

حين نكتشف أنفسنا في مرآة الخلاف: هل نكون نحن الطرف الأصعب أحياناً؟

الاثنين 4 مايو 2026 05:00 م

كثيراً ما نميل إلى تصنيف الآخرين في حياتنا بوصفهم "صعبي المراس"؛ صديق لا يتقبل النقد، أو شريك يصر على أنه دائماً على صواب، أو زميل يحوّل أي نقاش إلى ساحة جدال.

لكن السؤال الذي نادراً ما نطرحه على أنفسنا: ماذا لو كنا نحن هذا الشخص... في بعض المواقف؟

يرى جيفرسون فيشر، المحامي المتخصص في النزاعات ومؤلف كتاب *"المحادثة القادمة: جادل أقل، تحدّث أكثر"*، أن الصعوبة لا تكمن في فهم الفكرة نظرياً، بل في ملاحظتها لحظة حدوثها.

وبحسب تقرير نشرته مجلة "تايم" الأمريكية، يشير خبراء إلى مجموعة من العلامات التي قد تكشف أن دورنا في الخلافات أكبر مما نتصور.

لغة تُشعل الخلاف: حين تتحول الكلمات إلى معركة

في خضم النقاش، قد تبدو عبارات مثل "أنت دائماً" و"أنت لا تفعل أبداً" وكأنها تلخص المشكلة، لكنها في الحقيقة تغيّر مسار الحوار بالكامل.

فبدل التركيز على الموقف، يتحول النقاش إلى جدل حول دقة هذه التعميمات.

كما أن الطرف الآخر يشعر أنه محصور في صورة سلبية ثابتة، مما يدفعه إلى الدفاع عن نفسه بدل الاستماع.

لذلك، يكون من الأفضل الحديث عن موقف محدد وتأثيره الشخصي، مثل: "عندما حدث كذا، شعرت بكذا"، وهو ما يفتح باب الفهم بدل التصادم.

من نقد السلوك إلى جرح الشخص: خطأ شائع يفسد الحوار

من أكثر الأخطاء شيوعاً الخلط بين سلوك الإنسان وهويته.

فعندما نقول: "أنت أناني" أو "أنت لا تتغير"، فإننا لا ننتقد تصرفاً بعينه، بل نمس صورة الشخص عن نفسه.

تشير المعالجة النفسية أتابلي أبراموفيتشي إلى أن هذا النوع من العبارات يدفع الطرف الآخر للدفاع بدل الإصلاح.

والبديل الأكثر فاعلية هو التركيز على الفعل وتأثيره، مثل: "أتأذى عندما تقاطعني"، حيث تبقى المشكلة في السلوك، لا في الشخص.

حين تتحول العلاقة إلى دفتر حسابات

في بعض الخلافات، لا نتحدث عن الحاضر بقدر ما نستدعي أخطاء الماضي، وكأن العلاقة تحولت إلى سجل مفتوح لتسجيل النقاط.

غالباً، لا تكون المشكلة في الحدث نفسه، بل في شعور أعرق بعدم التقدير أو اختلال التوازن.

وهنا، يكون التعبير الصريح عن الاحتياج أكثر تأثيراً من استدعاء الأخطاء، مثل: "أحتاج أن أشعر بأن جهدي مُقدّر".

كما تظهر ازدواجية المعايير في هذه المرحلة؛ فنحن قد نبرر لأنفسنا ما نرفضه من الآخرين، مما يزيد حدة التوتر.

الانتباه لهذه الازدواجية يمنحنا قدرًا أكبر من الإنصاف ويخفف من التصعيد.

إشارات صامتة وأنماط متكررة: عندما يكشف الآخرون حقيقةتنا

أحياناً، لا تظهر المشكلة في كلماتنا، بل في ردود أفعال الآخرين تجاهنا.

إذا لاحظت أن من حولك يتجنبون بعض المواضيع معك أو يختارون كلماتهم بحذر، فقد يكون ذلك انعكاساً لطريقة تفاعلك.

الاستماع لملاحظات المقربين قد يكشف أنماطاً لا نراها نحن، لكنها واضحة للآخرين.

كما أن تكرار الخلافات في مختلف العلاقات قد يشير إلى نمط متكرر، وليس مجرد ظروف عابرة. وقد يجذب البعض دون وعي إلى التوتر لأنه يملأ فراغًا داخليًا، ما يجعلهم يعيدون نفس السيناريو في علاقات متعددة.

إدارة الغضب وفهم الذات: مفتاح التوازن في الخلافات

الغضب شعور طبيعي، لكن استمراره لفترة طويلة يجعلنا نتمسك برأينا فقط، ونفقد القدرة على رؤية الصورة الكاملة.

القدرة على التهدئة، ثم محاولة فهم الموقف من زوايا مختلفة، تساعد على إدارة الخلاف بشكل أكثر نضجًا.

كما أن السلوك الدفاعي، الذي تصفه عالمة النفس هاربيت ليرنر بأنه "العدو الأول للتواصل"، يجعلنا نركز على الرد بدل الاستماع.

ومجرد التوقف لحظة قبل الرد، أو الاعتراف بجزء من الخطأ، يمكن أن يخفف التوتر ويفتح باب الحوار.

في النهاية، لا يعني التعرف على هذه الإشارات جلد الذات أو لومها، بل هو وعي يساعد على تحسين علاقاتنا وبناء تواصل أكثر إنصافًا وهدوءًا.

أحيانًا، لا يكون التغيير الحقيقي في أن نتنصر في النقاش، بل في أن نصغي أكثر... ونجادل أقل... ونسأل أنفسنا بصدق:

ما الذي يمكن أن أعيره أنا في طريقي؟