قيّـِم قدراتك في مدى حوارك مع ذاتك



◄الحوار مع الذات هو نقطة البداية في الحوار مع الآخرين، ومراجعتنا لأنفسنا قد يكون أجدى وأولى من مراجعة الآخرين، ولن يستطيع المرء فهم الآخرين ما لم يستطع فهم ذاته. وحتى تتعرف على ذاتك.. وهل تتحاور معها أم لا؟.. اعرض نفسك على هذه التساؤلات.. وتذكر أنها ليست اختبار تجربة، بقدر ما هي لحظات صدق مع ذاتك. فهل تمتلك هذه الصراحة والمراجعة؟ أظنك كذلك.. 1- هل تعرفت على موقفك إزاء الآخرين ممن تشترك معهم في الحوار؟ 2- هل تعرفت على أسباب ودواعي اتخاذك لهذه المواقف؟ 3- هل تعرفت على مدى تأثير هذه المواقف على نجاحك في الحوار، سواء بالسلب أو الإيجاب؟ 4- هل تعرفت على مواضع قوتك إزاء الطرف الآخر.. وكيف يمكنك إفادته منها؟ 5- هل تعرفت على مواطن ضعفك قبل أن تبدأ الحوار مع الآخرين؟ 6- هل وضعت خطة عملية للتغلب على نقاط الضعف؟ 7- هل تعرفت على عيوبك التي لا يمكنك إصلاحها؟ 8- هل وضعت رؤية عملية لمنع هذه العيوب؛ من أن تُحدّ من فاعليتك؟ 9- هل تعرفت على انطباعاتك عن نفسك عندما تبدأ في الحوار مع الآخرين؟ 10- هل قمت بتقييم هذا الانطباع على مدى تيسيره أو عرقلته لك أثناء الحوار مع الآخرين؟ 11- هل تعرفت على توقعاتك من الحوار مع الطرف الآخر؟ 12- هل قمت بتقييم هذه التوقعات، وتعرفت على مدى معقوليتها؟ 13- هل تعرفت على الأسباب التي تدفعك للتعصب ضد الطرف الآخر بدون وجه حق؟ 14- هل وضعت خطة لتفادي هذه الأسباب؛

حتى لا تعرقل مجهوداتك أثناء الحوار؟ 15- هل تعرفت على نقاط ضعفك النفسية؟ 16- هل تعرفت على مقدساتك وحرماتك التي لا يمكن المساس بها أثناء الحوار؟ 17- هل قمت بوضع خطة لمنعها من التأثير على عملية الحوار؟ 18- هل تعرفت على نقاط ضُعفك العاطفية؟ 19- هل يمكنك أن تقع ضحية للتملق أو المديح؟

20- هل تعرفت على كيفية تعلم هذا الأسلوب (أفوز ويفوز الآخرين) حتى تستطيع بناء علاقات إيجابية مع الطرف الآخر؟ 21- هل تعرفت على الأشياء التي تحبها في شخصيتك؟ 22- هل تعرفت على الأشياء التي تكرهها في شخصيتك؟ 23- هل هذا الحب أو الكره مبني على أسباب حقيقية؟ 24- هل تعرفت على صفاتك التي يحبها الطرف الآخر؟

25- هل تعرف صفاتك التي يكرهها الطرف الآخر؟

26- هل وضعت خطة عملية لمضاعفة ما يحبه الطرف الآخر؟

27- هل وضعت خطة عملية للحد مما يكرهه الطرف الآخر؟

28- هل تعرفت على مدى التوافق بين الصفات التي تحبها في نفسك والصفات التي يحبها الطرف الآخر فيك؟ 29- هل وضعت خطة لزيادة هذا التوافق بينك وبين الطرف الآخر؟ 30- هل تعرفت على العوامل التي تكسب احترام الطرف الآخر؟ 31- هل تعرفت على العوامل التي تحد من احترام الطرف الآخر لك؟ 32- هل تعرفت على المناخ الذي تخلقه في علاقاتك مع الطرف الآخر؟ 33- هل وضعت خطة لتحسين هذا المناخ؟ 34- هل تدرك الصورة المعروفة لدى الطرف الآخر عنك؟

35- هل وضعت خطة لجعل هذه الصورة إيجابية؟

36- هل تعرف الأشياء التي تحب أن يستحضرها الطرف الآخر إذا تكلم عنك مع زملائه؟ 37- هل وضعت خطة لتلافي الكلمات التي لا تحب أن يقولها الطرف الآخر عنك؟ 38- هل تعرف الأشياء التي تحب أن يقولها الطرف الآخر عنك؟ 39- هل تدرك الإشباعات التي تريد أن تحصل عليها في حوارك مع الآخرين؟ 40- هل تعرف لماذا تحتاج إلى هذه الإشباعات؟ 41- هل تعرف مدى مناسبتها للحصول على علاقة مستمرة مع الطرف الآخر؟

مفتاح الإجابات والتعليق عليها 1- الإجابة (نعم). 2- الإجابة (نعم). 3- الإجابة (نعم). التعليق: حيث ينبغي أن تتعرف على موقفك إزاء الآخرين ممن تتحاور معهم، وتتعرف على الأسباب والدواعي التي أدّت بك إلى اتخاذ هذه المواقف.. فبعضنا قد يأخذ موقفاً ما، أو يتبنى وجهة نظر معينة، وتكون أسبابه ودواعيه غير موضوعية، ومحاولة سؤال المرء نفسه عن أسباب هذا الموقف في حد ذاتها قد تكون مسألة صحية؛ إذ إنها تحتوي على قَدْرٍ من المراجعة والتقييم الذاتي. كما أنّ المواقف التي يتخذها المرء من الطرف الآخر لابدّ أن يتعرف على مدى تأثيرها على نجاح علاقته وحواره معه، سواء كانت بالسلب والإيجاب.. ومِن ثَمّ مِن تقييم كل موقف، والتعرف على آثاره. 4- الإجابة (نعم). 5- الإجابة (نعم). 6- الإجابة (نعم). التعليق: ينبغي أن تتعرف على مواطن قوتك التي تملكها، والتي ستسعى لتقديمها للطرف الآخر، إذ إنّ علاقة الطرف الآخر تتأثر حتماً بما تستطيع أن تقدمه إليه من نقاط إيجابية، والتعرف كذلك على مواطن الضعف، التي ستسعى إلى تغطيتها من خلال قوة الآخرين.. كما ينبغي أن تدرك أنّ أي إنسان أو جهة مهما كان قدره في حاجة إلى الآخرين لتغطية نقاط ضعفه، والآخرون في حاجة إليه؛ لتكملة نقاط ضعفهم.. وإذا أحسن المرء أن يكون صادقاً مع نفسه، وتعرفَ على نقاط ضعفه؛ كتأثره مثلاً بالآراء السابقة، أو عدم إنصافه، أو حِدّته أثناء النقاش. ومِن ثَمّ يضع خطة موضوعية للتغلب على هذه النقاط، ومحاولة إصلاحها سواء على مستوى ذاته، أو محاولة الاستفادة من تقييمات الآخرين. 7- الإجابة (نعم). 8- الإجابة (نعم). التعليق: بحكم أننا بشر فإننا خطاؤون "كل ابن آدم خطاء وخير الخطاءين التوابون". (وَالّذِينَ إِذَا فَعَلُوا فَاحِشَةً أَوْ ظَلَمُوا أَنْفُسَهُمْ ذَكَرُوا اللّهَ فَاسْتَغْفَرُوا لِذُنُوبِهِمْ وَمَنْ يَغْفِرُ الذّنُوبَ إِلا اللّهُ...) (آل عمران/ 135). فمع تقرير أنّ الخطأ لصيق بالإنسان، وإقراره بعيوبه ونقائصه إلا أنّه ليس مطلوباً أن يكون سلبيّاً إزاءها، بل محاولة تقويم ذاته تظل مستمرة وقائمة طالما كان الإنسان حيّاً. 9- الإجابة (نعم). 10- الإجابة (نعم). التعليق: إذا صلحت فطرة المرء فإنّه أدرى الناس معرفة بنفسه وتقويماً لها، وتعرفاً على ما بَدَرَ منها؛ إيجابيّاً كان أم سلبيّاً.. لذلك يبقى أن يتعرف المرء على انطباعه عن نفسه، ومدى مساهمة هذا الانطباع في خَلْقِ تصور صحيح عن نفسه، ومدى تيسير هذا الانطباع له أو عرقلة خطواته نحو الحوار مع الآخرين. 11- الإجابة (نعم). 12- الإجابة (نعم). التعليق: من سمات المحاور الفعّال أن يكون منطقيّاً مع نفسه، ويتعرف بدقة على توقعاته من الحوار مع الآخر.. قد تكون هذه التوقعات كبيرة أو صغيرة، ليس كما يجب أن تكون.. وتتوقف مدى معقولية هذه التوقعات على طبيعة الطرف الآخر، وبيئة الحوار؛ فكثيراً ما يخطط المرء ويتوقع أشياء تتبدد أمام صخرة الواقع؛ لأنّ توقعاته لم تكن معقولة أو مقبولة، سواء

للموقف أو للطرف الآخر. 13- الإجابة (نعم). 14- الإجابة (نعم). التعليق: ما الذي يؤدي بك إلى أن تكون متعصباً ترى وجهة نظرك فقط، وتدرك صواب ما ترى، ولا ترى للطرف الآخر وجاهة في وجهة نظره.. لماذا تتعصب؟! تعرّف على هذه الأسباب حتى يمكنك مراجعة ذاتك.. 15- الإجابة (نعم). التعليق: لدى كل منا نقاط ضعف نفسية لابدّ أن يتعرف عليها في حوار صادق مع النفس. فنحن وحدنا ندرك الأسباب التي تدعونا إلى أن نتمسك بموقفنا في النقاش والحوار. هذه الخلفيات قد نستطيع إخفاءها عن الآخرين، ولذلك لابدّ من مراجعة أنفسنا جيّداً وإلزامها الصواب، وعدم الإنصياع وراء عدم منطقيتها أو خطئها. 16- الإجابة (نعم). 17- الإجابة (نعم). التعليق: التعرف على المناطق التي لا ينبغي للطرف الآخر أن يقترب منها في حوارك معه ينبغي أن تكون واضحة لمن نتحاور معه، ولكن الموضوعية هنا تلزمك ألا تكون حسّاساً في النقاش أو الحوار.. فما يَقْبَل الحوار ينبغي أن يُطْرَح للنقاش في جو يحوطه أدب الحوار، واحترام الطرف الآخر. 18- الإجابة (نعم). 19- الإجابة (لا). التعليق: ينشأ المرء على حب أشياء والتعلق بها والدفاع عنها، فهذا يحب نادياً وهذا يحب فرداً أو جِهَة.. وقد يكون هذا الحب أو تلك العاطفة على غير هدى.. فيعمى بصره عما به من عيوب.. لذلك ينبغي أن يدرك المرء من خلال إنصافه وموضوعيته وجهَ الحق فيما يهوى، ووجهَ الخطأ. وينبغي ألا يقع المرء ضحية للتملق أو المديح، ويكون عُرْضة لهذه الصفات السلبية؛ أن تأخذ به بعيداً عن الدقة في أن يكون حكمه بناءً على أسباب موضوعية ومنطقية. 20- الإجابة (نعم). التعليق: العلاقة الحوارية مع الآخر لن يُكْتَبَ لها النجاح إلا إذا كان طرفاها فائزيْن؛ بحيث يشعر كلٌ منهما أنّ الطرف الآخر قد أضاف إليه بعد هذا الحوار شيئاً مفيداً، ولم يخسر شيئاً.. وهذا ما يجعل العلاقة إيجابية، أما إذا دخل الطرفان النقاش، ورغبة أحدهما أن يفوز ويخسر الآخر فلن يكتب لهذه العلاقة التوفيق والنجاح. 21- الإجابة (نعم). 22- الإجابة (نعم). 23- الإجابة (نعم). التعليق: كلنا يحس في نفسه أشياء محببة إلى النفس؛ كأن يكون منصتاً أو منفتحاً على الآخرين، أو مُقَدّراً نِقَاطَ ضعفِ الآخرين ومتجاوزها.. وهذه النقاط الإيجابية المحببة إلى نفس المرء ينبغي أن يعظمها وينميها.. أما الأشياء التي يكرهها المرء في نفسه؛ كعدم صبره حتى ينتهي محدثه مما يعرض أو توقعاته السريعة بما سيقول الطرف الآخر من وجهات نظر. كما ينبغي أن يكون تقدير هذه الأشياء التي يحبها المرء في نفسه أو يكرهها متوازناً، والسبيل إلى ذلك حوار موضوعي، ووقفات صادقة مع النفس. 24- الإجابة (نعم). 25- الإجابة (نعم). 26- الإجابة (نعم). 27- الإجابة (نعم). التعليق: هناك صفات يحبها فينا الطرف الآخر؛ كموضوعيتنا أثناء الخلاف، أو حديثنا العذب، أو ترتيبنا المنطقي لوجهات نظرنا، الأدلة التي نسوقها في التعامل مع الموضوع، أو هدوئنا أثناء التعامل مع الأمور والنقاش فيها. وهناك صفات سلبية يكرهها فينا الطرف الآخر؛

كإصرارنا على صحة ما نعتقده، أو عدم الوضوح، أو الانزواء إذا كانت وجهات نظرنا لا تلقى القبول. ومِنْ ثَمَّ ينبغي أن ننمّي المساحات الإيجابية في نفوسنا، ونقلل المساحات السلبية، ولن يكون هذا إلا بالتدريب المستمر، ووضع الأمور موضع الجِدّ. 28- الإجابة (نعم). 29- الإجابة (نعم). التعليق: تنجح العلاقة الحوارية مع الآخرين عندما يحدث التوافق بين ما نحبه في ذاتنا وما يحبه الآخرون فينا؛ بحيث تبدو العلاقة وكأننا والطرف الآخر نسعى لهدف واحد، وهذا ما ينبغي الوصول إليه إذا أردنا للعلاقة الحوارية أن تصل إلى أوْجِهَا. 30- الإجابة (نعم). 31- الإجابة (نعم). التعليق: بعض الصفات التي نتمتع بها قد تكسبنا احترام الطرف الآخر؛ فقدرتنا على كسب الأشخاص دون المواقف حينما يتعذر الجميع بينهما، والصدق في الحديث ولو على حساب النفس، كل هذه وغيرها عوامل تكسبنا احترام الطرف الآخر في الحوار. وعكس ذلك؛ العوامل التي تَحدّ من احترام الطرف الآخر لنا؛ لأننا مثلاً نتبنى منطق الغاية تبرر الوسيلة، فنسلك إلى أغراضنا الشريفة أيّة وسائل. 32- الإجابة (نعم). 33- الإجابة (نعم). التعليق: في حوارنا مع الآخرين قد لا نتحدث بكلمات، ولكننا نخلق مناخاً سلبيّاً لا يتيح للآخر التعبير بشكل صحيح عن وجهة نظره؛ كأن تتبنى المجموعة وجهة نظر معينة، ويجد الفرد نفسه منعزلاً برأيه، لا سيما إذا اتخذت منه موقفاً بناء على هذا الأمر. ولذلك لابدّ مِن خَلْقِ الأجواء التي تتيح للحوار أن يكون فعّالاً بين الأطراف، ولابدّ من مناقشة هذه الأمور في جوٍّ من الصراحة والاتفاق على أصول يرتضيها المجموع؛ بحيث لا يخفي فرد وجهة نظر، أو ينزوي برأيه بعيداً، أو لا يعبر عنه تحت زعم أنّه يخالف المجموعة. 34- الإجابة (نعم). 35- الإجابة (نعم). 36- الإجابة (نعم). 37- الإجابة (نعم). التعليق: ينبغي أن نتلمس ونتعرف على وجهات نظر الطرف الآخر فينا وفي حوارنا معه، فإذا كانت هناك بعض الصور السلبية فلنحاول إصلاحها؛ ليس من خلال الكلمات، ولكن من خلال التغيير العملي، حتى تختفي الصورة السلبية بمرور الوقت بشكل أكثر فعالية.. فقد يقول الطرف الآخر عنا مثلاً: إننا لا نستمع إلا لأنفسنا، أو إننا لسنا نبلاء في حوارنا بالشكل المطلوب، أو أن ما نقوله شيء، والواقع يكذِّب هذه المقولات. ولذلك ينبغي أن نضع خطة عملية للتغلب على هذه الصفات. 38- الإجابة (نعم). 39- الإجابة (نعم). 40- الإجابة (نعم). 41- الإجابة (نعم). التعليق: كل حوار لنا مع الأطراف الأخرى نهدف من خلاله إلى مجموعة من الأهداف والإشباعات.. قد نرجوا من الطرف الآخر أن يمتدح موقفنا ويثني عليه، أو يعذرنا عليه قبل أن ينقده، وقد نثار إذا لم يراعِ هذه الإشباعات النفسية أو العاطفية. ومطلوب منا ألا نبالغ في ذلك، ونحاول أن نحتكم إلى العقل والمنطق في الحوار.. ونبني في أنفسنا جداراً من الثقة والقوة؛ بحيث لا نحتاج لهذه الأشياء بالشكل الذي يدعونا – إذا أهملت – إلى الانصراف عن الحديث بشكله الموضوعي.►

المصدر: كتاب قيم قدراتك