

كيف تتعامل مع إنسان مُجادل (مُلأعَى للمعرفة - صلب الرأى) ؟



•• إليك هذا الحوار :

تصور أنك بعت سيارتك بثمان ما اعتبرته مناسباً تماماً بينما اعتبره جارك ثمناً بخساً .. ودار بينكما هذا الحوار :

الجار : «إنك لا تعرف شيئاً عن أسعار السيارات ؟» .

أنت : «وهل تظن أنك تعرف كل شيء؟!» .

الجار : «إني واثق أنك خسرت على الأقل حوالى خمسة آلاف جنيه فى هذه المبيعة !» .

أنت : «وما شأنك بذلك ؟» .

الجار : «إنك حقاً .. [شجار]» .

إن الإنسان المجادل الذى يدعى معرفة كل شيء ويريد دائماً إقناع الآخرين برأيه صنف شائع من الناس .

وعلماء النفس يقولون إن هناك ثلاثة دوافع وراء الجدل ، وهى :

- الرغبة فى مجرد فرض الرأى على الآخرين أو محاربتهم بالرأى ..
ومثل هؤلاء الأشخاص يسمون بالمعترضين أو المحاربين ضد آراء الناس (Fighters) .

- الرغبة فى لفت الأنظار (attention seekers) .

- الرغبة فى تغيير الأشياء وفقاً لآرائهم وهؤلاء يسمون بالمصلحين أو الراغبين فى إعادة تشكيل الأشياء (reformers) .

وإنه من المنطقي أن تدخل «مباراة الجدل» مع المصلحين فقط .. فاستمع إليهم وناقشهم إذ يمكن أن تستفيد منهم شيئاً .. أما النوعان الآخران من المجادلين فالأفضل أن تتجنبهم لأن المباراة معهم لن تفيد بشيء سوى مجرد الجدل أو الكلام الرخيص وتضييع الوقت .

إن الشخص الذى يجادلك لمجرد لفت الأنظار أو الاستحواذ على الأهمية يرى فى الجدل وسيلة سهلة ومشروعة لتحقيق هذا الغرض لإحساسه بعدم التقدير الكافى أو لنقص ثقته بنفسه .

إن مثل هؤلاء الأشخاص هم الذين يتمسكون بآراء قد تكون مخالفة للواقع فتراهم يقولون مثلاً : «هذا ساخن» مع أنه بارد .. «هذا قديم» مع أنه حديث ، «هذا من تأليف فلان» .. مع أنه من المعروف أنه من تأليف فلان آخر ! فالجدل هنا لمجرد إظهار المهارة للإحساس بالتفوق .

● سياسة التعامل مع المجادلين :

وما يجب أن تفعله مع مثل هؤلاء المجادلين هو أن تتركهم يقولون ما يشاءون ويعتقدون ما يريدون اعتقاده ، فليس من واجبك أن تعلمهم على غير رغبتهم أو تصحح لهم ما يرونه صحيحاً ، فلا تجادلهم حتى لا تضيع وقتك واتركهم ينعمون بأهمية زائفة .

أما المجادلون الثائرون ، وهم الذين يجادلون بغرض فرض الرأى (Fighters) فإنهم يجادلون لوجود شيء ما يثيرهم ضدك .. وسواء كانوا على حق أو على باطل فإنه ينبغى عليك عند التعامل معهم أن تلقنهم درساً عن كيفية التحوار معك باحترام فيمكنك أن تقول لهم شيئاً من هذا القبيل : «إنى لا أرحب بهذا الأسلوب للحوار» .. أو «إن لم تكف عن الصياح والضجيج فلن أتحدث إليك فى شيء» . أو يمكنك ببساطة أن تنصرف عن مكان الجدل أو

الشجار . وقد تتعرض لهذا الجدل العنيف من خلال محادثة تليفونية ،
ويمكنك ببساطة فى هذه الحالة أن تضع سماعة التليفون أو تقول شيئاً من
هذا القبيل : «عفواً، لن أستطيع استكمال الحديث معك .. إلى اللقاء» .

إن هناك بعض المواقف التى تضطرننا لإنهاء الجدل لصالح الطرف الآخر
وإظهار الطاعة له وإلا تعرضنا لعقاب ما أو وقعنا تحت طائلة القانون ، وهذا
قد يحدث مثلاً فى مجال العمل .

لكن هناك مواقف أخرى عديدة لا تضطرننا لموافقة الطرف الآخر أو
مواقف ليس المهم فيها من الصائب ومن المخطئ . والأفضل فى هذه المواقف
أن تترك الزمام للطرف الآخر ، أى تتركه يعتقد ما يشاء ؛ لأن الاستمرار فى
الجدل لن يفيدك بشئ بل قد يتطور الأمر إلى خلاف عنيف (كما بالمثال
السابق) .

فدعنا الآن نتصور إجراء الحوار السابق بطريقة أخرى بناء على المفهوم
السابق حيث أنك تركت جارك يعتقد ما يعتقد دون أن تحاول إقناعه برأيك
ففى هذه الحالة سيتضح لك أنه من الأفضل ألا تتماذى مع المجادل فى
جدله حتى لا ترهق أعصابك وتضيع وقتك .

•• المثال السابق :

– الجار : لقد بعث سيارتك بثمان بخس ... [المقصود : أنا فالح وأنت
ساذج!] .

– أنت : هل تعتقد ذلك ؟

– الجار : بكل تأكيد .

– أنت : حسناً .. إذا كان هذا رأيك فإننى أحترمه [المقصود : لست
مضطراً للأخذ برأيك فأنا لدى تفكيرى الخاص] .

– إنك بهذا الأسلوب تتوقف عن الجدل فى الوقت المناسب .