

نبدأ بالمحور الأساسي الأول في فن الكلام، وهو ألا نتحدث. قد تتعجب الآن وتساءل ماذا سأفعل إذا؟ سأقول لك: استمع أولاً، لأنه إذا لم تستمع للشخص المقابل، فلن يكون هناك حوار بينكما من الأساس. وأيضاً لتفهم نيته بشكل صحيح حتى تستطيع الرد عليه بشكل صحيح، وهذا لن يحدث إلا إذا أعطيته الفرصة ليتحدث واستمعت إليه. وأيضاً يا صديقي، لا أريدك أن تكون ممن يفتنون بلا علم في أي موضوع أو يتحدثون في شيء لا يعرفون عنه شيئاً، وتذكر أن كلامك هو الدليل على شخصيتك، تكلم حتى أعرفك. تخيل أنك في جلسة يُناقش فيها الفلسفة الوجودية، وشخص يقول إنه من الممكن أن يكون الإنسان وجودياً ومتديناً في آن واحد، وأن الفكر الوجودي يمكن أن يتوازي مع العقيدة. بينما يرد عليه آخر بأن هذا مستحيل لأن مبادئ الفلسفة الوجودية تتعارض مع الثوابت والمعتقدات. وأنت وسط هذا النقاش لا تفهم شيئاً مما يُقال، لكن هذا لا يعني أن نأخذ أي كلمة من النقاش ونقول أي شيء حتى لو كان بعيداً عن الموضوع، فقط لكي لا يُقال عنا أننا ليس لدينا رأي. في الواقع، ليس عيباً أن تجهل معلومة أو تكون غير ملم بمجال معين. في مثل هذه المواقف، الحل الأمثل هو إما أن تستمع وتتعلم من الأشخاص من حولك، وتسالهم عن معنى الوجودية، أو يمكنك أن تعتذر وتغادر الجلسة. لنفترض أنك ستبقى لتستمع إلى ما يُقال، سواء في جلسة فلسفة وجودية أو غيرها. لدينا نوعان من الاستماع: الاستماع السلبي والاستماع الإيجابي. الاستماع السلبي يعني أنك تستمع فقط دون أن تتحدث خشية من أن تعبر عن رأي خاطئ أو أن يسخر منك الآخرون، وهذا قد يكون دليلاً على قلة الثقة بالنفس والانعزال، بالإضافة إلى أنه قد يقلق من يتحدث ويجعله يشعر بعدم الارتياح. الاستماع الإيجابي يتطلب التركيز في كلام الآخر والتفاعل معه بشكل طبيعي، مثل أن تعيد ما يقوله بأسلوبك الخاص أو بنفس الكلمات لكن بنبرة صوت مختلفة. من المهم أن تتجنب المبالغة في ردود أفعالك، سواء في تعابير وجهك أو تعليقاتك، مثل الدهشة المفرطة على أمور بسيطة. كما يجب تجنب تكرار كلمات معينة بشكل مفرط، مثل "أيوه" أو "تمام" بشكل مستمر، لأن ذلك قد يوحي بأنك غير صادق وغير مهتم بالحوار. قد يخطر ببالك سؤال: إذا كان شخص ما يتحدث إليك في موضوع لا يثير اهتمامك أو تعرف هذا الموضوع بالفعل، ووجدت نفسك غير مُركّز وأصبحت مستمعاً سلبيّاً، ماذا تفعل؟ أقول لك يا صديقي، في مثل هذه الحالات يمكنك بذكاء تغيير الموضوع أو الاعتذار من المتحدث وتأجيل الحديث معه. لكن أريد أن أخبرك أنه ليس من الضروري دائماً أن يكون الموضوع شديد الأهمية لكي تستمع إليه، لأن الشخص الذي يتحدث إليك ومشاعره هما الأهم. لذا، لا بأس أن تتبادل الحديث معه وتظهر اهتمامك وتتفاجأ بما يقول، خاصةً إذا كان كبيراً في السن أو طفلاً يردد جدول الضرب للمرة المليون. وبشكل عام، من أبسط وأصدق الطرق لتقوية علاقتك بالناس وكسب قلوبهم هي أن تمنحهم الفرصة للتحدث وتستمع إليهم باهتمام وبدون تصنع. وهكذا نكون قد أتممنا الاستماع. ماذا لو كنت أنت الشخص الذي يتحدث وشعرت أن الشخص المقابل يتظاهر بالاستماع إليك، لكنه في الواقع مستمع سلبي؟ أول شيء تفعله هو التأكد، ويمكنك استخدام حيلة مثل إدراج جملة باليونانية أثناء حديثك، وبالطبع، اليونانية ليس لها أي علاقة بموضوع النقاش. إذا لم يلاحظ الشخص الذي يتحدث معه الجملة اليونانية التي قلتها سابقاً، فهو فعلاً لم يكن مُركّزاً معك، وعندها يجب عليك أن تغير موضوع الحديث أو طريقة الكلام أو الأسلوب. هناك عدة نقاط مهمة يجب مراعاتها عند اختيار المواضيع للنقاش. أولاً، يجب أن يكون الموضوع مناسباً للأشخاص وللمكان؛ فمثلاً، لا يعتبر مناسباً الحديث عن تفاصيل جريمة قتل أثناء الغداء، أو الحديث عن سيارتك الجديدة مع شخص تعلم أنه يمر بمشاكل مالية. ثانياً، يجب أن يكون حديثك محدداً وبدون إطناب زائد أو تكتيف مفرط. الحمد لله، لقد أنهينا الآن الجزء الأول من فنون الكلام وهو فن الاستماع، والآن سننتقل إلى المحور الثاني وهو المقاطعة. أريدك أن تتذكر معي صديقك الذي يهدف في كل نقاش إلى معرفة من يتحدث ليقاطعه، ولا يسمح لأحد بإكمال جملتين متتاليتين. هذا الصديق قد يقطعك بخمس طرق، وللأسف، الكثير منا قد يقع في هذه الأخطاء أيضاً. فلنرى ما هي أشكال المقاطعة التي يمكن أن تحدث. الشكل الأول هو المقاطعة لتغيير الموضوع، فمثلاً أنت تتحدث مع صديقك وتقول له إن الإجازة اقتربت ونحن لم نخرج بعد، فيرد عليك قائلاً: "هل رأيت آخر مباراة؟ كم كانت النتيجة؟" وهنا صديقك لم يعجبه الموضوع الذي كنت تتحدث فيه أو لم يجده مهماً بما فيه الكفاية بالنسبة له، لذا قام بتغييره. وأنت هنا، يا صديقي، يمكنك إعادة الموضوع إلى مساره بعدة طرق. الطريقة الأولى هي تغيير أسلوبك وجعل كلامك أكثر إثارة للاهتمام، مثلاً، يمكنك تحويل السرد إلى سؤال، فبدلاً من أن تقول لصديقك "لم نخرج بعد"، قل له "أين تعتقد أننا سنذهب في الإجازة؟". الطريقة الثانية، إذا كنت تتحدث عن موضوع ثقيل بعض الشيء مثل شرح نظرية، يمكنك هنا محاولة تبسيط الأمثلة وتوضيح المصطلحات العلمية. تأتي للنوع الثاني من المقاطعة وهو استخدام عبارات مثل "أنا كمان" أو "حصل لي". على سبيل المثال، عندما تحكي لصديقك عن موقف غريب حدث لك، قد يقطعك بسرعة قائلاً "وأنا كمان، ما حدث لي ليس أقل غرابة"، ويبدأ بسرد تجربته. بعض الناس يقطعون هكذا للتسلية والتعاطف، خاصةً في الشكاوى، لكن

البعض الآخر يفعل ذلك بدون قصد، إما للمشاركة أو لأنهم متحمسون. أما النوع الثالث من المقاطعة فهو المعارضة، وله أسباب عديدة، إما لاختلاف في الرأي أو لأن هناك معلومة مهمة غير واضحة قد تغير الرأي من البداية. ويظهر هذا أيضاً عند الحديث عن موضوعات عقائدية، في جميع الحالات، الاستماع وانتظار الشخص حتى ينهي حديثه يعطيك فرصة لفهم الموضوع من جميع جوانبه وقد تقتنع برأيه، وقد يتضح أنه لم يكن هناك اختلاف من الأساس. النوع الرابع من المقاطعة هو عكس الثالث، وهو المقاطعة للموافقة، وغالباً ما يحدث هذا مع المتحمسين، لكنه قد يجعل المتحدث يشعر بعدم الاهتمام أو بالتنافس. على سبيل المثال، أثناء حديثك مع صديقك وتقول له "يوم الجمعة كنت." وقبل أن تكمل جملتك، يقاطعك صديقك ويكملها نيابة عنك قائلاً "تصلي الجمعة في مسجد النور، أنت تسكن هناك"، بينما كنت تريد أن تتحدث عن شيء آخر غير المسجد. نأتي للنوع الأخير من المقاطعة وهو الفكاهة، وهو عبارة عن مقاطعة الشخص بشيء سواء كان نكتة أو مزاح. مثلاً، تسأل صديقك "تعرف نجار كويس؟" وبدلاً من أن يقول لك اسم شخص يعرفه أو يقول لك "لا أعرف"، يرد بشكل مختلف تماماً ويقول "ليه، يا عم، باب النجار مخلع؟" الفكاهة يمكن أن تكون مفيدة للنقاش إلى حد ما وتجعل الأجواء مرحة، لكن لا يجب استخدامها إذا كان المتحدث يتحدث عن موضوع جاد ومهم أو في حالة الانقطاع لأن ذلك يقلل من تركيزه. وهكذا نكون قد انتهينا من شرح المقاطعة بأشكالها الخمسة. المحور الثالث من فنون الكلام هو الفرق بين الجدل والنقاش. أحياناً، عندما نتحدث في موضوع ما، قد ننتهي بالخصام ونخسر بعضنا البعض، رغم أن هذا لم يكن هدفنا من البداية. ما الذي حدث؟ النقاش تحول إلى جدل. لكن كيف حدث ذلك؟ قبل أن أخبركم كيف، دعونا أولاً نوضح الفرق بين النقاش والجدل. النقاش هو حيث يشارك أطراف الحوار للوصول إلى الحقيقة أو حل المشكلة دون أن يحمل أحدهم ضغينة تجاه الآخر. أما الجدل، فيكون واضحاً فيه الهجوم بين أطراف الحوار، ويكون هدف كل شخص هو الانتصار لنفسه وليس للحقيقة أو لقضية الموضوع. هناك ثلاث طرق تحول النقاش إلى جدل، أولها هو المواجهة، والتي تحدث عندما يعبر شخص عن رأيه ويستجيب الآخر برأي معاكس فوراً، وغالباً ما يبدأ في طرح وجهة نظره بعبارات مثل "بالعكس" أو "هذا خطأ". على سبيل المثال، إذا قلت لصديقك أنك تعتقد أن ميسي أفضل من كريستيانو، ورد عليك بسرعة "بالعكس، كريستيانو أفضل بكثير"، قد يكون ردك "يبدو أنك لا تفهم في كرة القدم"، وهكذا يتحول النقاش إلى معركة للدفاع عن الآراء الشخصية، حيث يسعى كل طرف لإثبات خطأ الآخر. الطريقة المثلى للرد هي أن تبدأ بالنقاط المتفق عليها، ثم تعرض وجهة نظرك بعد ذلك. لتجنب هذا النوع من الجدل، من الضروري قبول اختلاف الآراء ومحاولة فهم دوافع الشخص الآخر أو الاستفسار عنها. الطريقة الثانية لتحويل النقاش إلى جدل تتضمن مجموعة من التصرفات كالمقاطعة المستمرة والرد السريع، اللذان يخلقان شعوراً بالمنافسة والتنافس. علاوة على ذلك، يُعد رفع الصوت نوعاً من أنواع العنف، مما يجبر الطرف الآخر على الدفاع عن نفسه. إذا كنت تتحدث مع شخص ولاحظت فجأة ارتفاع صوته وأن النقاش يتحول إلى جدل، ماذا تفعل؟ تجنب قول "خفض صوتك" بشكل مباشر لأن ذلك قد يُشعره بأنك تأمره وتقلل من شأنه، مما قد يدفعه لرفع صوته أكثر. قد يقول لك "هذا هو صوتي الطبيعي". في هذه الحالة، من الأفضل أن ترد عليه بهدوء، وسيخفض صوته تلقائياً. أما الطريقة الأخيرة لإثارة الجدل فهي النقد. النقد ينقسم إلى نوعين: موضوعي وغير موضوعي. النقد غير الموضوعي يؤدي إلى الجدل ويتمثل في نقد الشخص نفسه بدلاً من رأيه أو فعله، مثل قولك لصديقك "أنت لا تفهم في كرة القدم"، حيث تكون قد نقدت فهمه شخصياً. بينما كان بإمكانك الرد بنقد موضوعي على رأيه في كرة القدم. بشكل عام، النقد الموضوعي يفيد النقاش ويساعد الأطراف على مراجعة أنفسهم وتطويرها. بعد إنهاء الثلاثة محاور، يتبقى لنا المحور الرابع والأخير وهو دائرة العشم، والتي تُعد منطقة الأمان في علاقاتنا الإنسانية حيث يوجد فيها الأشخاص المقربون منا كالأهل والأصدقاء. والمفارقة هي أن أغلى الناس لدينا قد يكونون أكثر من نعاملهم بجفاء وقلة ذوق، وذلك بسبب العشم لأننا نأخذ بالضمان أنهم سيظلون إلى جانبنا دائماً، رغم أنهم أحق الناس بالإحسان. هناك بعض الأمثلة على التعامل الضار في دائرة العشم، مثل عدم مناداة الأشخاص باسمهم أو بأحب الألقاب إلى قلوبهم، أو غياب كلمات مثل من فضلك، لو سمحت، شكراً، والاعتذار، أو أن نتجاوز عليهم في شيء بحجة أنهم مضمونون، كأن نسخر من صديق أمام مجموعة لكسب ودهم. من المهم أن نتجنب الأمثلة السابقة في تعاملنا مع الأشخاص الذين نحبهم وأن نجعل تعاملنا معهم يتسم باللطف والمدح والإحسان لأنهم أولى بالمعروف. وفي النهاية يا صديقي، فن الكلام خُلِقَ لكي لا نجد من يختبر ذاكرتنا عبر الهاتف متسائلاً من أنا؟، ويصر على أننا لن نعرفه، بدلاً من أن يبدأ بالسلام عليكم ويعرفنا بنفسه إذا لم نكن قد سجلنا رقمه. ولكي لا نجد أيضاً من يتصل بنا عشر مرات متوqعاً أن نكون متاحين دائماً للرد عليه في أي وقت يشاء، لقد انتهينا الآن من استعراض الأركان الأربعة لفن الكلام، ومن اليوم فصاعداً لن ننطق إلا بالكلمة التي لها معنى والتي تزيد المحبة والتفاهم مع الآخرين في الوقت والشكل

المناسبين. قل لنا في أول تعليق، أي محور استفدت منه أكثر؟ وهل كنت مستمعاً جيداً للحلقة أم لا؟ ولا تنسى الضغط على زر الإعجاب والاشتراك في القناة ، هذا كل شيء