فن التعامل مع الشخصيات ذوي الطباع الصعبة



1- العدواني:

إنّ الشخص العدواني دائماً يجعل سلاحه سلاح تحدٍّ وتصويب وغضب، وهذا هو ذروة الضغط والسلوك العدواني.

2- المتهكم:

إنّ التعليقات الوقحة والتهكم المؤذي والتوقيت الجيد لدوران العيون، وكذلك اختصاص المتهكم هي التي تضعك في موقف الغبيّ فتقتل إبداعك ومواهبك.

3- الهائج بلا سبب مقنع:

بعض الناس يتعامل معك بهدوء، ثمّ ينفجر ويهيج بسبب أشياء لا تمت بصلة إلى الحالة الراهنة.

4- المتعالم الذي يدعي المعرفة:

مما لا شكّ فيه أنّ المتعالم الذي يدعي المعرفة قل أن يحتمل الصواب والخطأ، وعند حدوث خطأ ما فإنّه يحاول أن يظهر معرفته به.

5- المغرور:

إنّ المغرورين لا يستطيعون خداع جميع الناس إلى الأبد، لكنهم يستطيعون خداع بعض الناس لمدة ما، ويستطيعون خداع الناس البسطاء لوقت طويل، لا شيء إلا للاستحواذ على انتباههم واهتمامهم.

6- الإمّعة:

دائماً يسعى الإمّعات من الناس لإرضاء أناس آخرين تجنّباً للمواجهة معهم، يقول الإمعات دائماً [نعم] دون التفكير بما يلزمون به أنفسهم من أعمال، وهم يستجيبون لجميع الطلبات على حساب وقتهم، وعلى حساب التزاماتهم السابقة، ويحمّلون أنفسهم ما لا طاقة لهم به من الالتزامات إلى أن يضيعوا ما لأنفسهم عليهم من حق، وبذلك تصبح حياتهم نوعاً من المآسي.

7- المتردد:

في اللحظة التي يجب أن يتخذ فيها القرار، يلجأ المتردد إلى التسويف والمماطلة على أمل أن يتاح له خيار آخر، ومن المحزن بالنسبة لمعظم القرارات أنّه قد تطرأ فكرة صغيرة جدّاً في وقت متأخر جدّاً من شأنها أن تجبر القرار أن يُتّخذ بنفسه.

8- الشخص العدمي/ اللامبالي:

كم كان هناك نوع من رغبات وأمنيات، بل حقائق ووقائع قتلها الشخص اللامبالي ببروده وموت حماسته.

9- الشخص الرافض:

قد يكون لكلمة أثر حاسم في رفع المعنويات أو هدمها، وفي هزيمة الأفكار الكبيرة أو دعمها، أثر أكبر من رصاصات طائشة قاتلة، أو أثر أقوى من الأمل.

إنّ الشخص السلبي الرافض، مثله مثل شخص مخادع مانع السلوك يحارب دائماً معركة لا تنتهي. معاركه عقيمة لا طائل تحتها، ولا أمل له بكسبها.

10- الشاكي الباكي:

إنّ الشكاة من الناس تُشعر دائماً بالبؤس، وبأنّ الشاكين محاطون بعالم ظالم، وأنّ الصواب هو

مقياسهم، ولكنّ أحداً لا يقدّرهم، وحين تقدم لهم النصائح والحلول تصبح صديقاً غير مرغوب فيه، وبذلك يزداد تذمرهم.

هؤلاء هم من يتميزون بالصعوبة من الناس، والذين لا يتحمل معظم الناس التعامل معهم، أو العمل معهم أو الحديث معهم، فلا تيأس إذا ما ملت من الكسل، أو أحبطت من التبجح، أو أصابتك طبيعة البشر بخيبة أمل، بدلاً من ذلك تذكر دائماً أنك صاحب الخيار، بل صاحب أربعة خيارات عندما تتعامل مع صعبي الممارسة من الناس:

1- يمكنك أن تبقى ولا تعمل شيئاً، ويتضمن ذلك بالنتيجة المعاناة والشكوى إلى البعض ممن لا يستطيعون أن يعملوا لك شيئاً.

إنّ البطالة هي أمر خطير، لأنّ الإحباط الناتج من التعامل مع صعبي المراس من الناس يزداد سوءاً مع الزمن، أما الشكوى إلى الناس الذين لا يقدرون على عمل شيء فمن شأنها أن تثبط العزائم وتدني مستوى الإنتاجية، وتؤدي إلى تأجيل الأعمال الهامة.

2- يمكنك أن تفارق بالتي هي أحسن، وفي بعض الأحيان يكون الرحيل أفضل الخيارات، فليس جميع المشاكل قابلة للحل، وبعضها لا يستحق الحل.

إنّ النجاة يصبح لها ما يبررها عندما يصبح تعاملك مع شخص ما غير ذي فائدة، وعندما يتدهور الموقف ويؤدي كلّ ما تقوله أو تفعله من سيء إلى أسوأ.

3- باستطاعتك تغيير رأيك في الشخص الصعب الذي تتعامل معه، حتى لو استمر ذلك الشخص في التمسك بموقفه الصعب، يمكن أن تتعلم كيف تراهم، وتستمع إليهم، وتشعر بهم كلّ على حدة، وبمواقف مختلفة، وبإمكانك أيضاً القيام بعدة تغييرات داخل نفسك لكي تتحرر من ردود الفعل التي أحدثها ذوو المشاكل من الناس.

4- بإمكانك تغيير سلوكك عندما تغيّر أسلوب تعاملك مع الصعبين من الناس، فإنّه يتعيّن عليهم أن يتعلموا وسائل جديدة من أجل التعامل معك، فبقدر ما تستطيع بعض الناس إظهار أحسن ما فيكم من خصال، وأسوئها فإنّ لديك القدرة على إظهار ما في الآخرين من خصال ومزايا مماثلة، وهناك استراتيجيات فعّالة يمكن تعلمها من أجل التعامل مع السلوكيات المعقّدة، فعندما تعرف ما يجب عمله وكيف تقوم بعمله، تستطيع السير على درب معبّد يؤدي بك إلى السيطرة على الموقف.

المصدر: كتاب اتّصل بنفسك غيّر أفكارك