الاستعداد الحسي.. لاجتماع ما



◄- اختر اجتماعاً مستقبلياً ما، تريد أن تفهمه على نحو أفضل. ليس هناك حاجة لأن تتوقع شعوراً سيئاً أو نزاعاً محتملاً.

- ضع كرسيين لتمثيل مقعدك ومقعد الشخص الآخر الذي سيجلس.

- اجلس على أحد الكرسيين. هذا موقعك الأوّل. من وجهة النظر هذه اسأل نفسك:

- ما هدفك من هذا الاجتماع؟ (قد يكون هدفاً رئيسياً وبعض الأهداف الثانوية. من حين لآخر قد يكون هذا موضع نزاع أو تعارض كالقول "أريد مناقشة المسألة كلّها وأخرج بسرعة").

- كيف تعرف إن كنت ستنجز هذه الأهداف؟ (إلى ماذا ستكون منتبهاً؟)

- ما الأسلوب الذي تنوي تبنيه في هذا الاجتماع؟

- كيف تنظم وتبني الاجتماع؟

- ماذا سيكون موضع التراجع الذي ستعتمده إن كان ذلك ضرورياً؟ على سبيل المثال، الرد المحتمل سيكون: "أريد الحصول على موافقة على اقتراحي وأحافظ على علاقة جيّدة مع الشخص الآخر. سأعرف بأنّني أنجزت هذا عندما يتم توقيع العقد وعندما سمع كلمات الموافقة وأرى ابتسامة على وجه الشخص الآخر. سأكون ودياً ومرتاح الأعصاب وسأبدأ بتلخيص ما حدث في الماضي وسأضع اقتراحاتي المستقبلية. إن كان هذا لا يعمل، سأوافق على التفكير مجدداً باقتراحي وسأقدمه في تاريخ متفق عليه".

- الآن انهض، انتفض وغادر ذهنياً مجلسك على الكرسي. اجلس على الكرسي الآخر واعتبر نفسك كالشخص الآخر. أنت الآن في الموقع الثاني. اسأل نفسك الأسئلة نفسها كما في السابق وأجب عليها بأفضل ما يمكنك كونك الشخص الآخر. من المهم أنّك إن أردت الإشارة ومخاطبة الكرسي الأوّل (حيث تجلس أنت) بكونك الشخص الآخرأن تستخدم اسمك وذلك ليكون التمييز واضحاً.

عندما تكون قد أجبت على الأسئلة نفسها من الموقع الثاني، انهض، انتفض على أنّك الشخص الآخر وانتقل إلى موقع ثالث على بعد بضعة أقدام. الآن انظر إلى الكرسيين، فكّر بما يحتمل أن يحدث بين الشخصين الخياليين الجالسين هناك. قم بصياغة وجهة نظرك الموضوعية؛ استعمل أسماء الأشخاص ذوي العلاقة. كيف هي الرابطة بينهما؟ اسأل أسئلة مثل:

- ما النصيحة التي ستقدمها إلى الشخص الذي يجلس في مقعدك (يجسدك)؟

- هل هناك أي شيء آخر تود أن تقوله لنفسك؟

- ما النصيحة التي تعرضها على الشخص الآخر؟

- ما النتيجة المحتملة لهذا الاجتماع في الوقت الحاضر؟

- هل يحصل كلا الشخصين على ما يريدان؟ إن لم يكن كذلك، ماذا يجب أن يتغير؟

- انتفض من موقعك الثاني والثالث الآن وعد إلى الموقع الأوّل. في ضوء المعلومات التي تجمعت من الموقعين الثاني والثالث، راجع الأسئلة الأصلية. قم بإجراء التغييرات المتطلبة في هدفك المنشود أو في الأسلوب الذي ستتبناه. بإمكانك أن تتفحص هذه التغييرات برجوعك إلى الموقعين الثاني والثالث مرّة أخرى لترى الفرق.

خطة عمل

1- فكر بتجربتك في تمرين الاجتماع.

أي المواقع الثلاثة كان أسهل لك أن تتبناه؟

إذا كان لديك تفضيل لأحد المواقع، اكتب قائمة بمنافع ذلك الموقع.

ثمّ اكتب قائمة بالعوائق. على سبيل المثال؛ إذا كان الموقع الأوّل لديك قوياً، أنت تعرف عقلك الخاص، إلّا أنّ ذلك قد يشير إلى أنّك عنيد. إن كان الموقع الثاني قوياً بالنسبة لك، فهذا يعطيك تعاطفاً عظيماً، لكن يمكن أن يقودك لإهمال مصالحك الخاصّة. إن كان الموقع الثالث قوياً، فهذا يعطيك موضوعية، لكنّك تخاطر بالظهور بعيداً.

ثمّ عليك أن تكتب قائمة بالمنافع التي ستحصل عليها من تطوير الموقعين الآخرين.

طوّر مواقعك الأضغف. فكّر بأنّك قد تأخذها معك إلى حيث لديك قرار للصنع.

2- ما الذي تربطه بالكلمة "تعلم"؟

ما نوع الشعور الذي تعطيك إياه؟

ماذا كانت تجربتك في التعلّم في المدرسة؟

ماذا تعلمت حول التعلّم عبر تجربة حياتك؟

3- مَن الذين كانوا أفضل معليمك؟

ما الشيء الذي جعلهم يبدون بارزين؟

4- في المرّة القادمة التي يخبرك فيها صديق ما عن مشكلة ما، استمع إلى ما بعد الكلمات إلى المستويات العصبية. من أي مستوى تبدو المشكلة قادمة.►