|-----------------------------|-----------------------------|
| الوقت: .....                | الوقت: .....                |
| (يوميًا/ أسبوعيًا/ شهريًا؟) | (يوميًا/ أسبوعيًا/ شهريًا؟) |

أنت بحاجة إلى الوقت من أجل أمور معينة مثل حضور مناسبة، وتنمية اتصالات، والاتصالات والمشاركات (الفخرية).

|                             |                             |
|-----------------------------|-----------------------------|
| نقود: .....                 | نقود: .....                 |
| (يوميًا/ أسبوعيًا/ شهريًا؟) | (يوميًا/ أسبوعيًا/ شهريًا؟) |

أنت بحاجة إلى النقود لأمر محددة مثل دفع رسوم عضوية، ومصروفات للسفر، وللمأكل وللمسكن وكذلك دفع رسوم الحضور.

2. الآن حدد الأمور بمزيد من الدقة: ما نسبة وقتك ومالك الذي تريد استثماره في كل شبكة؟

تحت عنوان (استعمال) وضع تمامًا لماذا سوف تستعمل كلاً منها. عند هذه النقطة عليك أن تأخذ في الحسبان الأولويات التي دونتها في الخطة الأولى 1. (سؤال 2): كلما زادت أهمية الشبكة يتعين عليك زيادة الموارد المستثمرة.

| الشبكات المهنية | الشبكات الخاصة |
|-----------------|----------------|
| شبكة: .....     | شبكة: .....    |
| استعمال: .....  | استعمال: ..... |
| وقت: .....      | وقت: .....     |
| نقود: .....     | نقود: .....    |

|                 |                |
|-----------------|----------------|
| الشبكات المهنية | الشبكات الخاصة |
| شبكة: .....     | شبكة: .....    |
| استعمال: .....  | استعمال: ..... |
| وقت: .....      | وقت: .....     |
| نقود: .....     | نقود: .....    |
| شبكة: .....     | شبكة: .....    |
| استعمال: .....  | استعمال: ..... |
| وقت: .....      | وقت: .....     |
| نقود: .....     | نقود: .....    |
| شبكة: .....     | شبكة: .....    |
| استعمال: .....  | استعمال: ..... |
| وقت: .....      | وقت: .....     |
| نقود: .....     | نقود: .....    |

### اتخاذ قرار بشأن استعمال الموارد

ثمة نقاط قوية مثل التحليل، الجوهر، التركيز سوف تمكنك من تحقيق الخطتين في البداية في أنشطة الشبكات بنجاح من دون الحاجة إلى بذل جهد مفرط: اتخذ قراراً بشأن مواردك وكذلك كيف تفضل طرحها. عندما تطبق خططك من المحتمل أن تغير مواضع أولوياتك، أو قد تستعملها استعمالاً مختلفاً عما خطط له. كل منها لا بأس به؛ الشيء الأهم هو أن يكون لديك خطة رئيسية تكون منطقية بالنسبة إليك، وقبل كل شيء سوف تمنحك بعض الأفكار حول خطوات محددة يمكنك اتباعها في ترتيب اتصالاتك.

لننتقل إلى إستراتيجيتين تأخذان في الحسبان كيف تحب أن تتواصل بوصفك شخصاً هادئاً.

**الخطوة الثالثة: تقديم الأشخاص الذين تعرفهم بعضهم إلى بعض  
مَكِّن الآخرين من الاستفادة من بعضهم.**

اسمحوا لي أن أكرر القول: إن أغلب الأشخاص الهادئين يفضلون التحدث إلى شخص أو اثنين بدلاً من التحدث إلى مجموعة. خطتهم تتضمن الحذر (القوة الأولى).

إن الخوف أو القلق (العقبة الأولى) وهو في شكله المقيد قد يجعل إنشاء اتصالات مع أشخاص مجهولين تماماً تبدو خبرة غير مريحة؛ وعليه فإن الخطوة الثالثة تأخذ في الحسبان هذا الميل، وهي بسيطة كما هي مجدية: قدم أشخاصاً من دائرة معارفك بعضهم إلى بعض إذا كنت تعتقد أن لديهم أموراً يتبادلونها، ويمكنهم الاستفادة بعضهم من بعض.

### **حقق لنفسك صيتاً طيباً من خلال الوساطة.**

تواصل من خلال وسائط التواصل الاجتماعي (انظر فيما بعد في هذا الفصل) وفي المحادثات عندما يحقق أو ينشر أحد المتواصلين معك أمراً مهماً: قد يكون كتاباً، مقابلة، أو تكريماً مثل الحصول على جائزة؛ فهذا يجعلك تتعرف إليهم بصورة أفضل. أما إعداد مرجع إيجابي للآخرين والتأسيس بفاعلية للتواصل، فيعني أنك تقدم انطباعات إيجابية أيضاً؛ إذ إنك تحقق فوائد للأشخاص ذوي العلاقة، وتصبح مرئياً بوصفك إنساناً يثير الاهتمام بالآخرين، ويحقق مصالحهم؛ هذه شبكات متقدمة بارعة. التخطيط لمحاولاتك الست الأولى على صعيد الوساطة.

### **٩ سؤال آخر لك**

أي الأشخاص يمكنك أن تجعلهم يتواصلون مع بعضهم؟

| الشبكات المهنية | الشبكات الخاصة |
|-----------------|----------------|
| ..... من:       | ..... من:      |
| ..... مع من:    | ..... مع من:   |
| ..... لماذا:    | ..... لماذا:   |
| ..... من:       | ..... من:      |
| ..... مع من:    | ..... مع من:   |
| ..... لماذا:    | ..... لماذا:   |
| ..... من:       | ..... من:      |
| ..... مع من:    | ..... مع من:   |
| ..... لماذا:    | ..... لماذا:   |
| ..... من:       | ..... من:      |
| ..... مع من:    | ..... مع من:   |
| ..... لماذا:    | ..... لماذا:   |

#### الخطوة الرابعة: اطلب إلى معارفك أن يعرفوك إلى شخص معين.

هذه الخطوة تكمل الخطوة السابقة ومبنية على المبدأ نفسه؛ إنها ببساطة أن تطلب إلى أشخاص تعرفهم تقديمك إلى شخص ترغب في لقائه، وهذه الخطوة تجدي نفعاً مع أشخاص رفيعي المستوى من الذين يتقرب إليهم كثير من الناس. إن معرفة مشتركة يمكنها فعل العجائب هنا. ويمكنك الإسهام في الأمور الناجحة عن طريق التفكير بطرح موضوع جيد للانضمام إلى محادثة. سوف تجد اقتراحات حول ذلك في قسم الاتصالات: انتبه للاحتياجات فيما بعد في هذا الفصل.

## سؤال آخر لك ٩

أي الأشخاص يجب أن تتعرف إليهم؟ ومن يمكنك أن تطلب منه تقديمك إليهم؟

## الشبكات العامة

من: .....

الشخص الذي يقوم بالتقديم:

.....

لماذا: .....

من: .....

الشخص الذي يقوم بالتقديم:

.....

لماذا: .....

من: .....

الشخص الذي يقوم بالتقديم:

.....

لماذا: .....

## الشبكات الخاصة

من: .....

الشخص الذي يقوم بالتقديم:

.....

لماذا: .....

من: .....

الشخص الذي يقوم بالتقديم:

.....

لماذا: .....

من: .....

الشخص الذي يقوم بالتقديم:

.....

لماذا: .....

## الخطوة الخامسة: كن ثابتاً.

الشبكات الجيدة تتمو بميزة واحدة: الثبات أو (الإصرار)، وهذا يعني

أمريين على النحو الآتي:

## المثابرة على ممارسة النشاط

أولاً عليك أن تكون نشطاً في الشبكة لمدة طويلة؛ عندها فقط تصبح مطلعاً على الميزات الحقيقية، وسوف تثمر جهودك في العلاقات، وقد يستغرق ذلك منك عاماً أو عامين (يعتمد ذلك على مدى تكرار اللقاءات) في الشبكات التي تعتمد على اللقاءات الشخصية بدلاً من اللقاءات بوساطة وسائل التواصل الاجتماعي لترسخ نفسك بوصفك عنصراً فاعلاً، وتبني اتصالات دائمة وموثوقة، بشرط أن تكون عضواً نشطاً، فالأعضاء غير النشطين لا ينشئون اتصالات؛ لذلك استمر: إصرارك (القوة الثامنة) سوف تساعدك هنا.

## تدوين الشبكات

ثانياً، الثبات يعني بناء شبكة تواصلك بصبر ثم تنمية هذه الشبكة، وهذا يتضمن التواصل مع أشخاص تجدهم مهمين في شبكة محددة، وهذا بدوره يتطلب منك الاحتفاظ بسجل للمناسبات التي حضرتها: بمن التقيت؟ ما الذي وجدته مشيراً للانتباه؟ ما المعلومات عن الشخص الذي تكلمت إليه والتي تريد الاستفادة منها؟

كثير من الشبكات المجربة تستعمل الحاسوب لجمع هذه المعلومات: يمكن القيام بذلك عن طريق الإنترنت؛ مثل: (Linkedin)، مع إنه يمكنك أن تدرج في قائمة أسماء الأشخاص النشطين هناك مع معلومات التواصل. ويوجد كثير من برامج إدارة التواصل والتطبيقات التي يمكنك الاستفادة منها، وبعض برامج البريد الإلكتروني تقدم خيارات لإدارة الاتصالات.

## باختصار: يمكنك أن تجرب ما يعجبك

من هنا يمكنك أن ترى أن الجهود الإدارية المطلوبة ليست بلا حدود؛ إن اهتمامك الرئيس بال إستراتيجية الخامسة هو التفكير التحليلي المنظم (القوة السادسة) والإصرار (الثبات) الذي ذكر سابقاً.

## مزيد من الأسئلة ٩

1. وضح مدى دقة تسجيلك للاتصالات التي تريد إنشاءها وتهيئتها حتى الآن.
2. ما الذي تحتاجه لتنمية اتصالاتك بصورة أفضل؟
3. كيف يمكنك الحصول على المساعدات اللازمة؟
4. ما المدة اللازمة لك للتعامل مع التغيرات الضرورية؟

الآن وصلنا إلى نهاية هذا الجزء؛ لديك أول خطة لك وسوف تساعدك على التواصل بإيجابية وهدوء من الآن فصاعداً. ابدأ بتجربتها قريباً!

## الاتصالات: الجانب القوي للأشخاص الهادئين

### إستراتيجيات اتصال هادئة

لدى الأشخاص الهادئين قوى محدودة تجعل تعاملهم مع الآخرين سهلاً وممتعاً؛ هذه القوى تُعد أساسية في التعامل الاجتماعي- في الوقت نفسه أفضل نقطة انطلاق لشرح إستراتيجية التواصل التي تناسب الأشخاص الهادئين بصورة خاصة، والأمر هنا أننا جميعاً جيدون في الأمور التي نجدها سهلة. لنلق نظرة سريعة على الأمور التي يتقنها الأشخاص الهادئون عندما يتعاملون مع الآخرين.

### القوة الرابعة: الاستماع

#### يساعد على إبقاء أذنيك مفتوحتين

أن تكون قادراً على الاستماع: هذه إحدى أهم نقاط قوة الأشخاص الهادئين في النقاشات. يعتمد الأشخاص الهادئون أقل من نظرائهم الانبساطيين على

ردة الفعل، والتأكيد من الأشخاص الذين يتحدثون إليهم، ولكن الانطوائيين يحبون جمع الانطباعات والمعلومات، أما أفضل طريقة للقيام بذلك فهي في إبقاء أذانهم مفتوحة (الاستماع الجيد).

إذا كان هناك من يستمع فهذا رائع للشخص الذي يتحدثون إليه؛ فالاهتمام قد حصل، ولهذا فإن هناك فضاءً يمكن أن يعبروا من خلاله عن أنفسهم من دون الإحساس بالضغط (التوتر). لقد جرى استيعاب كل ما يقولون.

يجب الانبساطيون ترتيب أفكارهم في أثناء حديثهم (في حين أن الانطوائيين يفضلون استعمال الأفكار التي تم التفكير فيها بعناية وصياغتها بدقة)، هذه اليقظة (الانتباه) تقدم قدرًا جيدًا لهم كما تقدم لانطوائيين آخر قد يكون هو من يتحدثون إليه، والذي يمكنه أن يعبر لمرة واحدة عن نفسه من دون الإحساس بالضغط.

### الاستماع الحقيقي يعزز الحضور

الاستماع متعدد الأنماط. الأفضل بينها عندما يكون المستمع كله آذانًا صاغية بطريقتين: أولاً، في أحسن الحالات عندما يكون الشخص غير متحيز، ولديه الفضول حول ما يقوله المتحدث. بكلام آخر، لا يسمح لنفسه أن يكون مقيداً لافتراضات مُعدة سلفاً أو لصورة نمطية علاوة على أنه لا يضجر. ثانياً، المستمع لا يحاول وضع ما يريد قوله لاحقاً في أثناء حديث الشخص المتكلم، وهذا النوع من اليقظة (الانتباه) يظهر واضحاً عند الاستماع وتعتمد التواصل البصري الجيد، ولكن لا يمكنك اصطناع هذا النوع من الانتباه في أثناء الاستماع على المدى الطويل: الاستماع الحقيقي يعطيك حضوراً ويكسبك ثناءً كبيراً، وهذا أكثر بكثير من خطة لغة الجسد. تعلم أن تقرّ بحقيقة أن لديك هذه القوة: كثير من الانبساطيين يبذلون جهداً كبيراً للحصول عليها.

ليلي التي التقيتها في بداية هذا الفصل، ليست مطلعة حقيقة على قوة الاستماع لديها حتى الآن، وقد أصبحت في هذه الأثناء ماهرة في تعمد إدخال ما سمعته في ما تقوله هي نفسها؛ إنها تفعل ذلك باتباعها نقاط الاهتمام، أو بأخذ الأمور في حساباتها بصورة فاعلة. اكتشفت ليلي أن هذا يجعلها تعقد محادثات واتصالات أكثر تركيزاً أيضاً.

إليك بعض الأمثلة لتساعدك على توظيف الأمور التي تسمعها لإنشاء اتصالات.

### من الاستماع إلى تبادل حقيقي لوجهات النظر: عينة من الجمل البسيطة لمستمعين فاعلين

1. لقد ذكرت للتو (أنك نظمت مؤتمراً في الرياض مع هذه الشركة). ما مدى سعادتك بذلك؟
2. سأعيد التفكير برمته حول (مؤتمرنا في الرياض) - الآن بعد أن قدمت مثل هذه القضية المقنعة للشركة.
3. استمر بالعودة إلى ما قلته: (في الواقع إنه مهم جداً أن تبدأ بالتخطيط لسنة كاملة سلفاً)؟

### القوة الخامسة: الهدوء

يقال إن الهدوء ينبوع للقوة، وهذا ينطبق على الحديث القصير أيضاً؛ من السهل على الأشخاص الهادئين أن يعانون أو على الأقل أن يشعروا بعدم الراحة في محيط مزعج وكثير الحركة (قلق)، أو عند التعامل مع أشخاص عصبيين.

الوجه الآخر لهذه العملية هو أنهم هم الأشخاص الذين يبثون الهدوء في اللقاء، ويوجدون المناخ المثالي لتبادل وجهات النظر بارتياح. الانطوائيون

الهادئون يمكنهم إتاحة فضاء للاستماع والتعليق والتحدث عن طريق تهدئة سرعة عملية التواصل.

### النظر إلى الهدوء بوصفه أمراً إيجابياً

إذا كان عليك فعل ذلك، فمن الضروري أن ترى الهدوء بوصفه جانب قوة: إذا كنت تعتقد بوصفك شخصاً هادئاً أن الحديث السريع نهج مُجَدِّ لإثارة القضايا أو أن الكثير من الإشارات هي ما يمكن أن تسعى إليه (وهذه بالمناسبة عادةً أنماط السلوك الانبساطي كلها)، فمن الصعب أن ترى سلوك الهدوء لديك على أنه أمر إيجابي على وجه الخصوص.

سوف أزودك ببعض البراهين لجعلك تعتقد أن نهج الهدوء للحديث القصير شيء إيجابي.

### البقاء هادئاً دليل الثقة والاتزان

من خلال تكريسك وقتاً لتبادل الحديث والإقناع، أنت تظهر أنك تعطي نفسك المكان الضروري للمناورة، ولا تضع نفسك تحت الضغط، إذ يتفق خبراء إشارة الحالة على أن الأشخاص الهادئين يبدون الثقة والاتزان وقبل كل ذلك المكانة المرموقة.

### عليك أن تبدو موطن العزم

للحصول على هذا التأثير الكبير، من الضروري أن يكون كل ما تفعله وتقول عندما تناقش الأمور مع الآخرين قاطعاً مؤكداً. هذه طريقة طبيعية للسلوك عندما يكون لديك الهدوء الداخلي الحقيقي، وهذا يعني أن حركاتك كلها - سواء أحركت عينيك كانت أم يديك أم قدميك لها بداية ونهاية وتبدو موجّهة. أنت تتحدث بجمل كاملة، وتعطي الانطباع بأنك تعرف تماماً ماذا تريد أن تقول. أن تكون هادئاً يريح الشخص الذي تتحدث إليه.

يجد الانبساطيون أن جذب الانتباه عندما يتحدثون عن الأمور عمل سهل، ولكن في معظم الحالات هم ليسوا كذلك على الأغلب؛ (إذا أردت أن تختبر الأغلبية الساحقة من الناس الانبساطيين، أنا أوصي بأحداث التلفاز). بوصفها قاعدة سوف تجد نحو 30%-50% من الناس تقريباً يميلون نحو الانطواء في المناسبات الاجتماعية؛ إنهم يجدون أن الحديث مع انطوائيين آخرين مريح جداً؛ تتحدث إلى أشخاص لا يشعرون بالضغط عندما يتبادلون الآراء، حتى إنهم مستعدون للانتظار عندما يتوقفون للتفكير أو للبحث عن كلمة. ألا تجد ذاتك في المضمار نفسه؟ في الثقافات الغربية، التوقف القصير عن الكلام على الأرجح هو أكثر مصادر الحديث التي لا تحظى بتقييم منصف.

### تخليص الموقف من عوامل الضغط

كثير من الناس يجدون أن الأحاديث القصيرة مجهدة، ويشعرون بشيء من عدم الارتياح مع أشخاص لا يعرفونهم في المناسبات الاجتماعية. انطوائيون آخرون -بصورة خاصة- وكذلك كثير من الانبساطيين يشعرون بالسعادة عندما يكون شخص مثلك قادراً على إدارة معاداة بهدوء وثبات. ومع شيء من التوقف؛ فإن الهدوء هو الأسلوب الممتع لشخص انطوائي، ويمكنه أن يولد إحساساً بالراحة والهدوء عند تبادل الآراء، ويرفع الضغط عن الموقف للمعنيين بالأمر جميعهم.

بهذا يستفيد الانبساطيون من الأحاديث الهادئة، فهي توفر أرضية للشرح، والحديث والأداء، ومن المهم لك عندما تتعامل مع الانبساطيين أن توضح -بصورة خاصة- أنك تستمع: بالحركة حول عينيك أو فمك، بالإيماء، بقليل من الضوضاء وبأسئلة هادفة ولها معنى، كذلك كن حذراً في الإبقاء على التواصل البصري.

## البقاء هادئاً يوفر الطاقة

ميزة (الهدوء) الثالثة هذه تجلب لك فائدة شخصية؛ إذا كنت تجد صعوبة في التواصل مع الآخرين في المناسبات الاجتماعية بوصفك شخصاً انطوائياً، فإنها ميزة ملموسة لتوفير الطاقة ذات القيمة بالنسبة إليك.

### تركيز الطاقة

الهدوء الداخلي يساعدك على القيام بذلك؛ يمكنك تقليل السرعة والضغط عندما تتحدث للآخرين، ويمكنك الإبقاء على الأمور على حالها لمدة أطول، وذلك خير لك من أن تتصرف من دون هدف، أو تحت الضغط أو على نحو شديد الاحتياج. وتكون أيضاً في وضع أفضل لتركيز طاقتك على (القوة الثالثة)؛ التركيز على الأشخاص وعلى الموقف الذي حددته على أنه مهم أو ذو قيمة.

### سؤال من أجلك

كيف تستفيد من هدوئك الداخلي في المناسبات الاجتماعية؟  
تأكد أنك هادئ قبل الانخراط في المناسبة الاجتماعية؛ ما يصادفنا هو بسبب ما نشعر به، وليس بسبب الانطباع الذي نريد أن نُخلفه.

### خطة ملموسة:

1. خذ نفساً عميقاً استعداداً وكذلك في أثناء الحدث. أتح لنفسك وللمن تتحدث إليه توقفاً لأخذ نفس عميق عندما تتحدث عن أمر مهم.
2. استعمل نغمة الهدوء في تنفسك لجعل صوتك يبدو هادئاً أيضاً؛ هذا سوف يظهر في ناحيتين بصورة خاصة؛ أولاً: في

معدل سرعة حديث مناسبة؛ ليست سريعة لكنها مجدية بما فيه الكفاية. ثانيًا: بنغم عميق في المجال الصوتي الخاص بك؛ التحدث بصوت عميق يولد تأثيرًا بالراحة والثقة.

3. اجلس أو انهض بحيث تشعر بشد مريح في عمودك الفقري.
4. تعمد إرخاء كتفيك، ومرفقيك وركبتيك.
5. وظف هدوءك الداخلي في الإبقاء على تواصل بصري مريح؛ انظر إلى الشخص الآخر بطريقة لطيفة وهادئة. هنا سيكون مريحًا لكلا الطرفين ألا تثبت عينيك في نقطة محددة على وجه من تحدثه. أتح في المجال لعينيك لكي تتحركا بين الحاجبين والطرف العلوي من الأنف.

#### الإستراتيجية العقلية الأولى: إنه اختيارك!

تذكر أنك تأخذ قرارًا واعيًا، وخيارًا: أنت تقرر أن تكون في هذا الحدث، وتقرر مع من سوف تتحدث وإلى متى، وأنت من يقرر متى ستغادر لن يتوافر من يعد عدد مرات التواصل أو يراقب ما تفعله ضمن مجرى الأمسية؛ فالتفكير بهذه الطريقة سوف يجعلك تتصرف بثقة وليس كمن دُفع إلى ذلك، وهذا السلوك العقلي سوف يعطيك الإحساس بالهدوء الحر حتى قبل الحدث. أنت مسؤول عن القرارات وتعلم أين تأخذك، وبقيامك بذلك فإنك ترسل إشارات للآخرين تفيد بأنك تعلم تمامًا ما تقوم به، وهذا سيكون له تبعات إيجابية على الآخرين وعلى تقديرك لنفسك.

#### الإستراتيجية العقلية الثانية: أنت فقط من يحدد الأهداف.

حدد أهدافًا نهائية لنفسك، ثم تابعها خلال الحدث. هذا سوف يحدد ما ما تقوم به، ويؤكد أن هدوءك يبدو واثقًا ومقدرًا تقديرًا

عاليًا. ولكن، يوجد شرط واحد؛ يجب أن تكون الأهداف جذابة وقابلة للتطبيق؛ لذلك لا تثقل على نفسك بأي شيء متعب جدًا لك و/أو لا يبدو أنه يستحق هذا العناء.

للتوضيح، إليك الأهداف التي وضعتها ليلي لنفسها لاتباعها في المناسبات في حياتها المهنية:

1. أتكلم مع ثلاثة غرباء يتركون عندي انطباعًا مفرحًا.
2. أبحث عن خبير بما أقوم بالعمل عليه حاليًا، وأسأل عن أمرين يثيران قلقي حياله.
3. ألتزم بذلك لمدة ساعتين والناس تراقب بقدر ما أريد في هذه الأثناء.
4. أنهي المحادثة بطريقة لبقة عندما تسبب لي إجهادًا كبيرًا.

لذلك يمكنك أن ترى أن الهدوء يجلب كثيرًا من القوة، ولكن لديك ميزات أخرى بوصفك شخصًا هادئًا يجري أحاديث قصيرة، وفي وسط اجتماعي عام. إليك نقطة القوة الآتية التي قد تكون مشتركة مع أشخاص هادئين آخرين.

## القوة السادسة: التفكير التحليلي

### تنعقد الأحاديث بعمق

الأشخاص الهادئون يمضون وقتًا طويلًا في فحص الملاحظات مقابل ما يحدث في عقولهم، وهذا يؤدي بهم في مرحلة باكرة إلى التعود على تنقية ما يرونه ويسمعونه ثم تقويمه - مع التأثير الجانبي المفرح المفضي إلى أن كثيرًا من الأشخاص الهادئين لديهم قوى تحليلية قوية، أو لنكن أكثر دقة،

هؤلاء الأكثر شهرةً منهم (يساريو الدماغ) كما ذكرنا في الفصل الثاني، وهذا مهم ليس في المجال الأكاديمي والرقابي فحسب ولكن في الأحاديث القصيرة أيضًا. إذا تمكنت من تعريف النقاط الأساسية وأنماط الأحاديث بسهولة، فستجد أيضًا سهولة في تطوير المحادثة من حيث النقطة التي وصلت إليها، ومن حيث الشخص الذي تتحدث إليه، وفي تقويم المعلومات تقويمًا هادفًا في عدد من مجالات الموضوع.

من حيث المبدأ، كل محادثة غير رسمية تشارك فيها في المناسبات الاجتماعية تقع ضمن ثلاثة مستويات تشكل نوعًا من البناء عندما تؤخذ معًا، لذلك فإن معرفة كل مستوى منها سوف يمكن نهجك التحليلي من التعامل معها تعاملًا مناسبًا.

### تحليل الأحاديث القصيرة (1): المستويات ووظيفتها

الأحاديث القصيرة لا تلزمك بأي شيء؛ سوف يكون واضحًا من البداية سواء لك أو لمن تتحدث إليه الاهتمام بمتابعة الحديث، وهذا يعتمد في المقام الأول على الانسجام، وإن لم يكن هناك انسجام فليس الأمر مهمًا: يوجد كثير من الأشخاص الذين يمكنك التحدث إليهم في المناسبات الاجتماعية. ثانيًا، متابعة الحديث أو عدم متابعتها، يعتمد أمرهما على وجود شيء ليقوله كل منكما للآخر. هنا يمكنك إطلاق بداية جيدة مع الانتباه إلى الأساسيات. الأسئلة اللاحقة تساعدك على إطلاق بداية جيدة.

#### أسئلة افتتاحية ١

1. ما المشترك بيننا في هذه الحالة؟ كلانا نشرب العصير، ما

رأي الشخص الآخر في هذا العصير؟

2. ما المهم في المناسبة؟ هذه أول حفلة سمر لي: زميلي سوف يتزوج، كيف يعرفه الشخص الذي أتحدث إليه؟
3. ما الذي أحب أن أعرفه؟ رحلة العمل إلى سنغافورة مثيرة؛ ولكن، ما أفضل طريقة للذهاب إلى المطار بعد المؤتمر غداً صباحاً؟

حالما تتجح في التفكير بفكرة جيدة باستعمال هذه الخطة، خذ زمام المبادرة وابدأ بالحديث. الميزة في هذا أنه ليس عليك أن تتصرف بسرعة تجاه ملاحظات الآخرين، ولكن تولّ الأمور بنفسك، وبموضوع يناسبك أنت.

#### لا تبدأ بصيغة مبتدلة

«حسناً كيف حالك؟» على الأغلب هي أكثر نقطة بداية للأشخاص الذين يعرفون بعضهم. إذا بدأ شخص ما بهذا السؤال، فتجنب السخافات (جيداً)، (ليس على ما يرام)، وأجب بطريقة إيجابية ومحددة بدلاً من ذلك؛ ففي أحسن الحالات ما تقوله سوف يؤدي إلى تغيير حقيقي وسعيد؛ لذلك قل شيئاً مثل «أفضل لأنني رأيتك»، أو ببساطة «نحن لم نتقابل لسنوات».

#### الجزء الأوسط

في الجزء الأوسط تحتاج إلى إبقاء الحديث مستمراً؛ بحيث يصبح ممتعاً ومجدياً لكل منكما؛ المتحدث والمستمع، وهذا لا يعني أن تستأثر بالحديث كله؛ استمع (هذه نقطة قوتك القادمة: انظر المادة اللاحقة). أو اطرح أسئلة مفتوحة مع إظهار الاهتمام. بعبارة أخرى: أسئلة إجابتها ليست (نعم) أو (لا).

نماذج لأسئلة مفتوحة: ما أفضل طريقة لـ...؟ ماذا حدث فيما بعد...؟ أين يمكنني أن أجد...؟ أين يمكنني أن أبدأ...؟ الاختيار الموفق للأسئلة سوف يجلب المحادثة، وإذا استعملت نمطاً بسيطاً لتتقياً ما يقوله الشخص المقابل

لك، فستجد سهولة في إبقاء المحادثة مستمرة إذا أردت ذلك. اسأل نفسك ماذا يمكنك أن تتبنى من ملاحظات الشخص المقابل لك لتحريك الأمور إلى الأمام أو لتغيير الموضوع.

يمكنك تغيير الموضوع عن طريق تقديم جمل مثل: «كما ذكرت قبل قليل...» «على نحو ملائم...»

عليك أن تتأكد في الجزء الأوسط من أنك تسهم بتعليقاتك وتولد انطباعات: أنت تجري حديثاً، لا مقابلة عمل.

### إنهاء المحادثة

المحادثة غير الرسمية يمكنها أن تكون قصيرة أو طويلة، والأهم في هذه الأمور أنه يمكنك إنهاؤها متى تشاء، وهذا يعطي راحة كبيرة لكثير من الأشخاص الهادئين إنه يعطي مساحة للمناورة إذا وجدت أن الوضع أو الأشخاص المقابلين لك يتحدثون كثيراً.

من السهل إنهاء محادثة في حالة الأحاديث العابرة: «شكراً للحديث الجميل، أراك لاحقاً» أو: «أتمنى أن تتمكن من متابعة الحديث قريباً». الأحاديث القصيرة العادية السهلة ميزة جيدة لصالحك في هذه الحالة: يمكنك قطع المحادثة متى أردت من دون الاعتذار أو إبداء الأسباب، وقد يكون التصرف مثل «عذراً، لقد رأيت صديقاً قديماً، وأريد أن ألقى عليه السلام» مقبولاً تماماً؛ فكلنا يعرف أن المناسبات الاجتماعية تعدُّ فرصة لإعادة التواصل مع المعارف.

إذا أردت المتابعة مع شخص تعرفت إليه، فيمكنك اقتراح تبادل بطاقات العمل في هذه المرحلة، أنا أحب استعمال البطاقات لأن ذلك يعني أن في وسعي تدوين كثير من الملاحظات لاحقاً (في غرفتي مثلاً)؛ هذا يزيل العبء عن ذاكرتي، ويؤدي إلى مرحلة حيث يمكن للانطوائيين أن يكون في وضع قوي: المتابعة.

كثير من الأشخاص الهادئين متميزون لا سيما في التواصل الكتابي (القوة التاسعة)، وهذا يمنحهم بالتأكيد ميزات كتابة المتابعة بعد التواصل من خلال الشبكات؛ مثلاً يمكنني أن أجري مع الشخص المقابل اتصالاً من خلال شبكة (LinkedIn)، أو أرسل له مقالاً من الجريدة حول الموضوع المطروح، ويمكنني استغلال الفرصة لشكره على الحديث الممتع الذي دار بيننا، والعودة إلى تفاصيل الحديث إن كان ذلك ممكناً: «تذكر ما قلته في مؤتمر سنغافورة؛ لقد تمكنت من تحقيق شيء ما... وكما وعدتك أرفقه في هذا البريد الإلكتروني...». سوف تجد فيما يأتي ملاحظات أخرى للمتابعات الخاصة بك.

### ثلاث ملاحظات من أجل متابعاتك

1. اكتب باستعمال الأوراق بدلاً من البريد الإلكتروني؛ البريد الإلكتروني مقبول، ولكن استعمال الأوراق أصبح نادراً، ويترك الانطباع المطلوب؛ الناس يلاحظونه.
2. اكتب شيئاً يقدم فائدة؛ الشخص صاحب العلاقة يجب أن يشعر أن بانتظاره مفاجأة سعيدة لم تكن متوقعة، ولكن يمكن الاستفادة منها؛ رابط إلكتروني يتضمن ملاحظة حول مكان يمكنه أن يجد فيه شيئاً هو بحاجة... إذا قررت إرسال رسالة إلكترونية، أرجو ألا ترسل مرفقات فيها كثير من المعلومات؛ فغالباً ما تنتهي في ملفات البريد المزعج، وبدلاً من ذلك أرسل رابطاً، أو إن لم تكن رسالتك طويلة انسخها على بريدك الإلكتروني.
3. اكتب حالما يمكنك ذلك؛ الشخص صاحب العلاقة على الأغلب سوف يتذكرك بوضوح لمدة أربعة أيام قادمة.

## تحليل الأحاديث القصيرة (2): أفضل طريقة لإيجاد مواضيع مناسبة لك أيضاً

### الانطوائيون يحتاجون إلى الجوهر

لقد رأيت كيف تجد موضوعات في البداية أو في منتصف الأحاديث القصيرة، كذلك كيف يمكنك التحكم في الحديث، وهذا أمر بسيط غالباً لأشخاص هادئين مثل ليلى: إنهم يحبون الحصول على كثير من المضمون (الجوهر) في محادثاتهم مع الآخرين، حتى وإن لم تكن مناسبة رسمية وعلى الأغلب حول إنشاء علاقات؛ إنهم يحبون أن يمنحهم التواصل الاجتماعي بعض الفرص للتفكير في الأمور ملياً إذا كانوا مهتمين بالأشخاص، أو إن كان لذلك الشخص أهمية خاصة بالنسبة إليهم، أو لأن هناك فرصة مثيرة لتبادل الآراء حول موضوع خاص.

### من الحديث القصير إلى النقاش الكبير

ولكن التحدي الحقيقي يكمن في مكان آخر يفضله الأشخاص الهادئون؛ إنه العمق، فكثير من الانطوائيين -على وجه الخصوص- يحبون الحديث القصير عندما يتمكنون من تحويله إلى نقاش كبير. بتعبير آخر عندما يحولونه إلى أمر ملموس يهمهم، ويفتح أمامهم أنواعاً مختلفة من النقاش. هذا أمر أمثالي إذا أضفنا الهدوء إليه، وبذلك يتوافر لنا الوقت والفراغ للنقاش -مع التوقف بين المراحل المختلفة من النقاش وبأجواء هادئة، ثم إن التحدث حول الموضوع مع نظير لطيف يمكن أن يعني أن الانطوائي المشارك في الحقيقة يستمد طاقة من المحادثة، بدلاً من استثمارها -مع تأثيرات جانبية ممتعة مثل السعادة والشعور بالرضا العميق.

النقاش الكبير عادة ما يكون متصلاً مع فكرة محادثة حقيقية جرت العادة على النظر إليها بوصفها مهارة اجتماعية مهمة. اليوم في عصر

الرسائل القصيرة، والفيديوهات والتغريدات، كثير من الناس لديهم مشكلات في الانهماك في المواضيع الكبيرة - ناهيك عن الشروع في واحد منها، ولكن من الممكن أن تتعلم كيف تدير محادثة حقيقية. الأشخاص دائماً الانتباه إلى ما هو أساسي (القوة الثانية) عادة لا يجدون صعوبة في ذلك، وإذا بذلت جهداً لإجراء تبادل حقيقي للآراء، فسوف ترى سريعاً التأثير الإيجابي في علاقتك مع الشخص الذي تتحدث إليه.

### الاختيار الذكي للمواضيع

كما رأينا، من الأسهل في المراحل الأولى عندما تتحدث إلى شخص أن تختار موضوعاً تعلم أنه كفيلاً يجعل كل منكما أقرب إلى أمر خبيرتاه معاً: لقاءك الأخير، تواصلكما الأخير، أو ببساطة مدى سعادتك في رؤيته أو رؤيتها ثانية. وهناك أمر في آخر في المناسبة يجعلكما أقرب: معرفة المضيف، الطريق من المطار أو إليه، اختيار الطعام في البوفيه أو برنامج السهرة.

### ملاحظات لاختيار موضوع

ليس من الضروري أن تكون فيلسوفاً لتجد طريقة للانتقال إلى أمر أكثر جوهرية اجمع أفكارك وأعد قائمة بموضوعات تحقق شرطاً واحداً: أن تكون مهتماً بها حقاً. إليك قائمة مقترحات يمكنك توسيعها بقدر ما ترغب.

### موضوعات جوهرية

1. مواقف مررت بها (قد يكون معاً) بحيث أثار شخص ما أو شيء معين إعجابك: الكلمة الافتتاحية (في مؤتمر) - المتحدث الشهير ذو الـ 87 عاماً أسر الحضور تماماً.

2. الأمور التي تهمك وتعتقد أنها تهم الطرف الآخر أيضاً؛ مثلاً:  
المبنى الذي أقيم فيه مؤتمر تكنولوجيا المعلومات كان مصنع  
شوكولا. أنت تتساءل: ما الميزات المشتركة التي تجمع بينهما؟
3. أمور ترغب في مزيد من البحث فيها واكتشافها خصوصاً إذا  
كان الشخص المقابل لك على معرفة بها. مثال اجتماع شبكة  
التواصل: اسأل الشخص المقابل لك إن كانت لدى شركته  
حصة محددة لتوظيف النساء، ما رأيه في ذلك؟
4. أسئلة في عقلك نتيجة لانطباعات معينة حصلت عليها من  
المحيط حولك: ما الأثر الذي تتركه الموسيقى في الخلفية؟

### الاتصالات: خذ الحاجات في الحسبان

لقد خطوت الخطوة الأولى بعد الجزء الأخير: أنت تعلم ما نوع تبادل  
الآراء الذي يناسبك. يمكنك الآن البحث بتصميم عن أشخاص ومواقف كفيلة  
بأن تثري حياتك.

### سؤال لك ٩

ما نقاط القوة التي تساعدك على بدء الحديث مع أشخاص لا  
تعرفهم؟

1. أجد أن من السهل نسبياً تحويل الحديث القصير إلى نقاش  
كبير (القوة الثانية) .....
2. أنا مستمع جيد، ويمكنني توظيف ما أسمعه للإبقاء على المحادثة  
مستمرة (القوة الرابعة) .....
3. من السهل علي إيجاد الهدوء الداخلي (القوة الخامسة) ....

4. لدي مخزن من الموضوعات تأكدت فائدتها في جعل الأمور تجري على قدم وساق (القوة السادس) .....
5. أستطيع التقاط ما هو مهم للآخرين بسرعة (القوة العاشرة) .....
6. أنا جيد في الاستجابة للآخرين (القوة العاشرة) .....
7. لدي نقاط قوة أخرى لأحاديث قصيرة، منها .....

### ليس من الممكن دائماً تجنب المواقف الصاخبة

ولكن عليك أن تقبل أنه في بعض الأوقات عليك التحدث إلى الأشخاص بظروف ليست مثالية؛ حفلة بصوت موسيقى مرتفع، أو حفلات الأعياد السنوية المجهدة. أو الرعب الخالص لكثير من الانطوائيين بمن فيهم المؤلفة: حفلات التعارف بمظاهرها كلها التي في الحقيقة ترمي إلى كسب أكبر قدر ممكن من المعارف مهما كان المعنى الذي تعنيه كلمة (كسب) هنا.

في مناسبات من هذا القبيل يمكنك أن تحد من كمية الطاقة التي تبذلها إلى كمية معقولة، وأن تتأكد من أنك تشعر بالراحة قدر الإمكان؛ لذلك من المهم أن تعرف تماماً ما العقبات التي لديك. لنلق نظرة على ذلك.

### العقبة الثانية: الانتباه المضطرب إلى التفاصيل

كثير من الأشخاص الهادئين يجدون الأحاديث القصيرة صعبة؛ لأنها تزيد ميلهم إلى الانتباه إلى التفاصيل، والانطوائى الذي يميل إلى رؤية كل شجرة بدلاً من الغابة كاملة وطرقها يمكن أن يضيع بسهولة في موقف اجتماعي مضطرب، وكذلك يمكن أن يكون عرضة للمعاناة الناجمة عن الإثارة المفرطة (العقبة الثالثة).

لذلك من المهم جداً أن تُنظَّم أي حالة خاصة بعناية، الإستراتيجيات البسيطة الآتية سوف تسهل عليك الحركة ضمن مجموعة من الأشخاص بثقة، وتجعلك واثقاً من نفسك.

### الأحاديث القصيرة: إستراتيجيات تزيد الوضوح

1. فكر في الجودة، لا في الكم.

للأشخاص الهادئين طريقتهم الخاصة في تكوين علاقات وثيقة بينهم وبين أشخاص آخرين من اختيارهم، التوكيد هنا هو على (من اختيارهم)، فبدلاً من تكوين كثير من العلاقات مع كثير من الأشخاص، يفضل الانطوائيون اتصالات منتظمة ومكثفة مع عدد صغير من الأشخاص، ثم يستثمرون في هذه العلاقات. وثمة كثير من الانطوائيين يجدون أن المحادثات واحداً لواحد أكثر إمتاعاً من تبادل الآراء مع مجموعة من الأشخاص. إنهم يشعرون بمزيد من الراحة في الحديث مع شخص آخر بمفرده، ويظل عدد الأفكار المطروحة ضمن حدود معقولة؛ ويسهل التحكم في الموضوع ضمن هذه الحدود، كما يسهل التجاوب مع وجهة نظر الشخص الآخر، لأن المشارك في الحديث شخص واحد فقط؛ لذلك تحدث مع الآخرين فرادى إن أمكن ذلك، وإذا تحدثت إلى ثلاثة أشخاص أو أربعة واحداً فواحداً في مناسبة ما، فهذه نتيجة جيدة إذا كانت الأحاديث ممتعة (عميقة بدلاً من واسعة، التحول من حديث قصير إلى محادثة حقيقية)، وعلى الأغلب تؤدي إلى علاقات تواصل تدوم طويلاً بدلاً من إستراتيجيات الأحاديث الفضفاضة التي يعقدها الانبساطيون.

2. اتخذ لنفسك موضعاً يمنحك أفضلية.

في بداية المناسبة، انظر إلى مخارج متنوعة للانسحاب إذا كان ذلك ضرورياً؛ فهذا يعطي للمكان بنية يمكن التحكم فيها، ويحميك من العائق 3: الإثارة المفرطة. اختر مقعداً يمكنك من رؤية الغرفة أو القاعة كاملة، فإذا كنت تبحث عن شخص للتحدث إليه، فيبدو منطقياً أن تضع نفسك بجانب الباب.

3. ابحث عن أشخاص تعتقد أنهم أهل لتبادل الأحاديث:

ابحث عن أشخاص لطيفين (فرادى، في مجموعة صغيرة، مفتوحة). يمكنك أن تقوم بترتيبات مع أشخاص قبل الحدث؛ مثلاً إذا شعرت أنك ترغب في اللقاء معهم شخصياً بعد تبادل البريد الإلكتروني، أو إذا أردت التحدث حول موضوع محدد.

4. ضع لنفسك أهدافاً شخصية.

ليكن لديك شيء محدد في نفسك بالنسبة إلى المناسبة يفيدك أنت وموقعك في العمل في ذلك الوقت: خطط للتحدث إلى شخص محدد (أي أن يتم تقديمك - اطلب ذلك من شخص يعرف كلا منكما)، أو قرر أنك سوف تبقى طالما أنك تشعر بالراحة، ثم غادر عندما ترغب في ذلك، أو خذ استراحة.

### العقبة الثالثة: الإثارة المفرطة

كثير من كل شيء مؤذٍ، وهذا ينطبق على الأمور الجيدة في الحياة أيضاً: للشوكولا والشراب والناس. بالنسبة إلى الانطوائيين الكثير يعني تجاوزاً لقدرة المرء على الاستيعاب، وهذا بالضبط هو الإثارة المفرطة: موقف يستهلك طاقتك لأنه يفوق قدرتك على الاستيعاب. هذا منهك ويقضي على المتعة في مقابلة الناس، ويجعلها مجهداً؛ ولذلك ليس غريباً لكثير من الانطوائيين أن يقسموا المناسبات الاجتماعية بعناية، وأن يختاروها بحيث لا يرهقون أنفسهم. هذا مشروعٌ تماماً - لا أحد مجبر على أن يبقى مع الآخرين طوال الوقت، ولكنني أتحدث هنا عن الموقف نفسه: كيف تتجنب استهلاك كثير من الطاقة بسرعة؟

### أحاديث قصيرة: خطط مضادة للإثارة المفرطة

1. تأكد من أنك تشعر بالراحة في المناسبات الاجتماعية كلها، ولا تضع نفسك تحت الضغط. خذ استراحة من التحدث إلى الآخرين، وهنا

يوجد أمران مهمان: يجب أن تكون منفردًا وأن تستريح. هناك كثير من الإمكانيات: اذهب إلى الحمام، وانظر إلى الصورة على الجدار، أو اجلس وتناول شرابًا بهدوء، وألقِ نظرة مسترخية على من حولك من الأشخاص. تنفس بعمق وببطء مرات عديدة بين المحادثات:

هذا يمنحك شيئاً من الهدوء، ويزودك بالأكسجين، وله تأثير استراحة قصيرة جداً، وسوف يُظهر مَنْ تتواصل معه اهتماماً أكبر ومباشراً إذا تمكنت من تجديد طاقتك - هذه بداية جيدة!

2. تجنب القيام بأمر عديدة في الوقت نفسه، هذا يقلل من عدد المثيرات التي على دماغك التعامل معها، ويمكنك من التركيز بصورة أفضل على الأمور التي تقوم بها، وهذا سوف يوجه تأثيرك أيضاً؛ ركّز على الشخص أو الناس الذين تتحدث إليهم وتعمل معهم، وحالما تنتهي من هذا الجزء الخاص من تبادل الآراء فكر بالهدف اللاحق.

3. كثير من الضوضاء في الواقع يستهلك طاقة الأشخاص الهادئين، وهي سبب رئيس في الإثارة المفرطة. لقد لاحظت أنني وأشخاصاً هادئين آخرين نميل إلى النظر إلى الضجيج بوصفه نوعاً من القوة الطبيعية حيث لا يمكننا عمل شيء إزاءه، والانبساطيون حولنا ليس لديهم مشكلة في درجات ارتفاع وتيرة الصوت؛ لذلك تبدو وكأنها مشكلتنا نحن فقط، ولكن لا تقلق؛ غالباً ما يكون هناك ما يمكن فعله إذا لاحظت أن ما يحيط بك شديد الصخب في مناسبة اجتماعية. إذا لم يكن ممكناً عمل شيء بالنسبة إلى مستوى الضجة (أي مثل طائفة تهبط في المطار في أثناء الحديث) لا يمكنك وضع سدادات الأذن، ولكن يمكنك تقليل المثير: ركز بشدة مع الشخص الذي

تتحدث إليه، هذا سوف يبعد الضجة في الخلفية، ويسهل عليك فهم ما قيل. وهناك كثير من الحالات الأخرى يمكننا فيها تقليل الإزعاج؛ ففتاة الاستقبال الانبساطية في النادي الرياضي ستكون سعيدة في تخفيض صوت الموسيقى التي ترهقك، وتجعل من المستحيل التحدث إلى شخص آخر، ولكن عليك أن تطلب ذلك منها أولاً. اتبع هذه التوجيهات عندما تقوم بذلك: أولاً تحدث بموضوعية حول المشكلة، ثانياً: ما الذي يسببها؟ وثالثاً: ماذا تحب أن يحدث؟ لذلك قل لفتاة الاستقبال في النادي الرياضي: الموسيقى في غرفة تدريبات القوة في الحقيقة مرتفعة الصوت، يمكننا التحدث بصورة أفضل إذا كان الصوت عادياً. هل ثمة مانع من تخفيض الصوت؟

### العقبة الرابعة: السلبية

إذا نظرت إلى المناسبات الاجتماعية، فسوف ترى انطوائيين في كل مكان من الذين يبدو عليهم النشاط: يحضرون شيئاً لشربه، أو ينظرون إلى الرسائل على شاشة الهاتف الذكي، أو يراقبون ساعاتهم؛ إنها مجرد أشياء لا تبدو جيدة في بداية التواصل...

### خذ زمام المبادرة

فرص محاولة إجراء اتصالات عادة تبدو غير منظمة؛ فالأشخاص الهادئون غالباً ما يكونون غير واثقين مما يمكنهم وما يجب عليهم فعله للتواصل مع الأشخاص الآخرين في المكان، وهذا يؤدي إلى نقص في الثقة وعدم التأكد؛ لذلك هؤلاء الأشخاص لا يشعرون بالراحة مع أنفسهم. في البداية يشعرون بعدم رغبة كبيرة في القيام بأي شيء، وبرغبة في الانكفاء بدلاً من المحاولة الهادفة لإجراء التواصل، وبهذه الطريقة يجعلون أنفسهم معتمدين

على الآخرين. إذا لم يبادروا سوف يبقى الأشخاص الهادئون وحيدين، ولكن إذا بادر الآخرون، فإن على السلبيين أن يستجيبوا لما يأتي به الحديث، ولا يمكنهم أن يقرروا مع من يريدون التحدث وحول ماذا، وفي أسوأ الحالات لا يمكنهم التحكم في بداية الحديث مطلقاً، أو قد يكونون غير سريعين بما فيه الكفاية؛ لذلك يفقدون الفرصة لإجراء حديث ممتع.

### نصائح لبناء علاقات

النتيجة الواضحة هنا هي: من الأفضل المبادرة بالتواصل. ستجد ذلك أكثر سهولة إذا قللت من التعقيدات ومن ثم من درجة عدم اليقين من بناء علاقة. يمكنك القيام بذلك باتباع هذه المبادئ البسيطة: افعل شيئاً محدداً كفيلاً بتنظيم شبكة التواصل ووقتك. هنا بعض الطرق الممتعة التي استخلصت من خبرات لأشخاص هادئين.

### كيف تتعامل مع المناسبات الاجتماعية بفاعلية

1. ساعد في الأعمال: هذه النصيحة موجهة بخاصة إلى الأشخاص في بداية حياتهم المهنية. ساعد في استقبال الضيوف أو تسجيلهم. نظم ترتيبات الخدمة. قدم محاضرات أو نظم عمل المجموعات. في المجال المهني هذا سيظهر كذلك أنك جاهز لتحمل المسؤولية، وجعلك مرتباً بصورة إيجابية.

مثال: أنا أنصح الأكاديميين الصغار الذين يعملون معي في الندوة بأن ينسّقوا عمل المجموعات في المؤتمرات أو اللقاءات الاختصاصية في مرحلة باكورة من عملهم ما أمكن؛ فبهذه الطريقة سوف يتعلمون القوانين من الخبرة المباشرة، ويظهرون بوصفهم أشخاصاً إيجابيين في وسطهم الجامعي، وبذلك يسهل عليهم التواصل مع أصحاب القرار.

2. احضر باكراً وحاول معرفة من سيأتي إلى الفعالية أيضاً؛ وتوجد طرق مختلفة للقيام بذلك؛ اقرأ برنامج المؤتمر. تأكد من الأسماء المدونة على بطاقات الاشتراك. إذا وصلت باكراً، سيكون معظمها ما يزال موجوداً. أو تحدث حديثاً لطيفاً مع المنظمين أو الأشخاص العاملين في الاستقبال: من هم المتوقع حضورهم؟

3. انضم للطابور، هذا يبدو غريباً، ولكن له ميزة: مكان في الطابور يفرض تنظيمًا. في الاستقبال، في البوفية، لديك أشخاص محتملون للتحدث إليهم يقفون أمامك أو خلفك. يوجد هدف من وراء ذلك ووقت للانتظار؛ كل ذلك يجعل الموقف محتملاً ويمكن التحكم فيه.

4. استفد من الطاولات التي تقف عندها.

الطاولات التي تقف خلفها مثالية للتعرف، فالأشخاص موزعون، ولهذا ميزة واضحة؛ إنها هناك لكي توضع الأشياء التي يحتاجها الزوار عليها. خذ صحنًا أو كوبًا، وابحث عن طاولة لا يجلس عليها أحد أو فقط شخص واحد. هناك احتمال جيد أنك قريبًا ستجد رفيقًا، وقد يكون ثمة شخص هادئ ولطيف في انتظارك يجد الأمان والراحة على تلك الطاولة أيضًا. فقط اطلب المشاركة بلباقة.

تعلم الآن كيف توظف نقاط قوتك لتشجيع التواصل، كذلك ستتمكن من الاطلاع على بعض العثرات والإغراءات التي غالباً ما يواجهها الأشخاص الهادئون. أخيراً، سوف نناقش المواقف الاجتماعية حيث الأشخاص الذين يتواصلون معك غير موجودين حقيقةً ولكن في فضاء رحب في شبكات التواصل الاجتماعي.

## بناء علاقات في منطقة الراحة: وسائل التواصل الاجتماعي

الشبكات الرقمية ومنتديات التواصل- تدعى أيضًا وسائل التواصل الاجتماعي- تُعد مثالية لأنشطة الشبكات: فيسبوك، تويتر، لنكدان، غوغل، وهي تقدم خدمة الشراكة، ومنتديات النقاش، وغرف الدردشة- المجال واسع وكبير.

هذه الوسائل كلها تتشارك في شيئين: تمكنك من إنشاء اتصالات غير مباشرة بصيغ كتابية، وبذلك تتوافق مع القوة التاسعة لدى الأشخاص الهادئين: الكتابة بدلاً من الحديث.

شبكات التواصل توفر فرصة للانطوائيين المتحفظين لإجراء اتصالات، ولكن ليست حقيقية؛ لأنك دائماً على مسافة آمنة في العالم الرقمي، والآراء يتم تبادلها مع بعض التأخير، وليس مثل الاتصال المباشر. وأنت معزول مكانياً، وهذا أيضاً يعطي إحساساً بالأمان والمتعة والتحكم. يوجد كثير من الوقت للتصرف، وهو ما يناسب الانطوائيين الذين يحبون أن يفكروا جيداً بالأمور قبل قول أي شيء.

قرأت مرة هذا الاقتباس على تويتر: «140 حرفاً هي الجرعة التي يمكن أن يتحملها الناس بعضهم في إطارها». أنا متأكدة من أن من كتب هذا ليس شخصاً انبساطياً! ولكن هناك انطوائيون آخرون يرون في الوسائل الرقمية شرّاً لا بد منه أكثر منها فرصة للتواصل: يوجد نشاط واحد يحتاج إلى اهتمام اعتيادي وانتباه، جملة مثالية سمعت من هذا المعسكر عادة ما ترتبط برفع العينين إلى السماء) هي: متى من المفترض أن أجد الوقت لذلك؟ في أي معسكر أنت؟

### سؤال لك ٩

ماذا تعني لك شبكات التواصل الاجتماعي؟

□

1. تتمة جيدة للقاء حقيقي.

- 2. شبكات مقبولة.
- 3. شر لا بد منه.
- 4. لا رأي/ عدم توافر معلومات.

معظم الأشخاص الهادئين - كما تعلم - يفضلون عددًا أقل من الأشخاص في العلاقات من نوعية عالية، ولكن معظم ما هو مكتوب على الإنترنت إما أنه سطحي أو تحايل صارخ، أو مجرد غياب وابتدال؛ أعني كثيرًا منه، لا كله! يوجد كم هائل من المادة المتاحة على الإنترنت تتميز بالعمق وجودة المضمون.

### نصائح لاستعمال الشبكات الرقمية

أمر واحد مؤكد: الوسائل الرقمية جزء من التواصل الذي لا يمكن تجنبه في أيامنا هذه - ويبدو أنها ستكون أكثر أهمية في المستقبل - لذلك استفد ما وسعك الأمر منها بوصفك شخصًا هادئًا، في هذه الحالة الأفضل هو ما يناسبك. إليك بعض الملاحظات بشأن استعمالها:

1. تأكد من أنك اخترت عددًا قليلًا من الوسائط التي تناسب طريقتك في التواصل، وما الذي تهدف إليه.

أمثلة: الفيسبوك خليط غزير يعج بالاتصالات الشخصية والمهنية. لنكدان: منصة مهنية بحتة حيث يمكنك أن تقدم نفسك بصورة ملائمة. تويتر: مدونة صغيرة جدًا فيها نتواصل مع الأشخاص مباشرة عن طريق القراءة أو كتابة الرسائل بحد أقصى 140 حرفًا. غوغل يتنافس مع كل ما ذكر من الشبكات منذ منتصف (2011م).

في الحقيقة يوجد عدد كبير من المنصات والمنابر الرقمية. اختر اثنين في البداية. تواصل مع مواقع رقمية مختارة، وقم بذلك بانتظام!

2. أنشئ ملفك الشخصي في كل منهما بحيث يتناسب مع أهدافك والرسائل المطلوبة. التواصل مفيد فقط إذا نمت اتصالاتك وملفك: كن واضحًا، في الرسائل والحوارات التي ترسلها أو تديرها مع الآخرين، فهذا سوف يكسبك الهوية التي تبحث عنها على الإنترنت.
3. في البداية لا تنظر إلى اتصالاتك في وسائط التواصل الاجتماعي بوصفها مجالاً لتكوين صداقات أو علاقات مهنية، ولكن الصداقات والعلاقات المهنية يمكن أن تتطور بسرعة مذهلة إذا كان تبادل الآراء يجدي نفعًا. أنا قررت أن أتخذ من XING (موقع مهني مشهور في ألمانيا) ومن تويتر منصة تكمل كل منهما الأخرى. لقد رأيت أن الاتصالات على هذه المنصة أدت إلى مزيد من المشاهدات على موقعي ومدونتي، وإلى مزيد من الاتصالات بشأن عملي، هذا لا يعني أن يُعجب الناس كلهم بك أو بملفك، فكما في الحياة الحقيقية، ليس ما نريده كله يسير كما يجب مع الناس جميعاً في العالم الرقمي؛ فكل من الكمية والنوعية من اتصالاتك تنمو بصورة أفضل كما يجب على أرض الواقع: ببطء وعلى نحو متواصل.
4. تأكد من أنك تركز بعض الوقت للتواصل عن طريق الإنترنت و بانتظام، هذا يعني أنه من ناحية عليك التواصل في أوقات منتظمة، ويفضل أكثر من مرة في الأسبوع. أرسل إسهامك، وأكد طلبات التواصل التي تراها مناسبة لك، واقرأ الرسائل المرسلة لك وردَّ عليها عندما يكون ذلك مناسباً. على الجانب الآخر، هذه الملاحظة تعني أنه لا يتعين عليك أن تتشتت باستمرار؛ فقط إلقاء النظر على حسابك على تويتر أو فيسبوك في أثناء القيام بالأمور الأخرى يكفي.
5. تواصل بانتظام وضمن النظام العام الذي اخترته. في أحسن الحالات، ما تكتبه من خلال الوسائط الرقمية سوف يؤسس للثقة:

قراؤك والمتواصلون معك سوف يتولد عندهم انطباع بأنهم يعرفونك إلى حد ما.

لذلك تواصل على قاعدة ما الذي تريد أن تنقله: لأنه مهم لك، ويفيد الآخرين، ويضيء على خصيصة معينة أو قدرة خاصة؛ غالباً ما يفاجئني أنني لا أندعش عندما أقابل أشخاصاً من عالم (XING) أو تويتتر في الحياة الحقيقية: سوف تكتشف أموراً كثيرة متعلقة بالناس، وكما أنك معتاد على التفكير ملياً بالأمور قبل التعامل معها، فأنت متأكد من أخذها في الحسبان في اتصالاتك.

6. قدّر أنشطتك الرقمية مثل أي أنشطة لعلاقات تواصل أخرى. يمر الناس على أمور جوهرية يومياً على الإنترنت: وظائف جديدة، حلول لمشكلاتهم، مقدّمى خدمات للعمل، نصائح جيدة أو طلبات لمناقصات: الأمور كلها التي تجدها في العلاقات الشخصية.

ولكن رجاءً تذكر هذه أيضاً: تبدأ العلاقات عندما تلتقي بالشخص الحقيقي خارج نطاق الإنترنت؛ هذا اللقاء لا يمكن أن يحل محله الحديث أو التغريد أو رسائل على فيسبوك أو رسائل إلكترونية؛ لذلك استعمل الإنترنت لبناء الاتصال الذي تريد والذي تود تنميته بعد لقاء شخصي (وجهاً لوجه)، ولكن اخطُ الخطوة اللاحقة بعد التعرف إلى شخص: إذا كان الاتصال مثيراً للاهتمام ويقدم نوعية، عليك الترتيب لاتصال في الحياة الحقيقية (هذا ليس ضرورياً إن كان المتصل يقيم في بلد آخر).

#### نقاط رئيسة بإيجاز \*

لدى الأشخاص الهادئين كل ما يحتاجونه للتقدم نحو الآخرين في المناسبات الاجتماعية، وهذا يعمل على نحو أفضل وبنجاح إذا كنت

تعرف خياراتك وخصائصك وتستخدمها في بناء علاقات تناسبك. الاتصالات الفاعلة هذه يمكن متابعتها بصورة أفضل باستعمال الإستراتيجية الخامسة: نظم أهدافاً محددة، وعرف الموارد، وقدم المعارف بعضهم إلى بعض، وابحث عن أشخاص ليعرفوك إلى آخرين، وأبقِ الاتصالات فاعلة على المدى الطويل ومع المثابرة؛ فإن الاتصالات المقدره عالياً لدى الأشخاص الهادئين هي التي تدوم طويلاً وتُعد مهمة، وتتطلع إلى النوعية بدلاً من الكمية.

في معظم الحالات لدى الأشخاص الانطوائيين ثلاث نقاط قوة محددة عندما يتعاملون مع الآخرين: مستمعون ممتازون، هادئون، ويمكنهم استعمال قواهم التحليلية لإيجاد مواضيع مناسبة بسهولة وسبل لتقديم أنفسهم إلى الأشخاص الذين يتحدثون إليهم. على الأشخاص الهادئين ألا ينسوا احتياجاتهم الخاصة في المناسبات الاجتماعية:

من السهل إرباكهم إذا ما تعرضوا إلى إثارة مفرطة بحيث يغدون عرضة لخطر البقاء سلبيين، بدلاً من البحث عن معارف والتحكم في مجرى الحديث، ولكن توجد طرق لتجنب هذه الأخطار: عن طريق التأكد من إلقاء نظرة شاملة، وعن طريق أخذ وقت مستقطع والاستراحة بين حين وآخر، وعن طريق التخطيط الجيد للأنشطة والمناسبات.

الشبكات الرقمية التي يستفاد منها عن طريق الإنترنت، يمكن أن تكمل الاتصالات الأخرى أيضاً، بخاصة للأشخاص الهادئين الذين يحبون التعبير عن أنفسهم كتابةً.

ولكنها تخضع لشروطهم، وليست بديلاً عن اللقاءات الحقيقية؛ إنها ببساطة تكملة لها.