

STOP  
PEOPLE  
PLEASEING

توقف  
عن إرضاء

الآخرين



لا تنشغل برؤيتهم عنك،  
أنت الأهم



باتريك كينغ

ترجمة : أسماء عرفة

دار تون

(١)

## الرغبة الملحة في إرضاء الآخرين



كان لدي صديقة تُدعى «ميوريل»، تعمل في شركة كبيرة للتكنولوجيا، في منصب إداري متوسط، يبدو أن تلك الشركات الكبيرة تحتاج إليه باستمرار.

كانت ميوريل تحظى باحترام كبير؛ لأنها شخصية لديها نكران للذات، وغالبًا ما كانت تحمل عبء المكتب بأكمله على عاتقها. حيث كانت تتطوع للقيام بأي عمل يخص مديرها بكل سرور، حتى إنها كانت في بعض الأحيان تتكفل بأعمال مديرين آخرين أيضًا. وكانت تقول: «إنني أحاول فقط تخفيف العبء وتقديم المساعدة».

اعتادت ميوريل أن تتجاوز نداء الواجب، وأن تقدم أكثر مما يتطلبه الأمر، ولطالما كرّست مجهودها لتلبية حاجة أكبر عدد ممكن من الناس الذين تعرفهم. إذ كانت تتولى الانتهاء من أي «presentation - عرض تقديمي» مطلوب من زملائها، وتبقى في العمل لوقت متأخر حوالي مرتين في الأسبوع على الأقل. كما أنها كانت تخرج مرتين في الشهر لتناول طعام الغداء، وعادة ما تعرض على القسم بأكمله إحضار الساندويشات دون أن تطالب بثمنها.

كان تفكيرها كله أنه يجب عليها أن تكون شخصًا له رصيد عالٍ بالنسبة للمؤسسة التي تعمل بها، وهو ما اعتبرته أمرًا مهمًا جدًا لأنها كانت تخشى أن تصبح عاطلة عن العمل، فقد عاشت ٢٢ شهرًا مع تجربة البطالة ظنت خلالها أنه لن يقوم أحد

بتوظيفها مرة أخرى. وصارت بعدها تعتقد أنه من خلال العمل الجاد فإن الأشخاص الآخرين سيعتبرونها موظفة لا غنى عنها، ولن تكون هناك احتمالية لاستبدالها بأحد، ولكن في لحظة ما حوّلت ميوريل هذا الهوس إلى طاعة عمياء؛ فعلاوة على أنها كانت تسعى لجعل كلِّ مَنْ حولها راضين وسعداء أصبحت خائفة أيضًا من فقد هذا التوازن بأي شكلٍ من الأشكال.

كانت ميوريل تعمل في قسم التسويق، ووظيفتها هي اقتراح وتنفيذ تصاميم لعبوات المنتجات كي تبدو أكثر جاذبية. وقد درست الفن وتصميم الجرافيك في الكلية، وكانت تؤمن تمامًا بمبدأ أن «الأقل هو الأكثر» بمعنى أنه لا يجب أن تفرط في تصميم شكل منتج معين بالاعتماد على الكثير من التفاصيل أو كتابة المعلومات عليه أو استخدام الصور السيئة. وقد لقي مبدؤها مردودًا قويًا من السوق وكذلك من بيانات المبيعات.

ولسوء الحظ فقد كان مديروها يفضلون الاعتماد على كثرة الأشياء والتفاصيل. اعتقادًا منهم أن العملاء يريدون الاطلاع على كل معلومة خاصة بالمنتج، وكانت ميوريل تدرك أن هذا لم يكن صحيحًا، وأرادت أن تعبر عن رأيها لكنها لم تفعل

خوفًا من اختلال توازن حياتها العملية بأي شكل من الأشكال عن طريق فقدان وظيفتها. ولذلك كانت تومئ بالموافقة بكل بساطة في اجتماعات المصممين، وكانت تدعم قرارهم بشأن تشويه شكل منتجهم الجديد بصور غير جذابة ومعلومات شاملة غير قابلة للقراءة وربما صورة رديئة الجودة لا علاقة لها بالشركة أو المنتج.

وعندما فشل المنتج لأسباب كثيرة من ضمنها بالطبع شكل التغليف، اعتقدت ميوريل أنها عملت بجد بما يكفي لتستحق البقاء في وظيفتها في كل الأحوال لأنها سعت جاهدة لإسعاد الجميع.

ولكن عندما بدأت عمليات تسريح الموظفين بعد شهرين من فشل المنتج، كانت ميوريل أول من تم إعفاؤه من وظيفته وقد صدمها ذلك بشدة، إذ شعرت أنها فعلت كل شيء بشكل صحيح وجعلت من نفسها موظفًا لا يمكن تعويضه في الشركة! وعندما سألت عن السبب، أخبرتها إدارة الموارد البشرية أنها لم تفعل ما يكفي لتمييز نفسها كمساهم حيوي في الشركة، وأنه لم يكن لديها أي أفكار لدفع الشركة إلى الأمام وبدا أنها راضية بالسير على النظام التقليدي للمكتب فحسب.

انتابت ميوريل حالة ذعر كاملة؛ فما حدث هو

عكس مبدأها الذي يقول: ابق رأسك منخفضًا  
واعمل بجد وستحصل على مكافأة مناسبة!

لقد أرادت أن يشعر كل شخص عملت معه  
بالسعادة والدعم، لكنها عوقبت بطريقة ما على  
ذلك.

ما سبب فشل ميوريل؟ السبب هو أنها كانت تركّز  
على إرضاء الآخرين وكسب ودهم ووضع أولويات  
وظيفتها الفعلية في المرتبة الثانية. لم تكن تفعل ما  
تم تعيينها لأجله، وكانت تتصرف فقط بهدف تجنّب  
مشاعر الرفض. وبعد فوات الأوان سنجد أن ما  
حدث لها لا يبدو غريبًا.

كانت ميوريل باختصار شخصية تسعى لإرضاء  
الآخرين ومثاليًا حيًا لكون هذا السعي قادرًا على هدم  
الذات.

## ما معنى إرضاء الآخرين؟

الكرم والود صفتان رائعتان تساعدان في التواصل  
والتعاون بين الناس، كما أنهما ضروريتان لتتوافق  
المجتمعات مع بعضها البعض، وقادرتان على  
هزيمة صفات مثل الأنانية والعداء، وهما صفتان يتم  
زرعهما في عقولنا منذ الطفولة لسبب وجيه.

لكن لا تخلط بين إرضاء الآخرين، وبين صفتي

الكرم والود، فقد يبدو متطابقين من الخارج، ولكن في الحقيقية فإن دافع الشخص الكريم مقارنة بدافع الشخص الذي يسعى لإرضاء الآخرين مختلفان تمامًا.

فالشخص الذي يسعى لإرضاء الآخرين يرتكب خطأ واضحًا كما ترون في مثال ميوريل. فالدافع بالنسبة له لا يكون اتباع الطريقة الصحيحة للعيش أو الرغبة في إثراء حياة الناس، أو يأتي من رغبة صادقة في جعل العالم مكانًا أفضل، وإنما إرضاء الآخرين ينبع من فكرة انعدام الأمن والخوف والشعور بالخزي.

فالشخص الذي يسعى لإرضاء غيره يشعر بالقلق من فكرة الرفض. ورغم أننا جميعًا نمتلك الرغبة في أن نحظى بالقبول وفي أن نكون محبوبين. إلا أن هؤلاء الراغبين في إرضاء غيرهم تتضخم لديهم هذه الحاجة إلى الحد الذي يجعلهم يتراجعون عن آرائهم حتى لا يفقدوا هذا الحب أو القبول، ويصبحوا مدفوعين بالرغبة في تجنب النتائج السلبية بدلاً من خلق احتمالات إيجابية. وبالإضافة إلى ذلك فإنهم يشعرون دائمًا بكونهم معرّضين للرفض لذا فإن هذا الإلحاح يسبب لهم نوعًا من الذعر يدفعهم لفعل أي شيء ممكن.. ومن هنا يعتبر إرضاء الآخرين عملًا

دفاعيًا، في حين أن الاهتمام الحقيقي والكرم يُعدّان ممارستين إيجابيتين.

يسعى الشخص الذي يرضي الآخرين في نفس الوقت أيضًا إلى بلوغ الاستحسان، لأنه علامة على عدم وجود رفض، وهذا هو السبب الذي يجعلهم مستعدين لبذل الغالي والنفيس للحصول على ابتسامة بسيطة وكلمة شكرًا. إن هذه الأسباب مجتمعة تخلق شخصًا يشعر أنه يجب أن يقوم بخدمة الآخرين دائمًا حتى يتم قبوله بينهم، وسأتي على ذكر بعض الدوافع المحددة بشكل تفصيلي - لنرى لأي مدى ستبدو مألوفة بالنسبة لك؟

دائمًا ما يعكس الأشخاص الذين يسعون لإرضاء الآخرين شعورًا بالبهجة في جميع المواقف..

من يسعدون الآخرين لا يشكون من أي شيء. إذ يبدو أنه ليس لديهم أي مشاعر سلبية واضحة. يرسمون على وجوههم ابتسامة طوال الوقت أو على الأقل عندما ينظر الناس إليهم، ويعتقدون أنهم يفعلون ذلك لجعل كل من حولهم يشعر بالسعادة، بينما في الواقع قد يتسبب هذا السلوك في شعور من حولهم بعدم الراحة؛ لأن التواجد مع شخص يحمل وجهًا زائفًا هو أمرٌ منفرٌ وغير مريح، ويعتبر بمثابة عدم أمانة أو نوع من أنواع الخداع.



لا يعبرُ الأشخاص الذين يسعون لإرضاء الآخرين أبدًا عما يفكرون به أو يؤمنون به أو يريدونه - حتى ولو كانوا غير سعداء..

الأمر كله عند هؤلاء الأشخاص يتعلق بالآخرين. فإذا كانوا يستعدون للخروج مع شخص ما فلن يقترحوا أبدًا ما يجب عليهم فعله أو إلى أين يجب أن يذهبوا، ولن يعبروا عن شعورهم الحقيقي إذا كانوا يقضون وقتًا سيئًا، لأنهم لا يريدون أبدًا أن يكونوا سببًا للتعاسة أو عدم الرضا، وسوف يتكيفون ببساطة مع وجهات النظر العامة للمجموعة بدلاً من المخاطرة بالرفض أو بالتعرض للاستبعاد. يشعرون بضرورة الموافقة على كل شيء سواء كان ذلك صحيحًا أم لا، مما يسمح لشعور الاستياء لديهم أن يتراكم شيئًا فشيئًا بمرور الوقت حتى يصبح بركانًا على وشك الانفجار.

يقدم الأشخاص الذين يسعون لإرضاء الآخرين وعدًا بفعل كل شيء لأي شخص - حتى لو كانوا يكرهون الفكرة أو يكذبون بشأنها..

كثيرًا ما يعهد هؤلاء الأشخاص إلى عرض كل شيء على أصدقائهم حتى ولو وصل الأمر إلى إحضار القمر والنجوم من السماء. يتعهدون بفعل أشياء لا يرغب أصدقائهم في القيام بها أو أشياء يعرفون أنها ستسعد هؤلاء الأصدقاء وسيحصلون من خلالها على رد فعل إيجابي مثل: «شكرًا جزيلاً»

لك! أنت الأفضل!»، لكن هؤلاء الأشخاص لا يحملون رغبة حقيقية للقيام بهذه الأشياء؛ وإنما يقولون هذا فقط أملًا في الحصول على استحسان مؤقت وإسعاد الآخرين، وأحيانًا وعودهم المستمرة تلك، ومن ثم تراجعهم عن الفعل تزعج من حولهم عندما يتبين لهم عدم صدق الشخص صاحب الوعد والذي يتفوه فقط بما يريد الناس سماعه.

لا يطلب الأشخاص الذين يسعون لإرضاء الآخرين أي شيء على الإطلاق - حتى ولو كانوا في حاجة إليه..

يتظاهر الشخص الذي يسعى لإرضاء الآخرين بإنكار فكرة أن لديه احتياجات مهمة على الإطلاق، وبالتالي فإنه لا يطلب أي شيء من أي شخص آخر. إنه يريد فقط أن يُنظر إليه على أنه معطاء وغير أناني، وحتى إذا استجمع قواه ليطلب شيئًا ما بشكل فعلي فسيعطون الشخص الذي يطلب منه مليون اختيار ومليون سبب مختلف للرفض. حيث أنه يريد تقليل فرص إزعاج أو مضايقة الآخرين قدر الإمكان، ولكن عندما يتحدث ستجد أنه يتدمر بشأن عدم تلبية احتياجاته أو بلوغها.

إذًا، ما الذي يدفع الشخص الساعي لإرضاء الآخرين إلى هذه السلوكيات التي تتسم بعدم الأمانة والسلبية؟

كما ذكرنا فإن الأشخاص الساعين لإرضاء الآخرين مدفوعون بخوف عميق وحاد من الرفض. يخشون أن يرفضهم الناس أو يهجرهم، وهذا الخوف يلعب دورًا أكبر بكثير في عملية إرضائهم للغير من المشاعر الحقيقية والنوايا الحسنة. فإذا منحوا ومنحوا ومنحوا فإنهم يعتقدون أن فرصة رفضهم أو التخلي عنهم ستكون أقل. فهم لا يفعلون ما يفعلونه لتحسين حياة شخص آخر، وإنما يريدون فقط أن يشعروا بمزيد من الإيجابية تجاه أنفسهم.

ومع ذلك فهذا لا يعني أن كل الأشخاص الذين يسعون لإرضاء الآخرين هم أشخاص لئام ووحوش مرعبة لا تسعى إلا خلف احتياجاتها الخاصة. بل يمكن أن يكونوا أناسًا متفهمين ولطفاء. ويمكن أن يكونوا مهتمين حقًا بشأن رفاهية أسرهم وأصدقائهم. إذ لا يدرك الأشخاص الذين يسعدون الآخرين ما الذي يجبرهم على فعل الإرضاء، ويصيبهم الارتباك والحيرة للغاية من شعورهم بالمرارة أو الانزعاج أو الحزن بعد كل جهودهم.

قم بالاطلاع على السمات أو العواطف أو المعتقدات الذاتية التالية، وإذا شعرت أن القليل منهم مألوفًا بالنسبة لك، فإنك ربما تكون حينها أحد هؤلاء الذي يسعون لإرضاء الآخرين باستمرار!

● تعجز عن قول لا .

● تقول نعم، لكنك في الواقع تعني لا .

● توافق على شيء ما وتعبر عن غضبك حياله بهدوء مع نفسك .

● توافق على القيام بشيء ما، ولكنك تغضب ممن طلب منك القيام به .

● تشكو من أن الكثير من أصدقائك وعائلتك يأخذون رأيك كأمرٍ مسلمٍ به .

● تشعر أن تعبيرك عن الحب لا يُقدَّر ولا يعود إليك بشكل لائق .

● تشعر بعدم التقدير تجاه كل الأشياء التي تفعلها للآخرين .

● تشعر بالضيق والعداء وسوء الفهم أو الخداع .

● تشعر أنك شخص غير مرغوب فيه أو غير محبوب أو غير مقدَّر أو مُهمَل .

● تقلق بشأن مضايقة الآخرين أو إزعاجهم .

● تشعر بالتعب أو الإرهاق مع الأشخاص الذين تجد صعوبة في قول «لا» إليهم .

● تشعر بالذنب حيال القيام بشيء تريد القيام به .

● تتوقع أن يدرك الآخرون سبب عدم سعادتك دون

أن تضطر إلى إخبارهم، ثم تغضب عندما لا يفعلون ذلك.

● تحاول أن تكون ما يرغب الآخرون في أن تكونه.

● لا تعبر عن آرائك، وتوافق على آراء أي شخص آخر في العموم.

● لا يمكنك التعبير عن مشاعرك عندما تتعارض مع المشاعر الخاصة بالأصدقاء أو العائلة.

● تخفي شعورك بالضيق.

● لديك صعوبة في الدفاع عن نفسك.

● لا تكافح لبلوغ ما تريد القيام به.

● لا تقول أبدًا ما تشعر به لأنك تخشى أن يعود عليك بالكراهية من أحدهم.

● تريد أن يكون الجميع مسالمين، وأن تعيش بينهم في وئام فحسب، وألا تواجه مشكلة مع أي شخص أو أي شيء آخر، وأن تعيش حياة وردية لا عراقيل فيها، أليس كذلك؟

ما هي أسباب الرغبة في إرضاء الآخرين؟

العادات لا تتكوّن من الفراغ، وإرضاء الآخرين لا يُستثنى من تلك القاعدة، حيث أنه هناك الكثير

من الأسباب المحتملة لتولّد الرغبة في إرضاء الآخرين، وغالبًا ما يُشار إلى الطفولة على أنها السبب الأصلي في ذلك. ولهذا فمهما كان الأمر ومهما كانت الظروف، اعلم أن ميولك نحو إرضاء الآخرين سببه شعورٌ مسبقٌ مررت به من قبل بأنك غير مقبول من قِبَل شخص ما مما جعلك تشكّك في نفسك طوال الوقت. قد يكون هذا الشخص الذي تسبّب في ذلك هو أحد والديك أو معلمينك، أو زملائك في الفصل أو شركاء الحياة المؤذنين، أو الأصدقاء الأنانيين أو الأشخاص الذين يمارسون تلك العادة ببساطة.

ومن ثم فإن هذه الاستجابات السلبية من طرفك (خاصة إذا جاءت في شكل اعتداء جسدي أو عاطفي) استمرت في التفاقم مما تسبب في إضعاف ثقتك بنفسك. وتلك هي قوة الرفض المستمر التي تجد أنك تحاول فعل كل ما في وسعك للتغلب عليها، وهو ما يتم تقوم بترجمته في شكل إرضاء الآخرين فيما بعد. حيث تصبح الطريقة التي يمكنك من خلالها إثبات جدارتك لنفسك وللآخرين هي أن تكون ذليلاً وتحاول تلبية رغبات الجميع.

تأثير مرحلة الطفولة في عملية إرضاء الآخرين

إن أقوى المؤثرين وأكثرهم تواجداً في أي عائلة

- أكثر من الخلفية الدينية أو الثقافية - هم الآباء أو الأوصياء على الأسرة؛ فمن المفترض أن يكون الآباء هم الحماية والقوى التي تمنعنا من الأذى والضرر واليأس، حيث يتبادل الأطفال حب غير مشروط مع والديهم أو على الأقل يعتمدون عليهما في حفظ سلامتهم وأمنهم.

وإن تجارب طفولتنا مع الوالدين أو غيرهما من الشخصيات أصحاب تلك السُّلطة الأسرية تحدد مواقفنا وسلوكياتنا التي تظهر عندما نكبر. وأكد عالم النفس «هاب ليكرون» الذي تناول مشكلة الرغبة في إرضاء الآخرين على وجه التحديد قائلاً: «غالبًا ما تأتي المشكلة من المعتقدات القديمة، والشعور بالضعف الذي يعود إلى مرحلة الطفولة والمراهقة، عندما قوبلت محاولات الشخص الساعي إلى إرضاء والديه أو المسؤولين عن رعايته بالرفض، مما جعلها مشروطة أو غير قابلة للتحقيق بأي طريقة أخرى بالنسبة له».

وإنه من الطبيعي أن يسعى الطفل إلى الحصول على المديح أو القبول من والدته أو والده أو الواصي عليه؛ لأن هذا الدافع مترسخ لدينا رغم تطوُّر الزمن، وصارت الرغبة في جعل آبائنا سعداء هي غريزة البقاء على قيد الحياة، ولكن عندما

يفعل الطفل شيئًا لإثارة غضبهم أو إزعاجهم، فقد يعبر أحد الوالدين أو الواصي، عن رفضه لهذا، ربما من خلال العقاب. مما يجعلنا نستنتج أن حبهم مشروط، وأنه إذا لم نتصرف بالطريقة التي يريدونها آباءنا فسنشعر أنهم يرفضوننا وقد يصبحون غير متوفرين عاطفيًا في نظرنا أو على الأقل متوفرين في بعض الأحيان فحسب.

إذا كنا نشعر بالرفض مرارًا وتكرارًا أثناء طفولتنا فإننا نكبر مع شعور بالاستياء داخلنا، وتصبح تلك هي الصورة التي نرى أنفسنا بها، ونظن أن سبب هذا الرفض هو كوننا غير كافيين وغير مؤهلين لأي شيء، مما يخرّب ثقتنا واحترامنا لذاتنا بدوره، وفي نهاية المطاف لا تستعيد ثقتك إلا حينما تخبرك إحدى الشخصيات المهمة في حياتك أنك شخص محبوب فتعتقد حينها فعلاً أنك محبوب. نفس الشيء مع إحساسنا بالثقة واحترام الذات - فإن سماع رسالة ما في كثير من الأحيان خاصة أثناء الطفولة عندما يكون العقل شبيهًا بالإسفنجة، من الممكن أن يكون ضارًا حتى مرحلة البلوغ. حيث تشكل هذه الرسائل الطريقة التي ننظر بها إلى علاقاتنا مع الكبار، فنحن نسمح للأصدقاء وأصحاب العمل والأشخاص الآخرين المهمين - وليس لأنفسنا - بتقرير حجم قيمتنا.



نحن نتجاهل احتياجاتنا الخاصة، ونعمل لساعات إضافية من أجلهم حتى يرونا كأشخاص ذوي قيمة ويبعدون عن التفكير في رفضنا، لكن القيمة التي نشعر بها من كل هذا لا تكون حقيقية ولا تُعدّ شيئًا يمكننا الاعتماد عليه على المدى الطويل. فقد تستمتع برؤية النادل في المقهى الذي اعتدت الجلوس فيه، ولكن إذا أغضبت النظر عن مهارته في صنع القهوة فماذا سيبقى؟ لن يتبقى أمامك حافزٌ كافٍ لقضاء الوقت معه.

الاعتماد على الآخرين سبب شائع آخر للرغبة في إرضاء الآخرين

الاعتماد هو عندما تميل بشكل مبالغ فيه على شخص آخر سواء كان زوجًا أو شريكًا ذا أهمية لديك أو صديقك. فنحن نهتم بهم بشدة ونسعى للحصول على استحسانهم. ومع ذلك قد نمتلك اعتقادًا راسخًا بأن الحب مشروط ولا يُمنح لنا إلا إذا قمنا بتلبية جميع مطالب شخص ما وتصرفنا كما يريد. قد نخشى الهجر أو الرفض ولتعويض ذلك نحاول استخراج شعور المودة من الآخرين من خلال كوننا أولادًا وفتياتٍ جيدين. وكأنه لو أردنا إرضاء شخص ما مرارًا وتكرارًا فإننا نعتقد أنه سيحبنا ويقبلنا من أجل كل ما نقدمه له.

كل هذه الأفعال والسلوكيات هي أعراض للاعتماد على الآخرين، وهي تغذي بشكل مباشر السبب وراء رغبة البعض منا في إرضاء الناس بلا هوادة. حيث نخشى أن نخذلهم، ونجرب كل ما في وسعنا لإسعادهم حتى يستمروا في الإعجاب بنا. إنه اندفاع مفهوم لكنه غير موزون ومُرهِق أيضًا.

الخوف من خوض الجدل سبب للرغبة في إرضاء الآخرين والذي يمكنه أن ينمو ببطء بمرور الوقت.

لا نجروُ كأشخاص يسعون لإرضاء الآخرين على قول أي شيء يهدد سلامتنا وأمننا. نحن دائمًا نسمح للشخص الآخر باختيار مكان تناول الطعام ولا نعارض أبدًا وجهات نظره إذا كنا مختلفين معه بل نتبعه فحسب لتجنب الإزعاج أو الخلاف؛ لأنه رغم كل شيء، فإن أي خلاف هو فرصة للرفض. كما أننا لا ندرك حجم التحدي أو المواجهة ولذلك نتجنبها تمامًا.

تصبح الأشياء التي نحتاجها أو نريدها ذات أهمية أقل مقارنة بكل ما يحتاجه أو يريده أي شخص آخر. وبدلاً من التعبير عن مخاوفنا فإننا نخضع لمخاوف الآخرين. تخيل زوجًا أو زوجة يمتلك شريك حياتهم قناعاتٍ سياسيةً قويةً، ودائمًا ما يبذل قصارى جهده لدعمها والدفاع عنها على الرغم من

أن وجهات نظره قد تكون مختلفة تمامًا أو حتى متعارضة معهم. فإنهم سيخشون أن يؤدي التعبير عن معتقداتهم إلى إفساد علاقتهم، ونادرًا ما يكون ذلك بهدف تحسين نفسية الشخص الآخر مثلًا، ومن هنا نستنتج أن غريزة الإرضاء هي غريزة منتشرة وشائعة.

## أتخطي الأمر؟

قد يقول بعض الأشخاص - على الأرجح من أولئك الذين يمتلكون تأثيرًا علينا - أن الحديث عن المشكلات التي مررنا بها في الماضي (خاصة في مرحلة الطفولة) هو مجرد عذر، ويعبرون عن ذلك بقولهم: «منذ متى وأنت تحاول تخطي الأمر؟ لماذا لا تتغلب عليه؟!». .. ربما أن هؤلاء الناس لن يدركوا مدى الضرر الذي يقع علينا من حديثهم، وأنه يشكل نوعًا آخر من أشكال الرفض بالنسبة لنا. ولكن للإجابة على سؤالهم الذي لا يمكنك تجاوزه فحسب، فالصدمات المتكررة، وسوء المعاملة على وجه الخصوص لهم آثار طويلة الأمد، ولا تزول بمجرد توقفها. ويشرح «جون سارنو» في كتابه «العقل المنقسم» قائلًا: «المشاعر التي يتم اختبارها في اللا وعي في أي وقت من حياة

الشخص بما في ذلك فترة الطفولة تصبح دائمة. فالغضب والأذى والألم العاطفي والحزن الذي تولد في مرحلة الطفولة سيبقى معك طوال حياتك».

وإن هذه المشكلات العميقة دائماً ما تنعكس في علاقاتنا؛ إذ أننا لا شعورياً نبحث عن أصدقاء أو شركاء للحياة ممن يسلطون الضوء على مميزاتنا وعيوبنا، ونعيد تمثيل تجاربنا بطريقة ما في سياق تلك العلاقات، ففي حالة الأشخاص الذين يسعون لإرضاء الآخرين فنحن نمنح غيرنا فرصة التحكم فينا، ونضع أنفسنا كمرؤوسين لهم فوراً، وإن هذا لا يعني أنه لا يمكن للمرء أن يتعلم كيف يعيش وأن ينجح رغم هذه الذكريات أو التأثيرات، ولكن يكاد يكون من المستحيل نسيانها وهو ما يصر أصدقاؤنا غير المتعاطفين معنا على أننا قادرون على فعله، رغم أنه أمر غير منطقي!

## تأثير بقعة الضوء

يميل البشر إلى التأثر بشعورٍ وهميٍّ بأننا مُراقَّبون، ويحدث ذلك عندما نقيّد أنفسنا، ونعتقد أن كل فرد في الدائرة المحيطة ينظر إلينا بعين الانتقاد ويصدر الأحكام على كيفية رؤيتنا للأمور؛ فيما يُعرف هذا بتأثير بقعة الضوء، وهو شعور مبالغ فيه بالذات

يمكن أن يتسبب في العديد من الآثار السيئة في حياتنا وعلاقاتنا، مثلما نخشى الذهاب للرقص لأننا نعتقد أن الجميع سيشاهدون كم أننا راقصون سيئون.

إن ظاهرة تأثير بقعة الضوء فكرة مشوهة تجعلنا نشعر بالحماسة والخزي بشكل يومي؛ حيث نصبح على يقين بأن الجميع ينظرون إلينا ويقيّمون كل تصرفاتنا وردود أفعالنا بل ويسخرون منا ويستهزئون بنا بشكل أو بآخر، الأمر الذي يجعلنا نبالغ في تغيير سلوكياتنا أو ربما نتراجع عن آرائنا بشكل عام لتجنب المزيد من الإحراج.

لكن تأثير بقعة الضوء يكاد يكون شعورًا وهميًا تمامًا. لسبب واحد وهو أنه غير قابل للتطور أو التواجد من العدم، بمعنى أنه إذا كان لدى كل شخص ما يشغله سواء احتياجاته أو اهتماماته الخاصة فلا توجد طريقة يمكنه من خلالها أن يبذل طاقاته في التركيز على رغبات شخص آخر. واعلم أنه ربما هنالك شخصان على الأكثر ممن يمتلكون اهتمامًا حقيقيًا لما تفعله، ومن المحتمل أن يكون هؤلاء الأشخاص قريبين منك بالفعل ويعرفوك أكثر من أي شخص آخر. رغم أن لديهم أمورهم الخاصة للتركيز عليها..

فما لم تكن شخصية عامة أو نجمًا موسيقيًا، أو شخصًا معروفًا في وسائل التواصل الاجتماعي أو أي شخص آخر يتمتع بدرجة عالية من الشهرة، فمن المرجح أن العالم لا يصب جم تركيزه على أفعالك وأقوالك، وحتى لو كنت شخصية عامة فاعلم أن تقديرك لمدى اهتمام العالم بك قد يكون مغلوطًا بشكل كبير.

ومع ذلك فإن تأثير بقعة الضوء لا يزال يمثل مشكلة، والتي تزيد بشكل كبير من محنة من يسعون بطبعهم إلى إرضاء الآخرين. الذين يشعرون بالقلق من احتمالية ألا يرتقوا إلى مستوى توقعات الآخرين؛ لأنهم إذا صاروا يعانون أيضًا من تأثير بقعة الضوء فسيتضاعف هذا الشعور لأنهم سيعتقدون أن كل تحركاتهم وأخطاءهم يلاحظها أي شخص آخر. سيجعلهم الأمر أكثر ارتباكًا وسيدفعهم إلى محاولة تصحيح كل خطأ والتراجع وتجنب أي تلميح بسيط للرفض أو الاستهجان. سيتحول قلقهم إلى ذعر كامل. سيشعرون أنه إذا لم يصلحوا المشكلة بسرعة فسوف يرفضهم المجتمع بأكمله.

ولمقاومة تأثير بقعة الضوء، عليك أن تتخذ خطوة كبيرة خارج نفسك لترى ما إذا كان الآخرون ينتبهون لك حقًا. ركز على ردود أفعال الآخرين ولاحظ ما

تفعله. وسيجعلك هذا تستريح من توترك الداخلي فتتخلص من جزءٍ كبيرٍ من المشكلة. ومن المحتمل أيضًا أن تبدأ في رؤية عدد أقل من الأشخاص الذين يركزون على كل خطوة تقوم بها.

لماذا لا يجب أن تكون شخصًا يسعى لإرضاء الآخرين؟  
كونك تحت توجيه دائم لإرضاء الجميع يمكن أن يؤثر عليك وعلى صحتك العاطفية بعدة طرق مختلفة.

## إهمال الذات

عندما تنشغل كثيرًا باحتياجات الآخرين فإنك تحرم نفسك من أي اهتمام، حيث أنك قد تتجاهل أشياء تحتاج إلى القيام بها لتعتني بنفسك. ويمكن أن يشمل ذلك أي شيء، بداية من لعب التمارين وتوزيع جهدك إلى دفع الفواتير والاستمتاع فحسب. ويحدث ذلك على سبيل المثال عندما تضع خطة للقاء أصدقاءك الذين لم ترهم منذ فترة بعد العمل، لكنك تجد نفسك تعمل لوقت طويل من المساء لإصلاح مشكلة ما كان من الممكن أن تنتظر حتى يوم العمل التالي. أو تجد نفسك تتخطى الذهاب لتمرين معين للتعامل مع مشكلة عائلية لا تمثل حالة طارئة بالنسبة لك.

وإن هذه ليست مجرد مشاكل عقلية أو عاطفية:

بل يمكن أن تتحول بسهولة إلى مشاكل صحية جسدية. ولذلك يجب أن تكون قادرًا على تحقيق التوازن والمساواة بين احتياجاتك واحتياجات الآخرين.

## الكبت والغضب والشعور بالعدوانية

إن وضع نفسك في موقف تابع للآخرين سيزيد بشكل طبيعي من الغضب والعدوانية مع الناس، وبعد قضاء الكثير من الوقت في محاولة إرضاء الآخرين، يمكن أن يتسرب هذا الشعور بالاستياء في شكل ملاحظات أو مزحات ساخرة من ناحيتك. الأمر الذي لا يكون في صالح العلاقة أبدًا، ويمكن أن يسبب ضررًا شديدًا بمرور الوقت؛ لذا يجب على الشخص الذي يسعى لإرضاء الآخرين دائمًا أن ينمي روح العطاء ونكران الذات لأنهم سيتغلبون بدورهم على المشاعر الصعبة مثل الغضب والعداوة في داخله.

فلا تقع في هذا الخطأ أبدًا: إذا لم يتم الاعتراف بهذه المشاعر السلبية ومعالجتها لفترة طويلة من الزمن فستظهر بشكلٍ جليٍّ وربما عنيف، وقد تواجه انهيارًا عاطفيًا وعقليًا تامًا وربما انهيارًا جسديًا أيضًا.



تخيل معي شريك حياة خاضع، يقضي الكثير من الوقت في العمل على احتياجات شريكه الآخر، ويتعين عليه وضع خطته وأهدافه على الرف للقيام بذلك. بمرور الوقت قد يضطر هذا الشريك إلى التعامل مع الغضب المتراكم ببطء بسبب عدم قدرته على فعل ما يريد حَقًّا وبعد بضعة أشهر من الحنق سيخرج كل شيء بشكل غير متوقع تجاه شريكه.

### عدم القدرة على الاستمتاع بالحياة

إذا كنت قلقًا بشكل دائم بشأن ما تحتاج إلى القيام به للآخرين فستصبح بالطبع أقل قدرة على الاستمتاع بأي شيء تقدّمه لك الحياة. فكيف يُمكنك التركيز على سعادتك وأنت قلقٌ جدًا بشأن كونك مسؤولاً عن سعادة الآخرين أيضًا! سيصيبك الإرهاق العقلي والجسدي لأنه لا يُمكنك الاستمتاع بوجبة جيدة أو رحلة في عطلة نهاية الأسبوع، أو لعبة بسيطة مع طفلك.

وقد ينتج عن هذا القليل من تأثير بقعة الضوء حيث سيتمكن أصدقاؤك ومن تربطك علاقة بهم من قراءة عدم رضاك عن نفسك في قسّمات وجهك. ويمكن أيضًا أن يكون لهذا تأثير كبير على أطفالنا: فما الذي سيتعلمه أطفالك عندما تكون متواجدًا بشكل نادر من أجلهم، وإذا تواجدت تظل منفصلًا

## التوتر والاكتئاب

تعريف التوتر هو: امتلاك طلبات واحتياجات أكثر مما يمكنك السيطرة عليها، وعندما تحاول إرضاء كل شخص تقابله فإن عدد الطلبات يزداد بالتأكيد، ويصبح بلا نهاية واضحة، وسرعان ما يتحوّل ضغطُ هذه الطلبات التي لم تتم تلبيتها إلى اكتئاب كامل وتعلق حينها في دائرة يصعب الهروب منها. ولا تتقلص قائمة مهامك أبدًا بل إنها تمتلئ بأشياء خاصة بآخرين.

عندما يكافح الشخص الذي يحاول إرضاء الآخرين لتلبية جميع المطالب التي يظن أنها مهمته، فإن مستويات التوتر تنحرف عن المعتاد بسبب حجم العمل الذي يقوم به. وعندما يستنزف روحه في جعل الآخرين يعيشون حياة أفضل دون أن يلتفت لحياته الخاصة فيمكن أن يتسبب ذلك في اكتئاب عميق لا يتوقف إلا عند بدء جولة جديدة من إرضاء الآخرين. وكأن هذه هي الطريقة التي تسير بها الأمور

## شعور الاستغلال

إذا أصبحت معروفًا بكونك الشخص الذي يُرضي الآخرين، فإنك بذلك تفتح المجال أمامهم للاستفادة منك. حيث سيعتقد المزيد من الأشخاص أنك على استعداد لفعل أي شيء من أجلهم، وقد يبدأون في تزويد طلبات عليك للتعامل معها. وسيستفيد الأشخاص الأنانيون والمستغلون من نقاط ضعفك وحتى الأشخاص العاديون فلن يستوعبوا الوقت الذي تشعر فيه بالإرهاق وسيتوقعون منك أشياء لا يمكنك تقديمها.

ويُعَدُّ هذا أمرًا عصيبًا خاصة في بيئة العمل. فعلى سبيل المثال قد يضع أحد كبار المسؤولين التنفيذيين الذي يهتم أكثر بالأرباح، عبئًا كبيرًا من العمل على جدول أعمالك الذي تقوم بإتمامه دون شكوى، ثم يرى أحد زملائك مدى فاعليتك وإخلاصك في إتمام جميع أنواع المهام فإنهم سيبدأون حينها في اعتبارك الشخص «المناسب» لعمل جميع أنواع الأشياء، ولن يستوعبوا فكرة تعرضك للاستغلال وقضاء وقت طويل في المكتب لأنك ببساطة لا تعطي الانطباع الذي تشعر به.

## الرغبة في السيطرة

يقال إن إرضاء الآخرين هو نوع من أنواع نكران

الذات والتضحية، لكنه في الواقع شعور أناني أكثر، ففي محاولة لفعل كل شيء للجميع إنك في حقيقة الأمر تحاول التلاعب بمشاعرهم وردود أفعالهم العاطفية تجاهك. وكانك تحاول السيطرة على حياتهم ومواقفهم بطريقة غير مباشرة. ففي الأساس إننا نسعى لنرضي أحدهم أو لتقديم خدمة لأننا نريد نتيجة معينة من الناس. نريد أن يكون هناك سبب عاطفي يبقينا إلى جانبهم.. ويمكنك هنا أن تتخيل كيف يتحول هذا بسهولة إلى فكرة التلاعب؛ لأنه بمرور الوقت يتطور هذا الدافع إلى حاجة ورغبة وتصبح مهووسًا بالسيطرة.

لقد رأيت هذا يحدث في عشاء عائلي، احتفالاً بالعيد، حيث يقوم الطاهي المسؤول (والذي عادة ما يكون الأم) بكل مهمة في المطبخ، على الرغم من عرض الضيوف الآخرين المساعدة بطريقة ما. إن الأم التي تصنف في دائرة الساعين إلى إرضاء الآخرين تقوم بعمل كل شيء من أجل الجميع بطريقة معينة، لدرجة أنها تعتقد أن لا أحد سيتمكن من فعلها بالشكل الصحيح، لذا فيجب أن تقوم بكل العمل، كما أنها تتناول الطعام على الطاولة في عجالة لمدة عشر دقائق ثم تعود مباشرة لعمل الفطائر مثلًا والتنظيف بعد ذلك.

لدى الأشخاص الذين يسعون لإرضاء الآخرين صورة يحافظون عليها، والتي تكلفهم الكثير بالطبع؛ حيث أنك تحمي مشاعرك وتخفيها لدرجة أن الناس لا يعرفون من أنت حقًا ويعرفون الوجه الزائف الذي تصدره للناس فحسب. ومن هنا تصبح رغبتك في أن تكون محبوبًا من قِبَل الجميع من المفارقات التي ستجعلك أكثر وحدة وانعزالًا عنهم.

وإذا ظهرت شخصيتك الحقيقية بشكل مفاجئ في النهاية؛ فقد يكون الأمر كارثيًا أكثر مما تتخيل لأنك ستعبر بطريقة صادمة عن أفكارك ووجهات نظرك الخاصة التي لطالما أخفيتها، لا سيما التعليقات التي تخص الأشخاص الذين كنت تحاول إرضاءهم طوال الوقت. ولكن إذا كنت أكثر صدقًا وصراحة من قبل فعلى الأقل ستتمكن من التعبير عن شكواك بطريقة دبلوماسية وربما تتمكن من حلها في الوقت ذاته.

إرضاء الآخرين يختلف عن الكرم أو النوايا الحسنة. فإنه ليس شيئًا عليك أن تفعله لأنك تمتلك رغبة حقيقية في تطوير الجنس البشري أو الاهتمام بأحبائك. بل إن إرضاء الآخرين هو مظهر من مظاهر العادات غير الصحية في حياتنا العاطفية والحاجة

إلى إرضاء الأنا. وإن القُدرة على التمييز بين اللطف المزيف والتعاطف الحقيقي أسهل مما تعتقد، واعلم أن الأشخاص الساعين لإرضاء الآخرين لا يحظون بالتقدير المناسب، والاهم من ذلك أنهم لا يقدرّون أنفسهم بأنفسهم بدرجة كافية.

ولكن حتى مع كل الحجج القوية ضد هؤلاء الناس فإنها عادة ما زلنا نفعّلها، ولكي نتوقف عن فعله نحتاج إلى معرفة القوى الكامنة وراء إرضاء الآخرين والتي تجعلنا نعتقد أننا بحاجة إلى القيام به.. هذا ما سنتحدث عنه في الفصل التالي.

❶ قد تبدو الحاجة إلى إرضاء الآخرين كرمًا أو نكرانًا للذات لكنها من أكثر السلوكيات أنانية. إذ أن إرضاء الناس ينبع من الخوف وانعدام الأمان والحاجة إلى الشعور بالاستحسان، استنادًا إلى الاعتقاد المحزن بأنك لست كافيًا، وأنت بحاجة إلى رفع قيمتك بين الناس من خلال تلبية احتياجاتهم ورغباتهم.

❷ يمكن أن تمتد أصول غريزة الرغبة في إرضاء الآخرين من مجموعة متنوعة من المصادر، لكن العملية هي نفسها دائمًا. وهي أنك ربما حاولت من قبل أن تنال قبول أحدهم لكنه قام برفضك وكان عليك إثبات نفسك بطريقة أخرى. حتى تعلمت تدريجيًا من خلال التجربة أنك تتلقى نتائج أفضل عندما تسعى لخدمة الآخرين، ومن هنا صارت تلك هي حالتك الطبيعية في الحياة.

❸ يزداد الشعور بالإجبار أو الإكراه على الشيء تعقيدًا من خلال تأثير بقعة الضوء، حيث يكون لدينا اعتقاد مشوه بأن الجميع يراقبوننا باستمرار ويقومون بانتقائنا دونًا عن غيرنا. وهو ما يعد شعورًا ضارًا للأشخاص العاديين، ولكنه أسوأ بالنسبة لمن يسعون لإرضاء الآخرين؛ لأنه يرفع مستوى الخوف لديهم إلى مستويات جديدة مما يتسبب في ارتكاب عدد من السلوكيات الضارة.

❹ لا يوجد خلاف على أن إرضاء الآخرين فعلٌ مؤذٍ؛ فقد تحصل على القبول الذي تسعى إليه، ولكن لوقت قصير الأجل حيث سيكون الأمر عابرًا ومزيفًا. ثم سيتعين عليك التعامل مع العواقب بعد ذلك، على سبيل المثال شعورك بالكبت أو بالظلم سيتسرب في شكل سلوك عدواني وسلبى أو سيتفجر أخيرًا مثل البركان أو ستعرض سعادتك وصحتك للخطر بشكل عام بسبب الكم الهائل من المهام التي تجبر عليها نفسك. وأخيرًا قد ينتهي بك الأمر عالقًا في علاقات مشوهة لأنك وضعت نفسك في دور ثانوي، ودائمًا ما تحمل وجهًا آخر فوق وجهك.

(٢)

## الأسباب الرئيسية وراء الرغبة في إرضاء الآخرين



يحدث أن ترى أحيانًا شخصًا ما يقتحم الطابور أمامك، وأنت تعلم جيدًا أن هذا ليس بفعل صحيح، وتدرك أنه يحق لك تمامًا توجيه هذا الشخص إلى نهاية الطابور، لكن التفكير في التحدث بصوت عالٍ يتسبب في خلق التوتر بداخلك مما يؤدي إلى



تقلص معدتك وانحسار الكلمات في حلقك .

فلا يمكنك أن تجبر نفسك على القيام بالأمر،  
وتقرر أنه من الأفضل تركه يمر دون إزعاج. وبهذا  
القرار تبدأ في الشعور بانخفاض معدل التوتر  
بداخلك، فتسترخي معدتك وينفتح حلقك وتصبح في  
حالة أفضل تمامًا

إذا كنت شخصًا ممن يسعون لإرضاء الآخرين أو  
شخصًا يشعر باستمرار أنه لا يمكنه التعبير عن  
نفسه فقد تكون الأحاسيس الموضحة أعلاه مألوفة  
ل للغاية بالنسبة لك؛ حيث تشعر بهم في كل مرة  
رغبت فيها في رفض طلبات الآخرين أو كانت لديك  
مشاعر وآراء تتعارض مع ما يتوقعه الناس منك أو  
كنت تواجه أي موقف يتطلب منك اختيار أولوية أو  
التعبير عن نفسك بطريقة ما .

قد تكون على دراية بالمشهد الذي يحدث خلال  
هذه المواقف، ولكن ما مدى معرفتك بما وراء  
الكواليس بدلاً من السيناريو الذي تقوم بتشغيله  
باستمرار؟ هل فكرت في إلقاء نظرة خاطفة وراء  
الستار على أصول وأسباب هذه الميول لإرضاء  
الآخرين والامتناع عن التعبير عن نفسك؟ ما هي  
الأسباب التي تجعلك تشعر بمثل هذه التوترات  
والعواطف السلبية عندما تكون في موقف تحتاج

فيه إلى الدفاع عن نفسك وقول كلمة «لا» لشخص آخر؟

سيتناول هذا الفصل النظر في تلك الأصول والأسباب والآليات الأساسية التي تستمر في تعزيز السلوكيات التي تجعلك تحاول إرضاء الآخرين حتى وأنت تعلم كونها سلوكيات مدمرة للمرء، في حين أن الشائع من علم النفس قد يرجع أصل مثل هذه السلوكيات ببساطة إلى صدمات الطفولة، فإن القصة الحقيقية تُعدُّ أكثر تعقيدًا من مجرد انعدام الأمن النفسي أو تشوُّه المعتقدات وامتلاك المخاوف غير المنطقية. فقد تتضمن تجارب الطفولة بالطبع، ولكنها عادة ما تكون أنماط تفكير قد تشكلت من البيئة الحالية أو أنماط أخرى يزرعها الفرد بنفسه.

تأمل في حالة «جاكي» والتي نشأت كأكثر إخوتها الأربعة في منزل بلا أب، وتعلمت المسؤولية في وقت مبكر من حياتها.

أصبحت جاكي منذ صغرها جيدة جدًا في استشعار ما يحتاجه الآخرون وما يريدونه، على الرغم من أنهم لا يعبرون عنه، وقد جعلت مهمتها الشخصية هي أن تتأكد من تلبية تلك الاحتياجات والرغبات باستمرار، حيث ساعدت والدتها في الأعمال

المنزلية، وعملت أثناء الدراسة، وكانت بمثابة أم ثانية لأشقائها الصغار. حتى تغلغل هذا النمط من السلوك في صداقاتها وعلاقات العمل والعلاقات الرومانسية أيضًا. وكانت تفخر بكونها أول شخص يتصل به الجميع إذا احتاجوا إلى مساعدة أو شخص يستمع إليهم.

وكانت تعتبر عدم وجود وقتٍ كافٍ لنفسها بمثابة وسام شرف إلى حدٍّ ما، وأنه مؤشر على نكرانها للذات وإخلاصها لكل من حولها.

الآن تبلغ جاكى من العمر ٤٥ عامًا وهي أم لطفلين، ولا تزال تعيش على الاعتقاد بأنه كي تكون زوجة مؤهلة وأماً موثوقة وشخصًا جيدًا بشكل عام، يجب عليها أن تضع الآخرين دائمًا في المقدمة. إنها تشغل وظيفة بدوام كامل، إضافة إلى أنها تهتم بكل شيء في المنزل وتشعر بالخزي في كل مرة تشعر فيها بالحاجة إلى مساعدة من زوجها أو أطفالها عندما يتعلق الأمر بالأعمال المنزلية.

إنها تعتقد أنها بصفتها ربة المنزل فهي مسؤولة عن كل شيء، بدءًا من قائمة المشتريات من البقالة إلى إسعاد الجميع ورضاهم. وتشعر بالذنب بشأن قضاء أي وقت خاص بنفسها في ممارسة الرياضة أو إجراء فحوصات طبية منتظمة أو قضاء وقت ممتع

مع الأصدقاء أو مجرد الاسترخاء بمفردها لأنها تدرك حجم قائمة الأشياء المتزايدة باستمرار التي يجب عليها القيام بها، والالتزامات التي لا يمكنها تجاهلها أبداً كشخص غير مسؤول.

وفي النهاية بدأت جاكى تعاني بشكل متكرر من مجموعة متنوعة من الأمراض الجسدية، بداية من نزلات البرد، إلى الصداع النصفي، إلى الإجهاد. ومع ذلك فإنها كانت تشعر بالذنب حيال مرضها لأنها حينئذٍ ستكون عاجزة عن تحقيق هدفها المعلن وهو رعاية الآخرين بدلاً من أن تكون هي من يتلقى الرعاية والاهتمام.

بالنسبة لأشخاص مثل جاكى، فالمشكلة الحقيقية ليست في سلوكياتهم التي تستهدف إرضاء الآخرين. فهذه السلوكيات هي مجرد ظواهر لمشكلات أعمق، مثل كدمات الجلد التي تظهر على يدك أو قدميك نتيجة للأنسجة المرصوفة من تحتها لكنك تتجاهل سببها الحقيقي، وتظن أنك ربما اصطدمت بشيء ما فحسب.. وبعبارة أخرى فإن إرضاء الآخرين هو أحد أعراض مشكلتك وليس السبب الرئيسي.

فقد تتواجد أسباب عديدة وراء سلوكيات إرضاء الآخرين. ونأتي على ذكر أربعة منهم على وجه

## الخصوص يظهر لنا بشكل متكرر:

### أولاً:

بالنسبة لبعض الناس هناك اعتقاد خاطئ بأن خدمة الآخرين أمرٌ طبيعيٌّ، وأن الاهتمام بالنفس يأتي في النهاية، وأن العلاقات تدور حول تلك الخدم، وكلما كانت من جانب واحد كانت أفضل، وبمرور الوقت تصبح تلك الفكرة هي أساس التعامل مع أي شخص آخر يقابلونه في حياتهم. وإذا كنت تمتلك هذا الاعتقاد فستدرك عاجلاً أم آجلاً كيف أن الشعور بالذنب الشديد يمنعك من القيام بخلاف ذلك.

### ثانياً:

يعاني الكثير من الأشخاص الذين يحاولون إرضاء الآخرين من مشاكل في تقدير الذات. حيث أنهم يشعرون بتقدير الذات، وبتوافر فرصة للقبول فقط إذا أجابوا بنعم على كل ما يُطلب منهم.

### ثالثاً:

كثير من أولئك الذين يتوقعون إلى إرضاء الآخرين يربطون الأمر باللطف والطيبة، وعلى العكس من ذلك فإنهم يربطون قول «لا» والتعبير عن الذات بالقسوة والشر. وطريقة التفكير تلك تجعلهم عرضةً للاستغلال لأنهم يفعلون كل ما في وسعهم للحفاظ على تلك الصورة المتمثلة في كونهم أشخاصاً صالحين بشكل دائم.

يتصرف العديد من الأشخاص الذين يسعون لإرضاء الآخرين على نحوٍ معيَّن لأنهم يخشون المواجهة. حيث يفضلون أن يعضوا لسانهم حتى ينزف بدلاً من قول أي شيء قد يقلب الموازين × مما يؤدي في النهاية إلى عيش حياة من الاستياء والعواطف التي لا تظهر للعامة.

إن الأسباب الأربعة المحددة لما يسمى بمرض إرضاء الغير هي ما يركز هذا الفصل على مناقشته؛ فإذا أصيبت علاقاتك الشخصية والمهنية بهذا المرض فمن المهم بالنسبة لك أن تفهم أولاً جذوره وأصوله في سياق تجربتك الخاصة ونفسيته.

فعندما تفهم سبب تصرفك بالطريقة التي تتصرف بها فستصبح في وضع أفضل يمكنك من معرفة كيفية تحرير نفسك من شعور الميل إلى إرضاء الآخرين. ستتعرف على طرق التفكير التي تحتاج إلى استيعابها وتغييرها بالإضافة إلى الحلول المحددة والخطوات القابلة للتنفيذ التي ستعمل لتحسين وضعك بشكل أفضل؛ لذلك فإذا أردت إعداد نفسك لأجل التخلص من هذه العادة المدمرة للذات في المراحل التالية، عليك أولاً تخصيص بعض الوقت لتعلم كل شيء عن الأسباب المحددة الآتية لإرضاء الآخرين.

في الوقت الذي كنت فيه طفلاً من المحتمل أنك تعلمت أن مراعاة الآخرين أمرٌ مثير للإعجاب دائماً أكثر من وضع نفسك في المرتبة الأولى. كما تلقيت الإشادة لكونك سخياً بما يكفي لمشاركة بعض البسكويت مع شقيقك أو لمنح ذلك الطفل الآخر فرصةً للعب على الأرجوحة بعد قضاء بعض الوقت عليها. ومن ناحية أخرى ربما تم توبيخك أيضاً في كل مرة رفضت فيها تلك المشاركة أو فكرة التنحي من أجل منح فرصة للآخرين.

وفي حين أن هناك بالتأكيد قيماً مهمة متأصلة في هذه التعاليم والتجارب، مثل صفات الكرم والرحمة على سبيل المثال، فمن المحتمل أنك تعلمتها من جانب واحد وطوّرت على أساسها اعتقاداً خاطئاً بأنه لا يمكنك وضع نفسك أولاً وقبل كل شيء أبداً!

حتى كبرت وأنت تعتقد أنه يجب عليك دائماً أن تخدم الآخرين، وأن تضعهم في المرتبة الأولى بدلاً منك، لدرجة أن القيام بأشياء لنفسك صار يؤدي بك إلى شعور شديد بالذنب ولا تعباً بفكرة أن مثل هذه الأشياء ضرورية لرفاهيتك الشخصية. فقد تمّ تعويدك ببساطة على الاعتقاد بأن القيام بها هو

سببٌ كافٍ لاحتقار وتوبيخ الذات. حتى تجد نفسك بحاجة إلى إرضاء الآخرين وخدمتهم بدلاً من ذلك لتتجنب هذا الشعور الذي دائماً ما يتولد من فكرة إعطاء الأولوية لنفسك.

إذا كنت قد كبرت وأنت مؤمن أن هدفك هو إرضاء الآخرين؛ فمن الطبيعي أن تعتقد أن الدفاع عن نفسك أو نبذ آراء الآخرين يتعارض مع قيمك الأساسية، وستتوقع من نفسك دعم صفات مثل الكرم واللطف من خلال إرضاء الآخرين دائماً؛ لذلك عندما تتخطى رغبة شخصٍ ما وتعطي الأولوية لنفسك فإنك تشعر بالذنب الشديد والذي يُعدُّ علامة بالنسبة لك على أنك انتهكت بعض القواعد الأخلاقية الهامة. إذ أنك تعتبر هذا الذنب الكبير بمثابة تذكير بأن نبذ الآخرين وإعطاء الأولوية لنفسك هو بالضرورة أمرٌ سيئ، وبالتالي يجب عليك التمسك فقط بوضع الآخرين في المقام الأول طوال الوقت.

على سبيل المثال: «ديف» هو مدير مجتهد ومتواضع ومستعد دائماً لتحمل المسؤولية عن أي من أعضاء فريقه. يعتقد أنه نظراً لكونه قائداً فإن كل فرد في فريقه هو مسؤوليته حتى لدرجة أنه ينتهي به الأمر يقوم بالمهام التي كلفهم بها إذا



فشلوا في إنهائها. إنه يعتقد أنه من الطبيعي أن يكون الشخص الحاضر لكل مهمة أو خلل، ويشعر بالذنب الشديد إذا فشل في تلبية احتياجات أو حل مشاكل كل عضو من فريقه.

إنه لا يواجه أيًا من مرؤوسيه بالحديث عن ضعف إنتاجيتهم أو حتى سوء السلوك لأنه يخشى أنه إذا فعل ذلك فقد يشعرون بالسوء أو يفقدون الثقة أو ينقلبون عليه. وبدلاً من ذلك فإنه يضاعف جهوده الخاصة فقط للتغطية على كل خطأ وإرضاء جميع من في فريقه حتى لو كان ذلك يعني التضحية بوقته الشخصي أو العائلي مقتنعاً بأن وضع أي شخص آخر في المرتبة الأولى هو جزءٌ من واجبه كقائد، إن ديف كثيراً ما يشعر بالذنب بسبب التفكير في قضاء أي وقت في إعطاء الأولوية لنفسه على أعضاء فريقه.

لذا فبالإضافة إلى الشعور بالذنب بشأن وضع نفسك في المرتبة الأولى، فإن الحاجة الشديدة لإرضاء وخدمة الآخرين تنبع أيضاً من الشعور بالمسؤولية تجاه مشاعرهم وردود أفعالهم. إذ تشعر أنك مسؤول عما إذا كان رفضك تقديم معروف ما لصديق لك قد يشعره بالضيق أو الإهمال من ناحيتك.

تشعر أنك مسؤول عن كل رد فعلٍ مُحِيطٍ أو نظرة خيبة أملٍ لأنك تعتقد أن لديك القدرة على تجنب ذلك إذا استسلمت لما يريدونه من البداية، ولأنك تشعر بالمسؤولية عن سعادة الآخرين وصحتهم العقلية فدائمًا ما تكون على استعداد للتضحية بسعادتك فقط لانتشال أي شخص آخر من الشعور بالضيق أو القلق، وتصبح متحمسًا للغاية لفعل كل ما يلزم لإسعاد الجميع، اعتقادًا منك أن هذه علامة على أنك تهتم بعلاقاتك مع الآخرين بأفضل شكل ممكن.

وتكمن مشكلة امتلاك هذا النوع من طريقة التفكير في أنه يعكس وجهة نظر خاطئة لماهية العلاقات الصحية والمُرضية. إذ تتضمن العلاقات الصحية الحقيقية درجةً معينةً من الأخذ والعطاء والتوازن بين مراعاة احتياجات الآخرين والتأكد من عدم إهمال احتياجاتك أيضًا. وإن خدمة الآخرين والرغبة في إسعاد الأشخاص في حياتك هي رغبات مستحقة، ولكن بشكل معقول وليس على حساب صحتك وسعادتك.

### الشعور بعدم الأمان وانعدام القيمة

سبب رئيسي آخر لإرضاء الآخرين هو الشعور العميق بعدم الأمان وانعدام القيمة. فعندما تمتلك

هذا الشعور ولا تفكر كثيرًا في نفسك، فإنك تشعر أنه يجب أن تتوقع أن يتم نبذك في أي وقت، وغالبًا ما تشعر أنك تستحق ذلك. حيث أنك تعجز عن إيجاد أي سبب يجعل الناس يهتمون بك من الأساس، ناهيك عن استحسانك أو حبك.

وفي أعماقك فإنك تكون قانعًا بأنك لست كافيًا كما أنت، وأنت لا تستحق الحب؛ مما يقودك إلى أن تكون دائمًا على أهبة الاستعداد للرفض من قبل الآخرين. فتصبح شديد الحساسية تجاه أي إشارات قد تشير إلى مثل هذا الرفض وهذا يشمل أي عبوس أو تعليق ارتجالي يعبر عن خيبة الأمل من الأشخاص الآخرين.

ومن ثم يقودك هذا التوقع والخوف من الرفض إلى إرضاء الآخرين؛ لأنك تعتقد أنك تكتسب قيمتك كشخص فقط عندما ترضيهم أو تخدمهم كما يحلو لهم. ولا تصدق أبدًا أن الناس يمكن أن يحبوك من أجلك، وبالتالي ينتهي بك الأمر بالشعور بالحاجة إلى بذل الجهد الكافي من خلال إرضاء أو خدمة الآخرين للحصول على القبول والحب.

تفعل كل ما يلزم لتجنب استياء الآخرين ورفضهم لأنه مع إحساسك الضعيف بتقدير الذات، فإن هذا الرفض قد يدمر هذا الإحساس تمامًا.

حُذ على سبيل المثال «هيلين» المرأة التي أمضت طفولتها وسنوات المراهقة في محاولة للفوز بالقبول والاستحسان والحب المشروط من أمها التي كانت تغدقها بهم، فقط عندما تطيعها، هيلين الآن زوجة وأم ولا تزال تكرر نفس نمط العلاقة مع الناس في حياتها دون وعي. حيث أنها تعتقد أن زوجها يقدم لها معروفًا بمجرد البقاء معها وتخشى أن يكتشف أطفالها فجأة أنها ليست أمًا جيدة بما يكفي بالنسبة لهم.

وللتعويض عن شعورها بعدم الأمان وانعدام القيمة فإنها تمنحهم كل وقتها مع تجاهل احتياجاتها الخاصة. وتعتبر نفسها تستحق حبهم فقط عندما تفعل ما يرضيهم ويسعدهم.

إن الشعور بعدم استحقاق الحب ليس شيئًا يعترف به كثير من الناس بسهولة. ففي بعض الأحيان لا يدركون الأمر بتاتا، ويصبح مثل جرح غير مرئي لكنه عميق، لا تعلم أنك تعاني منه لكنه لا يزال يؤذيك بما يكفي ويدفعك إلى العديد من السلوكيات بما في ذلك إرضاء الناس. وربما أنه قد سيطر عليك منذ وقت طويل من سن البلوغ. أو ربما تكون قد أقنعت نفسك بأنك لست جيدًا مقارنة بأخيك الذي يفضله والداك مثلًا أو بصديقك الذي

يحصل دائماً على كل الإشارات.

لقد صرت ترى أنك لا تستحق القبول والحب، فلماذا يضيع الناس وقتهم وطاقاتهم العاطفية في حبك عندما يكون الآخرون أفضل منك؟

وفي جوهرك تعتقد أنك لا تستحق أي حب يُمنح لك بحرية دون قيد أو شرط. ومن هنا تتولد لديك فكرة أنك قد لا تستحق هذا الحب كما أنت، ولكن ربما هناك طريقة لكسب هذا الحب من خلال محاولتك دائماً أن تكون أفضل، وأن تقدم وتمنح أكثر.

وبناء عليه تقع في فخ عادة إرضاء الآخرين وخدمتهم بأفضل ما لديك، على أمل اكتساب هذا الحب على الرغم من شعورك بعدم استحقاقه، إذ ترى أن إرضاء الناس هو الحل وهو إكسير الشفاء لتلك الجروح العميقة من انعدام الأمن والشعور بانعدام القيمة.

ربط إرضاء الآخرين بالطيبة، وربط الثقة بالنفس بالخبت والشر غالباً ما تكون أهمية أن تكون شخصاً جيداً هي درس نتعلمه في المنزل والمدرسة منذ الأيام الأولى لنشأة الطفل. فعندما تكون طفلاً من المحتمل أن تكون هذه الفكرة من بين النصائح الأولى التي يقدمها لك الأم أو الأب بقولهما:

«العب بطريقة لطيفة» و«كن لطيفًا» و«كن جيدًا».

فغالبًا ما يتم استخدام الكلمات الرئيسية الثلاث التالية أيضًا: (لطيفًا، طيبًا وجيدًا) لدرجة أنك تفكر في أن سلوكك على أنه إما أبيض أو أسود. وتعتقد أنه يجب عليك دائمًا أن تكون لطيفًا حتى تكون شخصًا جيدًا بالضرورة، وأي شيء يلوّث هذه الصورة اللطيفة مثل رفضك منح خدمة أو السماح لشخص ما للتعدي على حقوقك يجعل منك شخصًا سيئًا.

ليس هناك شعور ملحّ بالذنب هنا، كما هو الحال مع الحاجة إلى خدمة الآخرين. فإنه مجرد منظور خاطئ للغاية لكيفية سير العلاقات.

إن طريقة التفكير المتمثلة في ربط اللطف بكونك شخصًا صالحًا، أو ربط الاعتزاز بالذات بكونك شخصًا سيئًا الذات تكفي لتكون حافزًا لسلوكيات مثل إرضاء الآخرين في أي شخص. وأصحاب تلك السلوكيات يميلون بشكل خاص إلى التفكير بتلك الطريقة المتشددة ويعتبرون أنه من المهم جدًا أن ينظر إليهم الجميع على أنهم أناس جيدون في أي وقت. وإذا كان من المهم بالنسبة لك أن ينظر إليك الناس على أنك لطيف وجيد، فستكون بالتأكيد على استعداد للتضحية بكثير من الوقت والجهد لتلبية

احتياجات ورغبات الجميع.

أنت دائماً ما تفكر أنك لا تريد أن تترك شخصاً واحداً في حياتك غير سعيد بشأن سلوكك أو تحطيم تلك الصورة الشخصية اللطيفة التي لطالما كنت تحاول حمايتها. والنتيجة؟ زيادة سلوك إرضاء الآخرين لديك وعدم الثقة بالنفس.

على سبيل المثال: كان «بوب» يفخر دائماً بكونه شخصاً لطيفاً وصديقاً جيداً، حيث أنه يشعر أن هذه الصفات هي التي تمثله كشخص ويفعل كل ما يتطلبه الأمر للحفاظ على تلك الصورة، وعندما كان يطلب منه أحد الأصدقاء منحه قدرًا ضخمًا من المال، كان يعتبر نفسه ملزمًا بذلك على الرغم من أنه يعلم أن ميزانيته لا يمكن أن تتحمل. إنه يعتقد أن قول «لا» يجعله صديقًا سيئًا وفي النهاية شخصاً سيئًا بشكل عام وهو أبعد ما يكون عما يرغب به.

لذلك كان يقوم بوب بما يلزم لتجنب أن يكون ذلك الشخص السيئ ويحافظ على بقاءه صديقاً جيداً. كان يقرض صديقه مبلغًا لا يستطيع أن يتحمله، ولتعويض هذا المبلغ كان يقلل من النفقات الضرورية لمدة شهرين حتى تراكمت عليه الفوائد المتأخرة والتي صار يحتاج إلى سدادها بمفرده. كان يعاني العواقب خوفًا من أن يؤدي رفض طلب

صديقه إلى جعله شخصًا سيئًا.

إن الرغبة في أن تكون شخصًا جيدًا، وحتى الرغبة في أن يُنظر إليك على أنك شخص لطيف ليست بشيء تخجل منه، لكن فكرة أنك لا تستطيع الدفاع عن حقوقك، وفي نفس الوقت أن تكون شخصًا جيدًا أو لطيفًا هي فكرة خاطئة؛ فمن المقبول تمامًا أن تكون شخصًا حازمًا كما هو مطلوب في الموقف ولن يجعلك ذلك لا تستحق كونك شخصًا جيدًا، وعلى النمط ذاته فإن فكرة بُعدك عن الأناية طوال الوقت هي ما ستجعلك شخصًا جيدًا، هي أيضًا وجهة نظر خاطئة.

حيث يمكن أن يصبح الاهتمام بالغير تصرفًا خاطئًا إذا استخدمته بشكل عشوائي، وليس من منطلق الاهتمام الحقيقي بالآخرين، ولكن بسبب الحاجة إلى إبراز صورة يمكن للناس الإعجاب بها.

على الجانب الآخر فإن الأناية والتي على الرغم من دلالاتها السلبية فهي في الواقع مفهوم يستحق إعادة تعلُّمه وفهم كيفية ممارسته في خطوات منظمة. حيث يمكن فهم الأناية من منظور مختلف وتطبيقها في ظل الظروف المناسبة.

هنالك نوع جيد من الأناية، وهو نوع ضروري يدور حول فكرة التركيز على نفسك من أجل الحفاظ



على صحتك وتجديد طاقتك قبل أن تمنح نفسك للآخرين من خلال تلبية مطالبهم؛ فمن أجل صحتك وسعادتك وأحلامك إنك تحتاج إلى ممارسة هذا النوع من الأنانية دون الشعور بالذنب إذا أخذت شيئًا ما من الآخرين. وفي الواقع فإنه من خلال السماح لنفسك بأن تكون أنانيًا في بعض الأحيان يمكنك التأكد من أنك ستصبح قادرًا على البحث عن راحة الآخرين ومشاركة السعادة التي تشعر بها تجاههم بشكل كامل.

## الخوف من المواجهة

أخيرًا، قد تنشأ الرغبة في إرضاء الآخرين أيضًا من الخوف من المواجهة؛ لأنك عندما تخشى أن تهز القارب تصبح راضيًا عن مواكبة ما يريده الآخرون وتشعر بالضغط لقبول كل طلب ولا تجرؤ أبدًا على الرفض أو الدفاع عن نفسك. مما يجعل هذا القارب من الميول والسلوكيات يتجه نحو نمط واحد وهو: إرضاء الآخرين.

ولأنك تخشى دائمًا أن تكون في مواجهة مباشرة مع الأشخاص فيما يتعلق بآرائك ومشاعرك ورغباتك واحتياجاتك، فمن المحتمل أن تتحول إلى شخص ضعيف يتعرض للظلم باستمرار. وعلاوة

على ذلك قد لا تدرك دائماً أن هذا الخوف من المواجهة هو الذي يقودك إلى التصرف بهذه الطرق. حيث أن إرضاء الآخرين قد يكون سببه الرئيسي في الأصل هو الخوف من المواجهة، قد تكون خائفاً من مواجهة الناس بما تريده حقاً لأنك تخشى أنه قد يتم تجاهلك على أي حال، وقد تكون قلقاً من أن محاولة الدفاع عن نفسك ستنتهي بك شاعراً بالإهانة فحسب في النهاية إذا ما فشلت في الفوز من أجل احترام حقوقك.

قد تخشى أن تؤدي تلك المواجهة إلى فقدان وظيفة أو علاقة أو حتى سُمعتك الطيبة، حيث أنك قد تكون متخوفاً من أن المواجهة ستجبر المشاعر القبيحة التي لا يمكن السيطرة عليها في نفسك وفيمن تواجههم على الظهور، مثل الشعور بالذنب والغضب والاشمئزاز على سبيل المثال لا الحصر. خلاصة القول هو أنك تخشى أن تؤدي المواجهة إلى تفاقم الأمور، وأنت لن تكون قادراً على التعامل مع ذلك عندئذ.

لذا ولمنع الأمور من أن تزداد سوءاً فإنك تسعى إلى الحل الذي يكمن في تجنب الحديث علانية أو قول «لا»، أو مواجهة أي شخص على الإطلاق، وتسلك ما تعتقد أنه الطريق الأقل مقاومة. حتى ولو

كان هذا الحل هو عدم فعل شيء على الإطلاق، أو أن تصبح شخصًا يسعى لإرضاء الآخرين.

ضع في اعتبارك على سبيل المثال، ما ستفعله في مكان العمل حيث تشعر دائمًا أنه يتم تجاهل أفكارك، ويتم تكليفك بأكثر المهام وضاعةً، على الرغم من امتلاكك مهارات قيّمة وسنوات خبرة أكثر في الوظيفة من الآخرين. وتتملكك الرغبة في الحديث عن مخاوفك مع مديرك، لكنك تخشى أن تجعلك تلك المواجهة تبدو كشخص مغرور أو تجعله يعتقد بأنك تشكك في مهاراته وبالتالي يغضب منك.. وبناء عليه فإن هذه المخاوف بشأن تدمير صورتك وعلاقتك مع مديرك، تجعلك عاجزًا عن التحدث تمامًا، وتمنع أي فرصة لحبك لوظيفتك وتطورك فيها.

أحد الأشياء الصعبة في تجنب المواجهة هو أنها لا تعني بالضرورة أنك لا ترغب في مواجهة أي شخص بشأن موقفك. وغالبًا ما يؤدي عدم التوافق بين ما هو مطلوب منك وما تريد فعله إلى خلق رغبة في المواجهة بداخلك. ومع ذلك، نظرًا لأنك تخشى العواقب المحتملة للعمل بناءً على هذه الرغبة في المواجهة ينتهي بك الأمر إلى تأجيل المواجهة.

ويؤدي هذا غالبًا إلى تسريب هذه الرغبة في المواجهة في التصرف بطرق أخرى، وعادة ما تكون طرقًا قبيحة ومدمرة، وبدلاً من التعبير عنها بشكل مباشر فإنها تتجلى من خلال وسائل غير مباشرة في شكل سلوكيات عدوانية سلبية.

وتمثل السلوكيات العدوانية السلبية تعبيراتٍ غير مباشرة وغير واعية، حيث أنك تمتنع عن قول لا بشكل مباشر لزميل طلب منك تقديم تقرير نيابة عنه مثلاً، ولكنك تتعمد نسيان القيام بهذه المهمة كطريقة للتعبير بشكل غير مباشر عن استيائك من أنه طُلبَ منك القيام بها، أو يمكنك أن تؤكد لشريك حياتك مثلاً أنك لست غاضباً على الإطلاق لأنه لم يتصل بك مرة واحدة خلال رحلة عمله لكنك تنتقم من خلال التصرف ببرود أو تعمد نسيان إبلاغه بمكان تواجدك طوال الأسبوع.

لذا بعدما تتمكن من تجنب المواجهة المباشرة في محاولة للحفاظ على حُسن النية في العلاقة؛ فإن أفعالك لا تزال تأتي بنتائج عكسية من خلال أنك تصبح عرضة للسلوكيات العدوانية السلبية التي تقوض العلاقة على أي حال.

وبالتالي فإن تجنب المواجهة خوفاً من أنها قد تزيد الأمور سوءاً يؤدي إلى النتائج ذاتها التي تتسبب في

تشتيتك. إن عدم وجود مواجهات حقيقية في حياتك لا يعني أن علاقاتك كلها صحيحة، وكذلك إن وجود مواجهات لا يعني أن علاقاتك مهددة، بل في الواقع تُعَدُّ القدرة على تجاوز خوفك من المواجهة حتى تتمكن من التعامل مع الموقف بشكل أفضل، أمرًا ضروريًا للحفاظ على علاقات صحية.

واعلم أنه بغضّ النظر عن قدر مرونتك وقابليتك للتكيف فإنك ستواجه صراعًا في وقت أو آخر وذلك ببساطة بسبب كونك إنسانًا لديه مجموعة من الأفكار والمشاعر والاحتياجات والقيم الخاصة به والتي قد تكون جيدة جدًا ومختلفة عن الآخرين. فإذا كنت تريد الحفاظ على صحة علاقاتك مع الآخرين ومع نفسك فستحتاج بالتالي إلى القدرة على أن تواجه في الموقف وتجاوز خوفك من المواجهة.

قد يكون من الصعب التخلص من فكرة إرضاء الآخرين، خاصةً أنها ليست رغبة سيئة بشكل مبالغ فيه، بل غالبًا ما تساعدك على أن تبدو محبوبًا للغاية في الواقع، وتمنحك مشاعر الرضا عندما يكافئك الناس بالابتسام وقول كلمة شكر بعد كل خدمة تمنحهم إياها وكل تجاوز تتركه يمر.

ولكن عندما تنظر بعمق في أسباب وأصول

تقودك دائماً إلى لإرضاء الآخرين ستدرك مدى سوء الفكرة، ليس فيما يتعلق بالآخرين، ولكن فيما يتعلق بنفسك. حيث يعد التمسك بإرضائهم علامة أكيدة على أنك تستمر في تغذية تلك الرغبة وزيادة مشاعر انعدام الأمان والقيمة والافتراضات الخاطئة حول مفهوم كونك شخصاً جيداً، إضافة إلى الخوف من المواجهة الذي يقيدك بدوره.

حان الوقت لتسأل نفسك ما إذا كنت تريد حقاً الاستمرار في عيش حياتك بهذه الطريقة! ما إذا كنت ترغب في أن تظل مقيّداً هكذا بتلك العادة المدمرة للذات، في أن تكون رهن إشارة أي شخص آخر على مدار اليوم!

إذا كانت إجابتك هي لا، فيجب عليك تحفيز نفسك وتحريرها بعدما أدركت أسباب إرضاء الآخرين والتي تُعتبر خطواتك الأولى الموفقة للتخلص من تلك القيود. وقد حان الوقت الآن لاتخاذ الخطوة التالية من خلال تعلّم الطرق التي يمكنك من خلالها الدفاع عن نفسك وقول لا لأي شخص آخر، والتوقف عن هوس إرضاء الآخرين الذي تركته يتحكم في حياتك بشكل عام، أو بمعنى آخر فقد حان الوقت لتتعلم كيف يمكنك أن تعامل نفسك بشكل أفضل.

◀ هنالك أسباب عديدة وراء سلوك إرضاء الآخرين، والتي تبدأ من المعتقدات التي نتمسك بها عن أنفسنا، والتي تتمثل ببساطة في كوننا لسنا متشابهين، وأنا أقل من غيرنا شأنًا بطريقة أو بأخرى؛ مما يدفعنا إلى تبني حيلٍ ذاتية لإرضاء الناس بل وتعزيز تلك الرغبة في واقع الأمر. وقد قمت بتقسيمهم إلى أربعة أسباب رئيسية تكمن وراء هذه المعتقدات.

◀ أولاً: المفهوم الخاطيء للعلاقات، وفكرة أنه يجب أن تكون خدمة الآخرين على رأس أولوياتك حتى لو كانت على حساب نفسك. وإذا كنت تمتلك هذا الاعتقاد فسوف تشعر بالذنب إذا حاولت التصرف ضده.

◀ ثانيًا: الشعور بالدونية، فإذا كنت لا تشعر بأنك مساوٍ للآخرين في القيمة، أو أن الآخرين سيتقبلونك من أجلك فحسب، سترى أن فرصتك الوحيدة معهم هي التراجع عما تريد واتباع أهواء الناس.

◀ ثالثًا: لقد تعلمنا في طفولتنا أن الكرم واللطف سمات رائعة، لكن البعض منا يتهادى في ذلك ويأخذ الأمر في منحى بعيد جدًا فيظن أن فكرة إعطاء الأولوية لنفسه هي نوع من أنواع الأنانية والسلبية.

◀ أخيرًا: يخشى الكثير من الأشخاص الذين يتعمدون إرضاء غيرهم فكرة المواجهة. إذ أنهم يكرهون التوتر وعدم الراحة ويبدلون قصارى جهدهم في تجنب تلك المشاعر. كمن يخشى فكرة تلقي مخالفة ويصب جم تركيزه على وجود الرادار دائمًا.

(٣)

## إعادة برمجة معتقداتك



تحدّثنا في الفصل السابق عن المعتقدات التي تكمن وراء سلوكيات إرضاء الآخرين، والتي تتضمن فكرة أنك تعيش لخدمتهم، وأنت لا تستحق الحب لما أنت عليه، وأن الاهتمام بنفسك يجعل منك شخصًا سيئًا، إضافة إلى أنه يجب عليك تجنب المواجهة بأي ثمن.



ومن الواضح أن فكرة إرضاء الآخرين تنشأ بفعل تلك الآراء الخاطئة عن العالم الخارجي وعن نفسك؛ فبدلاً من الشعور بأنك شخص كامل بما يكفي، وجدير بالمحبة كما أنت، فإنك تسمح لنفسك بالاعتقاد بأنك شخص ناقص حتى صرت بحاجة إلى استحسان الآخرين لملء تلك الفجوة الكبيرة التي كان من الممكن أن يملأها تقديرك لذاتك وحبك لها. وبالتالي فقد أثرت آراؤك ومعتقداتك الخاطئة سلباً على الطريقة التي تتعامل بها مع الآخرين ومع نفسك.

لذلك فإن التخلص من الحاجة الملحة لإرضاء الآخرين يتطلب منك تغييراً جذرياً في نظرتك إلى العالم، والأهم من ذلك هو نظرتك إلى نفسك. ويدور هذا الفصل حول منحك الأدوات للقيام بذلك، إذ أنه عليك تغيير سلوكك عن طريق إعادة برمجة معتقداتك ووجهات نظرك، خاصة تلك التي تؤثر بشكل مباشر على رغبتك في إرضاء الآخرين أولاً ووضع نفسك في المرتبة الأخيرة.

## تغيير معتقداتك: مبادئ عامة

إن تغيير معتقداتك ليس بسيطاً كالخروج في نزهة في الحديقة. فغالباً ما تتشابك المعتقدات - خاصة تلك التي تتعلق بسلوكيات إرضاء الآخرين -

بشكل معقد للغاية مع تاريخك الشخصي وتجاربك الخاصة وطباعك وحساسيتك بشكل عام، لدرجة أنها تميل إلى الاندماج مع هويتك. بمعنى أدق فإنك تتصرف وفقاً لما تعتقده، وتفكر وفقاً لما مرّ عليك من قبل، ومن ثم تصبح انعكاساً لكل ما تؤمن به.

وإنه لمن الصعب جداً فصل هويتك الحقيقية عن ما تؤمن به.. تغيير أرضية منزلك بالكامل مثلاً قد يكون في الواقع أمراً أسهل بكثير من تغيير معتقداتك. حيث أنه بشكل نسبي، من السهل أن تقوم بالأعمال الشاقة لأنها تظل أعمالاً خارجية منفصلة عنك، ويمكنك التحكم فيها، وبالتالي فإنها تتطلب قدرًا أقل من الإرادة والالتزام. ولكن تغيير معتقداتك يشكل تحديًا أكثر صعوبة. فإن محاولة تغيير الطريقة التي ترى بها العالم وترى بها نفسك تتطلب منك التعامل مع شيء داخلي ناهيك عن الحاجة إلى مستوى عالٍ من الوعي الذاتي وقدر كبير من التركيز والتفاني في ذلك.

لكن على الرغم من أن تغيير معتقداتك مهمة صعبة إلا أنها ليست مستحيلة في نهاية المطاف. حيث يمكنك تعلّم أفضل الوسائل لتنفيذها، وبالإضافة إلى قدرٍ كافٍ من التفاني والالتزام ستتمكن من إعادة برمجة معتقداتك للخروج بأفضل

نسخة من نفسك.

وإن واحدة من أكثر الطرق الموثوقة والمثبتة لتغيير معتقداتك هي اللجوء إلى مبادئ العلاج السلوكي المعرفي (CBT). حيث تفترض هذه النظرية أنه يمكنك تغيير الطريقة التي تتصرف بها عن طريق تغيير طريقة تفكيرك في الأساس، ومن خلال العلاج السلوكي المعرفي تتعلم كيف يمكنك أن تكون أكثر وعياً باختلاف طرق التفكير لديك، وكيف تمتلك القدرة على التمييز بين الأفكار الوهمية والواقعية وتعمل على استبدالها بالفعل.

ويعتبر «The Blue Model» هو استراتيجية محدّدة من العلاج السلوكي والتي تم تطويرها للمساعدة في مواجهة التفكير السلبي. وكلمة BLUE هنا هي اختصار يشير إلى نوع الأفكار السلبية للغاية التي يجب أن تتعرف عليها في نفسك عندما تظهر لك. حيث يشير الحرف «B» إلى إلقاء اللوم على نفسي من كلمة Blaming بمعنى اللوم، والحرف «L» إلى Looking بمعنى البحث عن جوانب معينة، والحرف «U» إلى unhappy guessing بمعنى التوقعات السيئة، والحرف «E» يمثل exaggeratedly negative thoughts بمعنى أفكار سلبية بشكل مبالغ بها.

وفيما يلي شرح لكل فكرة من هذه الأفكار وكيف تنعكس في طبيعة من يسعون لإرضاء الناس على وجه الخصوص.

## اللوم

نناقش في ذلك الجزء الفرق بين أن تشعر كونك مسؤولاً عن أفعالك، وبين إفراطك في لوم ذاتك. حيث يبدأ اللوم الذاتي الشديد في التكاثر داخل عقلك عندما تبدأ في التفكير على هذه الشاكلة: «إن كل ما يحدث بسببي» أو «لقد أفسدت كل شيء تمامًا»، وفي حين أن تحمّل المسؤولية هو تصرف ناضج وجدير بالثناء، إلا أن إلقاء اللوم على نفسك بدون مبرر يعطي نتائج عكسية تمامًا وقد يتسبب في مشاكل تخص الصحة العقلية مثل الاكتئاب.

وفي نفس سياق إرضائك للآخرين من المحتمل أن تراودك أفكار خاصة بجلد الذات بعد محاولة فاشلة لإيثار نفسك على أحدهم ووضعها في المرتبة الأولى. فعندما ترفض طلب أختك مثلاً بمجالسة الأطفال من أجلها، فقد تبدأ في الشعور بالذنب عندما تعبّر هي عن مقدار المتاعب التي قد تواجهها في العثور على جليسة أطفال. ومن هنا فإنك تعتقد

أنه خطأك، بالتأكيد أنها ستواجه كل هذه المشاكل إذا رفضت طلبها وكأنك ملزم بالأمر، لأنك تشعر بثقل اللوم على الأشياء التي لا تسير بسلاسة بسبب رفضك لها.

## البحث عن جوانب معينة

من الشائع جدًا فكرة التركيز على الجانب السلبي بدلاً من الإيجابي؛ فإذا تلقيت تسع مجاملات وتعليقًا سلبيًا واحدًا حول عرضٍ قمت بتقديمه في العمل، فمن المحتمل أنك ستركز على هذا النقد الفردي وتلوم نفسك عليه. ولذلك كن حذرًا من فكرة البحث عن الجوانب السيئة في كل موقف لأن مثل هذه الأفكار ستحول نظرتك لتوقع الأسوأ دائمًا بكل تأكيد.

ففي مبدأ إرضاء الآخرين قد تترجم مثل هذه الأفكار في صورة تركيز على العواقب السلبية للدفاع عن نفسك؛ فعندما ترفض دعوة حفلة من أحد الأصدقاء يبدأ عقلك في التركيز على فكرة أن الرفض قد يتسبب في تكوين مشاعر سلبية لدى صديقك تجاهك، وتبدأ في تجاهل إيجابيات هذا الرفض مثل إنجاز عملك مثلاً أو الحصول على قسطٍ من الراحة لأن عقلك قد تمسك بالنتيجة السلبية الوحيدة وهي انزعاج صديقك من الأمر،

وهكذا ينتهي بك المطاف إلى إعطاء الأولوية لما يريده صديقك، بدلاً من إثارة نفسك في هذا الموقف.

## التوقعات السيئة

يشير هذا إلى اعتقادك الدائم بأن الأمور ستأخذ منحى سيئاً في المستقبل على الرغم من عدم وجود طريقة لمعرفة ما سيحدث، حيث أنك تتوقع أسوأ النتائج فحسب. وإن القلق والذعر اللذين يسببهما مثل هذا التفكير يمكن أن يزعجك بدرجة كافية لتحويل تلك التوقعات إلى حقائق ملموسة، وإذا كان لديك اختبار مهم للغاية عليك اجتيازه مثلاً ستواصل إخبار نفسك بأنك لن تستطيع فعل ذلك وتقلق بشأنه كثيراً لدرجة أنك لم تعد تفكر بشكل صحيح فإنك بذلك تسير بإرادتك نحو الفشل بعينه.

## الأفكار السلبية المبالغ بها

هناك أفكار يمكنها أن تلون كل شيء باللون الأسود تماماً، ويجب أن تكون على علمٍ بها، والتي قد تترجم هذه الأفكار في تعبيرات مثل: «كل شيء في هذه الرحلة سيئ» أو «لا شيء يسير على ما يرام في حياتي». إن تلك الأفكار السلبية المبالغ

فيها تبتلع كل ذرّة أملٍ بداخلك ولا تجلب سوى شعور الندم والخوف مما يجعل التحرك نحو غايات أفضل، أمرًا في غاية الصعوبة بالنسبة لك.

فإذا كنت من الأشخاص الذين يحاولون إرضاء الآخرين طوال الوقت فقد تميل إلى التفكير السلبي بشكل مُبالغ فيه عن نفسك. حيث تعتقد أنه لا يوجد شيءٌ محبوبٌ فيك فتدفع نفسك لخدمة وإرضاء الآخرين في محاولة لاستقطابهم نحوك. خُذْ على سبيل المثال «كايلي» والتي نشأت وهي تؤمن بفكرة أنها لا تصلح لأي شيء، وأنه لن يحبها أحدٌ لما هي عليه أبدًا، ولأجل هذا فإنها دائمًا ما تحاول التكيّف أكثر من اللازم لمجرد إرضاء الآخرين واكتساب الحب والقبول الذي لم تمنحه لنفسها أبدًا. إنها تعتقد أن رفضها لخدمة الآخرين سيثبت لهم عدم جدواها أو استحقاتها للحب. وبالتالي فهي تعيش حياتها بهدف إرضاء كل من حولها فحسب.

إن إدراك ظهور الأفكار التي تندرج تحت مسمى الـ«BLUE» في عقلك كما ذكرنا معناه من قبل ليست سوى الخطوة الأولى نحو تغييرها. أما الخطوة التالية فهي استبدال تلك الأفكار بأفكار حقيقية. وبينما تميل أفكار النموذج المسمى BLUE إلى السلبية فإن الأفكار الحقيقية تكون

أكثر إيجابية وواقعية. حيث تساعدك الأفكار الحقيقية في الحصول على منظور أكثر عدلاً وتوجهك نحو اتخاذ قراراتٍ إيجابية بدلاً من مجرد الوقوع في فخ جلد الذات والانهزامية.

لنفترض أن لديك فكرةً انهزامية تقول الآتي: «إذا فوتَّ اجتماع أولياء الأمور هذا لأجل الفحص الطبي الذي أحتاج لعمله أولاً فهذا يعني أنني والد سيئ..». عليك أولاً أن تدرك هنا أن مثل هذه الفكرة سلبية بشكل مبالغ فيه، وتحتاج إلى استبدالها بفكرة حقيقية وأكثر واقعية. وللتفكير في فكرة حقيقية تقترح «إيمي مورين» (1) أن تفكر فيما كنت ستقوله لصديق لك إذا أخبرك أنه واقع في نفس المشكلة، فهل كنت ستخبر صديقك أن تفويت الاجتماع يعني أنه والد سيئ؟ على الأرجح لا.

وبدلاً من ذلك فمن المحتمل أن تخبره أنه من الأفضل فحص الصداع النصفي الذي يعاني منه أولاً لأنه لا يمكنك أن تكون والدًا صالحًا إذا انتهى بك الأمر مريضًا إلى درجة لا تسمح لك برعاية أسرتك. فلا يعني تفويت اجتماع واحد أنك والد سيئ. وعلاوة على ذلك لن تكون قادرًا على التواجد بشكل حقيقي في هذا الاجتماع مع الصداع النصفي الذي تعانيه على أي حال، فكر إذا بهذه



الطريقة على نفسك كما تخيلت فعلها مع صديقك؛ لأن مثل هذا النوع من التفكير سيسحبك بعيداً عن سلوكيات الجلد الذاتي وإرضاء الناس وسيدفعك إلى تبني علاقة صحية مع نفسك والآخرين.

يعد تغيير الأفكار التي تندرج تحت مسمى الـ BLUE إلى أفكار حقيقية عملية أساسية، هو إعادة برمجة المعتقدات التي تكمن وراء إرضاء الآخرين كما تمت مناقشتها في الفصل السابق إذ أنه هناك أربعة معتقدات أساسية: (١) الاعتقاد بأنك تعيش فقط لإرضاء وخدمة الآخرين (٢) الاعتقاد بأنك لا تستحق الحب لما أنت عليه (٣) الاعتقاد بأن الحديث عن نفسك يعني أنك شخص سيئ و(٤) الاعتقاد بأنه من الأفضل دائماً أن تتماشى مع آراء الآخرين. وسيشرح هذا الفصل الأفكار الحقيقية التي يجب أن تحل محل تلك المعتقدات الخاطئة.

الاعتقاد بأنك تعيش فقط لإرضاء وخدمة الآخرين

## أفكارك التي تأخذ شكل نموذج الـ BLUE:

B ستكون بمعنى «أنا أستحق اللوم إذا فشلت في وضع الآخرين أولاً. L ستكون بمعنى «عدم مساعدتهم الآن سيطغي على المرات الأخرى التي

وافقت فيها على المساعدة». U ستكون بمعنى  
«إذا رفضت مساعدتهم سيكرهونني بالتأكيد وسوف  
تتدمر علاقتنا إلى الأبد»، و sj; ,kE بمعنى «كوني  
أنانيًا سوف يدمر كل شيء»..

أما الافكار الحقيقية فتكون: «لا بأس، وإنه من  
الضروري أن أكون أنانيًا في بعض الأحيان».

النظر إلى فكرة كونك أنانيًا على أنها أمر سيئ  
غالبًا ما يتم زرعها في تفكيرنا منذ الطفولة وهي  
أحد الأركان الأساسية التي تؤدي إلى حياة مليئة  
بسلوكيات إرضاء الآخرين. فعندما تتعلم كطفل  
مطيع أن وضع نفسك في المرتبة الأولى يعادل  
كونك شخصًا سيئًا فإنك تطوّر نمطًا من التفكير  
يجبرك دائمًا على وضع الآخرين في المرتبة الأولى  
بدلاً من ذلك.

وربما يكون شيء بسيط مثل طريقتك في اللعب  
وأنت طفل قد زرع بذور التفكير تلك داخلك في  
وقت مبكر. مثل المشاجرة على لعبتك المفضلة  
مع طفل آخر والتي انتهت بطلب والدتك أن تتركها  
له، وأن تتعلم كيفية المشاركة لأن هذا ما يفعله  
الأطفال الجيدون. فتظن أنه عندما تفعل ما قيل لك  
ستحصل على الثناء لكونك شخصًا طيبًا.. وبهذا  
الاكتشاف تبدأ في وضع الآخرين في المرتبة

الأولى، وتستمر في إرضاء الناس من أجل الحصول على الموافقة والحب.

على الجانب الآخر هنالك تأثير لما يحدث بالفعل إذا رفضت مثل هذه الأفكار وقررت بدلاً من ذلك إعطاء الأولوية لنفسك. إذا رفضت التخلي عن لعبتك المفضلة للطفل الآخر مثلاً وأصررت على إثارة نفسك فربما تشعر بالذنب للتخلي عنها على أي حال، وذلك من خلال عددٍ من الأساليب: مثل إخبارك بمدى الحزن الذي سيشعر به الطفل الآخر أو أن يتم تصنيفك على أنك طفل سيئ. ومن هذا تتعلم أن وضع نفسك أولاً يجب أن يُشعرك بالذنب بالضرورة، وفي النهاية تشعر بالشيء نفسه كشخص بالغ، خاصة عندما يتعلق الأمر بأمور مثل إعطاء الأولوية لصحتك.

لذا فإن ما يبدو كمبدأ بريء عن ضرورة ألا تكون أنانياً غالباً ما يصبح سبب هلاكك لأنه يتطور إلى فلسفة التدمير الذاتي التي تجعلك شخصاً سيئاً في نظر نفسك وتشعرك بالذنب لإعطاء الأولوية لنفسك، إضافة إلى الرغبة في الحصول على استحسان الآخرين بوضعهم في المقام الأول، والذي يصبح وقوداً لعادات إرضاء الآخرين التي تجد صعوبة كبيرة في التخلص منها.

وللتحرر من تلك العادات، ستحتاج إلى إعادة صياغة الطريقة التي تفكر بها في أن تكون أنانيًا. وفهم أن الأمر قد يعني ببساطة أن تركز على نفسك وتضعها في المرتبة الأولى ليس على حساب أي شخص آخر بالضرورة، حيث يتعلق الأمر بالتوافق مع احتياجاتك ورغباتك وتقدير ذاتك بما يكفي، بدلاً من الإسراع في نبذها باسم إرضاء الآخرين. وأن كونك أنانيًا ليس بالضرورة أمرًا سيئًا × ففي الواقع يجب عليك أن تكون أنانيًا في كثير من الأحيان وذلك للأسباب التالية:

لا يمكنك تقديم خدمة لشخص آخر بشكل حقيقي إذا لم تكن على طبيعتك بنسبة ١٠٠٪. فمن الجيد أن ترغب في خدمة الآخرين وتوطيد العلاقات في حياتك من خلال التواجد لدى الأشخاص عندما يحتاجون إليك، ولكن الاعتدال هو مفتاح كل شيء فحتى عندما يتعلق الأمر بعمل شيء نبيل مثل تقديم خدمة لشخص آخر هنالك حد يصبح عنده وضع الآخرين في المقام الأول أمرًا ضارًا، ليس فقط بالنسبة لك وإنما لجميع المعنيين في الأمر.

واعلم أن ما يفشل الكثير من الأشخاص الذين يسعون لإرضاء الآخرين في رؤيته هو أن التضحية وبذل الغالي والنفيس في السعي لخدمة أي شخص

آخر من حولهم هو في الحقيقة عائق يمنعهم من التواجد للآخرين عندما يكون ذلك مهمًا حقًا.

فعندما تكون مرهقًا ومنهكًا باستمرار وتفتقر إلى النوم والراحة ومثقلًا بالتوتر الناتج عن خدمة أي شخص آخر فإنك تمرض عاجلاً أم آجلاً أو تفقد الحافز أو تصبح ببساطة غير مبالٍ بالعمل والأصدقاء والعائلة. حيث أن عدم استغلال الوقت في النوم وتناول الطعام والراحة الكافية يؤثر عليك وفي النهاية يسرق منك قدرتك على خدمة الآخرين بشكل نابع من اهتمام ومنتعة حقيقية؛ ففي مفارقة عجيبة إن تخليك عن الأنانية بالكامل يجعلك غير قادر على خدمة من تريد خدمتهم بشكل حقيقي وفعال.

ولنأخذ «ساندرا» على سبيل المثال وهي أم لا تعرف الكلل، وتعمل كمديرة تنفيذية أيضًا. لطالما رغبت في أن تكون امرأة تعتني بعائلتها، وامرأة عاملة في نفس الوقت، ولذلك تضحي بالنوم، وغالبًا ما تتخطى وجبات الطعام وتتخلى عن ممارسة الرياضة والترفيه حتى تتمكن من الحصول على مزيد من الوقت لتلبية احتياجات كل فرد في عائلتها وفي مكان عملها. وعلى مر السنوات فقد أصيبت بنوبات إجهاد شديدة بسبب أنماط

حياتها غير الصحية، وانتهى بها الأمر في فراش المستشفى لإجراء عملية جراحية مع الحاجة إلى الراحة في الفراش. ووسط حماسها لخدمة كل من حولها وجدت نفسها في النهاية غير مؤهلة لتقديم الكثير لأي شخص على الإطلاق.

إن المفارقة المثيرة للاهتمام هي أنه لكي تضع الآخرين حقًا في المقام الأول عليك أن تعرف كيف تعمل على إثارة ذاتك وأن تكون أنانيًا قليلًا عندما يحتاج الأمر لذلك، وهو ما يتحقق من خلال تخصيص الوقت لنفسك والاعتناء بصحتك أولاً، حيث أنك بذلك تضع نفسك في أفضل وضع للاستمرار في التواجد لأجل الأشخاص من حولك عندما يكونون في أمس الحاجة إليك، لأنه من خلال كونك أنانيًا ستتخلص من إحساسك بالذات ببطءٍ ويمكنك حينها استخدام هذه الطاقة المكتشفة حديثًا لتكون الأفضل في أي شيء. إنني آمل أن تنظر لنفسك أولاً ولكن حتى إذا كنت ترغب في النظر للآخرين فيجب أن تفعل ذلك وأنت أفضل حالًا بنسبة ١٠٠٪.

أنت المسؤول الوحيد عن نفسك، وأن تكون أنانيًا يعد أحيانًا أمرًا ضروريًا لأنه عندما تفعل ذلك فأنت الوحيد الذي يمكنه الاعتناء بك. فقد يتمكن

الآخرون من تذكيرك بتناول الطعام بشكل جيد أو حتى تقديم الطعام لك أو حثك على ممارسة الرياضة أو اصطحابك إلى الطبيب عندما تشعر بأنك لست على ما يرام، ولكن هذه كلها إجراءات خارجية. فأنت وحدك من يمكنه تناول الطبق الصحي من الطعام الملائم لجسمك، وأنت من يمكنه أن يؤهل ذاته على ممارسة الرياضة باستمرار وفهم الإشارات الجسدية التي تنبهك عندما تحتاج إلى زيارة الطبيب. أما إذا واصلت تجاهل كل هذه الأشياء حتى تتمكن من تلبية احتياجات أي شخص آخر فإنك بذلك تعرض حياتك للخطر.

تذكر أنه لن يتمكن أي شخص آخر من القيام بهذه الأشياء من أجلك، وعلاوة على ذلك أنه لن يهتم بنفس القدر من الاهتمام لأنه ليس أنت ببساطة ولن يتأثر بطريقة مباشرة. إننا نرغب في الاعتقاد بأن والدينا أو أشقائنا سيأتون إلينا عندما نحتاجهم، وقد يفعلون ذلك لكنهم سيظلون غير قادرين على تكريس كل وقتهم وجهدهم لك. أنت فقط من يمكنه فعل ذلك؛ لذا عليك القيام به دون الشعور بالذنب. ويجب أن تُجلس فكرة إرضاء الآخرين في مقعد خلفي مقارنة مع إرضائك لذاتك. ففي النهاية الحفاظ على الذات هو هدفنا الأساسي والذي يسهل نسيانه على مدار اليوم.

أن تكون أنانيًا لا يعني أن تكون غير مسؤول أو أن تجاهل أي شخص آخر. فإذا قُمت بتأجيل الأعمال المنزلية لمدة نصف يوم خلال عطلة نهاية الأسبوع مقابل الحصول على بعض الراحة لا يعني ذلك أنك شخص كسول. ولمجرد أن تفوتك حفلة صديقك فلا يعني ذلك أنك تخليت عنه إلى الأبد، هناك فرق بين تخصيص وقت معين من أجل الآخرين حتى تتمكن من الاعتناء بنفسك، وبين كونك شخصًا لا يهتم ولا يبالي.

امنح نفسك الإذن لرفض خدمة الآخرين وتفويت بعض الالتزامات الاجتماعية هنا وهناك إذا كان هذا هو ما تحتاجه لإعادة شحن طاقتك الخاصة. فالعالم لا يعمل بالأبيض والأسود، وبالتالي لا يمكنك أن تنظر إلى الأنانية على أنها أمر سلبي بنسبة ١٠٠٪، بل إنها بعيدة عن تلك الصورة النمطية المرتبطة بهذا المصطلح والذي يجعلها تبدو فعلًا ضارًا علينا تجنبه.

وهناك بالفعل جانب خاطئ لصفة الأنانية والذي يتضمن أن تكون مدفوعًا بها، وأن تتطلع فقط إلى استغلال الآخرين لتحقيق مكاسب شخصية. فذلك النوع من الأنانية مدمر بالفعل وغير مفيد، لكنه يعد استثناء للقاعدة، ولا يمت لما نتحدث عنه بصلةٍ



على الإطلاق.

لكننا نريد فقط أن نعتني بأنفسنا، وأن نضعها في المرتبة الأولى حسب الموقف، وأن نحمي أنفسنا دون إلحاق الأذى بالآخرين. وإن كل ما ندعو إليه هنا هو إعطاء الأولوية لاحتياجاتك على رغبات الآخرين من حين لآخر. فإن هذا النوع من الأنانية هو ما سيساعدك على الخروج من الأنماط المدمرة لإرضاء الناس التي تعاني منها. بالإضافة إلى النقاط المذكورة أعلاه حول كيفية إعادة صياغة أفكارك بشأن الأنانية، وإن هناك طريقتين رئيسيتين لتكون أنانيًا (بطريقة جيدة).

## أعطِ الأولوية لجسدك

كونك شخصًا يسعى لإرضاء الناس له تأثير سلبي على صحتك الجسدية. فإذا كنت تتعامل مع مسؤوليات متعددة في المنزل والعمل، إضافة إلى تلبية رغبات الجميع فلا بُدَّ أنك ستفقد القدرة على النوم، ولن لديك ما يكفي من الوقت أو الطاقة لممارسة الرياضة وستعتمد على خيارات الطعام التي يتم تقديمها إليك بسرعة والتي ستكون غير صحية بكل تأكيد، وإن الاستمرار على هذا النمط يجعلك أكثر عرضة للإصابة بأمراض، بداية من

نزلات البرد وإلى أمراض القلب الخطيرة. وعلى هذا النحو يمكن لرغبتك في إرضاء الآخرين أن تقضي عليك تمامًا.

لذا فقبل أن تصيب بجسمك بأي ضرر لا يمكن إصلاحه، فاعلم أنك مدين لنفسك بأن تضع الاهتمام بصحتك في المقام الأول، وكلما وجدت نفسك تصل إلى مفترق طرق تسأل فيه عما إذا كنت ستعطي الأولوية لنفسك أو للآخرين. اسأل نفسك هل هذا سيضر بجسمك بطريقة ما؟ هل سيؤدي ذلك إلى إهمالك لنفسك أو بصحتك بشكل عام؟ وإذا كان الأمر كذلك يجب أن تدرك صعوبة الأمر. إن هذه الطريقة مفيدة وستمنعك بالتأكيد من التراجع لأجل الآخرين إذا تعارض ذلك مع روتينك الرياضي أو جدول نومك على سبيل المثال.

وتعلم كيف ترفض مطالب غيرك حتى تتمكن من تخصيص وقت لنفسك لتحضير وتناول وجبات صحية والحصول على قسط كافٍ من النوم والراحة وممارسة التمارين الرياضية بانتظام. يجب أن تخصص وقتًا في جدولك اليومي لمثل هذه الأنشطة الخاصة بالرعاية الذاتية وقم بحمايتها من التأثير بالمطالب الاجتماعية الدخيلة. فهذا الوقت هو ملك لك ولا أحد غيرك. وكن مرتاحًا في إخبار الأشخاص

بأنه لا يمكنك القيام بمهمة ما أو الذهاب إلى مكان ما لأنك بحاجة إلى أن تكون في صالة الألعاب الرياضية أو الذهاب لشراء الطعام أو أخذ قسط من الراحة فحسب. فمن الضروري أن تكون أنانيًا بهذه الطريقة لأنه عندما تكون صحتك الجسدية على المحك فلا يجب أن تعبأ بأي شيء آخر.

## حدد أولوياتك في ذهنك

مع تعرُّض نمط الحياة الحديثة لمجموعة من الضغوطات في كل منعطف تقريبًا فقد تطور معنى الرعاية الذاتية ليصبح التركيز الأهم ليس فقط باللياقة البدنية، ولكن أيضًا بالاعتناء بصحتك العقلية. وهذا هو العامل الآخر الذي يجب عليك اللجوء إليه لتقييم الفعل قبل الإقدام عليه، عليك أن تسأل نفسك هل سيؤثر على صحتك العقلية ويضعك في حالة من التعاسة أو التوتر أو عدم الراحة؟

لنفترض أن صديقك يقيم حفلة كبيرة خلال عطلة نهاية الأسبوع ويريد منك أن تحضر، فبحكم معرفتك بصديقك إنك تدرك جيدًا أن ذلك الحفل سيكون صاخبًا ومزدحمًا وأنت لن تستمتع بها، ولهذا فإن أفضل شيء عليك أن تفعله لصحتك العقلية

هو رفض الدعوة بأدب، ولكن بشكل حاسم. عليك أن ترى أن رفض الدعوة لا يتعلق بصديقك نفسه، وأن إعطاء الأولوية لراحة البال من خلال الراحة في عطلة نهاية أسبوع هو أمر جيد تمامًا.

إن الأشخاص الذين يسعون لإرضاء الآخرين على وجه الخصوص معرّضون للوقوع في حالة من العذاب النفسي. وغالبًا ما يعانون من عدم الأمان ومن الشعور بانعدام القيمة والقلق المفرط والذنب عند رفض طلبات الآخرين أو التوقعات غير المنطقية والمفاهيم الخاطئة حول ما يجب فعله لتكون شخصًا جيدًا. علاوة على كل ذلك فإنهم قد يشعرون بالذنب حيال الاعتناء بأنفسهم سواء جسديًا أو ذهنيًا ولذلك فإذا كانت خدمة شخص آخر تثير تلك المشاعر السلبية بداخلك فيجب أن تنأى بنفسك عنها.

تعلم كيف تكون أفضل صديق لك واحترم احتياجاتك ورغباتك، درّب عقلك على استيعاب الأفكار التي تحاول تدمير ذاتك بإخبارك أنك لا تستحق الحب والقبول ما لم تفعل ما يريده الآخرون. تجنب تلك الأفعال وهؤلاء الناس لأن من يحبك ويقبلك فعلًا سيفعل ذلك دون قيد أو شرط. لن يقوم بنبذك وحجب عاطفته تجاهك لمجرد أنك رفضت

طلبه أو دافعت عن نفسك.

والأهم من ذلك أنك يجب أن تتوقف عن الشعور بالخزي والذنب لأنك تضع نفسك في المرتبة الأولى. لأن فكرة أن تكون أنانيًا بما يكفي للحفاظ على عقلك وجسدك هي مهارة حياتية أساسية يجب إتقانها. ومن ناحية أخرى فإن إرضاء الآخرين عادة سامة ومضرة لها تأثير كبير عليك.

الاعتقاد بأنك لا تستحق الحب لما أنت عليه

الأفكار التي تدرج تحت مصطلح BLUE هنا ستسير على النحو التالي: حيث يرمز حرف الـ B إلى جملة: «أنا لست شخصًا كافيًا أبدًا وكل خطئي هو أنه لا يحبني أحد»، ويرمز حرف الـ L إلى: «لا يهم إن كنت أمتلك بعض الصفات الإيجابية فإن شعوري يكفي لإبعاد الناس»، وحرف الـ U إلى: «لن يحبني أحد ويقبلني ما لم أفعل ما يريد»، وحرف الـ E إلى: «أنا أسوأ شخص يمكن لأي إنسان أن يكون معه».

أما الأفكار الحقيقية تكون: «أنا أستحق الحب والقبول لما أنا عليه».

الشعور بعدم الأمان وعدم استحقاق الحب هو دافع قوي آخر وراء سلوكيات إرضاء الناس. فعندما تشعر بالنقص في طبيعتك فإنك تحاول ملء تلك

الفجوة بمحاولة كسب الاستحسان من الآخرين؛ لذا فإنك تضع الآخرين دائماً في المقام الأول لأنك تعتقد أن هذه هي الطريقة الوحيدة لاكتساب القيمة والاحترام والحب من الأشخاص من حولك. تعتقد أنك لا تساوي شيئاً إلا إن كنت تقدم خدمة للآخرين، وأنه إذا توقفت عن إرضائهم فإنك تفقد قيمتك كشخص.

فكيف تعيد برمجة مثل هذه المعتقدات المغلوطة؟ المفتاح لذلك هو أن ترى نفسك في شكل جديد. حيث يجب أن تكون قادراً على إدراك قيمتك كشخص والتعرف على نقاط قوتك، وأن تعلم أنك لست بحاجة إلى أن تكون مثالياً لكي تستحق الحب. وبهذا ستكون قادراً على قبول وحب نفسك أولاً بدلاً من الاعتماد على الآخرين للقيام بذلك بدلاً منك. ومن خلال بناء المزيد من الثقة مع التركيز على أولوياتك الخاصة ستتخلى عن فكرة نيل استحسان الآخرين وستتوقف عن استخدام السلوكيات التي ترضي الناس لتشعر بالحب والاستحقاق.

إن الطريق نحو قبول نفسك بشكل تام يمثل تحدياً بشكل خاص. ولمساعدتك على فعل ذلك، عليك تعلم كيفية تطبيق المبادئ التالية لقبول نفسك على

النحو الذي اقترحه بول دالتون (2).

## أنت تعيش وفقاً لطريقة تفكيرك

الطريقة التي تنجو بها في هذا العالم هي نفسها التي تشعر بها حيال نفسك، فالأمر يعتمد على ما تفكر فيه وتعتقد، فإذا كنت تعتقد أن العالم سيقبلك فقط إذا وضعت الآخرين في المرتبة الأولى فلن ترى أمامك سوى أدلة فعلية على ذلك. وإذا كنت تعتقد أن الطريقة الوحيدة التي ستشعر بها بالسعادة هي إذا أحبك الآخرون فستشعر بالحاجة إلى الحصول على استحسانهم بالفعل، وستشعر بالحزن إذا لم يوافقوا عليك.

لنأخذ «سارة» على سبيل المثال، والتي تعتقد أن الطريقة الوحيدة لتكون سعيداً هي الحصول على استحسان الجميع، وأنها في كل مرة تضع فيها الآخرين في المقام الأول تتلقى الكثير من التقدير والحب وهذا يجعلها سعيدة للغاية. كما أنها إذا فشلت في إرضاء الآخرين وقوبلت الرفض بدلاً من ذلك فإنها تشعر بالحزن. وهنا نستنتج أن ما يجعل سارة غير سعيدة حقاً ليس فكرة أن بعض الناس لم يقبلوها وإنما اعتقادها أنها لن تكون سعيدة أبداً ما لم يقبلها الجميع. اعتقادها الخاطيء بأن السعادة تأتي من الخارج هو ما يسبب لها الحزن حقاً.

ولكن في حين أنه من الأسهل اكتشاف الخلل في تفكير سارة عند تقديمه بهذه الطريقة فإنه من الصعب جدًا ملاحظة مثل هذه المعتقدات الخاطئة في نفسك. وتتمثل إحدى طرق مساعدة نفسك في اكتشاف مثل هذه المعتقدات في طرح بعض الأسئلة الصعبة على نفسك حول معتقداتك وأفكارك إزاء العلاقات والسعادة. اسأل نفسك: «ما هي الأشياء التي أفعلها لأكون سعيدًا؟» أو «ما هي المعتقدات الأساسية التي أمتلكها حول قيمتي كشخص؟» اعتبره تمرينًا للوعي الذاتي واكتب إجاباتك في دفتر يوميات حتى تتمكن من توضيح أفكارك بشكل أفضل.

## كل شيء جيد بداخلنا

في هذا العصر الحديث عندما أصبحت وسائل التواصل الاجتماعي تسهّل عملية التباهي بالحالة الشخصية ومقارنة حياتك بالآخرين، صار من السهل أيضًا تصديق أن كل ما تستحق الحصول عليه هو خارج نطاقك الشخصي حيث تقدير الآخرين، والنجاح المالي والممتلكات المادية. ويغذي هذا النمط الفكري ما يسميه دالتون «الذات المكتسبة» وهي عبارة عن نسخة منك تعتمد على كل شيء



خارج نطاقك الشخصي لتشعر بأنك مستحق ومقبول.

ومع ذلك فإن ما تفعله الذات المكتسبة في الواقع هو فصلك عن هويتك تمامًا، وعن تلك النسخة الأخرى منك التي تسمى «الذات غير المشروطة». والتي تعبر عنك في الأصل وتعتبر هي الجوهر البريء الذي لم يمسه كل النقد والصدمات التي مررت بها. والتي تعرف أنها كافية وجديرة بالحب حتى بدون كل المظاهر الخارجية والنجاح المادي. إنها تدرك أن كل شيء جيد في داخلها، وأن السعادة الحقيقية لا يمكن العثور عليها إلا من الداخل. هذه هي الذات غير المشروطة التي تحتاج إلى إعادة إحيائها حتى تتوقف عن السعي للحصول على استحسان الآخرين في محاولة للشعور بقيمتك.

تتمثل إحدى طرق إحياء تلك الذات في أخذ قسط من الراحة وقضاء بعض الوقت بمفردك. فإذهب إلى مكان هادئ ومريح يمكنك فيه أن تكون حرًا لإعادة التواصل مع الأجزاء الأعمق من شخصيتك. واستغل هذا الوقت لإعادة اكتشاف هويتك، قبل أن تسمح لنفسك بأن تتعرض لضغط المجتمع للتحويل إلى شخص آخر بهدف إرضاء العالم فحسب علاقتك بنفسك تحدد علاقتك بكل شيء آخر علاقتك

بنفسك تؤثر على كل شيء آخر في حياتك، فإذا كانت لديك علاقة سلبية مع نفسك تتمثل في إلقاء اللوم عليها وتوبيخها ورؤية الأسوأ فيها طوال الوقت فستكون يائسًا في السعي وراء القبول والحب الذي تتوق إليه، ولكن لا يمكنك إيجاد تعريف لنفسك من خلال الآخرين حيث يكمن خطر ذلك في أنك ستكون عرضة لعلاقات سيئة وسامة مع أولئك الذين يستغلون حاجتك الماسة للاستحسان.

فعلى سبيل المثال إذا كنت تشعر بالدونية، وتعتقد أنك لا تستحق الحب فقد تكون أكثر عرضة لتحمل سوء المعاملة من شريك حياتك، قد تشعر أنك تستحق الإساءة اللفظية أو العاطفية التي تتعرض لها، لأنك على مدى سنوات عديدة كنت تعامل نفسك بنفس الطريقة القاسية أيضًا. وسترغب ببساطة في الاستمرار في إرضاء الجميع حتى أولئك الذين يستغلونك بالفعل لأن هذه هي الطريقة التي تستمد بها الإحساس بالقيمة والحب.

ولكي تتخلص من هذا النمط المدمر ابدأ في معاملة نفسك بمزيد من التعاطف واللطف. وحاول أن تكون صديقًا جيدًا لنفسك بدلًا من أن تكون أول من يلومها على كل خطأ أو رفض من الآخرين، بل كن لطيفًا مع نفسك وتذكر أنه مسموح لك

ببعض الفوضى، وأنت لست مسؤولاً عن سعادة الآخرين، والأهم من ذلك أنه يُسمح لك بوضع نفسك في المرتبة الأولى. وعندما تتعلم أن تسامح وتحب نفسك أولاً ستبدأ أيضاً في الشعور بالحاجة إلى الحصول على الموافقة والحب من الآخرين. وستدرك حينها أن إرضاء الآخرين قد يُشعرك بالرضا للحظة لكن حبك لنفسك يشعرك بذلك بطريقة دائمة.

وإليك تمرين آخر يمكنك القيام به لبناء احترامك مع ذاتك وهو عمل قائمتين، واحدة من نقاط قوتك وأخرى من إنجازاتك. فعلى سبيل المثال يمكنك لقائمة نقاط القوة لديك أن تتضمن سمات مثل كونك «مبدع» و«تمتلك تركيزاً عالياً» و«تتواصل بشكل جيد» و«مرن» و«صادق». وفي قائمة الإنجازات الخاصة بك قد تذكر أشياء مثل «حصلت على جائزة أفضل مشروع» و«نجحت في إدارة فريق لتحقيق أهداف نهاية العام» و«نظمت معرضاً فنياً للأعمال الخيرية». إن وجود مثل هذه القوائم يوضح لك المواهب والمهارات والصفات الإيجابية التي تمتلكها، ولكنك غالباً ما تتجاهلها في صراعك مع شعور الدونية وعدم الأمان.

إذا كنت تجد صعوبة في إيجاد أشياء لوضعها

في تلك القوائم، فحاول الحصول على مساعدة من صديق أو قريب داعم لك؛ لأنه من الصعب تحديد صفاتك الإيجابية إذا لم تشعر أبدًا بالاستحقاق في المقام الأول لذا فإن وجود عينين آخريين لإدراك صفاتك بموضوعية أكبر سيساعدك حقًا. واحتفظ بهذه القوائم في متناول اليد واقرأها كل صباح لتذكير نفسك بما تقدّمه سواء أحبّك الناس أم لا .

وأخيرًا، إنك قد ترغب في التفكير في الكيفية التي تخلق بها توقعاتك مخاوفك وشعورك بانعدام القيمة. ومن هنا أقول لك إنك إذا كنت تتوقع من نفسك مثلًا أن تكون الوالد المثالي والطفل والأخ والصديق والجار والزميل في علاقة واحدة وتريد ألا تزعج أيّ شخصٍ أو تفسد أيًا من هذه الصفات، فأنت بذلك تتجه ناحية الفشل. حيث ستشعر دائمًا أنك لست كافيًا لأن الحقيقة هي أنه لا يوجد شخص واحد يمكن أن يمثّل كل شيء للجميع .

وإذا كنت تريد التوقف عن الشعور بعدم الاستحقاق والجدارة، فإنك ستحتاج إلى إعادة هيكلة المعايير التي تضعها لنفسك بجعلها أكثر واقعية. قم بكتابة قائمة بالأدوار التي تلعبها في الحياة (على سبيل المثال: الأب أو الصديق أو الزميل) واكتب التوقعات المقابلة التي تمتلكها

لكل من هذه الأدوار. ثم استبدالها بتوقعات أكثر واقعية حول ما يمكنك، وما يجب عليك فعله للآخرين أثناء قيامك بكل دور. وبهذه الطريقة ستشعر بإحساس بالرضا عندما تلبّي تلك التوقعات، بدلاً من أن تجهد نفسك أكثر من اللازم في محاولة للوصول إلى المعايير المستحيلة لإرضاء الجميع.

الاعتقاد بأن الحديث عن نفسك يعني أنك شخص سيئ

تسير الأفكار التي تندرج تحت النموذج BLUE على هذا النحو: B ترمز إلى جملة «لقد أفسدت كل شيء بسبب التحدث عن نفسي»، L ترمز إلى جملة «أن أكون حازماً هو أمرٌ غيرٌ جيدٍ لأنه سيُجلب توترًا غير مرغوب فيه في المجموعة، U ترمز إلى جملة «إذا دافعت عن نفسي فسأدمر علاقاتي مع الآخرين»، و E ترمز إلى «الحديث عن نفسي يجعلني شخصاً سيئاً».

أما الأفكار الحقيقية أو الطبيعية، تكون على هذا النحو: «يمكنني أن أتحدث عن نفسي، وسأظل شخصاً لطيفاً / صالحاً في نفس الوقت».

قد ينتج إرضاء الآخرين أيضاً عن الاعتقاد بأن الحديث عن نفسك يجعلك شخصاً سيئاً من النوع الذي يفرض رغباته على الآخرين بقوة. حيث تبدأ

في التفكير أنك لا تريد أن يُنظر إليك على أنك ذلك الشخص السيئ والعدواني، ومن هنا تتماشى مع ما يريده الآخرون ولا تدافع عن نفسك أبدًا؛ لأنك تعتقد أن الدفاع عن نفسك يعني الاضطرار إلى أن تكون عدوانيًا في فرض احتياجاتك ورغباتك على الآخرين وأنت تريد أن تكون هذا النوع من الأشخاص.

إيكم مشكلة في هذا النوع من التفكير: الاعتقاد بأن البديل الوحيد للسعي وراء إرضاء الآخرين هو أن تكون شخصًا عدوانيًا هو اعتقاد خاطئ. وإنك تحتاج إلى إعادة برمجة هذا الاعتقاد من خلال إعادة فهم ما يعنيه الحزم. فأن تكون حازمًا هو أن تمتلك القدرة على التحدث عما يدور في ذهنك والدفاع عن نفسك عندما يستدعي الموقف ذلك. حيث يتعلق الأمر بالثقة بالنفس دون أن تكون عدوانيًا أو متعجرفًا. أن تكون حازمًا لا يجعلك شخصًا سيئًا؛ ففي الواقع إن الحزم أمرٌ جيدٌ وصفة ضرورية لامتلاك علاقات صحية ومُرضية مع الآخرين.

من المهم أن ندرك أن الحزم لا يتعلق بالعدوانية. حيث يمكن أن تؤدي العدوانية إلى تفاقم الموقف من خلال اللجوء للقوة غير الضرورية، أما الحزم فيؤدي إلى الوضوح والخروج من موقف صعب. على سبيل المثال فإذا كنت تشعر أنك تلقيت تقييم أداء غير

عادل من قِبَل مديرِك فإن الحديث عن المحسوبية هنا سيكون أمرًا عدوانيًا بينما تتمثل الطريقة المناسبة الحازمة للتعامل مع مثل هذا الموقف في التعبير عن قلقك بلباقة والطلب من مديرِك أن يراجع معك قواعد التقييم الذي تلقّيته. وإذا تم هذا بشكل صحيح فإن الحزم لن يساهم في تدمير علاقاتك وإنما في تحسينها.

من المفهوم أن الحزم ليس بالأمر السهل لممارسته لدى من يسعون لإرضاء الآخرين على وجه الخصوص. وإذا كنت من الأشخاص الذين يرضون الناس فمن المحتمل أن تكون مهتمًا بشكل طبيعي بشأن الآخرين وهي صفات قد تعتقد أنها لا تتوافق مع كونك حازمًا. ومع ذلك عليك أن تعلم أن كونك حازمًا لا يعني بالضرورة أنك ستتوقف عن الاهتمام بالآخرين، وإنما سيحدث هذا من خلال ما تسميه شيري إم فافريتشيك «الحزم الرحيم» حيث يمكنك الدفاع عن نفسك بطريقة لطيفة ومراعية. وفيما يلي بعض الإرشادات التي تقترحها شيري حول كيفية ممارسة الحزم الرحيم.

استرشد بالقاعدة الذهبية التي تقول: «افعل للآخرين ما تريد أن يفعلوه من أجلك».

عندما يتعلق الأمر بالتعاطف مع كونك حازمًا في نفس الوقت يجب أن تكون هذه القاعدة دليلك. فمثلًا إذا طلبت من شخص ما أن يقدم لك معروفًا وهو في الواقع لا يريد أن يفعل ذلك، ألا ترى أنه من الأفضل أن يعبر عن ذلك بدلاً من تقديم هذا المعروف وهو مستاء منك؟ بالطبع أنت تفضل أن يكون صريحًا في الرفض، ولكن بطريقة لطيفة ولبقة.

الشيء نفسه ينطبق عليك عندما تنقلب الآية، فإذا كان تقديم خدمة لشخص ما يمثل مشكلة كبيرة بالنسبة لك فمن المحتمل أن يقدر هذا الشخص أكثر إذا عبرت بلطف ووضوح عن رفضك، حيث أنه لن يرغب في أن يراك مستاء في صمت، أعلم أنك تعتقد أنك تحمي علاقتك من خلال محاولة إرضاء الآخرين، ولكن برفضك ستحمي نفسك لأنك في الواقع تعمل على توتر العلاقة من خلال الشعور الدائم بالاستياء وعدم الوضوح. ولذلك فإن أفضل شيء يمكنك القيام به لنفسك وللشخص الآخر وللعلاقة هو أن تكون حازمًا.

اعثر على حل يرضي جميع الأطراف

غالبًا ما يتعذب الساعون لإرضاء الآخرين بسبب الصراع بين احتياجات ورغبات غيرهم مقابل



احتياجاتهم ورغباتهم. لأنك إذا كنت تهدف إلى إرضاء الآخرين فأنت تميل إلى تجاهل احتياجات الخاصة، وبدلاً من ذلك تعطيهم الأولوية والتي تتحول في النهاية إلى نمط مدمر للذات. ولمواجهة هذا تعلّم أن تدافع عن نفسك بهدف الوصول إلى حلّ يحترم احتياجاتك أنت والطرف الآخر. وتحدّث عن مخاوفك للشخص الآخر دون تجاهل احتياجات الخاصة. والأفضل من ذلك أن تقدّم اقتراحات من شأنها أن تساعد الشخص الآخر في النهاية.

على سبيل المثال؛ إذا طلب منك زميلٌ في العمل أن تغطي نوبة عمله، ولكنك تمتلك خطأً أخرى بالفعل فيمكنك الرد بـ «أتفهم أنك بحاجة إلى شخص ما لتغطية وردية عملك لكنني أخشى أن أكون غير متاح بسبب التزام مسبق. هل يجب أن أتحقق من سام إذا كان مستعداً لفعل ذلك؟» هذه إجابة حازمة ولكنها مفيدة وداعمة لصديقك في نفس الوقت.

لذا -وكما أظهرت الاستراتيجيات المذكورة أعلاه- يمكنك أن تكون حازماً ولطيفاً ورحيماً وصالحاً في نفس الوقت، ليس عليك أن تمسك لسانك وتفعل ما يرضي الآخرين طوال الوقت حتى يتم اعتبارك شخصاً جيداً. بل تعلّم أن تفكر بشكل مختلف حول

معنى الحزم وكيفية ممارسته في الحياة اليومية  
وستبدأ في استبدال نمط إرضاء الناس بأفعال واثقة  
تساعدك على وضع نفسك في المرتبة الأولى عند  
الحاجة.

الاعتقاد بأنه من الأفضل دائماً أن تتماشى مع آراء الآخرين

ستسير الأفكار التي تندرج تحت النموذج BLUE  
هنا على هذا النحو: B ترمز إلى جملة: «سيلقى  
اللوم عليّ إذا لم أجد طريقة لأتماشى مع ما  
يريدون». L ترمز إلى جملة: «العواقب السلبية  
ستكون شديدة للغاية فلا يجب المخاطرة بفعالها  
على الإطلاق». U ترمز إلى جملة: «إن رفض  
الآخرين أو الاختلاف معهم لن يؤدي إلا إلى نشوب  
صراع لا يمكنني التعامل معه». و E ترمز إلى  
جملة: «ليس لدي خيار سوى إرضاء الآخرين لأنني  
لن أتغلب أبداً على خوفي من المواجهة».

أما الأفكار الطبيعية أو الحقيقية تسير على هذا  
النحو: «يمكنني تعلّم كيفية التعامل مع الصراع  
ومواجهة الآخرين بطرق مناسبة».

وإنه من السمات المشتركة لمن يسعون لإرضاء  
الآخرين هو عدم القدرة على قول لا للآخرين،  
والتعبير عن آرائك وعواطفك والحديث عما تريد.

فإذا كنت تسعى إلى إرضاء كل من حولك فمن المحتمل أنك تميل ببساطة إلى التوافق مع ما يفضله الآخرون مع عدم الدفاع عن نفسك أبدًا. حتى إذا لم تكن مهتمًا بإرضاء الآخرين فقد يتم دفعك إلى فعل ذلك بشكل غير مباشر من خلال الخوف الذي يعيقك من المواجهة.

إنك خائف من إثارة غضب أي شخص، ولذلك تظن أنه عليك أن تبقى صامتًا بدلاً من التحدث. لأنك لا تريد أن تهز القارب؛ لذا فأنت تمتثل لأي مطالب أو رغبات خاصة بأي شخص آخر. ومن هنا تُعد المخاوف من الصراع والمواجهة محفزات قوية لسلوكيات إرضاء الآخرين، ولذلك إذا كنت تريد التوقف عن ذلك فستحتاج إلى تعلم كيفية التغلب على هذه المخاوف. وتتمثل إحدى طرق التغلب على مخاوفك من الصراع والمواجهة في تقنية تُعرف باسم العلاج بالتعرض (3) واستخدام ما يُعرف باسم التسلسل الهرمي للخوف.

## ما هو العلاج بالتعرض؟

العلاج بالتعرض هو عملية وضع نفسك عمدًا في مواقف تسبب لك الخوف والقلق حيث تنغمس حينها في المواقف المخيفة بطريقة تدريجية، بدءًا

من المواقف التي تسبب أقل قدرٍ من القلق، ثم إلى المواقف التي تسبب مشاعر الخوف الشديدة، وتسمح لك هذه التقنية بالتدرب على التعامل مع تلك المشاعر غير المريحة من الخوف والقلق حتى لتصل إلى نقطة تتغلب فيها في النهاية.

يُعد هذا العلاج مفيدًا لمساعدة الأشخاص على التعامل مع المخاوف وشعور الرهاب. على سبيل المثال يتم استخدامه لمساعدة الأشخاص في التغلب على رهاب بعض الحيوانات (مثل الثعابين والكلاب والعناكب) أو المواقف (مثل المرتفعات والمصاعد والأماكن المزدحمة). كما يستخدم لمساعدة من يعملون على إرضاء الآخرين على وجه الخصوص حيث يركز العلاج على إخماد الخوف من المواجهة الذي يمنعهم من رفض الآخرين والدفاع عن أنفسهم. وعلى الرغم من أنه يتم إجراؤه عادةً من قِبَل المعالجين النفسيين إلا أنه يمكنك أيضًا استخدام مبادئ العلاج وممارسته بمفردك لمساعدتك على تجاوز خوفك من المواجهة وبالتالي تقليل ميولك لإرضاء الآخرين.

ولممارسة العلاج بالتعرض سيتعين عليك الانغماس في مواقف تضعك في صراع متواصل، ونظرًا لأنه غالبًا ما يكون من الصعب مواجهة مثل

هذه المواقف إذا تركتها للصدفة فستحتاج إلى خلق تلك النزاعات بنفسك، ولكن قبل تظن أن هذه التقنية ستجعلك تخوض معركة مع أول شخص تراه في الشارع، ضع في اعتبارك أن التدريب على المواجهة يتضمن مهامًا محددة ومختارة بعناية يتم إجراؤها تدريجيًا. هذا يعني أنك ستعمل على بناء تسلسل هرمي للخوف بدءًا من مواقف الصراع الخفيف التي تثير أقل قدر من القلق لديك إلى المواجهات الأكثر تحديًا التي تسبب لك أكبر قدر من الخوف.

## تكوين التسلسل الهرمي للخوف

التسلسل الهرمي للخوف هو قائمة من المواقف التي تثير مخاوفك وقلقك. إنه تسلسل تقوم بإنشائه ويتكوّن من سيناريوهات خاصة بتجربتك الخاصة ومرتبة بحسب الطريقة التي تراها مناسبة.

على سبيل المثال فقد تبدأ قائمتك بمهمة أقل إثارة للقلق تتمثل في قضاء وقت أطول من المعتاد للقيام بشيء ما، مثل أخذ وقت طويل في الدفع وحساب باقي النقود عند الكاشير قبل إفساح المجال للعميل التالي. فعلى الرغم من أنها ليست مواجهة مباشرة إلا أنها تخلق حالة خلاف بينك وبين العميل التالي أو الموظف نفسه. وعلى الرغم من أنه من غير

المحتمل أن يتسبب ذلك في نشوب عراك لفظي طويل الأمد إلا أن الموقف سوف يتحداك للتعامل مع التوتر المتزايد الذي تشعر به بسبب قضاء وقت أطول من الطبيعي لفعل شيء ما.

وفي النهاية قد تجد أنك تحاول الدفاع عن نفسك فعليًا في موقف صراع حقيقي، مثل مواجهة شخص متممر. وهو ما قد يحتوي على مواجهة لفظية فعلية بينك وبين شخص آخر مما يخلق مستوى أعلى من التوتر والصراع لكي تتعامل معه ومن شأنه أن يقودك إلى فعل شيء ما خلال مواجهات كتلك.

لاحظ أن التسلسل الهرمي للخوف يُقصد به أن يكون قائمة تسير بشكل تدريجي، حيث تبدأ بأسهل المهام وصولاً إلى أصعبها. ولا يستحسن أن تبدأ العلاج مثلاً بأخذ وقت طويل بالفعل للدفع عند الكاونتر أو الكاشير في اليوم الأول، وفي اليوم التالي تستعد لمواجهة المتممر. بل إنك ستحتاج إلى العمل من خلال سلسلة من الخطوات مع مستويات متقدمة من الصعوبة حتى تتمكن من تطوير ردة فعلك تدريجيًا مع الانزعاج الناجم عن التواجد في مواقف الصراع. وفيما يلي عينة من التسلسل الهرمي للخوف مع سيناريوهات مواجهة محددة يمكنك العمل من خلالها بترتيب تدريجي

من الأقل إلى الأكثر إثارة للقلق عندما تشعر بالراحة في التعامل مع التوتر في كل منها بالإضافة إلى استيعاب شعور أنه يمكنك القيام بهذه الأشياء دون أي آثار سيئة على نفسك أو على العالم، حينها فقط يمكنك الانتقال إلى الخطوة التالية. كما يجب أن تضع في اعتبارك أن هذه مجرد عينة..

١. خذ وقتًا طويلاً في تذكر كلمة المرور الخاصة ببطاقتك الائتمانية أثناء الدفع.

٢. اطلب من الموظف أو رجل المبيعات أن يقارن لك بين نموذجين متشابهين من المنتجات واستغرق وقتًا طويلاً وأنت متردد في الشراء.

٣. ارفض عرضًا من قبل رجل المبيعات لتجربة منتج ما أو اختبار خدمة معينة.

٤. قل لا لزميل لك في العمل يطلب منك تغطية مناوبته.

٥. قم بإعادة إرسال الطعام إلى المطعم.

٦. قم بإخبار المضيف في حفلة ما أن الوجبة مالحة جدًا.

٧. قم بإسقاط أدوات المائدة عن قصد عدة مرات في المطعم واطلب استبدالها في كل مرة.

٨. أخبر صديقك أن يعيد إليك ما قام باستعارته منك بل وحدد تاريخًا محددًا تريد إرجاعه فيه.

٩. اذهب إلى الاجتماع متأخرًا عن عمد.

١٠- تحدث عندما لا توافق على فكرة أو خطة زميل آخر لك في العمل.

١١- تفاوض مع موظف الحسابات للتنازل عن الجزاءات التي تم فرضها عليك بسبب خلل في نظام العمل.

١٢- اطلب من جيرانك الصاخبين خفض الضوضاء.

١٣. ناقش مديرك في نتائج مراجعة الأداء التي أجراها عليك.

١٤- تحدّث مع صديق لك عن أخطائه المتكررة، واطلب منه التوقف عن كونه سلبيًا طوال الوقت.

١٥- أخبر رئيسك في العمل أن يتوقف عن إهانتك أمام الناس.

تذكّر أن تقوم بتصميم التسلسل الهرمي للخوف ليلائم قلقك ومخاوفك الشخصية والتي قد تختلف عما سبق سواء ضمنيًا أو في الترتيب أو كليهما. أنشئ قائمتك الخاصة بسيناريوهات المواجهة الأكثر أهمية بالنسبة لك أو إذا وجدت أن تلك



القائمة تعكس مواقف الصراع التي ترغب في تجربتها فيمكنك إعادة ترتيبها وفقاً لقوة الخوف الذي تخلقه بداخلك. ولاحظ أيضاً أنه نظراً لأنه لا يمكن دائماً إعادة مواقف الصراع الحقيقي في الحياة الواقعية ف لديك خيار أن تتخيل تلك السيناريوهات بدلاً من ذلك. ومع ذلك فلا يزال من الأفضل أن تنتظر تجربة مثل هذه المواقف في الحياة الواقعية متى استطعت ذلك.

## كيف يعمل العلاج بالتعرض؟

مبدأ العمل الكامن وراء علاج التعرض هو أن تجبر نفسك على البقاء في موقف النزاع والتعامل مع مجموعة المشاعر التي تشعر بها في تلك اللحظة بشكل كامل سواء كانت مشاعر مثل عدم الراحة أو الغضب أو القلق أو الخوف، وسوف تبدأ في رؤية تلك الأشياء الصعبة تصبح أسهل في تحمّلها وقبولها. فلا يمكنك إدارة الصراع بنجاح إلا إذا وصلت إلى نقطة تشعر فيها بالراحة الكافية للبقاء مع كل المشاعر الصعبة التي قد تثيرها، ولا يمكن أن يحدث ذلك إلا عندما تتوقف عن التهرب منها في كل مرة تظهر فيها. ومن ثم ستجد أن الأشياء ليست بالسوء الذي كنت تعتقده، وأنت خرجت منها على ما يرام. مما يسمح للمخاوف

والقلق بالتلاشي ببطءٍ من خلال إدراك أن العواقب السلبية لن تحدث.

على سبيل المثال فإن تعريض نفسك للمواقف المدرجة في نموذج التسلسل الهرمي للخوف السابق سيجعلك تختبر المشاعر غير المريحة والأفكار المخيفة التي تأتي مع الصراع. فمثلًا استغراق وقت طويل في تذكر كلمة المرور الخاصة ببطاقتك الائتمانية مع طابور العملاء الذين ينتظرون الدفع سوف يجعلك تشعر بالقلق والإحراج والتوتر. ولكن بينما تستمر في التعامل مع تلك المشاعر وترفض الانصياع لتلك الضغوط بالفعل، ستكتشف أنه بغض النظر عن عدد العيون التي تنظر إليك فإن العالم لن ينتهي، وأنت لن تموت.

إن أكثر ما يمكن أن يحدث هو أن شخصًا ما سيخبرك أن تسرع وهذا كل ما في الأمر. كما ينطبق نفس المبدأ على كل خطوة من خطوات يومك حيث يمكنك قول لا والتعبير عن عدم موافقتك على أمرٍ ما وخوض نقاش حول موقف غير عادل دون أن تكون تلك هي نهاية الحياة. ومن هذه التجارب ستتعلم أنه يمكنك البقاء في موقف الصراع والبقاء على قيد الحياة في آنٍ واحدٍ، وأنه عندما تعرض نفسك تدريجيًا لسيناريوهات أكثر تحديًا فإنك تبني درجة

تحمل أعلى للانزعاج الذي يصاحب مواجهة الصراع  
والمواجهة.

وشيء آخر يمكنك تجربته وهو الانخراط في شعور  
الاسترخاء أثناء تعريض نفسك لمواقف الصراع.  
فعندما تشعر بأن دقائق قلبك بدأت في التسارع  
ويديك تتعرقان، وتنفسك أصبح سريعًا، يمكنك  
مواجهة إشارات القلق هذه عن طريق القيام بتمارين  
التنفس العميق حيث تراقب تنفسك بوعي ليكون  
أعمق وأبطأ مع أخذ خمس مرات للاستنشاق من  
خلال أنفك وخمس أخرى للزفير من خلال فمك.  
وحينها سيصطدم شعور الاسترخاء المتعمد للتنفس  
مع أعراض القلق التي تثيرها حالة الصراع. وسيؤدي  
ذلك إلى جعل جسدك وعقلك يقتنعان أنك لست  
قلبًا في الواقع كما كنت تعتقد.

ما يهدف هذا التدريب إليه هو جعلك تدرك أن  
الصراع والمواجهة ليسا بالسوء الذي سمحت  
لنفسك أن تصدق فيه، وأنه لن يؤدي رفض دعوة  
صديق ما لحضور حفلة إلى نهاية كارثية لعلاقتك  
أو العبث في حُسن نية صديقك تجاهك، وأن إخبار  
مندوب المبيعات بأنك لا تريد الاشتراك فيما يقدمه  
لك لن يقتلك. ومن خلال العلاج بالتعرض، يمكنك  
أن ترى أنه باستطاعتك مواجهة الناس أو حتى خلق

صراع مع تجاوز تجاوز الموقف بشكل سليم، الفكرة التي تزرعها هذه التقنية فيك هي أنه لا بأس في مواجهة الآخرين عندما يستدعي الموقف ذلك. ورغم أنه من المحتمل ألا تتحرر أبدًا من الشعور بالتوتر غير المريح الذي سيحتاجك مباشرة بعد إخبار شخص ما بالرفض، إلا أنه سيصبح أسهل وأسهل مع مزيد من الممارسة.

ومن خلال تعلُّم كيفية التغلب على مخاوفك من الصراع والمواجهة فإنك تُعِدُّ نفسك لتجنب سلوكيات إرضاء الآخرين، لأنه عندما تتخلى عن خوفك من إخبار الناس بأنك تفكر بشكل مختلف أو قول لا أو الدفاع عن نفسك فأنت بهذا صرت أقل عرضة لأن تكون شخصًا سهل المنال. فأنت بهذا تتعلم التحدث وفعل ما هو أفضل لنفسك مع البدء في اتخاذ الخيارات التي تحمي رفاهيتك وتثري حياتك. ستوقف عن كونك شخصًا مستعبدًا أو يحتاج إلى إبقاء جميع علاقاتك رائعة ومرضية للآخرين باستمرار. وأنت لن تتخلص فقط من عادة إرضاء الآخرين وإنما ستحصل على مكافأة أكبر بأن تصبح شخصًا يهتم بذاته.

◀ سلوك إرضاء الآخرين يجعلك تبني بعض المعتقدات الراسخة والتي تتطلب إعادة البرمجة. ويعد العلاج السلوكي المعرفي أحد العناصر الأساسية في تغيير تلك المعتقدات وهو باختصار وسيلة لمكافحةها بالإشارة إلى الأنماط السلبية للتفكير والطريقة الطبيعية للتفكير من خلال النموذج BLUE حيث يشير الحرف «B» إلى إلقاء اللوم على نفسي من كلمة Blaming بمعنى اللوم، والحرف «L» إلى Looking بمعنى البحث عن جوانب معينة، والحرف «U» إلى unhappy guessing بمعنى التوقعات السيئة، والحرف «E» يمثل exaggeratedly negative thoughts بمعنى أفكار سلبية بشكل مبالغ بها.

ويمكننا تطبيق هذا على الأسباب الأربعة الرئيسية لسلوك إرضاء الآخرين التي جاء ذكرها الفصل السابق.

◀ يجب أن تصبح أكثر أنانية في بعض الأحيان، لأنه لدينا اعتقاد بأن الأنانية هي سمة سيئة رغم أن الحقيقة هي أنك يجب أن تكون أنانياً حتى لو كنت تريد خدمة الآخرين لأنه حينها فقط ستستطيع خدمتهم بكامل طاقتك. فالأنانية لا تعني إهمال الآخرين وإنما تعني ببساطة إعطاء الأولوية لجسدك وعقلك.

◀ يجب أن تقبل وتحب نفسك. وأن تترتب على علاقتك بنفسك علاقتك مع أي شخص آخر، فيجب أن تكون أكثر تعاطفًا مع نفسك وتفهم أن القبول هو اختيار، وعادة ما يكون خيار غاية في الصعوبة بسبب المعايير والتوقعات المستحيلة التي تضعها نصب عينيك.

◀ يجب أن تؤمن بأن الحزم ليس صفة سيئة أيضًا ولا يتساوى مع العدوانية في شيء، ووضّع نفسك دائمًا في مكان الآخرين كي تُحسّن التصرف بحزم، وكن مبتكرًا في إيجاد طرق يفوز بها كلا الطرفين في موقف ما.

◀ يجب أن تقبل المواجهة وتعامل معها بشكل أفضل، كما أنه من الطرق الجيدة للتغلب على الخوف من المواجهة هو استخدام العلاج بالتعرض على وجه التحديد، ويمكنك أن تقوم بإنشاء تسلسل هرمي للخوف لنفسك فيما يتعلق بالمواجهة وهو ما سيساعدك على التعود على التوتر ويوضح لك كيف أنه لن يحدث أي شيء سيء إذا قمت بمواجهة مخاوفك.

(٤)

## قم بتغيير عاداتك



كونك شخصًا يسعى إلى إرضاء الآخرين دائمًا كما ناقشنا للتو يمكن أن يؤثر على معتقداتك، وعلى احترامك لذاتك والتسبب في شعورك بالذنب وجعلك تتجنب مواقف الصراع إضافة إلى إضعاف ثقتك بنفسك. وكل هذه المشاعر السيئة تؤدي إلى خلق عادات سيئة بدورها، فالعادات هي استجابات

تلقائية لما يحدث أمامنا، والكثير منا عندما يصل إلى هذه المرحلة يبدأ في اكتساب سلوك إرضاء الغير وخدمة الآخرين تلقائيًا. وفي هذا الفصل سوف نناقش ماهية كل هذا وكيفية تغييره.

كانت «جانيل» تكره وظيفتها بشكل مؤكد؛ حيث شعرت أن كل من حولها متملق يهتم فقط بما يخصه وبحياته الاجتماعية بدلاً من العمل الذي كان من المفترض أن يشرفوا على الانتهاء منه. وقد كانت الثقافة العامة في المكان سيئة للغاية وكان هناك حلقة مستمرة من التوظيف والاستقالة لكنها ظلت في تلك الشركة لمدة ثماني سنوات.

لماذا؟ لأنها اعتادت الأمر فلم يكن لديها الوقت للتساؤل عما كان يحدث، وكانت تتولى العديد من المسؤوليات ظنًا منها أنها إن لم تواكب الجميع فإن الشركة ستنتهار وتفلس فتسوء الأمور أكثر مما هي عليه. ومن هنا بدأت أيامها تصير بلا معنى، وكانت تواكب العملية حتى يتسنى لها العودة إلى المنزل بأسرع وقت.

لم تعبر جانيل أبدًا عن آرائها حول كيفية تحسين ثقافة التعامل في بيئة العمل، حيث افترضت أنها عملية يستحيل تغييرها. ففي أول وظيفة لها بعد تخرجها من الكلية في مكتب محاماة، تعلمت أن



بعض الأشخاص لا يرغبون في مناقشة قراراتهم وذلك بسبب محامٍ سريع الغضب جعلها تتبنى هذا المفهوم منذ ذلك الحين. وبعد العراق معه بقيت تلك الذكرى معها لفترة طويلة جدًا، ومنعتها من الرغبة في إبداء آرائها مرة أخرى.

لكن أخيرًا وبعد ثماني سنوات من الشعور بالاختناق في صمت، طُفح بها الكيل وتركت الشركة. حيث وصلت إلى نقطة لا يمكنها التراجع منها وشرحت لهم بالتفصيل سبب اعتقادها أن ثقافة العمل خاطئة، وما هي العمليات اليومية التي يجب عليهم معالجتها، وكيف يتعين عليهم التغيير للبقاء بشكل أفضل

جانيل هي مثال تقليدي على مدى سهولة الوقوع في فخ العادات السيئة خاصةً إذا كان هناك أساس عاطفي لها؛ فقد اعتادت على ترك الأمور تسوء مع عدم طرح مشكلاتها لدرجة أنها قضت ثماني سنوات في حالة من البؤس. وهنا يأتي السؤال: هل من يسعون لإرضاء الآخرين ينتهي بهم الأمر إلى نفس المصير؟ والاجابة هي: «ليس إذا ألقينا نظرة فاحصة على ردود أفعالنا التلقائية وقمنا بتغيير عاداتنا.

العادة الأولى التي يجب أن نطورها هي عادة الوعي بالذات. فنحن لا نفهم لماذا نصبح مهتمين بإرضاء الآخرين، ولا ندرك متى نقوم بذلك. وإن نقص المعرفة في هاتين المرحلتين يعني أننا نكرر ما نفعله دون وعي، وإذا فهمنا ما الذي يدفعنا للانخراط في ذلك سنتمكن من تجنب المحفزات، كما أننا إذا فهمنا أيضًا كيف نشعر عندما نفعل ذلك، سنتمكن من التخفيف من العواقب.

يبدأ الأمر بالتساؤل عن الدافع وراء أفعالك: «لماذا أبذل قصارى جهدي من أجل هذا الشخص؟»، «هل أهتم بهم فعلاً أم أنني خائف مما قد يحدث بدونهم؟»، «هل أفعل هذا بدافع الإرادة الحرة أم أفعله من أجل شخص آخر؟».. حاول أن تتصالح مع المشاعر التي ترتبط مع سلوكيات إرضاء الآخرين، واسأل نفسك هل هناك تواصل حقيقي من ناحيتك أم أن هناك خوفاً أو ذنباً؟

إن اكتساب الوعي الذاتي أمر بسيط مثل قراءة مجموعة من الأسئلة في أي وقتٍ تشعر فيه أنك في خطر الانخراط في إرضاء الآخرين وهو مصمم لاكتشاف ما إذا كنت تتصرف بإرادتك الحرة أو تميل

إلى الإرضاء رغماً عنك.

يواجه البشر أجمعين صعوبة بالغة في رؤية عواطفهم من وجهة نظر موضوعية وغير منحازة خاصة كشخص يسعى لإرضاء الناس فعندما تضع اهتمامات ومشاعر شخص آخر فوق اهتماماتك وعواطفك قد يكون من الصعب منح مشاعرك الاحترام المناسب الذي تستحقه. وكأنك تخفي عواطفك في صندوق، ولهذا فإنه لأمر غاية في الأهمية على الرغم من صعوبته أن تكون مدرّكاً وواعياً عندما تكون على وشك القيام بذلك.

الاعتراف بحقائق الأمور هو أوّل طريق تعلّم تغيير أنفسنا؛ لأنه بخلاف ذلك سنستمر في تقديم المشاعر التي لسنا على اتصال بها أو إدراك حقيقي لها، وحينها لن نتواجد طريقة للتحكم في الحقائق الخاصة بنا في هذه الحالة.

سيساعدك الوعي الذاتي على فهم سبب عملك الجاد لإرضاء الآخرين، سيساعدك على فهم ما إذا كنت تفعل ذلك لأنك تريد ذلك حقاً أو لأنك تعتقد أنه يجب عليك ذلك. ستفهم ما إذا كنت تعمل بالفعل على تحسين الأمور أو جعلها أسوأ عن غير قصد. وقبل أن تسقط في فخ إرضاء للناس قد تتبلور لك الفرصة لاتخاذ طريق مختلف.

ولهذا عندما تكون على وَشْكِ القيام بشيءٍ ما مع شخص آخر لست متأكدًا من رغبتك في القيام به، راقب اللحظة التي بدأت تشعر فيها بمقاومة داخلية، وعندما يحدث ذلك توقف عن كل شيء واسأل لماذا تفعل ذلك. واستمر في السؤال عن السبب حتى تصل إلى الحقيقة والتي تحتاج إلى الاعتراف بها. أو بدلاً من ذلك يمكنك استخدام طريقة «الأسباب الخمسة» الشائعة والتي تسأل فيها نفسك بكلمة الاستفهام «لماذا» خمس مرات، ومن ثم تجيب بنفسك للوصول إلى المشكلة الحقيقية التي تواجهها.

لنفترض أنك تذهب للتخييم كثيرًا مع مجموعة من الأصدقاء. وهناك تضطر للقيام بمعظم الأعمال، مثل نصب الخيمة وتنظيم الوجبات والحصول على الإمدادات وكل هذه الأشياء. وأنت الشخص المناسب الذي يحاول إسعاد الآخرين في المخيم.

إليك حقيقة الأمر: أنت لا تحب التخييم، لا تحبه للدرجة التي تجعلك تقوم به لمدة أربعة أسابيع من فصل الصيف. وفيما يبدو أن الجميع يستمتعون أكثر منك. وأنت كنت تفضل أن تكون في منزل حقيقي في جلسة لطيفة على نيتفليكس.

اسأل نفسك: «لماذا أقوم بالتخييم؟»، حسنًا

الإجابة هي لأن أصدقاءك يحبون القيام بذلك، وأنت تريد أن تكون اجتماعيًا.

«لماذا يجب أن يكون التخييم دائمًا هو الخيار الوحيد؟»، الإجابة هي لأنك لم تقدّم فكرة بديلة للترفيه.

«لماذا أقوم بنصيب الأسد من الإعداد في حين أنني لا أريد القيام بذلك؟»، الإجابة هي لأنك لم تعبر عن حاجتك إلى المساعدة بشكل فعلي، فأنت تعتقد أنه من الأسهل فعل شيء ما بدلاً من مناقشته، تعتقد أنك الشخص الوحيد الذي يمكنه فعل ذلك وهكذا.

ويمكنك الاستمرار من هنا إلى النهاية التي تصل فيها إلى نقطة تكشف لك أصل مشكلتك، وأتمنى أن تجعلك هذه اللحظة العميقة مع النفس تعيد تقييم وتغيير طريقة تعاملك فيما يخص إرضاء الآخرين.

## كيف تمتلك حكمًا خاصًا بك؟

العادة الثانية التي يجب تنميتها هي عادة الاستقلالية الشخصية. فما يفعله ارضاء الآخرين أنه يمحي هويتك الشخصية من الصورة فأنت تعمل تحت سلطة شخص آخر وتعتمد على معتقدات وأفكار الآخرين. ولا تجرؤ على التعبير عن آرائك

إلا إذا كنت تعلم أن كل شخص آخر يشعر بنفس الطريقة التي تشعر بها حتى لم تعد موجودًا. قد يبدو الأمر قاسيًا لكنه وصفٌ دقيقٌ للشخص الذي يجعل نفسه تابعًا لأي شخص آخر دون أي استقلالية، فالمسألة عادة واختيار.

كُلُّ منا بحاجة إلى استحسان الآخرين. فنحن نتطور بسبب الإشادة والثناء واللفظ بشكل عام. ولا يوجد حرج في ذلك. لكن من يسعون لإرضاء الآخرين يعتمدون فقط على هذا الاستحسان. وقيمته الذاتية المتدنية تجعلهم يعتمدون كليًا على آراء الآخرين مثل الظلّ يتبعون غيرهم فحسب.

لماذا يعد هذا فعل خاطئ؟ لأنه مرة أخرى يعتبر رابطًا زائفًا. حيث تعتقد أنه يتم قبولك كجزء من فريق، ولكنك في الواقع تصبح أكثر عزلة. فحتى لو تم الثناء عليك لما فعلته فهذا يعكس الفعل نفسه وليس شخصك.

إنك مدفوع بالحاجة إلى استحسان الآخرين وليس بشخصيتك أو صفاتك أو قدراتك الخاصة.

وهذا هو السبب في أن الاستقلالية أو القدرة على التفكير والتصرف بشكل مستقل عن الآخرين أمر بالغ الأهمية. حيث يدرك الشخص المستقل ما يؤمن به حقًا ولماذا يؤمن به. ويتصرف بحرية وثقة

بالنفس. كما أنه قادر على إحداث تغييرات بذاته ولا يتهرب من مسؤوليته الخاصة. يعرض آراءه الخاصة ولا يتردد عندما يتم الطعن فيها. ومن المؤكد أن هذا السلوك يتناقض مع التطور بناءً على استحسان الآخرين لكن هذا السلوك البسيط هو ما يمكن الاستقلال الذاتي من التحرر من توقعات الآخرين.

عندما يساعد الشخص المستقل شخصًا آخر فإنه يفعل ذلك لأنه يشعر بالقلق الحقيقي تجاه هذا الشخص أو يفعل هذا بناءً على مشاعره أو مبادئه، وليس وفقًا لمبادئ العالم الخارجي. إنه اختيار حُر لم ينشأ عن الرغبة في تجنب النتائج السلبية للرفض أو الحكم. ويستقبل الأشخاص المستقلون احترامًا حقيقيًا من الآخرين على عكس الثناء العابر أو المجاملات الفارغة التي يحصل عليها من يسعون لإرضاء الناس.

افترض على سبيل المثال أنك تتعاون مع أشخاص آخرين في عمل التقرير السنوي لشركتك. وأنه قد تم تكليفك بالاشتراك في كتابة المحتوى. والذي لاحظت من قبل أنه كان يبدو جافًا وغير واضح بعض الشيء وتعتقد أن هذا هو السبب في أن لا أحد يهتم به حقًا.

بينما يعتقد الأشخاص الآخرون الذين عملوا على التقرير في السنوات القليلة الماضية أن المحتوى وطريقة الكتابة كانت جيدة، وأنه يعبر بالضبط عما يرغبون في قوله وليس هناك سببٌ لبذل أي جهدٍ إضافيٍّ فيه. كما أنهم لا يمتلكون الحاجة إلى جعل الناس يهتمون بما يقدمونه. وأخبروك بالفعل ألا تعمل بجدٍّ وأن تمضي قدمًا في فعله كما يتم فعله دائمًا.

تخيل أن تستمع إلى نصائحهم. ثم تتجاهلها، وأن تطوّر طرقًا لتقديم البيانات تجعلها أكثر قابلية للفهم. أن تروي قصصًا تشرح فيها قيم شركتك. وأن تكتب بطريقة جذابة وتفكر في أشياء لم يفكر أي شخص آخر في القيام بها. حتى يخرج التقرير ويجذب الانتباه من جميع الجهات ويشني المديرون على المبادرة ويعبرّ لك شخص ما عن إعجابه بشدة فيما كان من الممكن أن تسلك الطريق الأسهل وتفعل ما كان يحدث تقليديًا كما كان من قبل لكنك اتخذت قرارًا ومضيت قدمًا فيه بناءً على ما ظننت أنه الأفضل بغض النظر عما يعتقد الآخرون.

الاستقلالية هي واحدة من تلك الأشياء التي يسهل الحديث عنها أكثر من فعلها. لكن الاختلاف في المثال المذكور أعلاه هو أنك أدركت قيمة رأيك



الخاص مقارنة برأي الآخرين، أو أنك على الأقل نظرت إلى الأمر بشكل متساوٍ ولم ترَ رأيك الخاص أدنى من آراء الآخرين كالعادة. وهذه هي الخطوة الأولى للبدء في تطوير عادة الاستقلالية. واعلم أنه مهما كان المكان الذي تشغله فأنت هناك لسببٍ ما ويجب عليك استخدام هذه الحقيقة كدليل لدعم أفكارك المستقلة.

## كيف تقوم بجهدٍ أقل؟

ما رأيك في عادة تتطلب منك جهدًا أقل؟ هذا أمرٌ فريدٌ من نوعه.

في جميع العلاقات سواء كانت شخصية أو في دائرة العمل يتخذ الأشخاص الذين يسعون لإرضاء الآخرين موقفًا يتلخص في أنه يتعين عليهم القيام بكل ما في وسعهم حتى يتمكنوا من البقاء على قيد الحياة. وينتج عن هذا الشعور قيامهم بعمل إضافي لأنه بالنسبة لهم يبدو أن هناك علاقة طردية بين مقدار إرضاء الآخرين الذي يقدمونه وبين مقدار الاستحسان الذي يتلقونه حيث يرون كل هذا الجهد المبذول من جانبهم جزءًا ضروريًا من المعادلة.

ومع ذلك فإن واقع الأمر يقول إن العمل الجاد وتقديم الكثير والكثير لا يؤديان إلى بيئة صحية.

لأنك إذا كنت تعمل أكثر من اللازم في سبيل علاقة ما فلن تمتلك ما يكفي من الجهد للعمل في أجزاء أخرى من حياتك. ومما لا شك فيه أن نيتك هي الخير ولا شيء غيره لكن عدم التوازن يسلب قوة العلاقة ويخلق بيئة غير صحية إثر ذلك. كما أنه من الخطأ الاعتقاد بأن قيام شخص واحد ببذل الجهد المطلوب في علاقة ما يمكنه أن يعوض مسؤوليات أو دور الشخص الآخر، لأنها لن تعتبر علاقة في تلك الحالة أو على الأقل لن تعتبر علاقة سليمة.

إن العلاقة السليمة فعلاً سواء مع مشرفك في العمل أو مع أصدقائك أو أي شخص آخر مهم تنجح لأن كل شخص فيها يحمل جزءاً من المسؤولية، وهناك شعور عام بالإنصاف والمراعاة. أما القيام بواجبات الآخرين بالإضافة إلى واجباتك في العلاقة لن يؤدي إلا إلى الإضرار بها. فالعبارة الشائعة التي تقول أنه: لا يمكنك احترام أو حب أي شخص آخر إذا كنت لا تحترم نفسك أو تحبها» هي عبارة صحيحة تمامًا، وهذا يعني أنك يجب أن تدرك متى تبالغ في العمل بجهد أكبر مما ينبغي ومتى يجب عليك أن تتراجع.

حارب رغبتك الداخلية في إرضاء الآخرين والتي تدفعك لإقامة علاقة غير متوازنة يقوم فيها شخص

واحد بكل العمل ولا يحصل على أي شيء في النهاية. ومرة أخرى فإن أمرًا كهذا يتعلق بما أسميناه إدراك الذات، عليك أن تنظر للعلاقة من وجهة نظر موضوعية وأن تفهم ما إذا كان هناك تفاوت في مقدار ما يقدمه كل شريك. ومن الطبيعي أن يسهل عليك ذلك إذا سألت نفسك وأجبت بصدق على السؤال التالي: «هل سيفعل هذا الشخص لي ما فعلته من أجله؟»

وعندما تصل إلى هذا الوعي والإدراك، توقّف عن الإفراط في بذل الجهد ببساطة. واعلم أنه عند نقطة معينة يجب أن يكون هنالك خط لا تتعداه لأنه لن يكون هذا مريحًا أبدًا خاصة مع رغبتنا الملحة في بذل أكبر قدر ممكن من الجهد لضمان أماننا في قلوب الناس. وكأننا في واقع الأمر نشعر أننا لو لم نفعل شيئًا فسوف تُنسى الأشياء وتتبدد الفرص من حولنا. لكن ضَع في اعتبارك مقولة «الأقل هو الأكثر» واعلم أن التراجع سيسمح للآخرين بتوطيد العلاقة وتحقيق المساواة فيها. يجب أن تمنح الناس مساحة للتصرف نيابة عنك دون أن يكونوا مجرد رد فعل.

لنفترض أنك مسؤول عن ميزانية الأسرة حيث ينبغي عليك معرفة ما تحتاجه عائلتك وقدر المال

الذي يغطي ذلك، ويجب أن تقوم بتحقيق التوازن بينه وبين الفواتير والإيجار أو الأقساط العقارية وكل شيء آخر. بينما لا يهتم أي شخص في عائلتك بالميزانية لأنهم يفترضون أن كل شيء تحت السيطرة فحسب وهو ما سيعتبر افتراضًا عادلاً لأنك لم تقل أي شيء بخلاف ذلك.

فها أنت تقوم بالتسوق في متجر البقالة وتتكفل بجميع المهام كما تدير كل ما يخص هواتف الجميع وشبكة الـ Wi-Fi. و تتخذ قرارات بشأن ما يحتاجه الجميع من أجهزة الكمبيوتر أو التكنولوجيا بشكل عام وتتدبر الإنفاق وفقًا لذلك. لكنك مصاب بالإرهاق من محاولة فرز الاحتياجات المادية للجميع في نفس الوقت الذي يشكو فيه طفلان في العائلة من أنك لم تجلب لهم نوع المشروبات التي يريدونها أو أن شبكة الإنترنت بطيئة جدًا وهم يلعبون عليه.

فتفكر في قرارة نفسك أن تترك زمام الأمور قائلًا: «لا يمكنني اتخاذ كل هذه القرارات بعد الآن. وإذا احتاج أحدٌ إلى شيءٍ ما فيتعين عليه اتخاذ القرار بنفسه كما أنه لن يضرهم إذا قاموا بالتسوق لأنفسهم». حيث تتخذ قرارًا بأن تفعل أقل من المعتاد.

ثم تطلب من الأطفال إعداد قوائم بما يحتاجون إليه

أو يريدونه وتخبرهم أنه عليهم معرفة ذلك بأنفسهم.  
وتخبر شريك حياتك أنك ترغب في أن يقوم البعض  
بالتسوق بدلًا منك خاصة عندما يتعلق الأمر بما  
يريدونه، وبعد أن كان كل شخص يقضي الوقت  
على هاتفه في غيابك عندما تضطر إلى الخروج من  
المنزل للتسوق فإنك تجعلهم يقومون بأعمال منزلية  
كنت ستفعلها أنت لدى عودتك.. هل كان هذا صعبًا  
ل للغاية؟! بخلاف إدراك أنه يجب عليك القيام به؟

لقد خفت العبء من عليك بتلك الطريقة التي  
افترضناها معًا وأعدت توزيع واجباتك وجعلت  
الآخرين يتحملون مسؤولية احتياجاتهم الخاصة  
وأخرجت نفسك من دائرة إرضاء الناس. أعلم  
أن التقليل من حجم العمل أو تفويض الآخرين  
والاسترخاء هي عادات يصعب تبنيتها لأنك تظن أنهم  
سيفسدون كل شيء، ولكن هذا ليس صحيحًا، فلا  
يعني عدم فعلك للشيء أنه لن يعتني به الآخرون  
على أكمل وجه.

## تَعَلَّمْ فَنَ التَّرْكَ

إنها حقيقة قاسية في الحياة أن بعض الناس  
يفعلون ويقولون أشياء سيئة للغاية. بينما يعاني  
الآخرون من تلك الأفعال والأقوال التي يمكنها أن

تطاردهم لفترات طويلة. إن المتتمرين والأشخاص السلبيين موجوبين إلى الأبد ولا يتلقى الكثير منهم العقاب الذي يستحقونه على الأغلب. حتى إن البعض منهم يحظى بالثناء على الطريقة المؤذية التي يتبعونها.

ورغم أنه هناك حاجة لأن نتعاطف أو حتى نحاول فهم هؤلاء الأشخاص السلبيين، وأنهم ليسوا بهذا القدر من الأهمية ودرب من دروب الماضي، إلا أنه في كثير من الأحيان ما فعلوه بنا يصبح عظيم الأثر في نفوسنا. ولا يمكننا التخلي عن المشاعر الفظيعة التي غرستها أفعالهم القاسية وآراؤهم المدنية فينا. فنسمح لذلك أن يقيدنا في الوقت الحاضر وأن يزاحم أفكارنا ويمنعنا من السعي لتحقيق ما باستطاعتنا. ولذلك فمهما كانت التجارب السابقة التي أدت إلى تدني تقديرك لذاتك واحترامك لها أو جعلتك تخشى العواقب السلبية دائمًا حاول أن تدرك أنها لا تمثل حياتك اليوم، وأن مشاعرك أو ذكرياتك ليست بحقيقة ملموسة.

«قبل أن أكمل، يجب أن أوضح أنني لا أتحدث عن الأشخاص الذين عانوا من الاعتداء من الناحية العاطفية أو الجسدية فلا يمكن لضحايا هذه المواقف «تجاوز الأمر». ولا أحاول التقليل من شأن

آلامهم على الإطلاق».

إن القول إذاً أسهل من الفعل، ولا يمكنك التخلص من تلك الذكريات المؤلمة بعدم الاستماع إلى الكلمات السلبية. وإن إعادة برمجة الرسائل غير المرغوب فيها ليست بعملية سهلة. ومع ذلك فإن بقاءنا عالقين في دوامة الماضي هو ما يعيقنا. إذ نتذكر انتقاداتهم لنا ونتشبت بها، وبالتالي فإننا نعيش في خوف دائم من الرفض مما يدفعنا إلى الاندفاع لإرضاء الجميع.

وهو ما يعجز عن علاج المشكلة، بل يسمح لها بالتحكم في تفكيرنا ومنعنا من التقدم؛ فنحن نتاج ماضينا لكنه لا يشكل تعريفًا لنا خاصةً الذكريات التي لم نخترها. علينا أن نكون ما نحن عليه اليوم وسيُعدُّ هذا اختيارًا واعيًا تمامًا.

إننا نميل إلى محاولة التخلص من المشكلة فور ظهورها، لكن هذا لا يعني أننا قمنا بحلها بالضرورة. فنحن نحجم عن التعامل مع الضيق العاطفي الذي ستسببه المشكلة ونريد تجنب كل التداعيات المؤلمة التي قد تنجم عنها. لكننا لا نعالج المشكلة وإنما نحاول تجنبها ونسيانها فحسب، وإنك على علمٍ بأن ذلك لن يجعلها تختفي.

لذلك فعندما نستعيد ذكرى جرح شخصٍ آخر لنا، فإننا نهرب منها في خوفٍ ونفعل كل ما في وسعنا لجعل الوضع الحالي يبدو على ما يرام. مما يقودنا إلى سلوك إرضاء الناس.

فعلى سبيل المثال لنفترض أن لديك رفيقًا في السكن تميل إلى القيام بكل شيء من أجله، دون أن يعني ذلك أنه كسول أو عديم المسؤولية، لكنك تعتبر نفسك مسؤولًا دائمًا عن الطهي له وغسل ملبسه وإدارة بعض مهامه نيابة عنه، وما إلى ذلك. وحينما يبدي عدم ارتياحه مع هذا الوضع ويعرض رغبته في المساعدة فإنك ترفض وتستمر في القيام بما تفعله.

لماذا؟ لأنك عندما كنت طفلًا تعرضت للإزعاج من قبل زملائك في الفصل لكونك بطيئًا أو لم تستطع إنجاز أي شيء بشكل صحيح أبدًا، أو لأنك لم تكن على ما يرام بالنسبة لهم، وقد ترك تنمرهم علامة لديك حتى يومنا هذا. لذا فمن أجل مواجهته أو التخلص منه حوّلت نفسك إلى خادم.

إن التخلي عن الماضي هو أن نجعل مثل هذه المواقف محتملةً بطريقة حقيقية. وكل ما يتطلبه الأمر هو قرارٌ واعٍ للقيام بذلك. عليك أن تقر بالألم الذي تسبّب فيه الحدث الماضي في خطوة حاسمة



دون أن تحاول الالتفاف أو إنكار ما تشعر به. وبقدر ما قد يكون الأمر مؤلماً أو لا يمكن تصوُّره، عليك أن تتأكد من أنك لن تسمح للمتتمرين في السابق بإيذائك في الوقت الحاضر. وأنهم قد رحلوا أما أنت فلا زلت هنا. ولن أقول إن عليك مسامحتهم لكنني سأقول إنها ليست بفكرة سيئة في كثير من الحالات. لأن معظمنا يبذل قصارى جهده ولا ينوي إيذاء مَنْ حوله بشكل سيئ.

وعندما تتصالح مع هذا الماضي الدنيء وتكتسب عادة التخلي عنه فإنك ستجد نفسك أكثر ثقة وحرية في أن تكون على طبيعتك وستترجل من قطار إرضاء الآخرين.

## التخلي بالأمانة

إن إرضاء الآخرين كما ناقشناه، يحتوي على فكرة التنكر حيث أنك تتخفي في خدمة الآخرين. مما يتضمن شكلاً من أشكال عدم الأمانة تخفي فيه مشاعرك الحقيقية وأفكارك وآراءك. فلا تأتي على ذكر ما إذا كان هناك شيء تحتاجه من شخص آخر، ولكن كبت عواطفك لن يكون شيئاً جيداً أبداً على المدى الطويل.

لهذا السبب فمن المهم أن تعتاد على التعبير عن

نفسك بصدق. فكلما تواصلت أكثر في المكان الذي تقف فيه كلما زاد عدد الأشخاص الذين يعرفون خلفيتك ويدركون حدودك، لأن قراءة الناس للعقول أو معرفة ماذا تريد هو أمرٌ مستحيلٌ، عليك أن تشرح ما تحتاجه أو تريده دون غموضٍ وأنت على قناعة بأنك تستحقه، يمكنك اعتبارك بمثابة التخلي عن بعض الحواجز أو التحدُّث عمَّا يدور في ذهنك بشكلٍ مباشرٍ أكثر؛ لأنه بطريقتك الحالية فإنك لا تعتبر شخصًا صادقًا مع الأشخاص من حولك فيما يتعلق بالعديد من الأشياء.

وقد يتضمن ذلك التعبير عن رأيٍ يختلف معه الآخرون وقد يؤدي ذلك إلى إجهادٍ أو توتُّرٍ بسيطٍ عليك أن تسمح لنفسك بتوقعه وتعلم كيفية التعامل معه.

فلنفترض على سبيل المثال أنك تتنزه مع مجموعة من الأصدقاء يوميًا، وأن كل ما تفعله بشكل عام هو التسكع في مكان ما وتناول الكثير من المشروبات، وأنت تحب أن تكون ضمن مجموعتهم، وأن هذه هي طريقتهم في التنزه والتي تشكل هوية المجموعة، لكن تلك الطريقة بدأت تؤثر عليك جسديًا وعقليًا مع ملاحظة أنها لا تقوى من علاقتهم ببعضكم البعض بالشكل المطلوب. ومع

ذلك فإنك لا تعبر عن ذلك لأنك لا تريد خسارة صداقتهم.

ولكن الآن فالأمر وصل إلى النقطة التي يتعين عليك فيها الحد من ذلك وإعادة التركيز على أولوياتك الخاصة. لذا فإنك ترسل رسالةً إلى المجموعة وتخبرهم بنيتك وأنت تشعر بالقلق حيال طريقتهم في التسكع كل مرة، وأنت بحاجة إلى التركيز على التمتع بصحة جيدة. وأنت ترى أنه سيكون من الرائع أن يتمكنوا جميعًا من تجربة نشاط جماعي في وقتٍ ما في الهواء الطلق.

إن الدافع الأساسي لإرضاء الآخرين هو الشعور بالاستحسان منهم. ولكن إليك حقيقة الأمر: إنك لست بحاجة إلى موافقة شخص آخر للقيام بما تريد القيام به. وطالما أنك لا تخطط لارتكاب جريمة أو إيذاء شخص آخر أو القيام بشيءٍ سلبيٍّ، فلديك الحق في فعل ما تريد. وبدلاً من إخبار شخص ما أنك تنوي القيام بالشيء مع سؤاله إذا كان الأمر على ما يرام بالنسبة له، قل إنك ستفعل ذلك فحسب ثم افعلها.

عادة ما يتساءل الأشخاص الذين يسعدون بإرضاء الآخرين عما إذا كانوا يستحقون الأشياء التي يريدونها. حيث يضعون احتياجات الآخرين قبل

احتياجاتهم ولا يفكرون في أنفسهم، فكيف يمكنهم معرفة ما إذا كانوا يستحقون ما يريدون بالفعل؟

إليك الإجابة التي ستفكر بها على هذا السؤال: بدلاً من الدخول في دوامة الرغبة في شيء ما والتساؤل عما إذا كنت تستحقه حقاً، ركز فقط على ما تحتاجه. ورغم أنك قد لا تحصل على ما تريده بنسبة ١٠٠٪ طوال الوقت، ولكن ذلك أفضل من تكون الفرصة التي ستتاح لك ٠٪ إذا لم تحاول.

يتضمن الأمر وضع حدود لنفسك (والتي سنتعمق فيها أكثر في الفصل التالي). فلا يجرؤ الأشخاص الذين يسعون لإرضاء الآخرين على وضع حدود لا يجوز لغيرهم تجاوزها. وفي تلك الحالة فإن حتى أولئك الذين لا يريدون استغلالك قد يفعلون ذلك لأنهم لا يعرفون ما هي حدودك. ولذلك فإن إبراز حدودك بوضوح تام يقطع بك شوطاً طويلاً نحو إيقاف الصراعات وتجنب الأخطاء المستقبلية، ويساعدك على استعادة الجزء الذي يسلبه إرضاء الآخرين منك بلا تفكير.

قد تشعر بالقلق الشديد بشأن تقديم مثل هذه الأمور، ولكن في هذه الحالة قد تحتاج إلى بذل المزيد من الجهد لإقناع نفسك بأنه يحق لك القيام بذلك. كما سيكون تدوينك للأشياء مفيداً للغاية.

فقبل المطالبة بشيء، اكتب سبب طلبك بشكل تفصيلي ومنفتح. ركز على تفكيرك وافهمه قدر الإمكان لأنك عندما تقدّم طلبك فإن أمور كتلك ستشكل الجزء الرئيسي من استراتيجية التفاوض الخاصة بك.

وبالطبع إذا كنت تطلب من شخصٍ ما أن يقدم لك معروفًا فلن تحتاج إلى عرضه على PowerPoint مثلًا بشكل معقد باستخدام المخططات والرسوم البيانية. ولكن بالنسبة للطلبات الصغيرة نسبيًا يجدر بك كتابة أفكارك لترتيبها. ولا تتردد في مراجعة ما كتبته مع شخص آخر تثق به. وإذا كنت تواجه صعوبةً في التوصل إلى أسباب قوية لهذا الطلب فلا يرجح أن تبدأ به.

## التحلي بالقوة تحت ضغط

بمجرد أن تقرّر أن تكون أكثر حزمًا ستواجه شعورَ الرفض والذي يشكل العدو اللدود لكل شخص يرضي الآخرين على الإطلاق. حيث قد يتضمن هذا بعضَ النقد اللفظي أو الخلافات. وقد يؤلمك بعضهم بلا شك لكنهم لن يتسببوا في موتك.

فقد تكون مواجهة هذا النوع من اللوم هو أصعب جزء في رحلتك للخروج من سلوك إرضاء الآخرين.

لكنها تُعدُّ دافعًا أيضًا لأنها ستدعم قوتك في أي نوع من الأزمات تقريبًا حتى في مواقف الخلاف الشديد.

إن أول شيء يجب أن تفكر فيه هو مصدر انتقاداتك. لأنه في كثير من الأحيان تتعلق المشكلة الحقيقية التي يواجهها من ينتقدوك بأنفسهم وليس بك، ولهذا يجدر التفكير مليًا فيما إذا كانت شكاواهم منك تهدف إلى تصحيح «خطئك» فعلاً لأنهم قد يقومون بالتعبير عن قضاياهم الخاصة في صورة لومهم عليك. أو قد لا يكون لديهم أي فكرة عما يبدو عليه الوضع في حالتك أو عن طبيعة ظروفك. فلا بأس بالنقد البناء لكنه غالبًا ما يكون مثقلًا بتجربة شخص آخر غيرك، وكلما زاد ضغطهم عليك كلما كانت المشكلة بداخلهم كبيرة، خذ الاحتمال الآتي في الاعتبار.

إذا كنت تواجه شخصًا ما يواصل إطلاق الأحكام عليك وجهًا لوجه، فمن الأفضل دائمًا ألا تعطيه ردًا فوريًا؛ فعندما ينتقدك شخص ما أو يشكو من طريقة قيامك بشيء ما، تنفّس جيدًا حتى تهدأ، وضع في اعتبارك أيضًا أنك لست مضطرًا للرد على الإطلاق. لست ملزمًا بالرد على سلبية من ينتقدوك إذا كنت لا تريد ذلك، وأنه يمكنك رفضهم والمضي

في طريقك فحسب، ولكن لا يُنصح بهذا في كل الحالات فربما لن ترغب في رفض آراء شريك حياتك مثلًا أو شخص ذي سُلطةٍ عليك، ولكنك سترغب في ذلك بالتأكيد في النزاعات التي لا يهملك أمرها كثيرًا على المدى الطويل.

ولكن إذا اخترت السير في الاتجاه المعاكس فتذكر ما تحدّثنا عنه للتو في الجزء الأخير: أن مبدأ الخلاف طبيعي، وأنه من الشائع وجود شخصين لا يمتلكان نفس وجهة النظر حول قضية معينة. وأنه في كثير من الأحيان يستمر هذان الشخصان في عيش حياة مثمرة وممتعة رغم خلافهما.

أدرك أن الأمر أصعب مما أتخيل؛ لأن جميع الناس يرغبون في أن يساندتهم الآخرون ويحبوهم وأي شيء عكس ذلك سيسبب لهم التوتر، ولكن عليك أن تعلم أنه لا توجد مشكلة في عدم القدرة على التوصل إلى اتفاق مع أحد. وستلاحظ أن الكثير من الأشخاص في حياتك لا يتوقعون منك أن تتفق معهم في معتقداتك وأفعالك. وبمجرد قبولك لما أقول، ستشعر على الأرجح بعبءٍ ثقيلٍ يرفع من على ظهرك.

وفي جميع الحالات عندما تتعامل مع شخص غاضب منك فلا تفترض فورًا أنك الشخص

المخطئ. حيث يميل الأشخاص الذين يسعون لإرضاء الآخرين إلى قبول هذا الحكم العاجل للحفاظ على سلمية علاقاتهم لكنه ليس صحيحًا بشكل دائم، وإذا كنت حقًا لا تستطيع التعامل مع فكرة أن شخصًا ما قد يكون ساخطًا منك فستكون أكثر عرضة للتنازل عن معتقداتك لتكون في صالح غيرك. ولذلك فبالإضافة إلى ما يقوله من ينتقدك حاول أن تعرف سبب قوله لذلك. وقد تكون الإجابة تخصهم أكثر مما يخصك.

يميل الأشخاص الذين يرضون الآخرين أيضًا إلى الموافقة على أي شيء تلقائيًا. وعندما يطلب منهم شخص ما القيام بشيء ما فإنهم يفعلونه على الفور دون طرح أي أسئلة. لكن من الأفضل مقاومة هذا الدافع. وسيؤدي ذلك بالطبع إلى شعورهم بالضيق، لأن رفض الاستجابة الفورية سيخلق ضغطًا غير مريح على أنفسهم.

ولكن إذا تمكنت من مقاومة الاستسلام في المرة الأولى التي تواجه فيها الضغط فلن يكون الأمر أكثر حدة أو صعوبة من ذلك أبدًا. وكل ما تحتاجه هو خمس ثوانٍ من الإرادة القوية لتظل قويًا تحت الضغط ولا تتراجع. ومن ثم سيصبح الأمر أسهل في كل مرة بعد ذلك بالنسبة لنفس الشخص.



لكن مرة أخرى يحق لك أن تفعل ما تريده أو ما تحتاجه. وهو ما يتضمن تأخير الاستجابة حتى يتوفر لديك المزيد من الوقت للنظر في الأمر المطلوب منك سواء كان ذلك لبضع دقائق أو حتى ليومين. فإنه لمن العدل تمامًا أن تؤجل الرد حتى تتاح لك فرصة التفكير في الأمر. فأولوياتك هي الأهم.

### عدم الشعور بالمسؤولية تجاه مشاعر الآخرين

عليك في النهاية أن تعتاد فهم ما أنت مسؤول عنه، وما لا تتحمل مسؤوليته بالضبط.

حيث يضع الشخص الذي يسعى لإرضاء الآخرين قدرًا كبيرًا من المسؤولية على نفسه - حتى في المواقف التي لا تشملها بهدف رعاية الآخرين بما في ذلك حماية عواطفهم وما يشعرون به. فإننا إذا تسببنا في شعور شخص ما بالسوء بسبب إصرارنا أو بالتمسك بآرائنا، نشعر بالمسؤولية تجاه استيائه هذا ونعمل على تجنب ذلك.

كأنك تريد بشكل غريزي أن تكون وصيًا عاطفيًا بالنسبة لشخص ما، وهذه الرغبة في تجنب خلق التعاسة لدى الآخرين تخلق التعاسة ذاتها فيك.

ولذلك إذا أظهر شخص ما شعورًا سلبيًا أو حادًا بسبب اهتمامك بنفسك، فسوف يعتبر الشخص

الذي يسعى لإرضاء الناس أنه من واجبه تغيير هذا الشعور على الفور أو تجنبه في المقام الأول. وكما نعلم فإن هذه ليست مسألة خاصة بصفة الكرم وإنما هي مسألة خاصة بالرغبة في الحصول على الاستحسان والتخلص من شعور انعدام الأمان، وإذا كنت قد اعتدت فعل ذلك فإنك تشعر دون وعي أنك مسؤول عن ما يشعر به أي شخص، وأنت من تؤثر في عواطفه ومدى سعادته في نهاية اليوم.

لكن هذا ليس منطقيًا وكأننا نقول إن الطفل مسؤولاً عن جدال والديه أو أن الإنسان مسؤول عن مشاكل عمل شريك حياته، لكنه رغم ذلك كثيرًا ما يحدث مهما كانت الموقف، ونبدأ بعد ذلك في العمل لمحاولة التكفير عن الذنب الذي أخطأنا في الحكم عليه.

عليك أن تنظر بواقعية في المشاعر التي تندرج تحت نطاق مسؤوليتك بالفعل، فمن المستحيل أن تتحمل قدرًا كبيرًا من المسؤولية تجاه أي شخص آخر غيرك، ومن المؤذي أن يكون لديك هذا الاعتقاد من الأساس، واعلم أن فكرة أنك تحمل تلك المسؤولية الكبيرة هي من صنيع عقلك، وأنها ليست حقيقةً.

إن العالم في حالة تغيير مستمر، ومع وجود

الكثير من الأماكن المتغيرة والمليارات من البشر والحيوانات التي تشغلها. فلا يمكنك أن تكون مسؤولاً عن مشاعر الجميع لأن هناك الكثير من العناصر التي يمكنها أن تؤثر في شخص واحد وتجبره على التعامل معها.

فكر في وضعك الخاص؛ لأن الحياة في الأساس ليست سوى سلسلة من المتغيرات، التي لا نتحكم في كثير منها، وعندما تتخذ قراراً فإنك تضع في اعتبارك بشكل عام عدة عوامل: الوضع الذي تم عرضه عليك وتأثير المقربين منك وبعض الاعتبارات الاجتماعية وما إلى ذلك. وتعتمد على العديد من الظروف والدوافع للتنقل في حياتك. كما يفعل أي شخص آخر. ولهذا فلا يمكنك منطقيًا أن تكون مسؤولاً عن كل هذا.

واهتم بدلاً من ذلك بمسؤوليتك تجاه نفسك، وتجاه الأشياء التي تعتبر تحت سيطرتك بالفعل، تلك هي المسؤولية التي يجب أن تشكل أفكارك وكلماتك وأفعالك ومشاعرك. فكل شخص مسؤول عن عواطفه. ويجب عليك أن تنمي عادة أن تكون أقل تعاطفًا مع الآخرين وأكثر تعاطفًا مع نفسك.

قد تعتقد أن محاولة إسعاد الآخرين أمرٌ يجعلك شخصًا أفضل بطريقة ما. لكنها ليست كذلك. إن

التضحية بسعادتك وصحتك لإسعاد الآخرين ليس بالأمر النبيل. بل إنها أنانية. فعندما تهتم بشخص عندما يشعر بالأسف تجاه نفسه باستمرار فإنك تعوده على هذا الشعور وتعوده أيضًا على الحاجة إليك، ورغم أن الكثير من الناس يشعرون بذاتهم من خلال مساعدة من يحتاجون إلى مساعدتهم. إلا أن هؤلاء الناس لا يمتلكون هوية حقيقية وإنما يدركون أن الآخرين بحاجة إليهم فقط. أو هذا ما يقولونه لأنفسهم على الأقل.

إن الساعين إلى إرضاء الآخرين لا يولدون هكذا بل يصنعهم حاضرهم. حيث يتم تقويضهم بالعادة التي أقبلوا عليها وتركوها دون علاج، حتى أصبح أي تباطؤ في مسألة إرضاء الآخرين تُشعرهم بالخطر، لكن القليل من التغييرات في هذا النهج وطريقة التفكير يمكنها أن تقطع شوطًا طويلاً في القضاء على تلك العادات السيئة وتبني العادات الجيدة، والوصول أخيرًا إلى مفهوم الحرية العاطفية.

- ❶ لسوء الحظ أنه مع مرور الوقت تميل سلوكيات إرضاء الآخرين إلى التحول إلى عادات أو استجابات تلقائية فقد ننوي شيئًا مختلفًا، ولكن إذا كانت غرائزنا الأولى والثانية تدفعنا للإرضاء فلا يمكننا أن نصبح أشخاصًا حازمين؛ لذلك يصبح من الضروري تغيير عددٍ قليلٍ من هذه العادات اللا واعية لكسر تلك الأنماط الضارة.
- ❷ حاول أن تُدرك سبب الانخراط في سلوكيات إرضاء الآخرين، وستكون قادرًا على امتيعاب فكرة أنك لا تفعل ذلك بدافع الإرادة الحرة أو التحلي بالكرم. ويمكن لهذا أن يحدث بسهولة حيث تسأل نفسك «لماذا» خمس مرات متتالية عن خمسة أسباب مختلفة كما ذكرناهم لمحاولة فهم الدافع وراء أفعالك.
- ❸ قم ببناء الاستقلالية وتحرّر من آراء وأفكار الآخرين. قدّر آراءك وأفكارك ولا تخضع نفسك تلقائيًا للآخرين.
- ❹ قلّل وتوقف عن إنشاء علاقات من جانب واحد يجعل الناس يعتمدون عليك وكي تتخلص من ذلك يجب أن تمنحهم مساحة للتصرف بأنفسهم.
- ❺ اترك ماضيك خلفك، فرغم أنه يشكل ذاتك إلا أنك لست تجاريك وذكرياتك. وحاول أن تدرك أنك تتصرف بدافع الماضي أو بدافع إرادتك الحرة.

◀ كن قويًا تحت الضغط. فعندما تتوقف عن إرضاء الآخرين ستواجه بعض ردود الفعل الغاضبة. ورغم أنه ليس خطأهم لأنك رفعت سقف التوقعات لديهم إلا أنه هذا هو المكان الذي يجب ألا تستسلم فيه تحت الضغط كما كنت تفعل في السابق. وسيستغرق الأمر خمس ثوانٍ فقط من الإرادة القصوى، ومن ثم سيصبح أسهل في كل مرة بعد ذلك.

◀ توقف عن تحمّل مسؤولية مشاعر الآخرين وسعادتهم. كل شخص مسؤول عن عواطفه وسعادته. لست بحاجة إلى أن تكون وصيًا عاطفيًا لشخص ما، خاصة إذا كان ذلك يشكّل ضررًا بالنسبة لك.

(٥)

## ضَعْ حَدُودًا خَاصَّةً بِكَ



وجود الحدود أمر ضروري في جهودك لوقف سلوك إرضاء الآخرين. فنحن في كثير من الأحيان لا ندرك أننا نمنح الآخرين إمكانية الوصول إلينا في أي وقت ونسمح لهم بالتعدي على مساحتنا الشخصية. وعندما نترك ذلك يحدث فإننا نجازف بفقدان أنفسنا وهويتنا مما يساهم في خلق عادة

إرضاء الآخرين لدينا.

أعرف أصدقائي «ريت» و «غرانت» منذ الطفولة. حيث كنا نخرج جميعًا في المدرسة الثانوية بشكل متكرر حتى ذهبنا إلى كليات مختلفة بعد التخرج. وبعد حوالي ١٠ سنوات من الانفصال أعادوا الاتصال ببعضهم على الإنترنت، وأدركوا أنهم يعيشون بالقرب من بعضهم البعض وبدأوا يتقابلون من جديد.

وفي مرحلة ما من تلك السنوات العشر كان ريت قد بدأ العمل مع شركة تسويق. وهي عبارة عن نشاط تجاري يبيع نوعًا معينًا من المنتجات، ولكنه يتطلب تجنيد أشخاص آخرين لتمثيل منتجهم وبيعه بعد ذلك حيث يتطلب الأمر أن تحاول إقناع الأصدقاء والعائلة على أمل الحصول على عمولات أكبر.

لم يكن باستطاعة غرانت أن يتحمل العمل مع شركات تسويق كذلك كما أخبرني. حيث كانوا يذكرونه بصديقين لوالده قد شاركوا في تلك الأعمال في السبعينيات حتى انتهى بهما الأمر إلى الإفلاس.

علاوة على ذلك فقد كان لدى غرانت حدود معينة، وكان حازمًا تجاهها تمامًا، فلم يكن يحب أصدقاءه



الذين يصرون على أن يقتنع بأي شيء بالقوة سواء كانت منتجات أو سياسة أو دينًا أو أي شيء. وكان غرانت قد سمع وقام بما يكفي من «عروض المبيعات» في العمل و لم تكن لديه أي رغبة في المعاناة من خلال ما يفرضه عليه أصدقاؤه في أوقاتهم الخاصة. لم يكن يريد أن يخلط بين العمل والصدقة كما أنه لا يريد أن يشعر بأنه منبوذ من قِبَل الأصدقاء في نفس الوقت.

لكن هذا ما فعله ريت بالطبع. فقد حاول باستمرار أن يجعل غرانت ممثلًا لهذه الشركة وواصل الضغط عليه، وأرسل له كل شيء حتى الرسوم البيانية التي وجدها غرانت بلا معنى تمامًا. وفي مرحلة ما بدأ ريت يبدو عدائيًا بعض الشيء بشأن فكرة أن غرانت لم يكن مهتمًا.

أخيرًا كان على غرانت أن يخبر ريت أنه كان لديه مشكلة بشأن أصدقاء آخرين يحاولون حثه على أشياء معينة، وأنه لم يكن يريد ذلك أن يتكرر مرة أخرى في حياته، وإذا كان ريت سيستمر في فعل ذلك فسيتعين عليه التوقف عن التواصل معه.

شعر ريت بسخط شديد تجاه غرانت وقطع أي اتصال بينهما. وبعد ذلك قال غرانت إنه شعر بنوع من الندم معتقدًا أنه يجب أن يحاول إنقاذ الصداقة

لكنه تجاوز هذا الشعور وقرر تجاهله. إذ كان عليه أن يلتزم بمبادئه ويتعامل مع العواقب.

وسرعان ما شعر بالارتياح تقريبًا. حيث شعر بأنه دافع عن مبادئه بأنه لا ينبغي للأصدقاء أن يحثوا أصدقاءهم على أمور لا يريدونها أبدًا وبقدر صعوبة فقدان صديق إلا أنه يظل أسهل بكثير من أن يتم تسميم العلاقة ببطء.

ولا تنطبق الحدود على الأشخاص الآخرين فحسب. بل علينا أيضًا أن نفرض بعض القيود على سلوكياتنا وعاداتنا لأنه لا توجد طريقة يمكننا من خلالها العمل بشكل صحيح دون تنظيم أنشطتنا الخاصة. وتتضمن الحدود التي يمكننا وضعها لأنفسنا ما يلي:

- تحديد الوقت الذي نقضيه في وظيفة معينة.
- الالتزام بميزانية حتى لا تفرط في الإنفاق على أشياء لا تحتاجها حقًا.
- مراقبة ما تستهلكه من أطعمة أو مشروبات معينة.
- تحديد أهداف سنوية معقولة وواقعية.
- الحفاظ على جدول يومي لا يثقل كاهلك بالعمل أو المسؤوليات الاجتماعية.

إنك لا تستطيع أن تفعل كل شيء لنفسك فكيف تتوقع أن تفعل كل شيء للآخرين أيضًا؟ ولهذا يعد الانضباط الذاتي جزءًا أساسيًا من العيش بمسؤولية وسعادة، ومن الجيد دائمًا أن تبدأ بترسيم حدودك الشخصية. ومن المهم لمن يتعافى من إرضاء الآخرين أن يرسم حدودًا واضحة مع الآخرين.

## ما هي الحدود؟

فيما يتعلق بالبشر فإن الحدود هي حاجز غير مرئي يحيط بمساحتك الشخصية. ويتضمن هذا التعريف كلاً من المنطقة المباشرة من حولك زائد الجانب العاطفي. ولأننا نستهدف الحديث عن إرضاء الآخرين فسنلقي اهتمامًا أكثر بالنوع العاطفي.

وضع الحدود يسيطر على مدى تعدي الناس على حياتك العاطفية. ينظم لك «المساحة» التي تحتاجها لتكون على طبيعتك الحقيقية دون إكراه والتي يجب على الآخرين احترامها، تلك المساحة ضرورية لك للحفاظ على مسافة معينة حتى لا تعتمد بشكل كبير على الآخرين أو تتشابك مع هوية أخرى.. والحدود الجيدة تحدّد أيضًا من يمكنه الاقتراب منك حتى لا تصبح وحيدًا أو منعزلًا تمامًا.

تُشعرك بحرية أكبر في أن تكون على طبيعتك

دون عبء توقعات الآخرين أو مطالبهم. يصبح لديك مساحة لتكون أكثر إبداعًا وأكثر حرية واستقلالية لتتميز بها. تحصل على منطقة عازلة لطيفة تسمح لك بالتفكير في مواقف معينة بهدوء وسهولة أكبر. وفي الوقت نفسه تسمح لك الحدود المعقولة بدعوة من ترغب في مشاركته مشاعرك بعد أن تحدّد بالطبع حدودك الشخصية بناءً على احتياجاتك.

وإن الأشخاص الذين يرضون الآخرين إما لا يعرفون أو يقللون بشكل كبير من حاجتهم لوضع حدود ويسعون للتأكد من أن الآخرين سعداء قبل أن يُسمحوا لأنفسهم حتى بالتفكير في العثور على سعادتهم؛ لذا فمن أولى خطوات السعي التي لا يمكن التخلي عنها لوقف روتين إرضاء الناس، أن تضع حدودًا واضحة

كيف تتحقق من الوقت المناسب لوضع الحدود؟

عندما يعيش المرء تحت تأثير الرغبة في إرضاء الآخرين فقد يكون من الصعب الاعتراف بتعديهم على مساحتنا الشخصية وتجاوز حدودنا؛ لأنك رغم كل شيء صارت الصورة التي تعبر عنك أنك شخص موجود من أجل الجميع ومن أجل أهدافهم وأغراضهم طوال الوقت دون أي اعتبار لاحتياجاتك الخاصة، ولهذا فإن التزامات الأشخاص الآخرين تتعدى نطاق

حدودك. وإذا كانت هذه هي طبيعة الأمر، فما هو الهدف إذاً؟ لذا فإن الخطوة الأولى في وضع حدود صحية هي فهم متى يتم تجاوز هذا الخط، وما هو الشعور الذي ينتابك عند حدوث ذلك.

وللقيام بذلك عليك الانتباه إلى حركات جسمك وعقلك عندما تكون بالقرب من شخص يزعجك أو يسبب لك الإرهاق، لاحظ كيف يكون رد فعل جسدك؟ وقد تظهر حينها بعض الأعراض النموذجية مثل انقباض في المعدة أو توتر في الرأس. ولاحظ أيضًا ما يدور في ذهنك عندما تكون حول هذا الشخص، هل يكون مرتبًا أو غير مدرك للأمور، أو تأتيه أفكار حول كيفية الابتعاد عن الشخص؟، من الممكن ألا تكون قادرًا على التعرف على الحدود المنتهكة في الوقت نفسه لكن العواقب يجب أن تكون واضحة تمامًا. ستدرك شعورك بالتوتر أو التعاسة بعد مرور الموقف.

وبعد هذا التشخيص سيكون لديك بعض الوقت لتحديد ما يزعجك بالضبط تجاه هذا الشخص. هل هو شيء في شخصيته (وقح، يتحرك بشكل مبالغ فيه، لا يفكر قبل أن يفعل الشيء)؟ هل هو مباشر بطريقة تجعلك غير مرتاح له؟ هل يقول أشياء تسيء إليك أو تزعجك؟ كن صريحًا وحازمًا مع نفسك

وتذكر أنه ليس عليك مشاركة هذه المعلومات مع أي شخص آخر.

وإنك مع كل المعلومات التي جمعتها للتو رد فعلك الجسدي ورد فعلك العقلي ومشكلتك مع الشخص قد توصلت في الواقع إلى نوع من نظام الإنذار. وإذا كنت قد استوعبت كل هذه الخطوات ففي المرة القادمة التي تشعر فيها بأي من هذه الأشياء تحدث فإنها ستكون بمثابة تحذير بأنك بحاجة إلى إعادة الفهم أو وضع الحدود.

ستعرف متى يتخطى شخص ما مساحتك الشخصية أو العاطفية ويضع فيها أشياء لا تخصك، قد تعتقد أن فكرة كسر الحدود هي نوع من الأفعال المخالفة مثل اقتحام شقتك وطلب الشاي بشكل مفاجئ من شخص ما، ولكن في الواقع كلما تشعر بعدم الارتياح فاعلم أنه تم تجاوز تلك الحدود ولا تتجاهل احتياجك في تلك اللحظة.

ومثال على ذلك: أليكسا وإيلينا شقيقتان. وما إن قامت إيلينا بتقديم صديقتها دانيال للعائلة للتو، حتى بدأ في الحضور إلى تجمعات الأسرة لبضعة أشهر ووجدت أليكسا نفسها تدريجيًا تتسكع مع دانيال كثيرًا.

ولكن حدث شيء ما عندما كانت أليكسا بالقرب

من دانيال. إذ شعرت بانزعاج في معدتها عندما سألتها دانيال سؤالاً يخص حياتها العاطفية، تشوّش عقلها وتوترت أعصابها، وكانت تميل إلى الفرار منه. لكنها لم ترغب في إخبار دانيال بذلك لأنها من المحتمل أن تزعج إيلينا وتسبب خلافًا عائليًا.

بعد أن فكرت أليكسا في ردود أفعالها تجاه دانيال أدركت أنه دائمًا ما يبدو شخصًا مهتمًا جدًا بالحياة الخاصة للآخرين وخاصة في الأجزاء الرومانسية على وجه التحديد. حيث كان دانيال صريحًا بشكل غير مألوف في محادثاتهم، وكان يتمادى أحيانًا في السؤال عن تفاصيل شخصية. وكان يفعل ذلك بطريقة ساحرة كما لو أن كل عائلة في العالم تخوض هذه الأنواع من المحادثات بحرية وانفتاح. ولم يكن يدرك أن أسئلته كانت تسبب التوتر خاصة بالنسبة لأليكسا والتي قامت بتشخيص الموقف وقرّرت وضع بعض الحدود.

ومن المؤكد أنه في المرة التالية التي كانوا فيها معًا بدأ دانيال في استجواب أليكسا حول تاريخها في المواعدة عبر الإنترنت. حيث كانت قد أخبرت إيلينا أنها قامت بالمواعدة عبر الإنترنت وهو ما أخبرته إيلينا لدانيال، فقالت له أليكسا بهدوء شديد: «انظر، لقد فكرت كثيرًا في هذا الأمر، إنني

لا أشعر بالراحة في مناقشة حياتي الخاصة بهذا القدر من التفاصيل. أعلم أنك لا تقصد، وأنا أقدر صداقتك لكنني أطلب منك احترام حدودي في هذا الشأن».

اندهش دانيال والذي لم يكن لديه فكرة أن أسئلته لم تكن مناسبة، وتمتم باعتذار وابتعد عنها لكنه لم يسأل أليكسا أبدًا عن أي شيء مرة أخرى. واستمرت علاقة إيلينا بدانيال لمدة ثمانية أشهر بعد تلك المواجهة. وعلى الرغم من أن أليكسا لم تتقرب من دانيال أبدًا إلا أنهما نجحا في امتلاك علاقة ودية مع بعضهما البعض حتى الانفصال، وبعد ذلك لم تراه أليكسا مرة أخرى.

ونرى هنا كيف سار وضع أليكسا بشكل جيد. وأنه كان من الممكن أن يمر بشكل أسوأ حيث كان من الممكن أن يغضب دانيال وأن تغضب إيلينا وربما تعاني الأسرة من تداعيات كبيرة، ولكن مهما كانت النتيجة فقد أصدرت أليكسا بيانًا مفاده أنها اضطرت إلى الوقوف على أرض الواقع ووضع حدود.

في بعض الأحيان ستكون هناك تداعيات من وضع الحدود لا سيما بين من يغفلون بأهميتها لكنها دائمًا ما تستحق العناية، انظر إلى الطريقة



التي قدمتها أليكسا. على الرغم من أنه قد يكون من الصعب عليك أن تتخيل اللحظة مع المشاعر المختلطة فيها إلا أنها ليست مستحيلة.

## كيفية وضع الحدود

أمل أن تكون قد أصبحت تفهم نفسك لدرجة أنك تدرك الآن أن الوقت قد حان للدفاع عن مساحتك الشخصية والتوصل إلى مجموعة ثابتة من الحدود التي ستساعدك على كبح جماح إرضاء الآخرين. وفيما يلي بعض العمليات التي ستساعدك في هذا الطريق.

## حدد مبادئك الأساسية

يمكن أن تكون الحياة مزدحمة للغاية، بحيث لا يكون لديك متسع من الوقت لمعرفة من أنت وما القيم التي تمتلكها. فالبعض منا لا يمتلك هذا النوع من التأمل الذاتي حتى عندما يكون لدينا الوقت للقيام بذلك. وفي بعض الأحيان عندما نحاول التفكير فيما نؤمن به أو نقدره قد نفكر فقط فيما يخبرنا الآخرون سواء في معتقداتنا الدينية أو ثقافتنا أو تقاليدنا.

ومن الضروري وضع كل ذلك جانبًا لفترة وجيزة

والتركيز على ما تمتلكه أنت من مبادئ وقيم وما هو الكود الخاص بك. ولمعرفة ذلك فكر في الأشياء التي تجعلك غير مرتاح بطريقة ما، وكيف تجعلك تتصرف. وليس من الضروري أن تكون أشياء معقدة أو حتى مهمة. بل يمكن أن تكون مجرد أشياء تحدث بانتظام بما يكفي لتلاحظها.

على سبيل المثال، لم يستطع «هوارد» دفع مبلغ كبير من المال في مكان لوقوف السيارات؛ لأن أمرًا كهذا لا يتماشى مع مبادئه (أو ربما لا يستطيع تحمُّله بصراحة). لكنه كان يعيش بالقرب من مدينة كبيرة ويذهب إلى حضور بعض الفعاليات حيث تكلف قيمة أماكن وقوف السيارات فيها ما يقرب من ١٠٠ دولار في الست ساعات. وهو الأمر الذي كان يرفضه هوارد بشدة، وبدلاً من ذلك كان يقود سيارته إلى مكان يمكنه تركها فيه ويتنقل عن طريق مترو الأنفاق أو أي وسيلة مواصلات أخرى مقابل ٥ دولارات ذهابًا وإيابًا.

أعلم أنها قصة رائعة، ولكن حتى هذه الحكاية البسيطة تعكس لنا بعض الأفكار الخاصة بمبادئ هوارد:

● إنه شخص مقتصد، عندما يتعلق الأمر بأماكن وقوف السيارات على الأقل.

● لا يرى مشكلة في أن يسلك «الطريق الطويل» إذا احتاج إلى ذلك.

● يدعم وسائل النقل العام.

أرى تلك المعلومات كمجموعة من القيم السطحية، ولكنها تظل سلسلة من المؤشرات على شكل قيم هوارد الأساسية. ومن خلال القيام ببعض الحسابات العكسية يمكننا التوصل إلى أمثلة على تلك القيم التي أقصدها:

● المسؤولية المادية.

● الصبر.

● التفكير العقلاني.

جرب هذا التمرين العقلي على بعض الأشياء التي تقوم بها. وخذ موقفًا أو روتينًا أو حدثًا في حياتك وفكر في كيفية تصرفك حياله، ومن ثم حاول ربطها بالقيم التي تمتلكها. فقد تجد بعض القيم التي لم تكن على دراية بها من الأساس. واستمر في ابتكار أكبر عددٍ ممكنٍ من الأمثلة لأنه في نهاية المطاف ستظهر لك الكثير من القيم الأساسية على عكس غيرها، وحينها ستكون تلك هي القيم التي تؤمن بها حقًا.

إليك شيء واحد مهم يجب تذكره: عندما تقوم بهذا

التمرين والحدث الذي تقوم بتحليله يتضمن علاقتك بشخص آخر، تأكد من أنك تركز على قيمك وما يجعلك مرتاحًا أو غير مرتاح. فلا تضع في اعتبارك ما يراه الشخص الآخر أو يؤثر على قيمك في سياق العلاقة. بل يجب أن تكون أنانيًا بشكل مؤقت في هذا التمرين لأنك تحاول هنا معرفة ما تريد. ولديك المساحة بأن تركز بأفكارك على نفسك في هذا الإجراء. وبمجرد أن تحصل على فكرة واحدة ثابتة فسوف تساعدك على أن تصبح أكثر حزمًا وتحد من ميلك إلى إرضاء الآخرين.

### قم بتغيير نفسك.. نفسك فقط

أثناء الدفاع عن قيمك والاستعداد لوضع الحدود قد تفكر بينك وبين نفسك قائلًا: «سيكون الوضع أفضل إذا قبل أصدقائي / شركائي / والداي / أبنائي / زملائي في العمل طريقة تفكيري. إذا كان بإمكان الجميع رؤية الأمور على طريقتي فلن تكون هناك مشكلة على الإطلاق».

من الطبيعي أن تفكر بتلك الطريقة، فعندما نتوصل إلى حلٍّ، سرعان ما نرغب في إخبار الجميع بكيفية وصولنا وكأن نودُّ أن نقول له: «لقد اعتدت أن أفسد الأمور من قبل لكنني لم أعد كذلك بعد الآن، عليك أن تفعل مثلي، أن تفعل ما فعلته أنا

بالضبط!»

أو ربما نريد أن يتحلى الناس بالمرونة في التعامل، نريد أن يتوقف شركاء حياتنا عن التكاسل الشديد في المنزل أو نريد من رؤسائنا أن يتوقفوا عن التقليل من شأننا ومن أصدقائنا أن يتخلوا عن عشقهم للحديث عن أنفسهم فحسب. هذا طبيعي أيضًا.

لكن ارجع لما تحدثنا عنه في نهاية الفصل الأخير حول كسر العادات: «عليك أن تتولى مسؤوليتك ومسؤولية الأشياء التي تحت سيطرتك فقط.»

نحن لسنا مسؤولين عن تغيير سلوكيات الآخرين. إضافة إلى أن محاولات تغيير الآخرين عادة ما تبوء بالفشل، وإنما ما يمكنك وما يجب عليك تغييره هو كيفية تعاملك مع الآخرين. إذ أنك لن تمنع الأشخاص من محاولة انتهاك حدودك، ولكن يمكنك تغيير طريقة تعاملك مع محاولاتهم في فعل ذلك.

هذا لا يعني أن تتراجع وتستوعب حاجتهم وترضيهم، وإنما يعني تغيير نهجك الشخصي بناءً على تلك القيم الأساسية التي اكتشفناها للتو، وأن تتصرف بطريقة تعبر عن حدودك؛ يعني التواصل بطريقة مختلفة مع الأشخاص الذين تواجه مشكلات

معهم. والتغلب على عاطفتك مع الأشخاص الذين يتسمون بالعدوانية المفرطة ويتعدون على مساحتك الشخصية.

لنفترض أن هنالك شخصًا قريبًا منك يبالغ دائمًا في مسألة الإنفاق حيث يشتري دائمًا أشياء لا يحتاجها وأحيانًا ما يطلب نقدًا على سبيل الدَّين، رغم أنه يبدو أنه يمتلك الكثير من الأشياء أو يسافر ليستمتع أكثر مما يجب بالنسبة لشخص محتاج.

وأنت تعرف تمامًا أن هذا الشخص لو تبنى ممارساتٍ مادية أكثر صرامة وأولى اهتمامًا أكبر لرصيده في المصرف أو خَطَّط بشكل أفضل لمستقبله المالي تمامًا كما تفعل أنت، ستتغير حياته. الطبيعي من وجهة نظرك أنك ستذهب إلى شقة هذا الشخص حاملًا نسخة من كتاب *Budgeting for Dummies* وستخبره أن أسلوب حياته سيؤدي به إلى الإفلاس.. أليس كذلك؟

حسنًا، عليك أن تعي أنك لست مسؤولاً عن مشاكل هذا الشخص، وأنه ليس لديك الوقت الكافي لمحاولة إصلاحها. بل لديك أمور خاصة عليك التعامل معها. ما يمكنك فعله هو عدم منحه المال بعد الآن. يمكنك فقط تغيير سلوكك لعدم تمكين أو دعم سلوكيات الآخرين، وكأنك مجرد جزء

من الحسابات العقلية لشخص آخر.

يُعدُّ تغيير طريقة تعاملك مع الآخرين تمرينًا مفيدًا أكثر بكثير من محاولة تعويد الناس على طريقة تفكيرك. واعلم أنه يمكنك استغلال مبادرتك الخاصة في القيام بشيء مفيد لنفسك مما سيكون أكثر فاعلية وإثمارًا لصحتك.

## تخيل النتائج

ماذا يحدث إذا تجاهل شخصٌ ما حدودك وتجاوز مساحتك الشخصية، رغم أنك أخبرته باحترام تلك الحدود؟

الجواب: أن تفعل ما تريد، ولكن في حدود المعقول فلا تخض عراكًا مثل عراك الشوارع مثلًا أو تحاول اختراق أجهزة الكمبيوتر الخاصة بهم. وإنما يحق لك أن تقف وتتغلب على عاطفتك وتدافع عن مساحتك الشخصية. وللقيام بذلك عليك أن تتخيل شكل النتائج عندما يتجاوز شخصٌ ما حدودك. وفي النهاية فإن الشيء الوحيد الذي لا يسمح لك بفعله هو أن تقف ساكنًا بلا ردة فعل.

على سبيل المثال لنفترض أن هناك شخصًا ما على فيسبوك يلاحقك باستمرار بشأن مشكلة ما، وأنت

قد وجهت له تحذيرات بشأن إزعاجك أمام العامة هكذا لكنه يواصل فعل ذلك. عليك حينها أن تحدد أو تتخيل نتيجة عدم صداقة أو تحذر هذا الشخص تمامًا.

ربما يمثل هذا الجزء خطوة كبيرة وصعبة بالنسبة لك عاطفيًا. إذ أنها لحظة مليئة بالقلق لكنها جزء من عملية ترسيم حدودك والتي تتعلق باحتياجاتك وحدك. تلك الاحتياجات التي يجب عليك احترامها. وإذا تجاوزها شخصٌ ما باستمرار على الرغم من تحذيراتك له بالتوقف، فعليك أن تضع قانونًا لنفسك.

يمكنك أن تتوقع من الآخرين أن يتصرفوا بشكلٍ سلبي بالطبع. أن يطلقوا عليك شخصًا انتقاديًا أو سطحيًا أو غير عادل أو متهورًا أو غير عقلاني. فالاعتماد عليهم يقودك إلى هذا النحو. فاعتبره ببساطة جزءًا من عملية تخيل النتيجة دون أن تسمح له بتغيير قرارك.

وهناك خطوة أخرى رائعة يجب عليك اتخاذها عند تحديد النتائج وهي كتابتها مسبقًا. فأنا أوصي بتدوين الأشياء الخاصة بأي موقف تقريبيًا، إنه لمن الجيد أن تقوم بذلك، اكتب الحدود التي لديك والإجراءات التي قد يتخذها الآخرون لتجاوز تلك



الحدود وما الذي ستفعله بالضبط عندما يفعلون ذلك، فالكتابة مفيدة لتنظيم أفكارك ولتذكيرك بما تقرر أنك بحاجة إليه في المستقبل. لأنه غالبًا ما يكون من الصعب اتخاذ قرارات سليمة عندما نكون تحت تأثير العاطفة أو الخوف؛ لذا فإن معرفة ما قررناه سابقًا بتفكير واضح، يمكن أن يساعدنا على التصرف.

يخشى الأشخاص الذين يسعون لإرضاء الآخرين فكرة الاستياء لدرجة أنهم يسمحون بأن تظل الإساءات مستمرة ضدهم دون مواجهة. ومن هنا فإن وجود سياسة حازمة بشأن عواقب تجاوز حدودك يساعدك على تقوية عزيمتك واحترامك لذاتك.

### المزيد من الخطوات لكيفية وضع الحدود

لا أحد يعرف ما هي أولوياتك الخاصة. ولا أحد يستطيع إخبارك بكيفية وضع حدودك. والتي قد تبدو مهمة صعبة، ولكن النتيجة هي أنك ستكون أكثر استعدادًا لتولي زمام الأمور فيما يخص تعزيز قيمك ومبادئك، والتي تعتبر مهارات رئيسية بالنسبة لأي شخص يحاول الخروج من دائرة إرضاء الناس. فيما يلي المزيد من الأساليب المفيدة في عملية وضع الحدود:

كن واضحًا ومحددًا بشأن ماهية حدودك؛ فأنت من يقرر ما يناسبك وما لا يناسبك. وعندما تقوم بإعداد ورسم حدودك يجب أن تكون واضحًا ومباشرًا قدر الإمكان بشأنها؛ لأنه من المستحيل أن تجعل شخصًا يحترم حدودك إذا لم تكن واضحًا فيها. على سبيل المثال إذا كنت لا تعرّف بنفسك أنك تستاء من الأشخاص الذين يأكلون على طاولة غرفة الطعام الخاصة بك ويتركون الكثير من الفوضى خلفهم، فكيف سيعرفون أنك مستاء؟

عند إنشاء هذه الحدود عليك أن تفكر بشكل عام، واستخدم نظام القيم الأساسية الخاص بك لتحديد ما تريده في مجالات واضحة أكثر. تقبل أن لديك الكثير من المجالات التي يجب مراعاتها عند وضع سياساتك الشخصية: حيث المساحة الخاصة والمعلومات الشخصية والمال والممتلكات ووقتك وجدولك الزمني واستخدام سيارتك الشخصية (والذي يُعدُّ دائمًا شيئًا مهم) وما إلى ذلك..

كما يسمح لك بوضع حدود مختلفة لأشخاص مختلفين في حياتك. فلا يتعين على الجميع اتباع نفس لائحة القواعد، بل يمكن أن تختلف وفقًا لمدى قرب بعض الأشخاص منك؛ فعندما يسأل أحد أفراد العائلة أو صديق مقرب عما إذا كان بإمكانه

استعارة سيارتك، شيءٌ مختلف تمامًا عن سؤال صديق عادي من العمل مثلًا. فإذا كنت تشعر أنك بحاجة إلى تعديل الحدود بالنسبة للبعض وليس للآخرين فالأمر يعود لك.

أخيرًا.. قد لا يفهم الأشخاص سبب وضعك لبعض القيود أو القواعد أو الحدود. وهو أمرٌ عادي تمامًا فلا يجب عليهم أن يتفهموا ذلك، إنها قراراتك وإذا لم يفهم الآخرون ذلك أو شعروا أن قواعدك تتعارض مع مشاعرهم أو قيمهم الشخصية، فلا يجب أن تعير اهتمامًا للأمر أو أن تقلق بشأنهم.

انقل حدودك للآخرين بمصطلحات دقيقة للغاية، وتأكد من أن الأمر واضح جدًا بشأن حدودك مع الجميع (خاصةً إذا كانت مختلفة باختلاف الأشخاص). كما يجب عليك أن تكون صريحًا دون افتراض أنهم سيقومون بتخمينها بشكل صحيح.

فعلى سبيل المثال؛ قد يستمر الناس في المبيت على أريكتك في نهاية كل أسبوع، حيث يحدث الأمر حين يظل الشخص الذي تعرفه بالخارج لوقت متأخر ولا يريد العودة إلى منزله لأي سبب من الأسباب. ولذا فإنهم يطرقون بابك ويسألون عما إذا كان بإمكانهم المكوث عندك، وبعد ١٥ دقيقة من السماح له بالدخول تكتظ الأريكة بالناس طوال

الليل. كما يتسللون أيضًا ويفتحون ثلاجتك أثناء نومك، الأمر الذي يتجاوز مساحتك الشخصية، وربما يؤثر قليلاً على وقتك أيضًا.

ربما يحدث ذلك لأنك لم توضح صراحةً أن هذا الأمر لم يعد مناسبًا لك. لم تقم بوضع هذه الحدود بوضوح وفضلت التلميح السلبي بأنك منزعج وتفضل عدم حدوثه فحسب؛ لذلك فإنهم سيستمرون في فعله لأنهم لا يعرفون أن لديك مشكلة في ذلك، وحتى توضح أنت بصراحة طبيعة حدودك سيستمر الناس في المرور من خلالها.

سيتفهمك بعض الأشخاص إذا أرسلت لهم تلميحًا بسيطًا. وخذ قصة أليكسا ودانيال على سبيل المثال، قصة الرجل الذي طرح أسئلة شخصية للغاية. كان بإمكان أليكسا أن تعبر عن حدودها من خلال الرد ببساطة: «لماذا تسأل؟»، حيث يمكن للكثير من الناس أن يتراجعوا تاركين حدودك سليمة بتلك الطريقة.

وإذا استمروا أحيانًا في عدم فهم التلميح فإنه يحين الوقت لأن تكون واضحًا ومباشرًا معهم. هذا هو الجزء الصعب. كان بإمكان أليكسا حينها أن تقول شيئًا مثل: «لا أحب مناقشة ذلك» أو: «لن أفعل ذلك» أو: «من فضلك توقف عن الضغط عليّ»

حول هذا الموضوع.» أو اللجوء إلى هذه الكلمة السحرية الفاتحة «لا» والتي تعتبر طريقة مباشرة للدفاع عن حدودك. الأمر نفسه يمكنك فعله للدفاع عن أريكتك قائلًا: «لم يعد يناسبني الأمر بعد الآن» أو: «هذه هي المرة الأخيرة التي ستمكن فيها من القيام بذلك» أو: «لن يحدث هذا مجددًا».

إذا كان شخصٌ ما لا يفهم الحدود الخاصة بك ويسأل عن سبب وضعها فلا داعي للإجابة عليه. لأنك لا تدين بأي تفسير. فلا يتعين عليك وصف أسبابك أو سبب اتخاذك لهذا القرار. كما أنه ليس عليك تبرير أي شيء. أنت تعرف نفسك وتعرف ما هو مهم بالنسبة لك. تعرف لماذا تشعر بالطريقة التي تتصرف بها. هذا هو كل ما تحتاج إلى القلق بشأنه. إنك لست مضطرًا لرسم مخطط توضيحي لأي شخص آخر. وتذكّر عند وضع حدودك أن كلمة «لا» هي بمثابة جملة كاملة.

**لا تدع من يتخطون حدودك يفلتون منك!**

ماذا لو أنك وضعت حدودك وشرحتهم بوضوح للآخرين، وحددت النتائج، ومع ذلك فلا يزال شخص ما يقوم بتجاوزها؟

عليك وضع القانون الخاص بك وعدم السماح

لأحد بمخالفته. فقد حان وقت الفعل!

يُعدُّ وضعُ حدودك الشخصية أمرًا ضروريًا للغاية عندما تحاول الدفاع عن نفسك وحمايتها. ولهذا السبب يجب عليك وضع القواعد التي ترغب في تنفيذها فقط. لأنه من المحتمل أن تجد أنك تعيد النظر في أي لائحة قواعد تضعها في منتصف الطريق أو تشعر أحيانًا بأن الحد ضروري بالدرجة التي تخيلتها أو أنك لم تستوعب كل تفاصيله تمامًا، وسيلاحظ الناس ذلك ويعتبرونه علامة على أنك لست جادًا جدًّا بشأن حدودك، وربما أنك قد تكون قد تخلت عنها في هذه المرحلة. وهذا ما يُعرف بالحد غير الواضح وهو علامة ضعف سيستغلها الناس على الفور.

سوف يستاء بعض الناس من وضعك للحدود وفكرة التنبؤ بالنتائج، وسنناقش المزيد من التفاصيل حول كيفية التعامل مع ردود الأفعال السلبية تلك في غضون فترة وجيزة ولنكتفِ بالعلم بحدوثها في الوقت الحالي.

ولنقل على سبيل المثال أنه كان من السهل أن تحاول ببساطة ألا تدع صديقك المتنمر على الفيسبوك يقوم بإزعاجك. كان من الممكن أن تتجاهله أو تجد طرقًا أخرى للتعامل معه، لكنك

تعلم أنه إذا سمحت له بالاستمرار في التواصل معك، فسيواصل فعل ما يفعله فحسب. لقد وضحت وجهة نظرك وشرحت حدودك وهو من تجاهلها، عليك أن ضغط على زر «إلغاء الصداقة» ولا تنظر للخلف.

يجد الشخص الذي يسعى لإرضاء الآخرين صعوبةً في التفكير في ما هو مناسب لهم، ناهيك عن تخليهم عن الدفاع عن أنفسهم من خلال تحمُّل العواقب. واعلم أنك إذا عززت حدودك بعمل قوي فلن تختبر سوى قدرٍ ضئيلٍ من القلق أثناء العملية نفسها، قدر أقل بكثير مما سيكون عليه الأمر إذا واصلت السماح له بالتفاقم.

### المستويات الثلاثة للحدود الشخصية

أنت الآن تعرف كيف تضع حدودك الشخصية وتشرحها وتنفذها، وتعلم أيضًا أن قواعد الحدود يمكن أن تكون مختلفة وفقًا لمن تتعامل معه. دعنا الآن نناقش ما يحدث بالفعل عندما يتجاوز الأشخاص مساحتك الشخصية سواء تم السماح لهم أم لا.

عندما تتبادل أطراف الحديث مع شخص ما، اعلم أنه هناك ثلاثة مستويات أساسية توضح مدى

حمايتك لحدودك. وهي مستوى قوي جدًا، ضعيف جدًا، وصحيح تمامًا.

## حدود صحية

الهدف من تلك الحدود هو الحفاظ عليها بطريقة متوازنة. حيث ستعزز الحدود الصحية شخصيتك، وتخفف من ردود أفعالك العاطفية، وتساعدك على أن تكون كريمًا لكن بطريقة هادفة.

عندما يكون لديك حدود صحية، يكون لديك احترام لنفسك ومشاعرك ووجهة نظرك، ولا تتخلل عن قيمك الأساسية حتى يتمكن الآخرون من الاستفادة منها، بل تتبادل وتكشف المعلومات الشخصية بطريقة مناسبة وسليمة، وتتمكن من التعامل مع الأمر عندما يفاجئك الناس بالرفض.

## حدود صارمة

يمكنك أيضًا أن تكون أكثر صرامة عند وضع حدودك، ووضع نفسك خلف حصن لا يمكن اختراقه. لكن هناك عيوبًا خطيرة لهذا النهج، فمن المحتمل أن يكون لديك القليل من العلاقات الحميمة أو الوثيقة مع أي شخص إن وجدت من



الأساس. ستبدو بعيدًا عن الآخرين وربما منعزلاً تمامًا. ستصبح متحفظًا في طلب المساعدة من أي شخص آخر وستُبقي نفسك بعيدًا عن بعض المواقف حتى لا تضطر إلى التعامل مع الرفض.

حيث يقوم صاحب الحدود الصارمة بكل ما هو ممكن لتجنب التعرض للضعف أو التواجد بشكل كبير لأنه لا يريد أن يتأذى من قِبَل أي شخص آخر، ولكنه بهذا سيتأذى من نفسه بنفسه.

## حدود لينة

يميل الشخص ذو الحدود اللينة جدًا إلى السماح للكثير من الأشخاص الموجودين في حياتهم بالتصرف وفقًا لإرادتهم. واعلم أنه عندما تمتلك حدودًا يسهل اختراقها فإنك تميل إلى إعطاء الكثير من المعلومات الشخصية أو الانخراط في مشاكل الآخرين، وتصبح كلمة «لا» هي كلمة يصعب عليك قولها، ويمتلئ عالمك بالأشخاص المؤذيين والمسيئين في واقع الأمر لأنك عمليًا تقوم بدعوتهم وتسمح لهم باستغلال حُسن نيتك.

إن صاحب الحدود التي يسهل اختراقها يكون شديد الثقة بالآخرين وغير متحفظ بشأنهم، ومن هنا

يتم استغلاله بشكل ممنهج، حتى من قِبَل أشخاص ليس لديهم نية لهذا الاستغلال. وغالبًا ما يصاب بخيبة أمل وشعور بالمرارة بشأن حياته والتي يواصل مشاركة تفاصيلها مع الآخرين، وتلك هي طريقة أخرى لوصف الحدود اللينة.

بالنظر إلى هذه المعلومات ربما تميل إلى الاعتقاد بأن المستوى الصحي هو المستوى الذي يجب عليك اتباعه بنسبة ١٠٠٪. وهو ما يعد خطوة جيدة للبدء لكنك ستجد أنك قد تحتاج إلى التكيف مع نوعية حدود أخرى اعتمادًا على عوامل معينة.

على سبيل المثال؛ فإذا كانت لديك علاقة جيدة مع عائلتك فمن المرجح أنك ستكون أكثر مرونة بالنسبة لهم. أما إذا كنت في علاقة عمل مع شخص لا تثق به، فمن المحتمل أن ستدفع نفسك نحو اتباع السياسة الصارمة. ف لديك الحرية في تقرير إلى أي مدى سوف تتراجع أو توسع حدودك في موقف معين، ولكن هناك حالاتٍ قليلة جدًا سيكون من الجيد فيها أن تكون صلبًا أو لينًا.

إن الأشخاص ذوي الحدود الصارمة يصعب التواصل معهم وهم دفاعيون للغاية ويتصرفون بشكل عملي كأنهم يرتدون الدروع الواقية للجسم. على عكس الأشخاص ذوي الحدود اللينة فهم

منفتحون بشكل مبالغ فيه ويتسمون بالسذاجة في كثيرٍ من الأحيان، ويكون من السهل التقرب منهم لكن صدقهم الواضح يمكن أن يسمح للقوى السيئة بالوصول إليهم.

ضَع في اعتبارك أيضًا أن اختلاف الثقافات والتي تختلف في المعايير الخاصة بالسلوك العاطفي؛ فبعض الثقافات منفتحة جدًا والبعض الآخر أكثر تحفظًا.

وأهم شيء يجب عليك مراعاته عند وضع حدودك كما قلت عدة مرات هو أنك المسؤول. عليك أن تثق بنفسك وتؤمن بصحة ما تحتاجه وتريده وتعتر به، وعليك أن تعرف أن مشاعرك لا تقل أهمية عن مشاعر أي شخص آخر.

### وضع الحدود في الموقف نفسه

من الرائع أن تقوم بتخطيط كل شيء مسبقًا، ولكن ستظهر مواقف تجد فيها أن حدودك قد تم اختراقها وسيتعين عليك إجراء تعديلات ارتجالية للحفاظ على سلامتك وصحتك؛ حيث ستواجهك ظروف لن تكون مستعدًا لها، وعندما يحدث ذلك ستحتاج إلى التصرف بطريقة تحافظ على حدودك.

ويجب أن يرسل رد فعلك حينها رسالة واضحة.

وإذا كنت تحاول التغلب على عادة إرضاء الآخرين فمن الأسهل أن تتعمد أسلوب الدقة والقوة دائمًا لأن كونك شخصًا معتادًا على استرضاء الجميع، فإن تغيير ذلك السلوك والتحلي بصعوبة المراس والحسم ربما يكون غير ممكن.

وللتوضيح أكثر، إليك بعض الموضوعات والمشاعر العاطفية التي قد تظهر فجأة في موقف غير متوقع. وسأعطيك إجابتين محتملتين لكلٍّ منهما: أحدهما دقيق ومراعٍ يأمل أن يفهم الناس تلميحاته، والآخر مباشر أكثر بعد أن يدرك أهمية القوة والحسم، ويمكن تطبيق هذا على العديد من الظروف بالطبع.

## المال

كل شخص يحتاج إلى الحصول على المال، وقد يكون هناك صديق أو شريك لك يحتاج دائمًا إلى المساعدة، ولكن لا يجب عليك الاستمرار في منح الأموال التي تربحها أو الأموال التي تمتلكها بالفعل لشخص لا يمكنه احترام حدودك. وهنا

● رَدُّ الفعل الدقيق المراعي سيكون كالآتي:  
«أشعر بالأسف على الموقف الذي تمر به. ولكنني

أمتلك مواردَ محدودة، وليس لدي مساحة لإقراض المال في الوقت الحالي». .

● رد الفعل المباشر: «لا يمكنني الاستمرار في إقراضك المال. لا بُدَّ لي من استخدامه لشراء احتياجاتي الخاصة. أنت بحاجة إلى إيجاد طريقة للاعتناء بنفسك وكسب المال على طريقتك».

## التزامات أخرى

غالبًا ما نهدر الكثير من أوقاتنا بلا فائدة ويصبح الأمر مزعجًا عندما نضعف طاقاتنا وجهودنا مع من نهتم بأمرهم حقًا، ولكن بدلًا من المبالغة في الوعود عليك أن تدافع عن الوقت الذي تحتاجه للاهتمام بالجوانب الأخرى من حياتك والحفاظ عليها. وهنا

● رد الفعل الدقيق المراعي سيكون: «أنا متعاطف جدًا مع قضيتك، ولكنني أخشى ألا أمتلك الوقت الكافي لها، وسأكون سعيدًا للحديث عنها بمجرد أن أحصل على مزيد من الوقت».

● رد الفعل المباشر: «لا يمكنني مساعدتك الآن. ليس لدي الوقت».

## التقد غير البناء

الحكم على شخصيتك، وإطلاق النكات القاسية حول مظهرك أو سلوكك لا بأس بهم على الإطلاق، ورغم أنه قد يكون من الصعب أن تدافع عن نفسك بعد تعرُّضك للصدمة والأذى، إلا أنه من الضروري جدًا أن تفعل ذلك بأسرع ما يمكن.

● رد الفعل الرقيق المراعي: «أدرك أنك تمزح أو لست جادًا فيما تقوله، لكن كلماتك تسببت في إيذائي. لأنني حساس بهذا الشأن وأتمنى أن تتفهم ذلك».

● رد الفعل المباشر: «أنا لا أتقبل تعليقاتك. ولن أكون جزءًا من هذه المحادثة إذا واصلت ما تفعله».

## الغضب

الخلاقات تحدث، ولكن عندما تخرج العواطف عن السيطرة من السهل على أي شخص كسر البروتوكول الخاص به ويتحول إلى شخص عدائي ومسيء، ولذلك من الضروري أن تكون هادئًا، ولكن قويًا بشأن التقليل من حدة الأمور.

● رد الفعل الرقيق المراعي: «أريدك أن تحاول أن تكون أقل غضبًا، لأنك تصعب عليّ التواصل معك، واعلم أن الطريقة الوحيدة التي يمكنها من خلالها إصلاح هذا الموقف هي أن نتحلى بالمنطق. هل يمكنك محاولة تغيير طريقتك في الحوار؟»

● رد الفعل المباشر: «لا تصرخ في وجهي. هل تقبل ذلك على نفسك؟ سأغادر الغرفة وعندما تهدأ وتتوقف عن تهديدي قد تتمكن من استئناف هذه المناقشة».

### أمور عاجلة كقرار شراء شيء ما

قد يمر عليك وقت يقول لك أحدهم إنه بحاجة ماسة إليك لاتخاذ قرار والقيام بشيء ما على الفور. كما هو الحال في كليشيات سوق العمل ومن هنا عليك أن تعلق أن الامور الطارئة ليست من أولوياتك. وأنه عليك التمسك بالجدول الزمني الخاص بك.

● رد الفعل الرقيق المراعي سيكون: «أنا أفهم ما تقوله، لكنني بحاجة إلى بعض الوقت للتفكير في أفضل طريقة للمضي قدمًا في هذا، أدرك أنه أمرٌ عاجلٌ بالنسبة لك، لكن هل يمكنني الرد عليك بشأنه فيما بعد؟ سيكون هذا مناسبًا لي».

● رد الفعل المباشر: «لن أجبر نفسي على اتخاذ قرارٍ سريعٍ دون التفكير فيه. أحتاج إلى وقتٍ لأفكر. وإذا كنت لا تستطيع الانتظار دقيقةً أخرى فجوابي هو لا».

إن معرفة كيفية التكيف والرد في منتصف موقف تم فيه التعدي على حدودك بشكل غير متوقع، تجعل من السهل مقاومة الرغبات المفاجئة لإرضاء الناس.

## استعد للعواقب

وصلنا الآن للجزء الممتع! عندما تأخذ زمام المبادرة لاحترام نفسك ووضع حدودك والدفاع عنها، فقد يتغير معك بعض الأشخاص لأنهم لن يكونوا سعداء. بل مستائين، وربما يشعرون بالحزن أيضًا، وقد يكون القليل منهم غاضبًا بحق، لكن البقاء حازمًا ومراعياً لحدودك سيساعد بالفعل في تنقية علاقاتك على المدى الطويل.

لأنه إذا كان ردُّ فعلِ شخصٍ آخر يحاول جعلك تتخلى عن حدودك فإنك سوف تشعر بالغضب حياله مع مرور الوقت، ولهذا فلا يمكنك السماح لهم بذلك، فأنت بحاجة إلى اتخاذ موقف يحترمك



فيه أصدقاؤك وشركاؤك حقًا لما أنت عليه واحترام حدودك حتى لو شعروا بالإحباط أو عدم الرضا عن قرارك في بادئ الأمر.

ومثله مثل أي خطة عمل جيدة، عليك أن تضع في الحسبان قدرًا معينًا من المخاطر لجعل إعدادات الحدود الخاصة بك أكثر احتمالية للنجاح. وقياسًا على ذلك عليك أن تتوقع بأن هنالك شخصًا واحدًا على الأقل سيغضب عندما تضع حدودك.

لذلك فأنت بحاجة إلى أن تكون حازمًا مع شخصٍ قد يكون غاضبًا منك بشكل غير معقول. لا يمكنك قبول تنمرهم أو محاولاتهم لكسر حدودك، ولا يمكنك السماح لهم بالاستمرار في استغلال تعاطفك أو رغبتك في المساعدة أو التقليل من الحدود التي من حقك تمامًا أن تقوم بإنشائها.

إذا سمحت لشخصٍ غاضبٍ أن يُضعِف عزيمةك لأنك تشعر بالخوف منه فلن يتحسن وضعك. عليك أن تدرك هذا بأسرع ما يمكن، وأن تدرك أيضًا أنك إن تراجعته عن طلبك باحترام حدودك لسوف تصبح شخصًا أكثر شعورًا بالكآبة والاستياء، وسيتحول هذا الشعور بمرور الوقت حدةً وكرهية تامة.

بينما أنك على الجانب الآخر لو واجهت غضب هذا الشخص فإن الانزعاج سيكون مؤقتًا فحسب. حيث

قد يستمر الآخرون في الشعور بالاستياء لبعض الوقت، لكنك ستشعر على الأقل أنك تمسكت بموقفك ودافعت عما هو مهمٌ بالنسبة لك، وستشعر بالثقة في النهاية بأنك اتخذت القرار الصحيح. كما أنه من المحتمل أن يتلاشى غضبهم وتتبقى أمامك علاقة يمكنك إعادة إحيائها مرة أخرى.

أيًا كان ما يجعل الآخرين غاضبين للغاية فاعلم أنها ليست مشكلتك وإنما مشكلتهم. وكرّر في هذا أنك مسؤولٌ فقط عن أفعالك وهم مسؤولون عن ردود أفعالهم، وأنت إذا حافظت على توازنك وتمسكت بقناعاتك حول إقامة الحدود فربما يتعلمون أخيرًا أنهم بحاجة إلى احترام الآخر في كثيرٍ من الأحيان.

لا تبتلع طُعم الشخص الغاضب؛ فإذا بدأ غضب الآخرين يخرج عن نطاق السيطرة، حافظ أنت على هدوئك، ولا تدعهم يفرضون عليك تبادل النبرة العدائية لمجرد أنهم غاضبون. وتلك واحدة من المواقف النادرة التي يكون فيها الامتناع عن الرد أو الهدوء علامة على القوة. دعهم لشأنهم، واهتم بشانك الخاص في هدوء.

هنالك شيء آخر يفعله الأشخاص الذين يسعون لإرضاء الآخرين غالبًا في وجود شخص غاضب وهو

محاولة جعلهم يشعرون بتحسُّن، والعودة إلى نمطهم الطبيعي، حيث يفعلون ذلك دون تفكير، ولكن اعلم أنه يجب عليك مقاومة تلك الرغبة في تحسين كل شيء، لأنك ستستمر في التنازل عن قوتك لشخص آخر كي يقوم باستهلاكها.

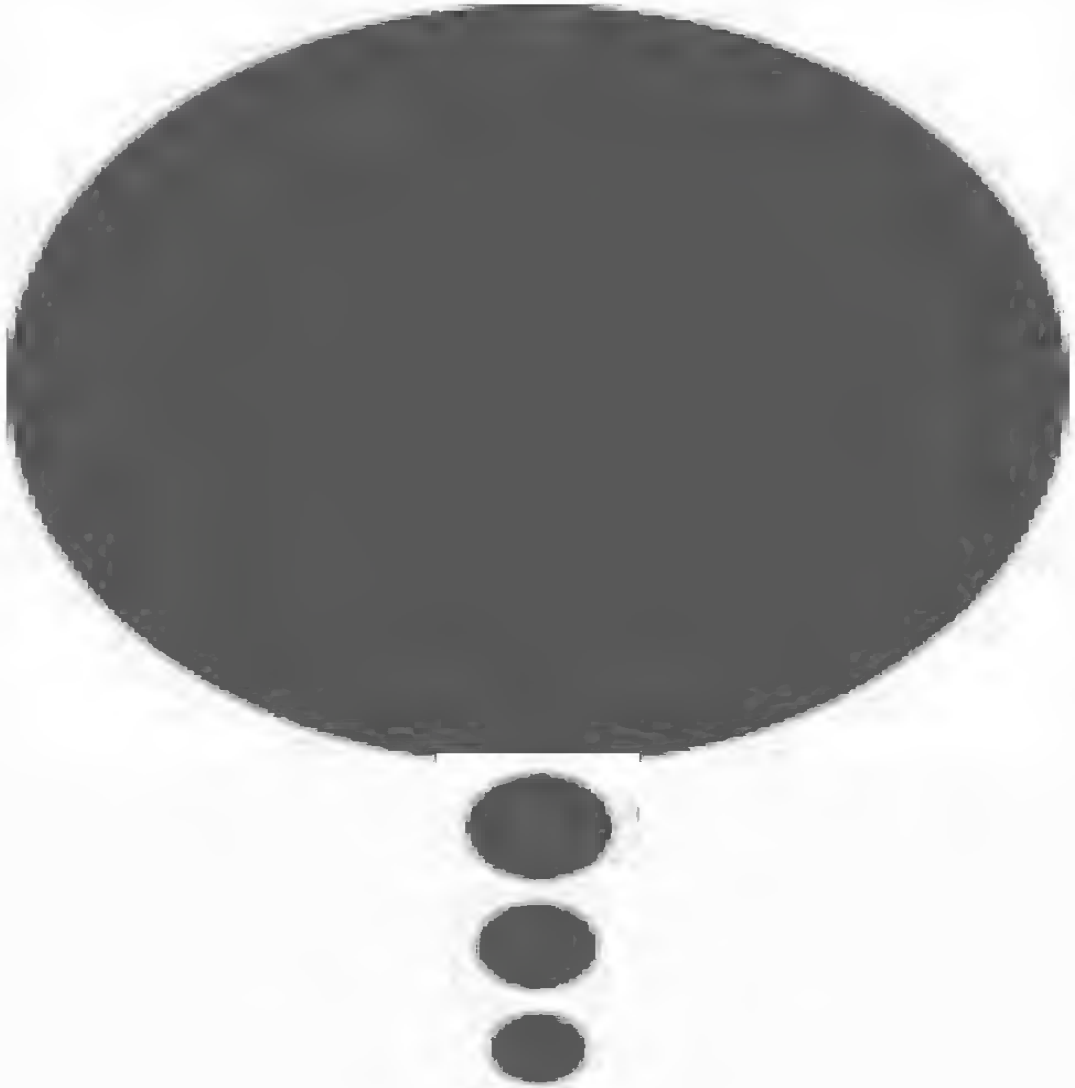
عند التعامل مع أفعال شخصٍ غاضبٍ من قراراتك، خاصة القرارات التي تتعلق بحدودك الخاصة يكون الحل بسيطاً بشكل رائع وهو: لا تفعل شيئاً! أعلم أنه لا يبدو بتلك السهولة دائماً، لكنها أفضل طريقة.

للخروج من دائرة الرغبة في إرضاء الآخرين يحتاج المرء إلى فهم أهمية وضع الحدود، وتوضيح ماهية تلك الحدود الشخصية والحفاظ عليها والدفاع عنها بقوة عندما يتم التعدي عليها، وسيدرك هذا بقيمتك ومعتقداتك وسيخرجك من وضع التبعية لمحاولة إرضاء الجميع.

- ⊖ الحدود القوية والبواضحة واحدة من أفضل الأساليب الدفاعية ضد الرغبة في إرضاء الآخرين، والأشخاص الذين قد يجعلونك تفعل ذلك، والتي لا يجب عليك الاحتفاظ بها لنفسك أو جعلها تبدو مرنة للغاية بحيث لا يرى الناس سببًا للالتزام بها، بل يجب عليك إيصالها بوضوح وتنفيذها دون استثناء.
- ⊖ إنك تحتاج إلى توضيح حدودك أولاً من خلال استكشاف القيم الأساسية والثانوية الخاصة بك. هذه هي الطريقة التي يمكنك من خلالها أن تعرف ما يجب عليك حمايته وما يمكنك التخلي عنه. ثم قم بتوصيلهم للآخرين.
- ⊖ هناك جانب رئيسي آخر وهو تخيّل النتائج، ومن ثم تطبيقها، وهو ما يحدث عندما يحاول شخص ما انتهاك حدودك بعد أن أبلغته بها، ويمكن لهذا الجزء أن تحدّده حسب ما تريد، شرط أن تفعل شيئًا ولا تقف ساكنًا. وإلا سيؤدي ذلك إلى امتلاك حدود يسهل اختراقها، الأمر الذي سيصبح بمثابة عدم وجود حدود على الإطلاق. ومع ذلك فاعلم أن تلك العواقب لا يمكن أن تكون جامدة للغاية.
- ⊖ لسوء الحظ ستتلقى دائمًا نوعًا من ردود الفعل السلبية تجاه حدودك، وهو شيء يجب أن تكون مستعدًا له لكنه سيكون ضعفًا رغم ذلك، فلا يجب الناس أن يشعروا بالرفض، ولكن هذا يجب أن ينعكس عليهم وليس عليك كشخص.

(٦)

## كيف تقول لا



تعلم أن تقول لا هي المهارة الأكثر قوة التي يمكن أن يمتلكها الإنسان؛ حيث يهدف معظمنا إلى إرضاء الآخرين، وكما تعلمنا خلال هذا الكتاب فليس بالضرورة أن يكون هذا خطأنا، وإنما قد تكون عدم القدرة على قول لا هي مجرد قرار غير واع. في بقعة ما في حياتنا نكتشف أننا نتصرف

بسلبية أو خيبة أمل، أو أننا لا نضع حدودًا صحيحة وجامدة. أو نستسلم لأيٍّ من الأسباب المتعددة التي تحدّثنا عنها بخصوص نقص القوة في هذا الكتاب. عليك هنا أن تدرك أن النتيجة النهائية لقول «نعم» هي نفسها عندما تريد أن تقول «لا» بغض النظر عن أي شيء، وهذا ما يهدف هذا الفصل إلى معالجته. حتى تعرف بالفعل ما عليك القيام به وتفهم شعورك النفسي حياله.

وإن هذا لن يجعل قول «لا» أمرًا سهلاً بطريقة سحرية قادرة على إزالة التوتر المتأصل فينا، وإنما سيساعدك على عدم التعرض لهذا التوتر بنسبة ١٠٠٪، حيث يمكنك على الأقل أن تتعلم عبارات وتكتيكات محددة لتقول لا، والتي ستساعدك على توصيل رسالتك بشكل أكثر رشاقة وسلاسة.

## «لا أستطيع» مقابل «لا أفعل»

قد تندهش من معرفة أن الطريقة التي نتحدث بها مع أنفسنا يمكن أن تؤثر على قدرتنا على قول لا. حيث نشرت مجلة (أبحاث المستهلك) \* دراسة تم فيها تقسيم ١٢٠ طالبًا إلى مجموعتين: مجموعة «لا أستطيع» ومجموعة «لا أفعل». وتم إخبار إحدى المجموعات أنه في كل مرة يواجهون

فيها الإغراء عليهم أن يقولوا لأنفسهم: «لا أستطيع فعل كذا.»؛ فعلى سبيل المثال عندما يتم إغراؤهم بالشيكولاتة كان عليهم أن يقولوا: «لا يمكنني أكل الشوكولاتة.»، أما المجموعة الأخرى عليها أن تقول: «أنا لا أفعل كذا.»، أو في حالة الشوكولاتة: «أنا لا أتناول الشوكولاتة.».

أظهرت نتائج هذه الدراسة التأثير الكبير الذي يمكن أن يحدثه اختلافٌ بسيطٌ في المفردات على قدرتنا على قول لا ومقاومة الإغراء وتحفيز السلوك الموجه نحو الهدف. حيث كانت مجموعة «أنا لا أفعل كذا» أكثر نجاحًا في قدرتها على قول لا.

\* مجلة أبحاث المستهلك هي مجلة أكاديمية يتم مراجعتها من قبل الأقران، وتغطي الأبحاث حول الجوانب النفسية لسلوك المستهلك. تأسست عام ١٩٧٤ ونشرتها في الأصل مطبعة جامعة شيكاغو.

إذا قلت لنفسك: «لا أستطيع» فأنت ببساطة تذكر نفسك بالقيود التي وضعتها. تنشئ حلقة في عقلك تخبرك أنه لا يمكنك فعل شيء تريد القيام به. وتصبح عبارة «لا أستطيع» عادة مؤثرة على الانضباط الذاتي وهو شيء لا يمكنك الاعتماد عليه باستمرار.

بينما على الجانب الآخر عندما تقول لنفسك: «لا

أفعل»؛ فإنك تنشئ حلقة تذكرك بقوتك وسيطرتك على الموقف. تنفض الأمر من يديك، حيث يصبح اختيارك هو قول «لا»، وبالتالي يمكنك التمسك به بسهولة أكبر. وكل ذلك لأنه بمجرد تغيير كلمة واحدة عندما نتحدث مع أنفسنا يمكننا تغيير سلوكنا أيضًا. فعندما يسمع الناس كلمة «لا» يكون الأمر واضحًا بشكل قاطع، بينما تشير كلمة «لا يمكن» أو «لا أستطيع» عادةً إلى إجابة مفتوحة تشجع الناس على محاولة إقناعك.

ضع في اعتبارك على سبيل المثال موقفًا يتم فيه تقديم حلوى مليئة بالسعرات الحرارية لشخص يتبع نظامًا غذائيًا. إذا قال «لا أستطيع» فإنه بهذا يذكر نفسه بالقيود التي فرضها عليه نظامه الغذائي. أما إذا قال «لا أفعل» بدلاً من ذلك عند تقديم نفس الحلوى فسيكون هو من يتحكم في الموقف، وسيتعين عليهم الالتزام بقراره السابق. سوف يذكر نفسه بأنه لا يأكل الأطعمة المليئة بالسعرات الحرارية.

يمكن أن تكون شعار: «أنا لا» أداة لا تُقدَّر بثمن في حياتنا اليومية؛ فعندما تقول «أنا لا أسمح لأصدقائي أن يتحدثوا معي عن أشياء لا أريد أن أفعلها» أو «أنا لا أتناول الطعام بين الوجبات»



فإننا بذلك نجعل الأمر أسهل كثيرًا لرفض الإغراء أو مقاومته. ونمكّن أنفسنا، ونجعل تحقيق أهدافنا وغاياتنا أسهل بكثير، لأننا نتحدث مع كل من أنفسنا ومن يقدمون لنا العرض نفسه.

ستصبح شخصًا لديه سياسة وملتزم بها!

## رفض شامل

عند تعلم قول لا، عليك أن تدرك أن مبدأ «أنا لا أفعل» ينطبق كذلك على شخص يتلقى طلبات متكررة للحصول على خدمات أو التزامات، وأنه بدلاً من مراجعة كل طلب على حدة يمكنك أن تفكر في رفض الفئة بأكملها.

بعبارة أخرى؛ فبدلاً من مراجعة كل طلب واتخاذ قرار إذا كان «يمكنني» أو «لا أستطيع» ستجد أنه من الأفضل بكثير رفض جميع الطلبات التي تندرج تحت فئة معينة، مثل «عذراً، لم أعد أقوم بهذه الأنواع من الاجتماعات».

ويمكنك أن تسير على هذا النهج في كل عملية لصنع القرار الخاص بتلك الطلبات المقدمّة من الأشخاص الآخرين، وستجد أنه من الأسهل بكثير رفض هذه الطلبات، وستتمكن حينها من إجراء استثناءات للطلبات التي تريد القيام بها أو تحتاج

إلى القيام بها بالفعل، ستجد أنه من الأسهل بكثير المشاركة في الطلب بدلاً من إلغاء الأمر برمته. تمامًا مثل قول «لا أفعل» مقابل «لا أستطيع»، فإن رفض فئة كاملة من الأعمال هو حد يقبله معظم الناس، ولكن إذا شعروا أنك تقوم بعمل استثناءات بشكل متكرر، فسيحاولون إقناعك بالسماح لهم بأن يكونوا استثناءً آخر.

فلنأخذ على سبيل المثال صديقنا القديم جاك وهو مؤلف مشهور، باعت روايات الجريمة الخاصة به مئات الآلاف من النسخ، ونتيجة لذلك صار يتلقى طلبات عديدة من مجموعات تدعوه لحضور اجتماعاتهم ومناقشة هذه الكتب. وبكثرة الطلبات الواردة من مجموعات صغيرة مثل خمسة أو ستة أشخاص، وكبيرة تصل إلى ٢٠٠ شخص، وضع جاك معايير الخاصة للتحديث إلى مجموعات حول كتبه. وقال إنه لن يتحدث إلى أي مجموعة تقل عن ٢٠ شخصًا، ولن يقدم أي عروض تقديمية جماعية في الأشهر من مايو إلى أغسطس لأن هذه هي الأشهر التي يريد استغلالها لكتابة كتابه التالي، وهذه أيضًا هي الأشهر التي يكون الأطفال فيها في إجازة من المدرسة، وكان يريد قضاء الوقت معهم.

وعند تشكيل تلك المعايير والقيود الخاصة

لتصفية طلبات التحدث مع الآخرين، كان جاد يجد أنه من الأسهل بكثير أن يقول لا للعديد من الطلبات التي يتلقاها، وأن يلتزم بقاعدة لتحديد من يستحق أن يكون استثناءً.

مرة أخرى عليك أن تعرف أنه إذا كان من الصعب عليك قول «لا»، فيجب أن تقرر البدء في رفض الأشياء التي تندرج تحت فئة واحدة، وأن تعقد العزم على قول «لا» كلما طلب منك أحدهم القيام بأي شيء. أن تقوم برفض الطلب تلقائيًا بشكل قاطع. وفيما بعد إذا وجدت أنك تريد القيام بهذا الشيء، فيمكنك دائمًا التراجع وقول «نعم»، دون أن يصبح ذلك هو ردك التلقائي.

إذا كان لديك أشخاص في حياتك يطلبون طلبات متكررة فقد يكون من الأفضل استباق طلباتهم؛ بأن تقول مثلًا: «أعلم أنك ستنتقل في نهاية الشهر. إذا كنت بحاجة إلى مساعدة في النقل فسأضطر إلى مراجعة أموري أولًا هذه المرة فقد اتفقت أنا وزوجتي على أننا يجب أن نبذل جهدًا لقضاء المزيد من الوقت مع الأطفال».

## الحسبة التقريرية

المشكلة مع كلمة «لا» أنها سلبية. أعتقد أن هذا

أمرٌ واضحٌ، أليس كذلك؟ فعلى الرغم من قوتها عند استخدامها بشكل صحيح، إلا أنه ليس من السهل على الناس قول «لا» خاصة بالنسبة لشخص محاصر في رغبته في إرضاء الآخرين؛ لأنه بغض النظر عن أسباب قول «لا»، فمن المحتمل أن يشعر الطرف الآخر بالأمر على أنه رفض له.

إن قول «لا» بشكل مباشر حتى لو كنت مهذبًا وكانت أسبابك مشروعة، يمكن أن يؤثر على نظرة الآخرين إليك. فقد يظنون أنك قاسٍ أو متقلب المزاج أو غير كريم. وسواء كانت أي من هذه الصفات عادلة أم لا فإنها توضح مقدار القوة التي تتمتع بها كلمة «لا».

كيف تتحمل الموقف عندما يطلب منّا الكثير من الطلبات؟! 

جاء الأستاذ والكاتب آدم جرانت على ذكر فكرة باسم الحسبة التقريبية أو ما يعني على حدّ تعبيره: «إذا قمت بمساعدتك، فسأخذل الآخرين».

يتضمن هذا النوع من التفكير ببساطة ذكر مسؤولياتك والتزاماتك تجاه شخصٍ آخر عندما تقوم برفض من يطلب منك شيئًا في الحال.

على سبيل المثال؛ إذا طلب منك أحد الأصدقاء الإقامة في منزله لفترة طويلة من الوقت فيمكنك

أن تقول: «لدي الكثير من المسؤوليات في الوقت الحالي - أنا وشريكي نُعيد تصميم منزلنا ليناسب أطفالنا، أنا بحاجة إلى أتواجد هناك الآن. أما أنت بحاجة إلى شخص يمكنه منحك الاهتمام الكامل».

إذا طلب منك أحدهم تغطية نوبته في العمل، يمكنك أن تقول «أنا أعمل في مشروع شديد الأهمية يمنعني من المشاركة في الكثير من الأشياء للأسف، حتى إنني لا أستطيع القيام بكل الأشياء التي أود القيام بها».

تؤتي تلك الطريقة بثمارها لأنها تدل على أنك شخصٌ إيجابيٌّ ومهتمٌّ، وأن السبب في عدم قدرتك على المساعدة هو أنك مشغول أكثر من اللازم، أو أن هناك شخصًا آخر يعتمد عليك، الأمر الذي يخفف من شعور الطالب بالرفض ويمنع فكرة أن يراك أحدهم على أنك شخص غريب الأطوار أو أن يتذمر لمجرد أنك رفضت.

وهذا شيء مفيد بشكل خاص لمن يسعى لإرضاء الناس لأنه يساعد في الحفاظ على أي سمعة إيجابية لديهم. فلا يتحول من شخص مساعد ضعيف إلى شخص حادٍّ وقاسٍ بين عشية وضحاها.

«حسنًا. ما الذي يمكنني إنزاله من قائمة الأولويات؟»

في المواقف التي يكون لديك الكثير من المهام بالفعل قد يطلب منك شخص ما شيئاً آخر يتسبب في ازدحام جدولك الزمني. وإذا كانت الموافقة على طلبهم ستعرض يومك للخطر فعليك أن رفضه بشكل قاطع بأي طريقة سواء في العمل أو في الأماكن العامة أو في المنزل. وبما أنه من الصعب جداً قول «لا» خاصة للأشخاص الذين يتمتعون بسُلطة مثل رؤسائنا أو أولئك الذين تربطنا بهم مشاعر قوية ولا نريد أن نخذلهم؛ ففي هذه المواقف هناك طريقة أخرى لقول «لا» وهي أن تقول «نعم» ولكن بسؤال. وافق على القيام بما يطلبونه منك، ولكن اسألهم عن أيٍّ من مسؤولياتك العديدة الأخرى يجب أن تتخلى كي تفسح المجال لفعل ما يرغبون به.

تعد فكرة تحديد الأولويات مفيدة بشكل خاص لمواقف العمل التي تتطلب منك الرد على شخص أعلى منك في المنصب، والتي يمكنك فيها أن تقول مثلاً: «تسعدني مساعدتك في متابعة ميزانيتنا للعام المقبل بالتأكيد، ولكن أخبرني العمل الذي يمكنني تأجيله حتى أتمكن من التركيز على ما تريد؟ هل يجب أن أوجل العرض التقديمي للتسويق أو مشروع الأرشيف في الوقت الحالي؟»

كما أن تلك الطريقة فعالة في المواقف الشخصية أيضًا. حيث يمكنك أن تقول «سأكون سعيدًا لمساعدتك على النقل في نهاية هذا الأسبوع، ولكن سيتعين عليّ إلغاء زيارتي مع أمي أو حفلة الباليه مع ابني، ماذا ستفعل لو كنت مكاني؟» أو «يمكنني مساعدتك في طلاء غرفة المعيشة، ولكن هل يجب أن نؤجل تنظيف المرآب أو العمل في الحديقة؟»

إن هذا النهج يعمل لأسباب عديدة؛ لأن ردك بـ «نعم» يرسل رسالة إيجابية ويوحي بروح الاستعداد. عندما تسأل صاحب الطلب أن يختار معك الأعمال التي يجب إنجازها أولاً فإنك تمنحه فكرة وجود خيار (بينما تكون أنت من يقرر في الواقع). والأهم من ذلك أنها طريقة خفية لقول أنك مشغول كثيرًا في الوقت الحالي وتلفت الانتباه إلى أنهم يطلبون الكثير، وأنت لا تنوي تلبية كل رغباتهم.

كما أنك تجعل من نفسك مُحدِّدًا للجدول الزمني لأن لديك الكثير من الأعمال لكنك تبقّيها منظمة وتحت السيطرة. وفي النهاية تضع حدودًا لنفسك بأكثر أسلوب مهذب ممكن؛ لأنك إذا كنت تحاول الخروج من وضع إرضاء الناس فتلك خطوات حاسمة يجب اتخاذها.

أنا متأكد من أنك تعرف شخصين على الأقل لديهما عادة طلب الأشياء. يمكنك الشعور بذلك تقريبًا في اللحظة التي يدخلون فيها إلى الغرفة. يمكنك أن تعلم أنهم سيطلبون منك شيئًا يتعين عليك رفضه. وفي هذه الحالات هناك حيلة خفية للغاية يمكنك استخدامها للرفض، وأسميها حيلة لأنها تستخدم في موقف لا يطلب فيه منك أي شيء، وإنما يمكنك فعلها في محادثة أو اجتماع عادي.

فعندما تتحدث مع الشخص الذي تعرف أنه ستقدم إليك بطلب في وقتٍ ما ابدأ بالحديث عن كل شيء يحدث في حياتك وبتطلب منك أن تقول «لا» لشخص ما في المستقبل القريب (أو حتى البعيد). إنها طريقة تشبه الطريقة السابقة تمامًا، إلا أنك تستخدمها قبل أن يُطلب منك القيام بأي شيء.

تحدث عن مدى انشغالك، وعن كل الأشياء التي تقوم بها. اشرح كيف أنك تعاني من ضيق في الموارد مثل المال أو القدرة على العمل، أخبرهم بكل الأسباب التي تجعلك مضطرًا لرفض طلب أشخاص آخرين في حياتك في الوقت الحالي.



على سبيل المثال إذا كنت مع صديق تعتقد أنه قد يطلب منك المكوث في منزلك لفترة طويلة من الوقت فيمكنك أن تقول: «أصبح منزلي مكتظًا جدًا فلا يوجد مكانٌ لي كي أحصل على أي مساحة شخصية، إذ يبدو مزدحمًا للغاية لدرجة أنني لا أستطيع حتى استقبال الناس».

إذا كنت تتوقع أن يطلب منك شخصٌ ما في العمل تولي مسؤوليات جديدة (خاصة إذا كنت تعرف مسبقًا)، يمكنك أن تقول: «لا أستطيع أن أصدق مدى انشغالي مؤخرًا. هناك الكثير من الأشياء الجديدة التي يجب أن أضعها في الاعتبار لدرجة أنني ما زلت أعمل عليها في جدول أعمال اليومي. ولا أعرف كيف أواكبهم جميعًا».

ويعمل هذا التكنيك لأنه يؤسس أسبابك ويمهّد لقول لا في المستقبل، حيث أنك تضع تصوّرًا بأن لديك حياة كاملة وجدولًا زمنيًا لا يترك لك مساحة كبيرة للقيام بشيءٍ جديدٍ. وعندما يقدم السائل طلبه يمكنك تذكيره بأنك قد ذكرت بالفعل سبب وجوب قول «لا»: «كما أخبرتك في اليوم السابق فإنه لدي مليون شيءٍ يجب عليّ إنجازه الآن».

الهدف النهائي من التصرف بشكل استباقي هو أن يتوقف الناس عن طلب أشياء منك؛ إذ أنهم

سيدركون قبل أي شيء أنك ربما لن تكون قادرًا على مساعدتهم، وهذا هو السيناريو الذي يحلم به شخص يضطر إلى إرضاء الآخرين.

يمكنك أن تصبح ماهرًا جدًا في قول «لا» في هذه المواقف بحيث تكون قادرًا على تصدير طريقة رفض وقائية قبل أن يعرف السائل حتى ما سيطلبه منك. فلو كان هنالك رجل تعتقد أنه سيطلب منك الانضمام إلى لعبة الفانتاسي الخاصة بدوريات كرة القدم؟ يمكنك فقط أن تقول شيئًا مثل «أنا مفلس جدًا، ومضطر إلى أن أعمل كثيرًا، لدرجة أنني لا أعتقد أنني سأتمكن من متابعة مباريات كرة القدم هذا العام».

أبقِ الأمور على نحو بسيط أفضل طريقة لقول «لا» هي أن تكون بسيطًا ومباشرًا. فلا توجد حيل حول كيفية القيام بذلك، وحقيقة الأمر أنه مجرد إزعاج وتوتر متأصل في فعل القول فحسب.

إذا كنت سلبياً لفترة طويلة فسوف يفاجأ الناس عندما تقول لا، وإذا كنت تتعامل مع شخص لديه شخصية ألفا (4) فمن المؤكد أنه سيحاول إقناعك بتغيير قرارك.

قد يكون افتقارك إلى الحزم هو سبب تواجدهم حولك في المقام الأول، ومن الصعب تغيير ديناميكية هذه العلاقة بمجرد أن تتواجد من الأساس؛ لذا فعليك أن تتوقع الارتداد والصدمة عند تغيير تلك الديناميكية.

أسوأ شيء يمكنك القيام به في مأزق التعامل مع طلبات شخص ما، هو التردد حيال قرارك؛ لأنك إذا قمت بذلك فسيتعين عليك مواجهة نفس المأزق مع نفس الشخص كلما تكوّنت لديه طلبات مستقبلية. وسيعرف هو أن قرارك قابل للتفاوض، ولهذا عليك أن تكون عكس ذلك، وفي كل مرة يسألون فيها أجب بـ «لا» بشكل سريع وبسيط دون ترك مجال للتفاوض؛ لأنه إذا أظهرت أنه لديك مساحة كبيرة للمناقشات، فستشجع الناس على الاستمرار في إقناعك.

## قاوم اللحظة

أصعب وقت في قول «لا» يحدث عادةً بعد فعلها مباشرةً، عندها تشعر أنك تريد تقديم المساعدة أو الاستمرار في الحديث أو القيام بأي شيء لتقليل التوتر الذي خلقه قول «لا»، وعادة ما يكون هذا هو الوقت الذي تبدأ فيه بالتردد والرغبة في قول أمورٍ

مثل: «حسنًا، إذا كنت حقًا بحاجة إلى مساعدتي،  
أعتقد أنني أستطيع...» أو «لا أفضل ذلك،  
ولكن...»

عليك أن تقاوم الإغراء، وأن تلتزم الصمت لأن  
عزيمتك غالبًا ما تتأثر في تلك اللحظة.

عندما تقول «لا» تذكر أنك لست بحاجة إلى  
اختلاق الأعذار، حيث يمكنك القول إنك مشغول أو  
أن الأمر لا يناسبك أو أيًا كان السبب، ولكن يجب  
أن يكون هذا هو كل شيء. عليك بترك الأمر عند  
هذا الحد، وإذا كنت لا تزال تشعر بالحاجة إلى  
إضافة كلمة «بسبب» في نهاية الجملة فاجعلها  
قصيرة وبسيطة ولا تنخرط في التفاصيل؛ لأنك  
كلما أعطيت المزيد من التفاصيل، كلما أعطيت  
للناس بيانات أكثر للاختيار منها. على سبيل المثال  
إذا قلت لا لمساعدة صديق على النقل من منزل  
لآخر لأنك تحتاج إلى تمشية قطتك في الصباح  
فإنك تخلق طريقًا للناس للاعتراض على أنك بحاجة  
إلى تمشية قطة من الأساس.

لا تنزعج وشق طريقك من خلال شرح ضعيف  
عادي عن سبب رفضك. لا تشعر بأنك مضطر  
لتقديم حلٍّ بديل أو شيء يمكن أن يعوض عن  
رفضك. لا بأس أن تقول «لا». لا حاجة لمزيد من

الشرح. وبشكل عام تذكر أن كلمة «لا» يمكنها أن تكون جملة كاملة.

## اصنع أطواقًا من حولك

إذا كنت لا تستطيع الرفض فقط، أو إذا كنت لا تستطيع الرفض على الفور، فهناك خيار آخر وهو تأجيل القرار أو رميه إلى المستقبل. أخبرهم أنك ستفكر في الأمر، وإذا أمكن ذلك اطلب منهم القيام بشيء ما لتكون مستعدًا لذلك. بعبارة أخرى: ضَع العبء على كاهلهم من خلال طلب شيء ما يساعدك في التفكير في طلبهم. هل تشعر بالتشوش؟

حسنًا، لنأخذ جوناثان كمثال وهو رجل ذكي جدًا ويقدم استشارات للشركات. كثيرًا ما يُطلب منه تناول القهوة مع أشخاص يرغبون في الاستفادة منه وامتصاص المعلومات منه مثل الإسفنجة، وكما نتخيل فهو لا يمتلك وقتًا لكل من يسأله، ويتعين عليه أن يقول «لا» كثيرًا لكنه ابتكر طريقة للتغلب على ذلك، حيث يقوم بإنشاء طوق لهم للقفز من خلاله قبل أن يوافق على أي شيء آخر. وعندما يسأله أحدهم لتناول القهوة معه فيطلب منه أن يرسل له عبر البريد الإلكتروني جدول أعمال أو خطة لما

يريدون مناقشته ولماذا. وعندما فعل ذلك لم يرده رد من ٩٩٪ من الناس مرة أخرى.

كما ترى من حالة جوناثان يصبح من الواضح جدًا أن تميز من يريد استغلالك لشيء ما دون الاستعداد للمساهمة بأي شكل من الأشكال أو تسهيل الأمر عليك، ولهذا عندما يطلب منك أحدهم شيئًا ما قم بوضع شرط لكي يفني به أولًا لكي تفكر في طلبه، مما يوفر لك الوقت والمكان كما أن معظم الناس لن يعودوا إليك أبدًا لأنهم سيضطرون إلى بذل جهد!

هناك طريقة أخرى لقول «لا» وهي عبارة: «لست متأكدًا الآن، ولكن هل يمكنك المتابعة معي؟» وهي تحمل نفس تأثير نقل العبء على عاتق شخص آخر، ونحن نعلم بالفعل أن سيناريو نقل العبء على عاتق شخص آخر هو أفضل سيناريو لأنهم سيدعونك وشأنك سواء بسبب الكسل أو النسيان، كما يمكنك أيضًا استخدام تعبيرات مثل: «لا يمكنني الآن، ولكن ربما عندما تتغير ظروفني».

## الطعم والإلهاء

هناك خيار آخر يمكنك فعله إذا كنت تواجه صعوبة في قول لا وهو تقديم طعم أو بديل مناسب يحمل

معنى الموافقة مثل: «لا يمكنني فعل ذلك، لكن يمكنني القيام بجزءٍ منه...».

«لا يمكنني قضاء اليوم كله في مساعدتك على الانتقال إلى شقة أخرى، ولكن يمكنني أن أمنحك ساعتين.»

«لا يمكنني الخروج معك في نهاية هذا الأسبوع، لكنني أعدك بأنني سأخصّص بعض الوقت للقيام بذلك في غضون الشهر المقبل.»

«لا يمكنني العمل في تلك الإدارة، لكنني سأكون على استعداد للتشاور معكم كلما كان لدي وقت.»

فما تفعله هنا هو قول «لا» للطلب وتقديم منحة أصغر لإرضاء الشخص، والتي قد يتم رفضها أو لا. قد يكون بديلاً مشروعاً كشيء أنت على استعداد للقيام به.

وسيكون رفضك مقنعاً لأنك ستبدو متاحاً وراغباً حتى ولو بشكل ظاهري على الأقل. كإنك إذا قدّمت شيئاً صغيراً نسبياً مقارنةً بما يطلبونه فمن المحتمل أن يرفض الناس ويخبروك ألا تشغل بالك بالأمر من الأساس، وسيكون من الأفضل لو أنك تمتنع عن تقديم تفاصيل محددة وتركها مفتوحة قدر الإمكان. وفي معظم الحالات سيحرّرك هذا التكنيك من أي طلب أو التزام. سيحد من التوتر وسيجعلك تبدو

كمن يقول نعم لشيء ما لكن ليس للشيء الذي  
طُلبَ منك على وجه التحديد.

## لا تجعل الأمور تسير بشكل شخصي

في كثير من الأحيان يبدو الأمر فظيماً عندما نقول  
لا لأننا نعرف طبيعة شعور الرفض، وقد نأخذ الأمر  
على محمل شخصي ونفكر في مدى عدم اهتمام  
الآخرين بنا أو ربما كيف تنقص قيمتنا لديهم، ولذلك  
فمن المهم أن تجعل كلمة «لا» غير شخصية قدر  
الإمكان، وأن تركز على الموقف المحدد أمامك قدر  
الإمكان.

لأنك ترفض الشخص في الأساس بسبب الموقف  
والظروف، وليس بسبب الشخص نفسه؛ إذ يجد  
بعض الناس صعوبة في الفصل بين الاثنين لكن  
اتباع القاعدة السابقة سيجعل الأمور أسهل بكثير  
في التحدث والاستماع داخل الموقف.

فعلى سبيل المثال؛ أنت مدعو إلى حفلة مع أحد  
الأصدقاء، وتعرف أن حبيبك السابقة التي انفصلت  
عنها بشكل سيئ للغاية ستكون هناك، وسيشعر  
صديقك بالحزن إذا قمت بتفويت الحفلة، فإن الأمر  
في الواقع لا يتعلق بصديقك؛ إنه يتعلق بالموقف  
والتواجد في منطقة مغلقة مع شخص يجعلك تشعر



بعدم الراحة، وفي هذه الحالة يجب أن تؤكد أنك لا ترفض قضاء الوقت مع صديقك الذي يمكنه إدراك ذلك، وإنما أنك ترفض لقاء حبيبتك السابقة.

وهنا فإن القليل من الندم يساعد دائماً، فعلى سبيل المثال يمكنك أن تقول «أنا أحب ذلك حقاً وكنت أتطلع إلى التسكع معك، ولكن لا يمكنني ذلك!» لأنه عندما يشعر الناس بصدقك وأن الأمر لا يتعلق برفضهم فسيتقبلون الأمر بسهولة أكبر، تأكد فقط من التركيز على الظروف التي لن تناسبك.

### تحويل المسؤولية إلى شخص آخر

في تلك الطريقة لن تقول «لا» بقدر ما ستقول «نعم ولكن...»

اسمح لي أن أشرح لك؛ إن تمرير المسؤولية يعني إعطائها إلى شخص آخر، ليس لك.

يعني أن تقترح أن شخصاً آخر سيكون أفضل بكثير وأكثر ملاءمة منك، وأنه يجب عليك أن تتنحى من أجله، وهنا فإنك لن تحقق رغبة صاحب الطلب وإنما سيظل بإمكانك مساعدته في حل مشكلته من خلال العثور على شخص يفعل ذلك، وهنا لن يسمع صاحب الطلب كلمة «لا» وهو الجزء الأكثر أهمية.

على سبيل المثال إذا طلب منك شخص ما أن

تقوده إلى المطار فيمكنك أن تقول: «لا أنا سائق سيئ والقيادة على الطرق السريعة تجعلني أشعر بالقلق، لكن تيد سائق رائع، وقد يكون متفرغًا في ذلك اليوم!»، وهنا تكون نجحت في تمرير المسؤولية إلى تيد من خلال جعل نفسك ضعيفًا مقارنة بإمكانيات تيد في حل المشكلة.

يسألك الناس عن فعل أشياء معينة لأنهم يريدون حل مشكلة ما لديهم، وإذا جعلت نفسك تبدو كحل غير مناسب في نفس الوقت الذي يمكنك فيه توجيههم إلى حل آخر حقيقي، فستتمكن من تجنب القيام بالأمر برمته.

إن قول «لا» هو مهارة لها قيمتها، فعندما تتعلم أن تقول «لا»، فإنك تتمكن من التحكم في حياتك ووقتك. وتمكن نفسك من تجنب الأشياء التي لا تريد القيام بها. عندما تتعلم أن تقول «لا» بشكل صحيح تكون قادرًا على تجنب التوتر والمواجهة. أما الحياة الخالية من تلك الكلمة فهي حياة ليست ملكًا لك، وإنما تجعلك شخصًا يعيش لأجل أشخاص آخرين.

ومثل أي مهارة، غالبًا ما تكون القدرة على قول «لا» موهبة مكتسبة، ولذلك فأنت أيضًا يمكنك أن تتعلم كيف تقول لا. قد يستغرق الأمر بعض الوقت

وبعض الممارسة، ولكن عندما تصبح بارعًا في قول لا فسوف تتساءل عما يجب أن تفعله في كل أوقات الفراغ التي ستمتلكها بعد ذلك.

وكما ذكرنا سابقًا فإنك ستواجه تداعيات بسيطة على الأقل بسبب التعامل على أرض الواقع، وسيحدث ذلك عندما تبدأ في قول «لا» حتى إذا استخدمت بعض الطرق الأكثر إبداعًا التي تحدثنا عنها في هذا الفصل.

إذ قد يتعرض الأشخاص الذين اعتدت على إرضائهم تلقائيًا للشعور بالإهانة بشكل غير معقول؛ لأنهم لن يعودوا قادرين على الوصول إليك بشكل منتظم. فقد اعتادوا على توقع قيامك بالأشياء دون اعتراض. في حين أن الحال تغير لأنك غيرت تلك العلاقة، ولذلك يمكنك توقع حدوث بعض ردود الفعل الأولية.

لكن بمرور الوقت - تمامًا كما هو الحال عندما تضع حدودًا - سوف يتراجع هذا الغضب ونأمل أن يتطور إلى الاحترام، وسيُنظر الناس إليك كشخص مسؤول ومنظم وليس مجرد شخص مفرط في إرضاء الآخرين.

- ① يعتبر قول «لا» من أصعب المواقف في الحياة اليومية لأنه يواجهه صغيرة في كل مرة، ولكن هناك العديد من الطرق لجعل هذا الجزء من الحياة أكثر سلاسة وأقل توترًا.
- ② ابدأ بقول «أنا لا أفعل» مقابل «لا أستطيع»؛ لأن تلك الجملة تتضمن وجود سياسة خاصة لك، في حين أن الأخيرة تعني أنك ستقول شيئًا يمكن التفاوض عليه. وبالمثل اعتدّ على قول «لا» بشكل أشمل لأن ذلك يتضمن أيضًا سياسة عدم وجود استثناءات.
- ③ هناك طرق لا حصر لها لقول «لا». أنت تعرف القليل منها بالفعل، والتي تتضمن الطريقة الأبسط باعتبار «لا» جملة كاملة، وافهم أن الناس سيمتلكون رد فعل قويًا إذا كان لديك تاريخ من إرضاء الآخرين.
- ④ كما تشمل الطرق الأخرى لقول «لا» عملية زرع بذور وقائية عن طريق التأكيد على ارتباطك بأشخاص آخرين، وعدم قدرتك على التصرف بشكل مستقل طوال الوقت، والإشارة إلى حقيقة أنه لا يمكنك فعل كل شيء في وقت واحد، كما عليك مقاومة اللحظة التي تشعر فيها أنك تريد فيها النقاش حول الأمر... قم بإنشاء أطواقًا للناس للقفز من خلالها، وذلك باتباع فكرة الإغراء والتبديل مع مهام أخرى غير التي يطلبونها منك، وأبقِ الأمور غير شخصية، وركز على الظروف المحددة ومرر المسؤولية إلى شخص يبدو أنه قادر على حل المشكلة أفضل منك بكثير.

# ملخص كامل



## الفصل الأول: الرغبة الملحة في إرضاء الآخرين

◀ قد تبدو الحاجة إلى إرضاء الآخرين كرمًا أو نكرانًا للذات، لكنها من أكثر السلوكيات أنانية؛ إذ أن إرضاء الناس ينبع من الخوف وانعدام الأمان والحاجة إلى الشعور بالاستحسان، استنادًا إلى الاعتقاد المحزن بأنك لست كافيًا، وأنت بحاجة إلى رفع قيمتك بين الناس من خلال تلبية احتياجاتهم ورغباتهم.

◀ يمكن أن تمتد أصول غريزة الرغبة في إرضاء الآخرين من مجموعة متنوعة من المصادر، لكن العملية هي نفسها دائمًا، وهي أنك ربما حاولت من قبل أن تنال قبول أحدهم، لكنه قام برفضك وكان عليك إثبات نفسك بطريقة أخرى، حتى تعلمت تدريجيًا من خلال التجربة أنك تتلقى نتائج أفضل عندما تسعى لخدمة الآخرين، ومن هنا صارت تلك هي حالتك الطبيعية في الحياة.

② يزداد الشعور بالإجبار أو الإكراه على الشيء تعقيداً من خلال تأثير بقعة الضوء، حيث يكون لدينا اعتقاد مشوّه بأن الجميع يراقبوننا باستمرار ويقومون بانتقائنا دوناً عن غيرنا، وهو ما يُعدُّ شعوراً ضاراً للأشخاص العاديين، ولكنه أسوأ بالنسبة لمن يسعون لإرضاء الآخرين لأنه يرفع مستوى الخوف لديهم إلى مستويات جديدة مما يتسبب في ارتكاب عدد من السلوكيات الضارة.

③ لا يوجد خلاف على أن إرضاء الآخرين فعلٌ مؤذٍ؛ فقد تحصل على القبول الذي تسعى إليه، ولكن لوقت قصير الأجل حيث سيكون الأمر عابراً ومزيفاً، ثم سيتعين عليك التعامل مع العواقب بعد ذلك، على سبيل المثال شعورك بالكبت أو بالظلم سيشرّب في شكل سلوك عدواني وسلبى أو سينفجر أخيراً مثل البركان أو ستعرض سعادتك وصحتك للخطر بشكل عام بسبب الكم الهائل من المهام التي تجبر عليها نفسك. وأخيراً قد ينتهي بك الأمر عالقاً في علاقات مشوهة لأنك وضعت نفسك في دور ثانوي، ودائماً ما تحمل وجهاً آخر فوق وجهك.

➤ هنالك أسباب عديدة وراء سلوك إرضاء الآخرين والتي تبدأ من المعتقدات التي نتمسك بها عن أنفسنا. والتي تتمثل ببساطة في كوننا لسنا متشابهين، وأنا أقل من غيرنا شأنًا بطريقة أو بأخرى، مما يدفعنا إلى تبني حيلٍ ذاتية لإرضاء الناس، بل وتعزيز تلك الرغبة في واقع الأمر، وقد قمت بتقسيمهم إلى أربعة أسباب رئيسية تكمن وراء هذه المعتقدات.

➤ أولاً: المفهوم الخاطئ للعلاقات، وفكرة أنه يجب أن تكون خدمة الآخرين على رأس أولوياتك حتى لو كانت على حساب نفسك، وإذا كنت تمتلك هذا الاعتقاد فسوف تشعر بالذنب إذا حاولت التصرف ضده.

➤ ثانيًا: الشعور بالدونية، فإذا كنت لا تشعر بأنك مساوٍ للآخرين في القيمة أو أن الآخرين سيقبلونك من أجلك فحسب، سترى أن فرصتك الوحيدة معهم هي التراجع عما تريد واتباع أهواء الناس.

➤ ثالثًا: لقد تعلمنا في طفولتنا أن الكرم واللطف سمات رائعة، لكن البعض منّا يتهادى في ذلك ويأخذ الأمر في منحى بعيد جدًا فيظن أن فكرة إعطاء الأولوية لنفسه هي نوعٌ من أنواع الأنانية والسلبية.

➤ أخيرًا: يخشى الكثير من الأشخاص الذين يتعمدون إرضاء غيرهم فكرة المواجهة، إذ أنهم يكرهون التوتر وعدم الراحة ويبدلون قصارى جهدهم في تجنب تلك المشاعر، كمن يخشى فكرة تلقي مخالفة ويصب جم تركيزه على وجود الرادار دائمًا.



## الفصل الثالث: إعادة برمجة معتقداتك

➤ سلوك إرضاء الآخرين يجعلك تتبنى بعض المعتقدات الراسخة والتي تتطلب إعادة البرمجة، ويُعدّ العلاج السلوكي المعرفي أحد العناصر الأساسية في تغيير تلك المعتقدات، وهو باختصار وسيلة لمكافحةها بالإشارة إلى الأنماط السلبية للتفكير والطريقة الطبيعية للتفكير من خلال النموذج BLUE حيث يشير الحرف «B» إلى إلقاء اللوم على نفسي من كلمة Blaming بمعنى اللوم، والحرف «L» إلى Looking بمعنى البحث عن جوانب معينة، والحرف «U» إلى unhappy guessing بمعنى التوقعات السيئة، والحرف «E» يمثل exaggeratedly negative thoughts بمعنى أفكار سلبية بشكل مبالغ بها.

ويمكننا تطبيق هذا على الأسباب الأربعة الرئيسية لسلوك إرضاء الآخرين التي جاء ذكرها الفصل السابق.

● يجب أن تصبح أكثر أنانية في بعض الأحيان، لأنه لدينا اعتقاد بأن الأنانية هي سمة سيئة رغم أن الحقيقة هي أنك يجب أن تكون أنانيًا حتى لو كنت تريد خدمة الآخرين لأنه حينها فقط ستستطيع خدمتهم بكامل طاقتك، فالأنانية لا تعني إهمال الآخرين، وإنما تعني ببساطة إعطاء الأولوية لجسدك وعقلك.

● يجب أن تقبل وتحب نفسك، وأن تترتب على علاقتك بنفسك علاقتك مع أي شخص آخر فيجب أن تكون أكثر تعاطفًا مع نفسك، وتفهم أن القبول هو اختيار، وعادة ما يكون خيار غاية في الصعوبة بسبب المعايير والتوقعات المستحيلة التي تضعها نصب عينيك.

● يجب أن تؤمن بأن الحزم ليس صفة سيئة أيضًا، ولا يتساوى مع العدوانية في شيء، وضع نفسك دائمًا في مكان الآخرين كي تحسن التصرف بحزم وكن مبتكرًا في إيجاد طرق يفوز بها كلا الطرفين في موقف ما.

● يجب أن تقبل المواجهة وتتعامل معها بشكل أفضل، كما أنه من الطرق الجيدة للتغلب على الخوف من المواجهة هو استخدام العلاج بالتعرض على وجه التحديد، ويمكنك أن تقوم بإنشاء تسلسل هرمي للخوف لنفسك فيما يتعلق بالمواجهة وهو ما سيساعدك على التعود على التوتر، ويوضح لك كيف أنه لن يحدث أي شيء سيئ إذا قمت بمواجهة مخاوفك.

## الفصل الرابع: قم بتغيير عاداتك

- ❶ لسوء الحظ أنه مع مرور الوقت تميل سلوكيات إرضاء الآخرين إلى التحويل إلى عادات أو استجابات تلقائية للعالم، فقد ننوي شيئًا مختلفًا، ولكن إذا كانت غرائزنا الأولى والثانية تدفعنا للإرضاء فلا يمكننا أن نصبح أشخاصًا حازمين؛ لذلك يصبح من الضروري تغيير عدد قليل من هذه العادات اللا واعية لكسر تلك الأنماط الضارة.
- ❷ حاول أن تدرك سبب الانخراط في سلوكيات إرضاء الآخرين، وستكون قادرًا على استيعاب فكرة أنك لا تفعل ذلك بدافع الإرادة الحرة أو التحلي بالكرم، ويمكن هذا أن يحدث بسهولة حيث تسأل نفسك «لماذا» خمس مرات متتالية عن خمس أسباب مختلفة كما ذكرناهم لمحاولة فهم الدافع وراء أفعالك.
- ❸ قم ببناء الاستقلالية، وتحرر من آراء وأفكار الآخرين. قدر آراءك وأفكارك ولا تخضع نفسك تلقائيًا للآخرين.
- ❹ قلل وتوقف عن إنشاء علاقات من جانب واحد بجعل الناس يعتمدون عليك، وكي تتخلص من ذلك يجب أن تمنحهم مساحة للتصرف بأنفسهم.
- ❺ اترك ماضيك خلفك، فرغم أنه يشكّل ذاتك إلا أنك لست تجاربك وذكرياتك، وحاول أن تدرك أنك تتصرف بدافع الماضي أو بدافع إرادتك الحرة.

◀ كن قوياً تحت ملخص الضغط، فعندما تتوقف عن إرضاء الآخرين ستواجه بعض ردود الفعل الغاضبة، ورغم أنه ليس خطأهم لأنك رفعت سقف التوقعات لديهم إلا أنه هذا هو المكان الذي يجب ألا تستسلم فيه تحت الضغط كما كنت تفعل في السابق، وسيستغرق الأمر خمس ثوانٍ فقط من الإرادة القسوى، ومن ثم سيصبح أسهل في كل مرة بعد ذلك.

◀ توقف عن تحمُّل مسؤولية مشاعر الآخرين وسعادتهم. كل شخص مسؤول عن عواطفه وسعادته. لست بحاجة إلى أن تكون وصياً عاطفياً لشخص ما خاصة إذا كان ذلك يشكّل ضرراً بالنسبة لك.

### الفصل الخامس: صَغْ حدودًا خاصة بك

◀ الحدود القوية والواضحة واحدة من أفضل الأساليب الدفاعية ضد الرغبة في إرضاء الآخرين والأشخاص الذين قد يجعلونك تفعل ذلك، والتي لا يجب عليك الاحتفاظ بها لنفسك أو جعلها تبدو مرنة للغاية بحيث لا يرى الناس سبباً للالتزام بها، بل يجب عليك إيصالها بوضوح وتنفيذها دون استثناء.

◀ إنك تحتاج إلى توضيح حدودك أولاً من خلال استكشاف القيم الأساسية والثانوية الخاصة بك. هذه هي الطريقة التي يمكنك من خلالها أن تعرف ما يجب عليك حمايته وما يمكنك التخلي عنه. ثم قم بتوصيلهم للآخرين.

◀ الجانب الرئيسي الآخر هو تخيّل النتائج ومن ثم تطبيقها، وهو ما يحدث عندما يحاول شخصٌ ما انتهاك حدودك بعد أن أبلغته بها، ويمكن لهذا الجزء أن تحدده حسب ما تريد، شرط أن تفعل شيئًا ولا تقف ساكنًا، وإلا سيؤدي ذلك إلى امتلاك حدود يسهل اختراقها، الأمر الذي سيصبح بمثابة عدم وجود حدود على الإطلاق. ومع ذلك فاعلم أن تلك العواقب لا يمكن أن تكون جامدة للغاية.

◀ لسوء الحظ ستتلقى دائمًا نوعًا من ردود الفعل السلبية تجاه حدودك، وهو شيء يجب أن تكون مستعدًا له، لكنه سيكون صعبًا رغم ذلك، فلا يجب الناس أن يشعروا بالرفض، ولكن هذا يجب أن ينعكس عليهم وليس عليك كشخص.

### الفصل السادس: كيف تقول لا

◀ يعتبر قول «لا» من أصعب المواقف في الحياة اليومية لأنه بمثابة مواجهة صغيرة في كل مرة، ولكن هناك العديد من الطرق لجعل هذا الجزء من الحياة أكثر سلاسة وأقل توترًا.

◀ ابدأ بقول «أنا لا أفعل» مقابل «لا أستطيع»؛ لأن تلك الجملة تتضمن وجود سياسة خاصة لك، في حين أن الأخيرة تعني أنك ستقول شيئًا يمكن التفاوض عليه. وبالمثل اعتدّ على قول «لا» بشكل أشمل لأن ذلك يتضمن أيضًا سياسة عدم وجود استثناءات.

◀ هناك طرق لا حصر لها لقول «لا». أنت تعرف القليل منها بالفعل، والتي تتضمن الطريقة الأبسط باعتبار «لا» جملة كاملة، وافهم أن الناس سيمتلكون رد فعل قوي إذا كان لديك تاريخ من إرضاء الآخرين.

◀ كما تشمل الطرق الأخرى لقول «لا» عملية زرع بذور وقائية عن طريق التأكيد على ارتباطك بأشخاص آخرين، وعدم قدرتك على التصرف بشكل مستقل طوال الوقت، والإشارة إلى حقيقة أنه لا يمكنك فعل كل شيء في وقت واحد، كما عليك مقاومة اللحظة التي تشعر فيها أنك تريد فيها النقاش حول الأمر.. قم بإنشاء أطواق للناس للقفز من خلالها، وذلك باتباع فكرة الإغراء والتبديل مع مهام أخرى غير التي يطلبونها منك، وأبقِ الأمور غير شخصية، وركز على الظروف المحددة ومرر المسؤولية إلى شخص يبدو أنه قادر على حل المشكلة أفضل منك بكثير.

# هوامش

(1) إيمي مورين: أخصائية اجتماعية ومعالجة نفسية. رئيسة تحرير موقع Verywell Mind، لها كتاب بعنوان ١٣ Things Mentally Strong People Don't Do ضمن قائمة الكتب الأكثر مبيعًا في وول ستريت.

(2) بول دالتون: عالم ذو خبرة في مجالات متنوعة وأستاذ جامعي يحمل شهادة الدكتوراه، له أكثر من ١٠٠ مقالة بحثية في مجلات مثل Advanced Materials و Progress in Polymer Science و Nature Materials

(3) العلاج بالتعرض Exposure therapy هو تقنية في العلاج السلوكي تستخدم في علاج اضطرابات القلق، وتضمن تعرض المريض إلى الكائن أو الشيء الذي يخشاه، ويتم هذا التعرض دون وجود أي خطر من أجل التغلب على هذا القلق.

(4) شخصية ألفا: هي الشخصية المهيمنة والمسيطرّة على محيطها، أصحابها قادة لديهم الجاذبية والكاريزما التي تجعل الآخرين يتبعونهم.