

## 7

## العائلة والأصدقاء

يمكن أن يكون أفراد العائلة والأصدقاء الأصحاء حلفاء مهمين عند التعامل مع الشخص المزعج الذي تحبه. لسوء الحظ، يسبب بعض الأشخاص المضطربين الذين نحبهم مشكلات تتحدى مهارات وصبر أكثر العائلات صحة أيضاً.

في القصة الآتية، يتحدث (جيم) وابنته عن (هنري) - ابن جيم وشقيق (ميلاني). لدى هنري - الذي يبلغ سبعاً وثلاثين سنة - طفلان صغيران من والديين مختلفتين، لم يتزوج قط، وهو لا يشارك في حياة ولديه. اعتقلته الشرطة عدة مرات، وهو عاطل عن العمل دوماً، ويختفي عن العائلة عدة أشهر متوالية.

كان جيم قد حصل لتوّه على ترقية في وظيفته، وكان متشوقاً لمشاركة ابنته بالخبر السعيد، لكنها لاقته لحظة وصوله على باب المنزل قائلة: «يا أبي، اعتقل هنري مرة أخرى، لا أعرف إلى الآن ما الذي حدث بالضبط. أرغمني أن أعده ألا أخبرك، لكن يجب علي أن أخبرك».

شعر جيم بالاستياء الشديد وقال: «لا تشعري يا ميلاني بالسوء لإخباري. أريدك أن تخبريني بما يجري». «أنت ابنتي ونحن لم نخبئ الأسرار عن بعضنا. لكن الأمور التي يفعلها هنري محبطة جداً لماذا

تحدث هذه الأشياء دوماً عندما تكون حياتي تسير على نحوٍ جيد؟ لا يوجد أي سلام أبداً».

أجابت ميلاني: «أنا أعرف يا أبي»، «لكن إن عرف هنري أنني قد أخبرتك فسيكون غاضباً جداً. وإن لم أخبرك، فلن يكون لدي أحد أتحدث معه عن الأمر. أنا في الوسط مرة أخرى. أتمنى لو أنني لم أعرف ما هو متورط فيه، ولكنني أعرف. لا أريد كما - أنت وهنري - أن تغضبا مني. ما الذي يفترض علي أن أفعله؟»

«أنا لست غاضباً منك يا ميلاني، لكن يحبطني هنري عندما يقول لك أشياء، ويطلب منك أن تبقيها سراً. يكفي سوءاً ما هو فيه من مشكلات مرة أخرى، لكن هذا الاحتفاظ بالأسرار واللعب يجعلان الأمر أسوأ ألف مرة. وسوف تنزعج والدتك إن لم نخبرها بالأمر. لكننا إن أخبرناها فسوف تذهب إليه حالاً، وسوف ينفجر ويرغب بمعرفة من أخبرها. وسندخل في هذه المشاجرات الكبيرة بشأن من أخبر من - بدلاً من التعامل مع الأمر الخاطئ الذي فعله. أنا متعب جداً من هذا».

### العمل معاً، مع العائلة والأصدقاء

في المثال السابق، يتصارع جيم وابنته مع طرق معاملة الشخص العسير الذي يحبانه. يشعران بالخوف والغضب، لكنهما يعملان معاً في النهاية، عن طريق التعبير عن أنفسهم وعن طريق الصدق.

عندما تكون العائلة والأصدقاء في أفضل حالاتهم، فإنهم يتواصلون بصدق وانفتاح مع بعضهم بعضاً. إنهم يستمعون إلى ما تريد أن تقوله

بقية أفراد العائلة. يبحثون عن الاتفاق بدلاً من البحث عن شخص يلقون اللوم عليه، ويسهمون جميعاً بطريقة ما في حل المشكلات التي تواجههم. يمكن أن يكون تحدي العمل معاً مع العائلة والأصدقاء كبيراً، لكن يمكنك أن تنجح. يبحث هذا الفصل -بصورة خاصة- في طرق القيام بذلك. من الجدير بالذكر أن تلاحظ أن المفاهيم و التقنيات المقدمة هنا موجهة لأفراد العائلة والأصدقاء المحبين، لكنها فعالة بالقدر نفسه مع أي شخص آخر.

إن كنت تحب أن يعمل أفراد عائلتك بتلاحم أكثر مع بعضهم، فقد تكون الشخص الذي عليه أن يبدأ بتدوير الحجر. ابدأ بالذهاب إلى الأشخاص أكثر لدعمك قابلية لأن يدعموك في التعاون الذي تحاول أن تشجع عليه. فكر -بدايةً- بشخص واحد تثق به بالخاصة. احصل على دعمه، وتحدث معه عن تقديم أفكارك إلى الآخرين.

أثناء هذه العملية، تكمن الأهمية في موافقة الجميع على العمل معاً، أكثر من الاتفاق على ما سيفعلونه مع الشخص العسير الذي يحبونه. هذا يعني أن الاستماع إلى بعضكم بعضاً والعمل المتعاون أهم بكثير من الاتفاق على التفاصيل.

## المحادثات الهادفة

إجراء المحادثات المقصودة أحد أساليب العمل الفعال مع أفراد العائلة والأصدقاء. يوجد غايتان أساسيتان في المحادثات الهادفة:

■ الحصول على نتيجة محددة أثناء المناقشة أو بعدها.

■ أن تتصرف بطريقة محددة أثناء المحادثة.

من أمثلة المناقشة الهادفة مناقشة يجريها زوج مع زوجته بشأن إعطاء المال لابنتهما، التي هي شخص عسير يحبانه. دعونا نقل إن الزوجة تعطي أمواله لابنتها سراً و ضد رغباته، وقد كانت المحادثات السابقة في هذا الشأن تنتهي دوماً بالجدال.

لإيقاف الجدل وتحقيق نتائج سليمة، جرب المحادثات الهادفة. الغاية الأولى من المحادثات المقصودة هو الحصول على نتيجة محددة أثناء المناقشة أو بعدها. قد يكون هناك عديد من النتائج التي ترغب بها. في هذا المثال، فإن النتيجة الإيجابية قد تكون أن تقبل الزوجة أن تتحدث مع ابنتها عن المال بوجود زوجها فقط، أو أنها ستتوقف عن إعطائها المال إطلاقاً.

الهدف الثاني هو أن تتصرف بطريقة محددة أثناء المحادثة وقد يؤدي إلى واحدة من النتائج المرجوة أو أكثر. في هذا المثال، قد يكون هدف الشخص الذي بدأ المحادثة هو الحفاظ على هدوئه، أو الإنصات بصورة أفضل للشخص الآخر، أو التحدث بجزم عما يريده.

لاحظ أن كونك هادفاً في محادثتك لا يعني أنك مسؤول عن نتائج هذه المحادثات - أو كيف يتصرف الأشخاص الآخرون. تستطيع أن تؤثر على هذه الأمور، لكنك لست مسؤولاً عنها. أنت مسؤول عن كيفية تصرفك. وأنت تقرر في المحادثات الهادفة كيف ستتصرف. سوف تساعدك النقاط الآتية على إجراء المحادثات الهادفة:

## اعرف نفسك

الخطوة الحساسة في التعامل مع الآخرين هي أن تعرف نفسك. تمعن في أفكارك ومشاعرك وأفعالك عند التحدث مع شخص آخر. الغاية من هذا الإدراك الذاتي هي معرفة مشاعرك والعمل عليها بدلاً من أن تتأجأ بها أو أن تتحكم -هي- بك.

## افهم ما يمر به الآخرون

تعرف على تجارب أفراد العائلة الآخرين ومشاعرهم، فهي مختلفة في العادة عن تجاربك ومشاعرك. ضع نفسك مكان الأشخاص الذين تحبهم. فكر كيف تؤثر عليهم تجاربهم مع الشخص العسير الذي يحبونه.

## تحدث بانفتاح

تزدهر الصراعات في السر، لذلك تحدث بانفتاح وخصوصاً مع أفراد العائلة المهتمين. هذه طريقة جيدة لتجنب أن يتلاعب بكم الأشخاص العسيريون الذين تحبونهم. اسمح لأفراد العائلة جميعاً بالتعبير عن وجهات نظرهم. قد يكون لديهم وجهات نظر ممتازة لم تفكر بها. قد لا تتفق معهم طوال الوقت، لكنك عليك أن تحترم آراءهم. عندما تفعل ذلك فإنهم يحتمل -أكثر- أن يعملوا معك على نحو أفضل.

## تشاركوا في المعلومات بشأن التطورات الجديدة

أبقوا بعضكم على اطلاع بالتطورات الجديدة في العائلة. إن وقع الشخص العسير الذي يحبونه في مشكلة، أو كان لديه صعوبات أخرى،

فدع الأشخاص القريبين منك يعرفون ذلك. لا تفترض أنهم سمعوا الأشياء نفسها التي سمعتَ بها؛ في الحقيقة عليك أن تفترض أنهم لا يعرفونها.

لا تخلط بين مشاركة المعلومات بهذا الأسلوب مع النميمة. النميمة أحاديث فضلة وغير لطيفة، تعكس تزعزع المتحدث وعدم إخلاصه. المشاركة الملائمة للمعلومات فهي عملية مفتوحة وصادقة تهدف إلى فائدة أفراد العائلة جميعاً.

### كن إيجابياً

تحدث عن الأمور الناجحة في العائلة أكثر من الأمور الفاشلة. فُتس عن الأمور التي تسير على نحو جيد، وتحدث عنها. من السهل أن تكون سلبياً، وخصوصاً إن كان أفراد العائلة الآخرون سلبيين. لكن السلبية تستنفذ طاقتكم وثقتكم اللازمتين لحل المشكلات، وتضعف تواصلكم مع بعضكم تواصلًا فعالاً. لذلك عليك أن تبقى إيجابياً قدر المستطاع.

### كن صادقاً وجازماً

التحدث بصراحة إن يتطلب الشجاعة عندما تتعارض صراحتك مع ما يعتقد الآخرون. لكن التواصل في عائلتك سيكون أفضل بكثير على المدى الطويل عندما تكون صادقاً. تقوِّض أنصاف الحقائق والكذبات البيضاء الثقة. يجعل التواصل الصادق والجازم أفراد العائلة يثقون ببعضهم بعضاً ويصبحون أكثر انفتاحاً وصراحة.

## كن مرناً

كن منفتحاً على الأفكار الجديدة. إن كان لدى فرد من أفراد العائلة شيئاً يقوله، فاستمع إليه. لا تقع في شرك فعل الأمور على طريقتك الخاصة فقط. إن كنت قد جربت حلّك مئة مرة ولم ينجح، فانفتح على أفكار الآخرين. حافظ دوماً على حدود ثابتة لحماية نفسك من استغلال الآخرين وإساءتهم، لكن كن مرناً في الوقت نفسه.

## لا تقفز إلى استنتاجات سريعة

يوجد تعبير قديم في حرفة النجارة يقول: «قس مرتين، وقص مرة واحدة». بتعبير آخر: تجنب الأخطاء بكونك حذراً ودقيقاً. إن سمعت أن الشخص العسير الذي تحبه - أو أي شخص آخر في العائلة - قد وقع في مشكلة مرة أخرى، أو تعرض للأذى من قبل الآخرين، فابحث عن المزيد من المعلومات قبل أن ترتكس. فكر بمصدر الخبر. استمع إلى الأطراف جميعاً. اجمع المعلومات واستمع بانتباه قبل أن تتكلم؛ يمكن لذلك أن يجنبك كثيراً من الإحراج والنزاع لاحقاً.

## ادعموا بعضكم بعضاً

اعرض مساعدتك على العائلة والأصدقاء. اطلب دعمهم عندما تحتاج إليه. لا تسمح للخلافات بين أفراد العائلة أو مع الشخص العسير الذي تحبه أن تبعدكم عن بعضكم. ابقوا معاً وادعموا بعضكم بعضاً حتى عندما لا تتفقون على تفاصيل ما ستفعلونه.

تواجه العائلات جميعها التحديات. يدعم أفراد العائلات السليمة بعضهم بعضاً خلال هذه التحديات. يمكن لعائلتك القيام بذلك أيضاً. استخدم مبادئ المحادثات الهادفة هذه في أي من المناقشات التي تجري بينكم. تولّ القيادة في هذا، وساعد عائلتك على التقارب.

تعرف أكثر على ديناميكية عائلتك عبر إكمال التمرين الآتي. اكتب العبارات التي تصف نقاط القوة والتقييد فيك وفي أفراد العائلة الآخرين. يمكن أن يتضمن ذلك أنماط التواصل، أو الاختلافات في الشخصيات، أو الولاء العائلي، أو أي شيء آخر يؤثر على العلاقات المتبادلة في العائلة. اكتب جملك الخاصة بعد الأمثلة الثلاثة الآتية. إن فكرت بجمل أكثر، فاكتبها في دفتر مذكراتك.

نقاط القوة	القيود
الحالة سالي قائدة هادئة	لا أستطيع أن أقول لأخي
أخي أكثر انفتاحاً على المناقشة هذه الأيام	والدتي وأختي لم يتحدثنا مع بعضيهما لسنوات من الزمن
إنني أنعلم أن أحافظ على الهدوء	يشكك أبي بالآخرين تشكيكاً مبالغاً
نقاط القوة	القيود

بالتفكير الآن بنفسك فقط، صف في السطور الآتية نقطة من أقوى نقاط قوتك. ثم صف كيف يمكنك أن تستخدم تلك الصفة لإفادة عائلتك. على سبيل المثال، قد تجد أن إحدى نقاط قوتك هي «أنا متفائل جداً»، وقد تستخدم تلك القوة عبر اتخاذ قرار بأنه «عندما يبدأ أخونا بازدراء شقيقتنا، فسوف أذكر إيجابياتها».

صف في السطور الآتية أحد القيود التي تشعر بها الذي يمكن تحسينه بتركيز الجهود. ثم اكتب كيف سوف تعمل على تحسين ذلك القيد. على سبيل المثال: ربما يكون أحد القيود: «أنا أرتكس ارتكاساً مفرطاً في كل مرة يذكر فيها أحد ما اسم زوجة ابني». يمكن بعد ذلك أن تكتب كيف ستعمل على تحسين ذلك: «عندما أسمع اسمها سوف أعمل بجد على عدم تغيير تعابير وجهي، وعدم السخرية منها، وعدم محاولة قلب الآخرين ضدها. أنا أعرف في أعماقي أن الاستجابة بهدوء سوف تساعد بقية أفراد العائلة على تجنب الانحياز إلى أحد الطرفين».

استخدم الوعي المكتسب من هذا التمرين في تغيير كيفية التعامل مع الآخرين. إن شعرت بالأمان، فشارك أفراد العائلة في رؤيتك الداخلية. ابنِ دوماً على نقاط قوتك واعمل على تحسين القيود.

### التغلب على المعوقات عبر العمل المشترك

كما أظهر جيم وميلاني في القصة الافتتاحية في أول الفصل، يمكن للأشخاص المضطربين الذين نحبهم أن يسببوا فوضى عارمة في العائلة.

أحد أكثر الطرق شيوعاً لفعل ذلك هو التأكيد على أفراد العائلة لحفظ أسرار تصرفاتهم المثيرة للجنون. عندما يُحتفظ بالأسرار، ينمو الغضب وعدم الثقة، ويتوقف التواصل، وتتكسر العلاقات. يصح ذلك خصوصاً إن كان أفراد العائلة مرهقين أساساً بمشكلاتهم الخاصة.

تتطلب مواجهة التحديات التي يفرضها الأشخاص الصعاب الذين نحبهم بصيرة داخلية، وتواصلًا، وعملاً جاداً. لكن عندما يعمل أفراد العائلة معاً، تصبح مواجهة التحديات أسهل. يوجد عديد من الأسباب تجعل بعض العائلات لا تعمل عملاً بتعاون. بعض الأسباب الأكثر شيوعاً في هذه العائلات هي:

- أنها تتدخل بالشخص العسير الذي تحبه، أو تنفصل عنه.
- يوجد تاريخ من النزاعات أو انعدام الثقة في العائلة.
- أنها ترى المشكلة والحل رؤية مختلفة عنك.
- أنها تحصل على نصائح متضاربة من الآخرين.
- أنها تخاف من غضب أفراد العائلة الآخرين أو الشخص العسير الذي تحبه.
- أنها عالقة في تصرفاتها القديمة.
- أنها تنظر إلى الاتفاق معك على أنه عدم ولاء للآخرين.

---

كي تساعد نفسك على توضيح أي تلك العوائق هي الأكبر بالنسبة لعائلتك، اكتب وصفك الخاص للعوائق في عائلتك.

بما أنك لا تستطيع أن تتحكم بها يفعله الأشخاص الآخرون، فربما لن تستطيع أن تتغلب على المعوقات التي تواجه عائلتك. لكن سوف يساعد القلب الحنون، والتواصل المفتوح، والقرارات السليمة مساعدة جمة.

كي تتغلب على معوقات لَمّ الشمل في عائلتك، عبّر عن نفسك دوماً بصدق وباحترام لأفراد العائلة، وحافظ على هدوئك أثناء ذلك. شجع الآخرين على التعبير عن أفكارهم ومشاعرهم، لكن لا تسمح لنفسك بالانجرار للجدال. استخدم «الرسائل المتعلقة بي». تجنب «الرسائل المتعلقة بك». أدرك أن هدفك ليس أن تحصل على طريقتك، أو تثبت نقطة، أو أن تكون على صواب. إنه العمل معاً، وبناء الثقة، والتغلب على المشكلات.

### المكوّن الحيوي في التواصل: الاستماع

الاستماع جزء أساسي من أي تواصل فعال. كلما عرف الأشخاص الذين تحبهم أكثر أنك تستمع إليهم بصدق -حتى عندما لا تتفق معهم- سيكونون أكثر احتمالاً لتقبل أفكارك.

في بيئة العمل، التواصل هو أساساً طريقة لنقل المعلومات من أجل إنجاز العمل، أما المشاعر فهي غالباً أمر ثانوي. وفي الواقع، غالباً ما ينظر إليها

على أنها عثرة في طريق إنجاز المهمة. في العائلة، على العكس، لمشاركة المشاعر والاهتمام فيما يفكر به الآخرون الأهمية نفسها إنجاز العمل على الأقل. في العائلة، ليس التواصل مجرد طريقة لتبادل المعلومات؛ بل هو أداة لخلق الحميمية العاطفية.

في الفصل الخامس، تحدثنا عن استخدامك «الرسائل المتعلقة بي» للتعبير عن نفسك تعبيراً جيداً. دعونا ننظر الآن إلى مظهرين متعلقين بالاستماع الجيد. أحدهما عبر لغة الجسد. والثاني عبر ما يسمى الاستماع المتفاعل. يتيح الاستماع المتفاعل للأشخاص الذين تحبهم أن يعرفوا أنك تهتم، وهو يقوم بأكثر من ذلك أيضاً - إنه ينقص من النزاعات والجدالات.

### لغة الجسد

ترسل تعابير وجهك وحركات جسمك كثيراً من الإشارات إلى الأشخاص الذين تحبهم عن مدى استماعك إليهم. سوف يساعدك إدراكك التام للإشارات التي يرسلها جسدك على التواصل بوضوح أكثر. التصرفات الآتية أمثلة على لغة الجسد التي تبين أنك مستمع. تعلم كيف تستخدمها عندما يتحدث معك فرد من العائلة.

- ضع الجريدة من يدك، وأطفئ التلفاز، وتخلص من الملهيات الأخرى.
- أدر جسمك إلى الشخص الذي تحبه.
- انظر في عيني الشخص الذي تحبه.
- أومئ برأسك لتبدي الاهتمام.

■ أبقى يديك ثابتتين.

■ استمر في النظر إلى الشخص الذي تحبه أثناء المحادثة.

## الاستماع المتفاعل

في الاستماع المتفاعل أي يجب يكون الاستماع... بداهة... متفاعلاً. نصف الاستماع المتفاعل هو الاستماع بانتباه إلى المعنى الأعمق لكلمات الشخص الذي تحبه، والنصف الآخر هو الاستجابة لما يقوله الشخص الذي تحبه بعبارات تدل على أنك تستمع إليه.

قد لا تكون كلمات الشخص الذي تحبه تعبيراً دقيقاً عما يعنيه في الواقع، بل هي أدلة على الأفكار والمشاعر المختبئة تحت كلماته.

إن قالت الإنسانية الذي تحبها - على سبيل المثال -: «أنا أكرهك»، فافهم أن كلماتها متأثرة بغضبها. بدلاً من أخذ الموضوع على نحو شخصي والاستجابة بألمك أو غضبك الخاصين، حافظ على هدوئك. استجب للإنسانية الذي تحبها بإحدى الطريقتين: (1) أعد عليها صياغة ما تظن أنها تفكر فيه أو تشعر به. (2) أعد بعضاً من كلماتها نفسها عليها. تساعدنا هذه الاستجابات بأن نشعر أنها مفهومة ومقبولة. عندما نشعر أنها مفهومة، فمن المحتمل أن نحافظ على هدوئها وأن نتجادل جداً أقل. في هذا المثال، من المحتمل أنها غاضبة، لذلك استجب استجابة تبادلية ببساطة بقولك: «أنا أعرف أنك غاضبة».

بسبب عواطفها القوية في ذلك الوقت، قد تقول أشياء لا تعنيها. أنت تنظر في الاستماع المتفاعل إلى ما وراء كلماتها غير الدقيقة وتستجيب

بدلاً من ذلك لأفكارها ومشاعرها. لا تجادلها عما إن كانت تكرهك أم لا، ولا تبالغ في استجابتك بأن تخبرها أنك تكرهها.

لا تخبرها أنك تحبها أيضاً. مهما كان حبك صادقاً، فقد يضيف قولك -أحياناً- الحطب إلى نار الشخص الغاضب. قد يبدو لها أنك تحاول أن تكون متعالياً - بتقديم نفسك على أنك الشخص المحب المثالي، بينما هي خارجة عن السيطرة. إنها غاضبة إلى درجة أنها لن تقبل حبك؛ لأن مشاعرها ملتهبة. بدلاً من إخبارها أنك تكرهها أو تحبها، استجب بعبارة استماع تبادلي حيادية.

في الاستجابة التبادلية، تستجيب لأفكار الإنسان الذي تحبها ومشاعرها المخبأة تحت ما تقوله. سوف تقودها عندما تفعل ذلك إلى عمق أشد من التواصل. التقط الأدلة التي تشير إلى أفكارها ومشاعرها من لغة جسدها وكلماتها. هل تبدو غاضبة أو خائفة أو متوترة أو متألّمة أو سعيدة؟ تخيل ما الذي كنت ستفكر به أو تشعر به إن كنت في مكانها.

عندما تستجيب لها، تأكد من أن صوتك ليس مقلّداً لها، ولا مشعراً بالذنب، ولا ساخراً. استخدم نبرة حيادية. إنك لا تريد أيضاً أن تبدو متفاهماً أو قلقاً بصورة زائدة. ربما تبدو ضعيفاً من جهة، أو مترفعاً من جهة أخرى. أبدِ الاهتمام. لكن لا تطل في سرد وجهة نظرك. إنك تريدها أن تفهم من هذه المحادثة أنك تستمع إلى احتياجاتها العميقة.

تقدم الأمثلة الآتية أفكاراً عما يمكن أن تقوله للشخص الذي تحبه حين يبدو منزعجاً.

## استجابات الاستماع المتفاعل

«إنك تبدو غاضباً الآن».

أو

«أنا أرى أنك منزعج».

«إنك تبدو حزيناً».

أو

«إنك تبدو محبطاً في الوقت الحالي».

«يبدو أنك لا تشعر أن الأمر عادل».

أو

«إنك تشعر كأنك تقوم بالعمل كله».

«لقد سئمت من الأمر».

أو

«يبدو أنك غاضبة من ألبرتو».

«لقد سئمت من كوني لطيفاً. ألبرتو لا

يستمتع إلي. إنه لا يهتم بما أفكر به».

## كلمات الشخص الذي تحبه

«هذا غباء. أنا لن أقوم بذلك!»

«أنا أستسلم. أنا لا أهتم بما تفعله».

«إنني أكره أن أقوم بكل شيء للجميع».

مع الاستماع المتفاعل، اسمح بالصمت بعد أن تتكلم. ربما يكون من الصعب أن تقوم بذلك في البداية إن كنت غير مرتاح مع الصمت. يشعر كثير من الناس أنه يجب عليهم الحفاظ على استمرار المحادثة. لكن الصمت ضروري من أجل الاستماع المتفاعل. إنه يعطي الشخص الذي تحبه الوقت للتفكير والشعور.

إن كانت الإنسانية التي تحبها تريد أن ترد عليك، فسوف تفعل ذلك. إن لم تفعل، فلا بأس بذلك على الإطلاق. يسمح الصمت لها بأن تهيم في أفكارها دون الشعور بالمسؤولية عن الرد عليك. يمكن أن يساعد ذلك الإنسانية العسيرة التي تحبها أن تصبح أكثر هدوءاً.

## رد بالعبارات بدلاً من الأسئلة

ربما لاحظت أن الردود السابقة جميعها كانت بطريقة عبارات، ولا أسئلة. يكمن كثير من قوة الاستماع المتفاعل في هذه الصفة. تعطي الأسئلة غالباً الانطباع للإنسانة التي تحبها أنك تختبرها، بدلاً من أنك تستمع إليها. قد تبدو أسئلتك وكأنها تطفل أيضاً. على أي حال، تبعدها الأسئلة عن إحساسها بالوضع قبل أن تصبح جاهزة عاطفياً.

على سبيل المثال، إن بدت إنسانة تحبها كئيبة وسألتها: «هل أنت حزينة؟» فإنها ستسحب من حالة الشعور إلى حالة التفكير كي ترد عليك. قد لا تكون مستعدة لذلك بعد. من ناحية أخرى، استجابتك: «أنت تبدين حزينة» عبارة بسيطة عن أمر لاحظته. وهي لا تتطلب إجابة. لكنها تجعلها تعرف أنك قد انتبهت إليها.

ليست عبارات الاستماع المتفاعل اعترافات بأنك تتفق مع الإنسانة التي تحبها أو أنها على حق. إنها تؤكد ببساطة أنها تشعر أو تفكر بطريقة ما - وأنك تستمع إليها. هذا مهم جداً.

لا بأس بالأسئلة في المحادثات عن وقت العشاء، أو ما هو رأي الشخص الذي تحبه بالفيلم الذي شاهدتماه توأ. لكن المحادثات المتعلقة بموضوعات المشاعر تتجح أفضل ما يمكن عندما تستخدم العبارات بدلاً من الأسئلة.

---

هذه فرصة لك للتمرن على استخدام بعض عبارات الاستماع المتفاعل. اقرأ العبارات في العمود الأيمن الآتي. وتمرن على قول عبارات الاستماع المتفاعل في الأيسر. بدأنا بثلاثة أمثلة كاملة. تذكر - بينما تكتب استجاباتك الخاصة في بقية الأمثلة - أن تستخدم إما العبارات التي تعبر عما تظن أن

الشخص الذي تحبه يشعر به أو يفكر فيه، أو أن تستعمل العبارات التي تحتوي بعضاً من كلماته الخاصة.

كلمات الشخص الذي تحبه	عبارتك بالاستماع المتفاعل
«أزعج عندما يهزأ سام بي!»	«يبدو أن مشاعرك متأدية».
«لماذا عليّ أن أساعد جانبيت؟»	«أنت لا تريد أن تساعد جانبيت».
«لن تتصل بي جانبيت مرة أخرى».	«تبددين قلقلة لأن جانبيت لن تتصل بك».

في الأمثلة الثلاثة الآتية قمنا بجزء من العمل نيابة عنك. قم بإنهاء الجمل في العمود الأيسر.

«لا أبالي على الإطلاق بما تفعله أُمي».	«تبدو _____»
«أرفض التحدث إلى أبي مرة أخرى».	«أنت _____ جداً من والدك».
«إني أكره العم (جو). إنه أناني جداً».	«إنك تعتقد أن العم جو _____»
	«_____»

### أكمل الأمثلة الآتية بنفسك

«إن (إيمي) شريرة جداً ونادتني بالمغفل»	_____
«إني خائف جداً من الوقوف في وجه ابنتي».	_____
«لا فائدة من الأمر. أنا أستسلم».	_____
«إنه لا يهتم. سواء مت أم عشت».	_____

أبق عبارات استماعك المتفاعل مختصرة كما في الأمثلة السابقة. قد تظن أن عليك أن تقول المزيد، لكنك لا تحتاج لذلك. تقر هذه العبارات القصيرة بأفكار الشخص الذي تحبه ومشاعره، دون التطرق إلى موضوعات قد تجادل فيها. يمكنك أن تستخدم الاستماع المتفاعل عدة مرات في محادثة واحدة، وأن تبقى في الوقت نفسه كل عبارة من عباراتك مختصرة.

لا تخدع بالانجرار إلى الجدل مع الإنسان الذي تحبها. استمع إلى كلماتها من منطلق أنها أدلة وليست حقائق. اقبل بأنها منزعجة، واستخدم تقنيات الاستماع المتفاعل لمساعدتها على تهدئة نفسها والشعور بأنها مفهومة.

### العائلة والأصدقاء معاً

ليس من السهل دوماً العمل مع العائلة والأصدقاء، لكن فوائد القيام بذلك عظيمة جداً. يجعل العمل المشترك التعامل مع المشكلات أسهل، ويسرّع في حلها. عندما تعملون معاً فإنك تحصل على الدعم عندما تحتاج إليه، ويقل شعورك بالوحدة. عندما تستخدم تقنيات المحادثة الهادفة والاستماع المتفاعل، يصبح الآخرون أكثر تعاوناً معك، وستشعر بثقة أكبر في قول حقيقتك.

سوف نتقل الآن إلى مناقشة ثمينة للحدود والمفاوضات والمعاهدات. هذه مفاهيم وتقنيات تفاعلية ستدعم استمرارك في العمل على الترك مع الحب.