

د. هاريت ب. بريكر

مؤلفة كتاب «داء إرضاء الآخرين»

الأكثر مبيعاً عن دار نشر New York Times

من

سيفك
خيوطك؟

كيف تكسر دائرة

الاستغلال

وتستعيد السيطرة على حياتك



مكتبة جرير

JARIR BOOKSTORE

... not just a Bookstore ... ليست مجرد مكتبة ...



+٩٦٦ ١ ٤٦٢٦٠٠٠	تليفون	المركز الرئيسي (المملكة العربية السعودية)
+٩٦٦ ١ ٤٦٥٦٣٦٣	فاكس	ص. ب ٣١٩٦ الرياض ١١٤٧١
+٩٦٦ ١ ٤٦٢٦٠٠٠	تليفون	المعارض: الرياض (المملكة العربية السعودية)
+٩٦٦ ١ ٤٧٧٣١٤٠	تليفون	شارع العليا
+٩٦٦ ١ ٢٦٤٥٨٠٢	تليفون	شارع الأحساء
+٩٦٦ ١ ٢٧٨٨٤١١	تليفون	شارع الأمير عبدالله
+٩٦٦ ٦ ٣٨١٠٠٣٦	تليفون	شارع عقبة بن نافع
+٩٦٦ ٣ ٨٩٤٣٣١١	تليفون	القصيم (المملكة العربية السعودية)
+٩٦٦ ٣ ٨٩٨٢٤٩١	تليفون	شارع عثمان بن عفان
+٩٦٦ ٣ ٨٠٩٠٤٤١	تليفون	الخبر (المملكة العربية السعودية)
+٩٦٦ ٣ ٥٣١١٥٠١	تليفون	شارع الكورنيش
+٩٦٦ ٢ ٦٨٢٧٦٦٦	تليفون	مجمع الراشد
+٩٦٦ ٢ ٦٧٣٢٧٢٧	تليفون	الدمام (المملكة العربية السعودية)
+٩٦٦ ٢ ٦٧١١١٦٧	تليفون	الشارع الأول
+٩٦٦ ٢ ٥٦٠٦١١٦	تليفون	الاحساء (المملكة العربية السعودية)
+٩٧٤ ٤٤٤٠٢١٢	تليفون	الميرز طريق الظهران
+٩٧١ ٢ ٦٧٣٣٩٩٩	تليفون	جدة (المملكة العربية السعودية)
+٩٦٥ ٢٦١٠١١١	تليفون	شارع صاري
		شارع فلسطين
		شارع التحلية
		مكة المكرمة (المملكة العربية السعودية)
		أسواق الحجاز
		الدوحة (دولة قطر)
		طريق سلوى - تقاطع رمادا
		أبو ظبي (الإمارات العربية المتحدة)
		مركز الميناء
		الكويت (دولة الكويت)
		الحوالي - شارع تونس

موقعنا على الإنترنت www.jarirbookstore.com

الطبعة الأولى ٢٠٠٤

حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

Copyright © 2004 by Harriet B. Braiker, PhD. All rights reserved.

This publication is designed to provide accurate and authoritative information in regard to the subject matter covered. It is sold with the understanding that the publisher is not engaged in rendering legal, accounting, or other professional service. If legal advice or other expert assistance is required, the services of a competent professional person should be sought.

ARABIC language edition published by JARIR BOOKSTORE. Copyright © 2004. All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system without permission.

Who's Pulling Your Strings?

How to Break the Cycle
of Manipulation and Regain
Control of Your Life

Harriet B. Braiker, Ph.D.

تمهيد

كبير من الأشخاص يعانون من علاقات تجعلهم يشعرون بأنهم **عبيد** يتعرضون للاستغلال وبأنهم فاقدون للسيطرة. وسواء كان الطرف الثاني في العلاقة هو شريك الحياة، أو فرداً من أفراد الأسرة، أو صديقاً، أو شخدماً في العمل، فهذه العلاقات "السامة" من الممكن أن تنتقص من ثقتك بنفسك واحترامك لذاتك، وأن يكون لها تأثير سلبي قوي على قدرتك على أن تؤدي بشكل جيد في المنزل وفي العمل. هذا الكتاب يقدم لك طرقاً مضمونة لمساعدتك على التحرر من هذه العلاقات المدمرة إلى الأبد.

واستناداً إلى النظريات والأبحاث النفسية والخبرة الإكلينيكية، تكشف د. هاريت بي بريكر عن أكثر الطرق شيوعاً التي يستخدمها الأشخاص المستغلون للسيطرة على الآخرين. بمجرد أن تفهم كيف تجعلك أفكارك وسلوكك هدفاً سهلاً للمستغلين للإيقاع بك في مصيدة علاقات تهدف إلى السيطرة عليك، وتسبب لك الضغوط والتوتر، وتكون فيها الطرف الخاسر، سوف تتعلم أساليب قوية يمكنها أن تحبب خطط المستغلين، وتسمح لك بالفكاك من شبك سيطرتهم. باستخدام اختبارات لتقييم الذات، وخطط للعمل، وتدريبات على الأداء، تجعلك د. بريكر قادراً على:

- التعرف على علامات العلاقة المستغلة.
- تقييم قابليتك للتعرض للسيطرة والاستغلال.
- التعرف على "الألعاب الذهنية" الرئيسية السبع التي يلعبها المستغلون.
- استخدام أساليب فعالة لمقاومة مجهودات المستغلين.
- تحويل نفسك من هدف "سهل" إلى هدف "صعب".
- تحرير نفسك من العلاقات المستغلة الميئوس منها.
- حماية نفسك في المستقبل من الوقوع فريسة لسيطرة المستغلين.
- منع الآخرين من تحريك خيوطك نهائياً وعلى نحو حاسم.

كما يشتمل هذا الكتاب على عدد من دراسات الحالة، بالإضافة إلى أساليب إكلينيكية تم تكييفها إلى تمارين مضمونة لمساعدة الذات سوف تساعدك على إنهاء الدائرة المدمرة من السيطرة المستغلة، وتفسح الطريق لعلاقات أكثر سلامة وسعادة. وفي النهاية، يمكنك أن تحمي نفسك من الشخصيات المستغلة التي تقوم باستنزافك عاطفياً، وتحرر من الروابط المحيرة والمحبطة التي توجدها هذه الشخصيات.

د. هاريت بي بريكر هي عالمة نفس إكلينيكية ومستشارة في مجال الإدارة في جنوب كاليفورنيا منذ ما يزيد على خمسة وعشرين عاماً. وهي مؤلفة العديد من الكتب الشهيرة في مجال مساعدة الذات وعلم النفس، بما فيها كتاب "داء إرضاء الآخرين" الأكثر مبيعاً الصادر عن دار نشر New York Times، وكتاب The Type E Woman. وهي تعيش في باسادينا، كاليفورنيا. لمزيد من المعلومات، قم بزيارة موقع www.HarrietBraiker.com.

المحتويات

مقدمة

١. نظرة عامة على محاولات السيطرة والاستغلال ١
٢. محاولات السيطرة والاستغلال في خمسة فصول ٩
٣. هل أنت عرضة للسيطرة والاستغلال؟ ٢٩
٤. نقاط ضعفك تعلن عن نفسها ٣٥
٥. دوافع راغبي السيطرة والاستغلال ٥٥
٦. تعرف على المستغلين في حياتك؟ ٧٧
٧. كيف تتم محاولات السيطرة والاستغلال ١١١
٨. ما الخطايف التي يمكن اصطياذك بها؟ ١٢٧
٩. آليات السيطرة والاستغلال ١٣٣
١٠. هل أنت الآن متورط في علاقة مستغلة؟ ١٦١
١١. تأثير السيطرة والاستغلال ١٦٧
١٢. أساليب المقاومة ١٨٣
١٣. كيف تجعل من نفسك هدفاً صعباً ٢١٩
١٤. إسدال الستار على خمسة فصول من السيطرة والاستغلال ٢٥٣
- خاتمة ٢٦١

المقدمة

لقد كنت مهتمة، طوال حياتي العملية، بالمشكلات النفسية التي يقع فيها الرجال والنساء كنتيجة لنواياهم الحسنة، والمضلة في أغلب الأوقات. في منتصف الثمانينيات، مع بداية قيام الحركة النسائية بتغيير قوة العمالة في الولايات المتحدة وكذلك بتغيير بنية الحياة الأمريكية، قمت بتأليف كتاب: *The Type E Woman: How to Overcome the Stress of Being Everything to Everybody*. قمت في هذا الكتاب بعمل مقارنة بين الأنواع المختلفة من الضغوط التي يتعرض لها الرجال والنساء. وقد قمت فيه على وجه التخصيص بدراسة دوائر الضغوط المستمرة التي تولدها المحاولات المغلوطة التي تقوم بها النساء "للحصول على كل شيء"، عن طريق محاولة الوفاء بحاجات الجميع على حساب صحتهن وسعادتهن الخاصة.

ولما يقرب من عشرين عاماً الآن، أصبح الكثير من النساء الناجحات في الولايات المتحدة، وبالطبع في العالم كله، يؤمن بفكرة امرأة النمط (هـ) *Type E Woman*. وقد قمن بالترويج لممارستي الإكلينيكية، وبتوكيلي لتقديم المشورة لهن في مجال العمل، وبدعوتي لإلقاء الخطب في المؤتمرات، وبتشكيل جمهور متفتح للقاءاتي الإذاعية والتلفزيونية.

ومهما كان مدى ما حققته من قوة ونجاح، فالنساء من النمط (هـ) دائماً ما يحدثنني عن كيف أن رغبتهن في إسعاد الآخرين تجعلهن مهينات للوقوع ضحايا في علاقات مستغلة مدمرة.

وقد قمت بإعادة النظر في موضوع إرضاء وإسعاد الآخرين، بأسلوب القرن الحادي والعشرين، منذ سنوات قليلة في كتاب آخر بعنوان "داء إرضاء الآخرين" *The Disease to Please: Curing the People-Pleasing Syndrome*. وفي هذه المرة، وبمساعدة الإنترنت، أنشأت موقعاً على شبكة الويب بعنوان www.DiseaseToPlease.com من أجل القراء حتى يمكنهم التواصل معي وكذلك مع غيرهم ممن يعملون على إرضاء الآخرين على الدوام حتى يمكنهم الاستفادة من مجموعة مساندة ومدعمة من الأشخاص على الإنترنت.

ومنذ نشر كتاب "داء إرضاء الآخرين"، تلقيت سيلاً مستمراً من رسائل البريد الإلكتروني من النساء والرجال على حد سواء ممن وجدوا أنهم يعانون من هذه المشكلة. كانت الفكرة الرئيسية في كل هذه الرسائل واحدة، وهي أن البنوايا الطيبة للأشخاص الذين يعملون على إرضاء وإسعاد الآخرين على الدوام تجعلهم هدفاً سهلاً للمستغلين. كما أن تبنيتهم لفكرة الضحية عندما يسلبهم المستغلون حريتهم وقدرتهم على توجيه أنفسهم وإحساسهم بالسيطرة الشخصية يولد مشكلات عاطفية أكثر عمقاً وتدميراً.

والرسالة التي وصلتني كانت صريحة وواضحة: يمكن لقرائتي بالفعل أن يستفيدوا من كتاب جيد لمساعدة الذات يزيل ضباب الحيرة التي يولدها التعرض للسيطرة والاستغلال. إنهم بحاجة إلى أن يفهموا بشكل أفضل لماذا وكيف ومتى يتعرضون للسيطرة والاستغلال ومن الذي يقوم بذلك. والأهم من ذلك كله بالطبع هو أنهم بحاجة إلى معرفة ما يمكنهم فعله لوقف هذا الأمر.

على أن الشيء المؤكد هو أن الأشخاص الذين يعملون على الدوام على إرضاء الآخرين هم بطريقة أو بأخرى الوحيدون المعرضون لسيطرة واستغلال الآخرين لهم. إن ما يقرب من ثلاثين عاما من الممارسة كعالمة نفس إكلينيكية ومستشارة في الإدارة قد ساقَت إلي هذه الفكرة. لقد شاهدت ما للتعرض للسيطرة والاستغلال من تأثيرات مؤلمة ومدمرة ومعوقة على مرضى وعملاء من خلفيات متنوعة، ولديهم شخصيات متباينة، ومن أعمار مختلفة، ومن كل المستويات الاقتصادية والثقافية والاجتماعية.

وعلى الرغم من أن بعض الناس يعدون أهدافاً أسهل من غيرهم للمستغلين المهرة البارعين، فلا أحد يعد محصناً تماماً. لقد عملت مع مرضى وعملاء لم يشعروا أبداً بالحاجة إلى الحديث إلى عالم نفسي إلى أن وجدوا أنفسهم تحت سيطرة وتأثير أحد الأشخاص، عاجزين عن تخليص أنفسهم مثلاً من زوجة مستغلة، أو من رئيس في العمل نزاع إلى السيطرة، أو من ممرض طموح، أو من زميل في العمل يتسم بالتنافسية والنفاق، أو من أم تثير مشاعر الذنب، أو من صديق يشعر بعدم الأمان. وقائمة المستغلين طويلة.

إن تجربتي الخاصة مع العلاقات المستغلة تصل إلى ما هو أبعد بكثير من مجرد الاهتمام بها بحكم المهنة. إنني أعرف بصورة مباشرة الثمن الباهظ الذي يدفعه الأشخاص الذين يتعرضون للسيطرة والاستغلال من احترامهم لذاتهم وسعادتهم وصحتهم العاطفية والجسدية. لقد وقعت من قبل في الشباك المأكرة للسيطرة المستغلة القهرية، ولا أريد أن أتعرض لذلك مرة ثانية.

وفي سبيل الحماية الذاتية وكذلك في سبيل سعادة هؤلاء الذين يلتمسون مساعدتي المهنية، عملت لسنوات طويلة على التوصل إلى أساليب واستراتيجيات لمقاومة محاولات السيطرة والاستغلال التي يقوم بها الآخرون. وقد قمت بتأليف هذا الكتاب الذي بين يديك حتى أنقل تلك المهارات إلى جمهور عريض. وهدفي من ورائه ببساطة هو أن أساعد القراء على كسر قيود السيطرة والاستغلال واستعادة السيطرة على حياتهم.

وهناك قليل من التحذيرات المهمة بشأن الجمهور الموجه له هذا الكتاب. فهذا الكتاب يتحدث عن التعرض للسيطرة والاستغلال من الناحية العاطفية أو النفسية فقط، ولم يقصد منه أن يكون قابلاً للتطبيق على العلاقات التي يستخدم فيها العنف الجسدي - أو التهديد باللجوء إلى العنف الجسدي - كوسيلة للسيطرة.

فإذا كنت ضحية في علاقة يتم فيها إيذاؤك جسدياً، فأنت لسبت في حالة من الرخاء والرفاهية التي تسمح لك بقراءة هذا الكتاب، على الأقل ليس الآن. أنت بحاجة في هذه الحالة إلى أن تتخذ خطوات عاجلة لتحمي نفسك وتحمي الآخرين بأن تجعل بينك وبين الشخص الذي يقوم بإيذاؤك جسدياً بعداً جسدياً ونفسياً إلى أقصى درجة ممكنة.

كذلك فهذا الكتاب لم يقصد منه أن يكون موجهاً إلى الأشخاص الذين يتعرضون للسيطرة والاستغلال من قبل مدمني الكحول و/أو المخدرات. فمدمنو الكحوليات والمخدرات ومن يسيئون استخدام العقاقير لا يكونون في حالة عقلية سليمة بسبب المسكرات التي يتعاطونها. أنت ببساطة لا يمكنك التعامل بفعالية مع شخص مدمن حتى يتمكن هو من السيطرة على مشكلته إيمانه. فطالما ظل هذا الشخص مدمناً للكحوليات أو المخدرات، فستستمر مشكلتك معه. ومحاولة السيطرة على الآخرين واستغلالهم تعتبر عرضاً أصيلاً من أعراض مرضهم؛ وأنت بحاجة إلى أن تكون جزءاً من الحل، لا جزءاً من المشكلة.

وأخيراً، فهذا الكتاب لم يقصد منه مخاطبة هؤلاء الذين يتم إكراههم أو إجبارهم على ممارسة أنشطة غير قانونية. وسواء كان الذي يقوم بإكراهك أو إجبارك رئيساً فاسداً في العمل يريد منك أن "تزرور الحسابات بمرض السرقة"، أو صديقاً يكذب ويحتال على الآخرين ويريد منك أن تصدق على كلامه، أو أي شخص آخر يدفعك لتجاوز خط السلوك الإجرامي، فأنت بحاجة إلى أن تتخلص من هذه العلاقة ومن هذا الشخص المستغل على الفور؛ فلا مجال هنا للتفاوض.

فيما عدا هذه الاستثناءات، فهذا الكتاب من أجلك. ولعلك تتساءل كيف لي أن عرفت ذلك حسناً، إنني لم أقابل حتى الآن شخصاً واحداً لم يتعرض في مرحلة ما من حياته للسيطرة والاستغلال من قبل شخص آخر. ولذلك، فالجميع يمكنهم الاستفادة من تعلم كيفية مقاومة محاولات السيطرة عليهم واستغلالهم. فإذا كنت في الوقت الحالي ضحية في علاقة يهدف الطرف الآخر فيها إلى السيطرة عليك واستغلالك، فربما تطمئن ويزول قلقك عندما تعرف أنك لست الوحيد. فملايين من الناس يشاركونك نفس الإحساس الذي يثيره بداخلك تعرضك للسيطرة والاستغلال؛ ذلك الإحساس العميق بأنه ليس هناك ما يمكنك فعله لكي تقاطع الدائرة السامة أو تحدد من الخسائر.

وهذا هو الشعور الذي يريد منك الشخص المستغل أن تحس به تماماً.

وألمي المفعم بالحماس هو أن هذا الكتاب سيلقي ضوءاً جديداً على مشكلتك ويغير ما تشعر به من عجز وحيرة وفقدان للسيطرة. وإذا ما نجحنا معاً، فسوف تكون لديك إجابة عظيمة في المرة القادمة التي يسألك فيها أحد ما: "من الذي يحرك خيوطك؟". سوف يمكنك أن تنظر إليه بكل جرأة وتحدي وتقول: "لا أحد سواي".

نظرة عامة على محاولات السيطرة والاستغلال

هل شعرت من قبل كما لو أن أحداً يحرك خيوطك، ويجعلك تفعل أشياء كنت تفضل ألا تفعلها، أو يمنعك عن فعل أشياء كنت تفضل الاستمرار في فعلها؟ هل حاولت فك هذه الخيوط فقط لتجد أنك قد أصبحت أكثر وقوعاً في المصيدة مع كل محاولة للفكاك؟

إن محاولات السيطرة والاستغلال لا تحترم حدوداً لأي علاقة، وهي من الممكن أن تغزو أكثر علاقاتك الشخصية حميمة مع شريكة حياتك. وهي من الممكن أن تتم في العمل، مع النظراء أو غيرهم على حد سواء. والعلاقات المستغلة توجد داخل نطاق الأسرة، وفي الشركات، وفي علاقات الصدقات، والعلاقات المهنية، وغير ذلك من العلاقات.

وهذه العلاقات لا تعرف حدوداً فيما يتعلق بالسن أو الجنس؛ فالرجال والنساء من كل الأعمار من الممكن أن يكونوا الطرف المستغل في العلاقة، أو الطرف الذي يتعرض للاستغلال. وتصبح الساحة مهيأة لمحاولات الاستغلال أكثر في الأوقات التي تحدث فيها نقلات أساسية في حياة الناس - إيجابية أو سلبية- بما تحمله هذه النقلات من ضغوط حتمية وقلق وشكوك.

ومما يدعو إلى المفارقة أن محاولات السيطرة والاستغلال تحدث على وجه الخصوص في تلك العلاقات التي قد تحصل من ورائها على أكبر مكسب و/أو تخرج منها بأكثر خسارة. وهذه العلاقات تكون بأكثر الناس أهمية بالنسبة لك: بعائلتك وشريكة حياتك وزملائك وأصدقائك وحتى بدن يقومون بدور الناصح أو المرشد لك.

إن كان هناك من يحرك خيوطك، فقد كتبت هذا الكتاب من أجلك إذن:

إذا كنت ضحية حالية - أو سابقة - لسيطرة الآخرين عليك واستغلالهم لك، فالمرجح بشدة هو أنك تشعر بالحيرة والاستياء والإحباط والعجز وعدم القدرة على الفكاك و/أو بالغضب الشديد. ومن المرجح كذلك أنك تشعر بالذنب والقلق والاكتئاب، وخصوصاً إن كنت تتعرض للسيطرة والاستغلال منذ فترة طويلة.

ومن المرجح أنك تريد أن تعرف لماذا وكيف أصبحت واقعاً في مصيدة تلك العلاقة التي تثير جنونك وغيظك والتي تعد فيها الخاسر على الدوام، حتى لا تقع في علاقة مثلها مرة ثانية. والأهم من ذلك، فأنت تريد -وتحتاج- أن تعرف كيف تضع حداً لسيطرة الآخرين عليك واستغلالهم لك. هذا الكتاب سوف يجيب عن تساؤلاتك هذه.

السيطرة والسيطرة المضادة

عندما تشترك في علاقة يهدف الطرف الآخر فيها إلى استغلالك والسيطرة عليك، فأنت بشكل غير متعمد تتآمر معه على نفسك. ففي كل مرة تدعن أو تخضع أو تستسلم لهذا الشخص المستغل أو ترضي رغباته وأغراضه بأي طريقة، تقوم بتوسيع تلك الدائرة (السامة) التي تضعف احترامك لذاتك، وتفرض عليك قيماً، (وتستنزف سلامتك العاطفية).

إن التعرض للسيطرة والاستغلال من جانب الآخرين يعد تجربة بغیضة ومزعجة ومسببة للضغوط والتوتر بشكل كبير وتجعلك تشعر بأن الآخرين يحطون من قدرك. كما أنها تضر بصحتك الجسدية أيضاً.

لقد قمت بكتابة هذا الكتاب للأشخاص الذين يستهدفهم ويستغلهم وسيطر عليهم المستغلون. لم أقم بكتابته حتى أوضح للمستغلين ما في أساليبهم وأغراضهم من ظلم. كما أنني لا أتوقع أن يغير هذا الكتاب من طريقة تفكير الأشخاص المستغلين أو من أساليبهم لمجرد أننا سوف نلتصم منهم ذلك. إن هذه كلها سوف تكون محاولات لا طائل تحتها.

كتبت هذا الكتاب حتى أجعلك أنت وغيرك من ضحايا سيطرة واستغلال الآخرين على دراية بما تتكونه من سيطرة مضادة. وأنا أعتزم أن أجعلك قادراً على استخدام تلك السيطرة المضادة. أدرك أن اشتراكك فيما تتعرض له من سيطرة واستغلال من المرجح أنه قد جعلك تشعر بالعجز التام. وهذا هو ما يريد منك الشخص المستغل أن تعتقده. ولكن الحقيقة هي أنك تملك المفتاح الذي تستطيع بواسطته إما أن تتمكن الشخص المستغل من النجاح وإما أن تحبط جهوده.

والأشخاص الذين يستغلون الآخرين ويسيطرون عليهم يستخدمون هذا الأسلوب لأنه يعمل معهم بنجاح. طالما سمحت للشخص المستغل باستغلالك والسيطرة عليك، فسوف يستمر فيما يقوم به. ولكن، إذا ما قمت بتعطيل فعالية أساليبه، عن طريق تغيير سلوكك، فسوف يجد نفسه مجبراً على أن يغير هذه الأساليب أو على أن يبحث عن هدف أسهل في مكان آخر.

إن من غير المرجح أن تقوم بتغيير الشخص المستغل بمجرد الإشارة إلى ما في أساليبه من ظلم، أو إلى أنك تشعر بالحزن من الطريقة التي تسير بها علاقتك به. ولنقولها بصراحة، فالأشخاص المستغلون لا يهتمون بمشاعرك. إنهم لا يخدمون إلا هدفاً واحداً وهو أن يحققوا مطالبهم وأغراضهم، في الغالب على حسابك أنت. وإذا حدث وحققت فائدة ما من علاقة بشخص كهذا، فسوف يكون هذا مجرد مصادفة.

غير أنه في مقدورك أن تمارس السيطرة المضادة حتى تغير من توازن القوة في العلاقة. عندما تتوقف عن مكافأة الأساليب المستغلة بأن تتوقف عن الاستجابة لمحاولات تخويفك وتهديدك، وعن الخضوع والاستسلام لهذه المحاولات،

سوف تقوم من جانبك بتغيير طبيعة هذه العلاقة المستغلة. وبعد ذلك يمكنك أن تضع حداً للدمار العاطفي الذي أحدثته هذه العلاقة، أو على الأقل تبدأ في التقليل منه.

السيطرة والاستغلال في مقابل التأثير

كلمة manipulate، وفق ما ورد في قاموس "ويبستر"، معناها: "يسيطر على أو يستغل بوسائل بارعة أو خادعة أو مراوغة وخصوصاً من أجل المصلحة الخاصة؛ أو يغير بوسائل بارعة أو خادعة ليحقق أغراضه".

ولأهداف هذا الكتاب، وكذلك من أجل حمايتك الذاتية، يجب عليك أن تفترض أن التعرض للسيطرة والاستغلال من قبل الآخرين هو بالضرورة تجربة سلبية ضارة. وهي تجربة تشجع على الاعتمادية والعجز والتفكير بطريقة الضحية، وبالتالي فإنها تقلل من قدرة العلاقة على العمل أو النمو بطريقة طبيعية صحية ومتوازنة. وتحت وطأة محاولات السيطرة والاستغلال، تصبح العلاقات راكدة وفي حالة شديدة من عدم توازن القوة.

ومع استمرار تعرض الضحية للسيطرة والاستغلال، تزداد أساليب الشخص المستغل قوة وجرأة فيما يبدو، رغم ما يشعر به في داخله من عدم الأمن والخوف. وفي نفس الوقت، تزداد الضحية ضعفاً وخضوعاً، رغم العداوة التي تتنامى بداخلها.

ومحاولة السيطرة على الآخرين واستغلالهم تختلف عن -ولا يجب أن يتم الخلط بينها وبين- محاولة التأثير عليهم بطريقة مشروعة ومباشرة وصريحة. فنحن جميعاً نقوم في بعض الأحيان بمحاولات للتأثير على الآخرين. وفي بعض العلاقات، الآباء بالأبناء، المدرسون بالطلاب، الأطباء بالمرضى، تكون محاولات التأثير التي يقوم بها الطرف الأول من أجل مصالح وحاجات الطرف الثاني شيئاً محورياً بالنسبة لطبيعة الأدوار في مثل هذه العلاقات.

والتأثير الصحي والمناسب يتم تشكيله بشكل عام من خلال عملية المكافأة. وهو يوجّه عن طريق التواصل الصريح والصادق والمباشر، ولا تستخدم فيه

استراتيجيات التهديد والقسر، وتكون أهدافه أو أغراضه محددة ومعلنة لكل الأطراف.

وعلى النقيض من ذلك، فمحاولات السيطرة والاستغلال تزدهر في جو من التواصل غير المباشر والمتوى بل وحتى المخادع. وتكون الأهداف في الغالب محجوبة والأغراض مختلفة. وتكون التهديدات ومحاولات التخيف والإكراه هي الأساليب المفضلة. إن المستغلين يلتبسون الفرصة ليقعوا ضحاياهم في الشباك. وهم في الغالب يباشرون مهمتهم بطرق خفية أو مراوغة أو مقنعة وبالتالي تترسخ السمّة المستغلة للعلاقة بشكل جيد قبل أن تصبح طبيعتها الحقيقية ظاهرة للضحية بفترة طويلة.

وبعض الأشخاص المستغلين يكونون على دراية ووعي تام بتصرفاتهم ويقومون بها بشكل متعمد. وهم يتميزون بالمهارة والبراعة في السيطرة والإلزام، ويفخرون بقدرتهم على إخضاع إرادة الآخرين وتطويعها لتتناسب مع أغراضهم. والبعض الآخر مع ذلك يكونون أقل تعمدًا وأقل إدراكًا لدوافعهم. وهؤلاء من الجائز أنهم يتصرفون من منطلق ما يحسونه من مشاعر الخوف وعدم الأمان أو من منطلق أي دوافع عاطفية أخرى، وربما لا يكونون على وعي كامل بما لتصرفاتهم وأفعالهم من تأثير مستغل مخادع. ومع ذلك، فالصلة الأساسية لا زالت قائمة بين أساليبهم - ما يقومون به لممارسة الضغوط على الضحية - وخضوع الضحية الذي ينشده. وهم يستمرون في استخدام الأساليب القسرية من أجل تحقيق أهدافهم وخدمة مصالحهم.

وسواء كانت عملية السيطرة على الضحية واستغلالها من جانب الأشخاص المستغلين متعددة أو غير متعددة، فبمجرد أن تتم مكافأتهم، يمارسون نفس التأثير السلبي على ضحاياهم. وفي كلتا الحالتين، يكافئ خضوع الضحية أو استسلامها جهود الشخص المستغل ويزيد دائرة الإكراه والسيطرة اتساعاً.

أهداف الكتاب الثلاثة

الهدف الأول من هذا الكتاب هو مساعدتك على أن تفهم بشكل أفضل الطريقة التي تعمل بها محاولات السيطرة والاستغلال. وعندما تصبح على دراية أكبر بدوافع وأساليب الأشخاص المستغلين، سوف تصبح أكثر مهارة في رؤية ورصد المستغلين المحتملين في محيط حياتك، وفي تجنبهم قبل أن يقوموا بجرك إلى شبك سيطرتهم.

سوف تفهم بشكل أفضل دورك كمتعاون عن دون قصد مع هؤلاء الذين يسعون إلى السيطرة عليك واستغلالك من أجل تحقيق مكاسبهم الشخصية، في الغالب على حساب مصالحك أنت. وسوف تتعرف على جوانب معينة في شخصيتك وتوجهاتك العقلية تجعلك عرضة على وجه الخصوص لسيطرة الآخرين عليك واستغلالهم لك.

ثانياً سوف يساعدك هذا الكتاب على تقوية تلك الجوانب في شخصيتك التي تجعلك هدفاً سهلاً لمحاولات السيطرة والاستغلال. عن طريق جعل نفسك هدفاً مستعصياً، واكتساب إدراك قوي بدوافع وأساليب المستغلين، سوف تكون أقل عرضة للسيطرة المستغلة، الآن وفي المستقبل.

ثالثاً، وهذا هو الأهم، فهذا الكتاب سوف يعلمك أساليب المقاومة الضرورية لمساعدتك على التحرر مما تتعرض له من سيطرة واستغلال. وهذه الأساليب من الممكن تكييفها لتلائم كل أشكال العلاقات القائمة على استغلال أحد الطرفين للآخر. عندما تعرف ما يمكنك فعله، يمكنك أن تختار معاركك وتقرر إلى أي مدى يمكنك المضي في المقاومة ومع من تفعل ذلك.

كذلك فسوف تواجه بشكل مباشر ذلك السؤال الصعب والأساسي في نفس الوقت: **متى تبقى في العلاقة ومتى تتخلى عنها كلية؟** متى توجه جهودك نحو تعديل ديناميكيات العلاقة من خلال تغيير سلوكك أولاً، ومتى توجه جهودك نحو الانسحاب منها والبعد عن الشخص المستغل كلية؟

من المعرضون للسيطرة والاستغلال؟

الإجابة المختصرة على هذا السؤال هي: الجميع. والإجابة الأطول هي أن بعض الأشخاص أكثر عرضة من البعض الآخر. هذه الأهداف السهلة تعتبر لقمة سائغة للمستغلين، وهي تعلن -وإن يكن عن دون عمد منها- عن قابليتها للاختراق من خلال ما تكشف عنه للآخرين من عادات وتوجهات. وينجذب الأشخاص المستغلون، بعد أن يلتقطوا تلك الإشارات إلى هذه المناطق الرخوة أو "نقاط الضعف" الموجودة في شخصية الضحية ثم يبدؤون في الضغط عليها بدون الشعور بأي خطر أو خوف من العقاب.

وفي الفصل الثالث، سوف تكون لديك فرصة لتقييم مدى قابليتك للتعرض لمحاولات السيطرة والاستغلال. ولكن في البداية، أود أن أقدم لك خمساً من دراسات الحالة في هذا الموضوع حتى نضفي بعض اللمسات الإنسانية والمشاعر الدافئة على تلك العملية الباردة دائمة التغير.

محاولات السيطرة والاستغلال في خمسة فصول

+ محاولة التفسير
القصص
+ جعل القصص أكثر
عصرية
الإلهام

تأتي محاولات السيطرة والاستغلال في أشكال وصور متعددة. وإذا حاولت أن أضع في كتاب واحد دراسات الحالة المكتوبة الخاصة بكل المرضى الذين قمت بمعالجتهم خلال حياتي العملية، ممن تورطوا في علاقات كانوا هدفاً للسيطرة والاستغلال من جانب الآخرين، لاحتوى هذا الكتاب على مئات، إن لم يكن آلاف الصفحات. ولكن من أجل الغاية التي ننشدها في كتابنا هذا، فقد اخترت خمس قصص تمثل ما تولده محاولات السيطرة والاستغلال من الشعور بالعجز والشعور بهيمنة الآخرين علينا.

في دراسات الحالة المختصرة التالية، سوف تصادف بعض مرضاي وبعض الناس في حياتهم؛ أزواج وزوجات، أطراف في علاقات حب رومانسية، آباء وأبنيات، إخوة وأخوات، زملاء في العمل، إلخ؛ وسوف تتعرف على المواقف التي واجهوها وكانوا فيها هدفاً للسيطرة والاستغلال من جانب الآخرين. إذا

كنت الآن، أو كنت في يوم من الأيام، طرفاً في علاقة اكتشفت أنها قائمة على السيطرة عليك واستغلالك، فسوف تستطيع بسهولة أن تحدد ما بينك وبين هؤلاء الأشخاص من تشابه، وسوف تجد أن ما يتعرضون له من مواقف تبدو مألوفة على نحو مزعج بالنسبة لك. احتفظ بدراسات الحالة هذه في ذهنك دائماً وأنت تقرأ هذا الكتاب، فسوف أعاود الحديث عن الكثير منها لاحقاً من أجل توضيح بعض النقاط الأساسية المتعلقة بمحاولات السيطرة والاستغلال.

وبينما نتعرف على القوى المحركة لمحاولات السيطرة والاستغلال وأساليب المقاومة التي يمكن أن تعرقل هذه العملية، فكر كيف كنت ستتعامل مع العضلات التي وجد مرضاي أنفسهم في مواجهتها. وبعد ذلك، سوف نعود إلى الحديث عن دراسات الحالة هذه لنرى كيف تم حل كل منها.

الفصل الأول: وجهان لشخص واحد

"بوب" طبيب ناجح جداً في بيفرلي هيلز، كاليفورنيا. وكثيراً ما تنم دعوته لإلقاء محاضرات في المؤتمرات الطبية في طول البلاد وعرضها. وفي إحدى رحلاته إلى مدينة نيويورك سيتي، قابل "سيندي" التي كانت تعمل في تنسيق وتقديم المؤتمرات الطبية لشركات الأدوية الكبرى والجامعات وغيرها من العملاء. انجذب "بوب" و"سيندي" إلى بعضهما البعض على الفور وسرعان ما بدأت بينهما علاقة رومانسية حادة.

كانت علاقتهما بما تنطوي عليه من إثارة وصعوبات تجسيدا لطابع العلاقات التي تنشأ بين اثنين يقطنان بعيداً عن بعضهما البعض بمسافة طويلة. فقد كان يقيم ويمارس عمله في الساحل الغربي، بينما كانت هي تقيم وتعمل في الساحل الشرقي. وبينما كانت علاقتهما في مرحلة النمو، كان "بوب" يجد نفسه يستقل الطائرة إلى نيويورك سيتي كل أسبوع تقريباً حتى يقضي عطلة نهاية الأسبوع، على قصرها، في جو من العاطفة والرومانسية.

عندما جاء "بوب" لزيارتي للمرة الأولى، سألته ما الذي جعله ينجذب إليها في المقام الأول، فأخبرني بدون تردد أنه قد أحب ثققتها في نفسها. كانت

جميلة ومتوازنة بشكل جيد وواثقة بنفسها، وتجيد الحوار، وحببته رائعة. ولكن الأهم من ذلك كله، أنه كان يقدر بشدة استقلالها واعتمادها الواضح على نفسها. كانت قد بنت لنفسها حياة مهنية ناجحة، ومن وجهة نظره باعتباره قد شارك في الكثير من المؤتمرات الطبية التي قامت بتنظيمها، فقد بدت "سيندي" كذلك متمكنة بصورة فائقة من أداء وظيفتها.

بعد ثلاثة أشهر من بداية علاقتهما، قرر "بوب" و"سيندي" أن البعد المكاني بينهما قد أصبح أمراً صعباً على كليهما، وناقشا فكرة الزواج، ولم يختلفا كثيراً في الأمور الخاصة بتجهيز المسكن. وقد اتفق الاثنان على أنه ليس من الحكمة أو العملية أن يتخلى "بوب" عما حققه من نجاح حيث يقيم حالياً، لبدأ من الصفر في مدينة نيويورك سيتي حيث تقطن "سيندي"، وعليه، فقد قررت "سيندي" طواعية أن تنتقل هي معه إلى الغرب. وفي خلال شهر من هذا القرار، كانت "سيندي" قد توقفت عن عملها وانتقلت للعيش معه في بيته المترب في مدينة لوس أنجلوس.

في البداية، كانا في منتهى السعادة. كانت "سيندي" شغوفة به، وكانت باستمرار طوع أمره. أحببت أن تعد له طعامه بنفسها وأن تهتم بشئونه، وأحب هو منها هذا الاهتمام وحاول أن يرد عليه بالمثل.

وفي أحد الأيام، وبعد بضعة أسابيع من هذا الوضع الجديد، أخبر "بوب" "سيندي" بأنه سوف يقوم بلعب التنس مع بعض أصدقائه في يوم السبت المقبل، ولكن "سيندي" لم تكن سعيدة بذلك على الإطلاق، وبدأ رد فعلها مفاجئاً له تماماً.

بدأ على وجهها العبوس، وأخذت تشتكي قائلة إنه قد "تخلى عنها" بعد أن "تركت كل شيء" لكي تنتقل معه إلى كاليفورنيا. ولأنها لم تكن تعرف أحداً غيره هنا، فقد أخذت تقول: "ما الذي يفترض بي أن أفعله عندما تغيب عني طوال اليوم؟"، وداومت على تكرار هذا المعنى.

وهكذا ببساطة، بدت "سيندي" شخصية مختلفة تماماً بالنسبة له. إن المرأة التي قد رآها أول مرة في نيويورك، وعرفها معتمدة على نفسها، واثقة بها، قد بدت الآن امرأة تعتمد على الآخرين، وبحاجة إليهم.

كان هذا جانباً لم يره "بوب" في "سيندي" من قبل، وهو جانب لم يكن يعجبه. ولكن عادت حالتها النفسية إلى الهدوء بعد أن وعداها "بوب" بأنه سوف يسرع بالعودة بمجرد أن تنتهي المباراة، مما يعني أنه سوف يتخلى عن خططه بشأن الغداء مع أصدقائه.

لفترة قصيرة، بدا أن "سيندي" "القديمة" قد عادت.

غيز أن الحادثة السابقة لم تكن سوى البداية. ففي كل مرة كان "بوب" يريد أو يحتاج إلى أن يذهب إلى مكان ما بمفرده، كانت شكواها تتزايد. في البداية، جربت التجهم والعبوس والبكاء والصمت والقيام بدور الشهيد والامتناع عن ممارسة الجنس معه، وكل هذا كوسيلة للضغط عليه ومعاقبته. وكانت غالباً ما تنجح في خداعه وحمله على تغيير خططه أو على اصطحابها معه في بعض الأحيان. لقد كانت ماهرة للغاية في إشعاره بالذنب تجاه تركها بمفردها.

وبمرور الوقت، مهد عبوسها لها الطريق إلى ثورات من الغضب ونوبات من الصراخ والصياح. ولأن "بوب" كان يكره التشاحن والشجار وحالات الفوضى العاطفية، فقد كان ينخدع بسهولة ويقع في شرك سيطرتها عليه. أصبح يلغي بعض خططه، ويرفض دعوة أصدقائه للعب التنس والجولف، ويقلل من وقت ممارسة التمرينات في صالة الألعاب الرياضية. كانت ثورات غضبها تثير أعصابه إلى حد كبير لدرجة أنه قد وجد نفسه يسرع إلى استرضائها كلما بدأت في الصراخ في وجهه. كان يبحث عن طريقة يوقف بها "الأم" بأقصى سرعة ممكنة. أما "سيندي" فقد رأت من جانبها مدى فعالية الصوت العالي كسلاح قوي في ترسانة أسلحتها ولم تتردد في استخدامه وبتكرارية مزعجة مقلقة. وقد وصل الأمر في النهاية إلى حد أنه كان إذا اعتقد مجرد اعتقاد أنها على وشك الغضب، يسرع إلى الاستسلام على الفور وتلبية حاجتها أيًا كانت.

وفي بعض الأحيان، وبعد أن يكون قد اعتذر لها ووعداها بألا "يتخلى عنها" أبداً، فإن "سيندي" "القديمة" كانت تعود، على الأقل لفترة قصيرة. ولكن "بوب" كان قلقاً من هذا النمط المتكرر الذي قد تكون في علاقتهما، وكان منزعاً على الأخص من سلوكه هو. إنه لم يكن يحترم الرجال الذين يقعون تحت سيطرة النساء ويصبحون عرضة لاستغلالهن. إن "سيندي" "الجديدة" كانت تثقله وترهقه بسلوكها المتقلب والمتشبه به والمعتمد عليه على الدوام. كانت تبكي أو تثور غاضبة عندما يحاول أن يخطط لأي شيء مع أصدقائه. والأسوأ من ذلك هو أنها قد بدأت في معاقبته بصمتها المستمر أو برفضها ممارسة الجنس معه إذا تصادف وكان "تحت الاستدعاء" للعمل في إحدى عطلات نهاية الأسبوع.

أصبح "بوب" يخشى بشدة ذلك العقاب العاطفي المدمر الذي توقعه عليه "سيندي" لدرجة أنه قد بدأ يعاني من آلام حادة بالمعدة في كل مرة يخطط فيها للعب التنس أو الجولف مع أصدقائه. أما "سيندي" فلم تفوت أي فرصة لكي تذكره بكل ما ضحت به من أجل أن تنتقل للعيش معه في كاليفورنيا. أصبح محبطاً من عدم قيامها ببذل أي جهد لاكتساب صداقات جديدة أو لإيجاد شيء مهم يستحق أن تفعله، ولكنها كانت خبيرة في تحريك مشاعر الذنب بداخله. فعلى الرغم من كل شيء، كيف له أن يتخلى عنها بعد كل ما قدمته له من تضحيات؛ هكذا كان يقنع نفسه.

بدأ "بوب" يشتري لها هدايا باهظة الثمن حتى يريح ضميره، الأمر الذي كانت هي تشجعه بصورة نشطة. كان إذا تلقى مكالمات هاتفية من أحد أصدقائه، يستطيع أن يلح أنها قد بدأت في العيوس والتجهم، وعلى الفور يشعر بالألم في معدته توقعاً لثورة الغضب التي من المؤكد أنها سوف تحدث نتيجة لذلك.

أصبح "بوب" معها يشعر أنه يعيش مع شخصيتين منفصلتين؛ "سيندي" المرأة الواثقة المساندة التي وقع في حبها منذ ستة أشهر فقط، و"سيندي" الأخرى التي تستخدم كل الحيل والخدع العاطفية حتى تخضع لإرادتها. على

أن المشكلة الأكبر كانت هي أنه لم يكن يحب أو يحترم "بوب" "الجديد" الذي
أوجدته "سيندي" "الثانية".

وبعد ستة أشهر من انتقال "سيندي" للعيش معه في كاليفورنيا، جاء
"بوب" لرؤيتي، فقد أحاله طبيبه الخاص إلي بعد أن أوضح له ببراعة أن ما
يشعر به من آلام في معدته هو على الأرجح نتيجة لوجود "امراتين" في حياته،
ويقصد بهما بالطبع "سيندي" بما لديها من شخصية متقلبة.

الفصل الثاني: عشاء في بيت أمي

عندما جاء "جيم" و"سالي" لمقابلتي أول مرة، كانا لا يزالان في فترة الخطوبة
التي كانت قد بدأت منذ فترة طويلة. وقد جاء لمقابلتي لحل بعض المشكلات
الصغيرة نسبياً والمتعلقة بعلاقتهما وذلك قبل أن يقدموا على الزواج. كان العلاج
ناجحاً، وتم الزفاف.

وبعد ذلك بعام أو أكثر قليلاً، كانت مفاجأة لي عندما وجدت اسميهما
ثانية في جدول مواعيدي، وكانت المشكلات العائلية هي سبب الزيارة في هذه
المرّة.

كانت "سالي" من أسرة صغيرة العدد تضم فقط والديها، و"سوزي" (أختها
الوحيدة)، وكانت متزوجة ولديها طفلان صغيران.

أما عائلة "جيم" فكانت أكبر إلى حد كبير؛ فبالإضافة إلى والديه، كان له
أخنان وأختان، وكانوا جميعاً متزوجين ولدى كل منهم عدد كبير من الأطفال.

كانت المشكلة الجديدة تتركز حول "مارشا"، والدة "سالي"، التي كانت
دائماً تخصص مساء يوم الجمعة لتجمع عائلي يتناولون فيه العشاء معاً، وكان
هذا التجمع يضم "سوزي" وزوجها وطفليهما، و"سالي" بالطبع. وعندما تزوجت
"سالي" من "جيم"، كانت والدتها تتوقع منهما أيضاً أن يكونا مع العائلة على
العشاء في مساء أيام الجمعة. أذعنت "سالي" لرغبات والدتها، تماماً كما كانت
تفعل طوال حياتها.

ولكن بعد أن داوما على حضور هذا العشاء بانتظام لعدة أشهر، عبر "جيم" عن رغبته في أن يقضي بعض أمسيات يوم الجمعة مع عائلته هو. شعرت "سالي" أن "جيم" لديه الحق في ذلك، وعليه فقد أخبرت والدتها في أحد الأيام أنهما لن يكونا معها على العشاء في مساء يوم الجمعة المقبل. ولكن والدتها على ما يبدو لم تتلق هذه الأخبار بصدر رحب.

تساءلت أمها بشكل ينم عن الشك كيف يمكن أن تتخلى "سالي" عن حضور عشاء يوم الجمعة وهو التقليد الذي يحافظون عليه منذ فترة طويلة، وحاولت "سالي" أن توضح لها أن "جيم" لديه أيضاً الحق في أن يقضي بعض أوقات مع عائلته. ولكن في لمح البصر شعرت "سالي" بمشاعر الذنب المعتادة التي كانت تنتابها كلما أحست أنها قد ضاقت أمها. أخذت والدتها تبكي وتنتحب وهي توضح لابنتها أنها بتخلفها هي و"جيم" عن الحضور وقضاء يوم الجمعة في مكان آخر سوف تكسر قلب أبيها وتجرح مشاعر أختها: "إننا عائلة صغيرة، وإذا لم تأتيا، فسوف نشعر بالوحدة بشدة. كما أن أختك لن تتاح لها الفرصة لرؤيتك، وأنت تعرفين مدى ما بينكما من قرب. وتعرفين كم أنها تتطلع بلهفة هي وطفلاها لرؤيتك كل أسبوع".

ردت "سالي"، التي أصبحت مشاعر الذنب تعصف بها الآن، قائلة إن الخطط والترتيبات الخاصة بقضاء يوم الجمعة القادم مع عائلة "جيم" قد تم عملها بالفعل ولا يمكن تغييرها. أسرفت في تقديم الاعتذارات لوالدتها وطلبت منها أن تسامحها فقط في هذه المرة. ولكن طوال هذا الأسبوع، كانت أمها تعاملها بجفوة وفتور؛ وتوقفت عن الحديث إليها على الهاتف وهو ما كانت معتادة على فعله كل يوم. وإذا ما أقدمت "سالي" على الاتصال بها، وجدت جهاز الرد الآلي يتولى الرد عليها. وعلى الرغم من الرسائل التي كانت تتركها لها على جهاز الرد الآلي، فلم تكن أمها تجيب على مكالماتها. وعندما نجحت أخيراً في حديثها شخصياً على الهاتف، لم تتلقَ منها إلا ردوداً جافة مقتضبة. لقد أصبحت مشاعر الذنب تفتك بها وتقلق مضجعها.

وفي صباح يوم الجمعة المنتظر، كانت "سالي" تئن تحت مشاعر الذنب في استسلام، وأخذت تلتبس من "جيم" أن يلغي الموعد مع عائلته ومن ثم يذهب إلى بيت أسرته على العشاء في مساء هذا اليوم. وأخبرته أنها تخشى إن لم يفعل ذلك أن والدتها ربما لن تتحدث إليها مرة ثانية أبداً: "لا أستطيع أن أتحمّل معاملتها لي في صمت". وقد وافق "جيم" على تلبية رغبتها؛ فهو لا يستطيع أن يتحمّل رؤيتها في مثل هذه الحالة من القلق والحزن. غير أن استيائه من والدتها قد ازداد.

استأنف "جيم" و"سالي" ما تعودا عليه سابقاً من الذهاب إلى بيت عائلتها في أيام الجمعة. ولكن، وبعد مضي عدة أسابيع، أصبح "جيم" أكثر غضباً واستياءً من محاولات السيطرة والاستغلال التي تمارس ضد زوجته، وضده أيضاً، من قبل والدتها. كان يأتي إلى العشاء في مساء أيام الجمعة، ولكن في حالة نفسية سيئة، فكان لا يشترك في أي حوارات ويؤثر السكوت والانسحاب.

أما "سالي"، فقد سارت معها الأمور من سيئ إلى أسوأ؛ فهي تشعر الآن كما لو كانت تتعرض لمحاولات للسيطرة عليها واستغلالها من جانب أمها ومن جانب زوجها في نفس الوقت. لقد كانت بين المطرقة والسندان، عالقة بين سلوك "جيم" العابس والمعاقب لها، ومهارة أمها في إثارة مشاعر الذنب بداخلها.

كذلك فقد حاولت "سالي" أن تطلب من والدتها دعوة عائلة "جيم" في أمسيات يوم الجمعة، ولكن أمها أجابت بأنها كانت تتمنى ذلك، ولكن: "عائلته كبيرة ونحن ليس لدينا سوى هذه المائدة الصغيرة في غرفة تناول الطعام". عرضت "سالي" كذلك أن تقوم هي بدعوة العائلتين على العشاء في بيتها في بعض هذه الأمسيات، ولكن والدتها رفضت الفكرة في الحال على أساس أن ذلك "ببساطة لن يكون ممتعاً كما هي الحال في بيتنا"، إضافة إلى أنها لم ترد أن "تتخلّى عن التقليد الذي يتبعونه".

وفي نفس الوقت، بدأ "جيم" يشعر بالتقصير تجاه عائلته؛ فعلى الرغم من أنهم لم يكن لديهم هذه العادة القوية التي تسير عليها والدة "سالي"، إلا أنهم

كانوا يحبون أن يتجمعوا معاً في أيام الجمعة، وأن يتناولوا العشاء معاً ورضوا أن يكون ذلك بشكل عرضي. والأسوأ من ذلك هو أن بعض أفراد عائلته قد بدءوا يشعرون أن "سالي" ربما لا تحبهم وأنها هي التي كانت تمنع "جيم" من رؤية عائلته.

إن أساليب "مارثا" في السيطرة كانت قادرة على اختراق ابنتها في عمق. إن مشاعر الذنب التي كانت تثيرها الأم في نفس ابنتها وكذلك ما تخوضه الابنة من صراع مع زوجها كانا يلقيان بالكثير من الضغوط والقلق على هذين الزوجين الجديدين. وعندما أعلنت "سالي" أنها تنتظر مولوداً، وصلت محاولات والدتها للسيطرة عليها إلى مستوى جديد؛ فمهما كانت رغبات "جيم" و"سالي" وما يريدان القيام به، بدت "مارثا" قادرة على تجاهل رغباتهما والتجاوز عنها وعلى إرغام "سالي" على الإذعان والخضوع لطلباتها، في الغالب على حساب "جيم" و"أو" "سالي".

كان هذا هو التوقيت الذي جاءني فيه "جيم"، الذي كان في حالة من القلق البالغ، و"سالي"، وهي على وشك الولادة، التماساً للعون.

الفصل الثالث: من أجل المركز الوظيفي

لم تمض خمس دقائق منذ أن بدأت "فرانسن" تخبرني عن سبب مجيئها لمقابلتي إلا وكنت على علم بما ستختم به حديثها. فقد كانت قصتها، أو على الأصح نوعية هذه القصة، مألوفة تماماً بالنسبة لي.

كانت "فرانسن" فتاة جذابة في السادسة والعشرين من عمرها وتعمل كسمساو في مجال العقارات لدى شركة كبرى. كان قد مضى عليها في هذه الشركة حوالي عامين عندما جاء إليها "آرني"، وهو سمسار قديم بالشركة يمتلك خبرة واسعة في هذا المجال وفي الثامنة والثلاثين من العمر، وطلب منها أن تقبل دعوته لها على الغداء. كان "آرني" واحداً من أصحاب الأداء المتميز في الشركة، ولذلك فقد شعرت بالسعادة البالغة لمجرد أنه يعرف اسمها، كما سرها أن اكتشفت أن معرفته من الممكن أن تكون مكسباً لها على مستوى العمل.

ومن الشائع في مكاتب السمسة أن يعمل اثنان من السماسة معاً كشركيين. كذلك فمن الشائع أن يتولى سمسار يمتلك خبرة أكبر تدريب أحد المبتدئين وتعليمه أساسيات العمل. ولكن كانت مفاجأة لـ "فرانسن" أن تجد "آرني"، أكبر سمسار في المكتب، يطلب منها أن تكون تحت إشرافه المباشر.

كان العرض الذي قدمه لها "آرني" على النحو التالي: أوضح لها أن زوجته كانت حاملاً في طفلهما الثاني، وأنه بعد زواجه، كان يعمل لساعات طويلة وفي كثير من عطلات نهاية الأسبوع من أجل أن يبني حياته المهنية بسرعة، وأنه بينما كان يبني لنفسه الأمان المادي، فاته الكثير فيما يتعلق بتربية وتنشئة ابنه، وأنه يندم على مباريات كرة القدم والحفلات الموسيقية المدرسية التي كان من المفروض أن يكون فيها بجوار ابنه.

ولكن الآن وقد أصبح على وشك استقبال طفله الثاني، فهو يريد أن يخفف من جدول أعماله المرهق حتى يقضي مزيداً من الوقت مع زوجته وعائلته. في واقع الأمر، فإنه لم يعد يرغب في العمل في أثناء عطلات نهاية الأسبوع أو لأوقات متأخرة من الليل طالما كان ذلك ممكناً. كان عرض الشراكة الذي قدمه "آرني" إلى "فرانسن" بسيطاً، وبالمناسبة، شائعاً تماماً. وكان ينص على أنه بعد فترة اختبار وتجربة تستمر حوالي ستة أشهر، يقومان بجعل علاقة العمل رسمية عن طريق إثباتها كتابة. على أن يقوم هو بعد ذلك بجعلها شريكة له في كل صفقاته في مقابل أن تقوم هي بالجانب الأكبر من التنقلات والأبحاث المطلوبة لإتمام هذه الصفقات، وكذلك تتولى إذا اقتضت الحاجة العمل في عطلات نهاية الأسبوع أو لأوقات متأخرة من الليل. كانت إن قبلت عرضه ستتعلم منه الكثير وتصبح ثرية للغاية، غير أن "آرني" لم يحدد لها أبداً متى ستحقق ذلك على وجه الدقة.

أسرعت "فرانسن" لاقتناص هذه الفرصة، وتضافحاً دلالة على الاتفاق. في الحقيقة، وبعيداً عن سعادتها الغامرة بما قيل في هذا الاجتماع، فقد كانت كذلك مبتهجة لما أدركته من أن هذه الشركة الكبيرة التي تعمل بها تسمح لموظفيها ببناء حياة مهنية وأسرية ناجحة. ولأنها كانت لا تزال غير متزوجة،

فقد كانت تأمل أنها في يوم ما سوف يكون لها زوج وعائلة، وكانت واثقة من أنها الآن تعمل في شركة سوف تقدم لها الدعم الكافي والمساندة في كفاحها حتى "تحصل على كل شيء".

عملت "فرانسن" في الشهور الستة التي تلت ذلك بجد كما لم تعمل من قبل. كان "آرني" بطبيعته بارعاً في اصطياد الصفقات، ولذلك فقد جعلها في عمل متواصل. كانت غارقة ومنهمكة تماماً في كل صفقة منها وكانت في الغالب لا تغادر مكتبها كل يوم إلا بعد منتصف الليل، كما كانت تعمل في كل عطلات نهاية الأسبوع بشكل فعلي. لقد تخلت طواعية عن أن يكون لها حياة اجتماعية من أي نوع لفترة من الوقت. وكان "آرني" يغادر العمل في وقت مبكر من اليوم ولا يعمل أبداً في عطلات نهاية الأسبوع. غير أنها كانت تقول لنفسها: "لا بأس، فهذا هو ما اتفقنا عليه وما ارتضيت به".

وبعد ستة أشهر، انتظرت في لهفة أن يقوم "آرني" رسمياً بإنهاء فترة الاختبار ويسمح لها بأن تجني بعض الفوائد المالية التي قد وعداها بها، ولكن "آرني" لم يقل شيئاً.

انتظرت قرابة أسبوعين، وبعد ذلك فتحت معه الموضوع في تردد، بعد أن أقنعت نفسها بأن فرط انشغاله ربما أنساه الأمر. ولكن بمجرد أن فتحت معه الموضوع، ثار غضباً وهددها بأنه سوف يلغي الاتفاق برمته.

كان سلوكه هذا صدمة لها جعلتها في حالة من الذهول، عادت على إثرها إلى مكتبها كقطة جريحة.

في اليوم التالي، اعتذر لها عن ثورته عليها ولكنه لم يتطرق إلى الحديث عن موعد انتهاء فترة اختبارها، فقررت أن تنتظر أسبوعاً آخر قبل أن تفتح معه الموضوع مرة ثانية، إلا إذا بادر هو بالحديث عنه قبل ذلك، إلا أنه لم يفعل.

ومنذ ذلك الحين، كانت كلما تحدثت معه لتعرف متى سوف تبدأ في تحقيق بعض المكاسب المالية، تجده يعطينها محاضرة عن الثقة ويهددها بأنه سوف يقوم بإلغاء الاتفاق إذا لم تعطه ثقته. وفي النهاية، أقنعت "فرانسن"

نفسها بأن تثق به، على أساس أن تصرفاته هذه ربما تكون وسيلته لاختبار ولائها له، وعاهدت نفسها على ألا تطرح هذا الموضوع مرة ثانية. وقد نفذت ذلك بالفعل، وها قد مرت ثلاثة أشهر أخرى.

وبعد ظهر أحد الأيام في إحدى عطلات نهاية الأسبوع، وبينما كانت تستعد لمغادرة العمل، رن جرس الهاتف الموجود على مكتب "آرني". ردت "فرانسن" عليه، وكانت معتادة على ذلك، وكانت المتحدثة هي "فيليس"، زوجة "آرني". سألت "فيليس" إن كان من الممكن أن تتحدث إلى "آرني". وبشكل طبيعي، قالت "فرانسن" إنه ليس موجوداً، فسألتها زوجته عن الوقت الذي غادر فيه العمل. وعندئذ تنبهت "فرانسن" إلى أنها على وشك أن تقول الحقيقة، وهي أنه لم يأت إلى العمل طوال اليوم؛ لأنه في الحقيقة لا يأتي إلى المكتب أبداً في عطلات نهاية الأسبوع.

وإحساساً منها بأن هناك خطأ ما، وكذلك رغبة منها في عدم إيقاع "آرني" في أي مشكلة، كذبت "فرانسن" وأخبرت زوجته أنها قد وصلت إلى المكتب لتوها وأنها لا تعرف متى غادره "آرني". وانتهت المكالمة بشكل ودي، ونسيت "فرانسن" هذا الموقف.

ولكن نفس الشيء قد تكرر في العطلة التي تلت ذلك؛ فقد اتصلت زوجته هاتفياً بالمكتب وسألت عنه. ومرة ثانية، قامت "فرانسن" بالتغطية عليه، ولكنها في هذه المرة -بدافع الفضول الذي لم تستطع مقاومته- حاولت أن تعرف ما إذا كانت "فيليس" تعتقد أنه كان يأتي إلى العمل في كل عطلات نهاية الأسبوع طوال الستة أشهر الماضية.

وعندما تأكدت من هذا الأمر، وقعت في حيرة، وعقدت العزم على أن تتحدث مع "آرني" بشأنه. ولكن عندما حاولت أن تحدثه بشأن مكالمات زوجته وحقيقة أنها تعتقد أنه كان يأتي إلى العمل في كل عطلات نهاية الأسبوع في الفترة السابقة، في نفس الوقت الذي كانت تعتقد هي فيه أنه يقضيها مع زوجته وعائلته، وجدته يثور عليها غضباً.

ومن فرط صدمتها، وجهلها بما يجب أن تفعله، لجأت إلى إحدى صديقاتها في العمل التماساً للمشورة، وإذا بها تجد صدمة أخرى في انتظارها. إن صديقتها هذه قد فوجئت عندما وجدت أن "فرانسن" لم تكن تعرف أن "آرني" على علاقة بإحدى المتدربات الشابات في المكتب. إن الجميع -باستثناء "فرانسن"- كانوا يعرفون أن "آرني" كان مشهوراً بعلاقاته النسائية المتعددة، سواء مع موظفات الشركة أو مع العميلات.

قامت "فرانسن" بتقصي الأمر بصورة أكبر من خلال سؤال بقية زملائها، وتأكدت من ذلك أن علاقاته النسائية كانت شيئاً معروفاً للجميع. بدا أن "آرني" كان يخدع زوجته منذ اليوم الأول في زواجهما. وفي الحقيقة فقد وجدت كذلك أن معظم من تحدثت معهم في هذا الأمر من العاملين بالشركة كانوا يعتقدون أنها متورطة معه هي الأخرى في علاقة عاطفية وذلك بسبب "علاقتهما الحميمة" الظاهرة للجميع.

اعترضت "فرانسن" على ذلك وحاولت أن توضح للجميع أن كل ما بينهما كان "علاقة عمل خالصة"، الأمر الذي قابله البعض بتهمك واضح قائلاً: "نعم، بالتأكيد، لقد كانت علاقة عمل خالصة".

بعد كل ذلك، فكرت "فرانسن" في نفسها قائلة: "هذا الوغد! لقد كان يستغلني لأقوم بأداء عمله وكان يعدني أن اليوم الموعود الذي سأبدأ فيه في الحصول على المقابل المادي الذي أستحقه قد أصبح وشيكاً. كان يخبرني بأنه يريد قضاء المزيد من الوقت مع زوجته وأطفاله في عطلات نهاية الأسبوع، وبالتالي أقوم أنا بأداء كل العمل الصعب. وبعد ذلك أكتشف أنه كان يخدع زوجته وأنه لم يقض ولا واحدة من عطلات نهاية الأسبوع في بيته طوال الستة أشهر، والأدهى من ذلك أنه كان يحاضرني عن الثقة والولاء!".

لقد قام "آرني" بالتلاعب بها واستغلالها لما يقرب من تسعة أشهر، ولم تجن هي من وراء ذلك إلا الإنهاك والضغط وتدمير حياتها الاجتماعية وسععتها، وفي النهاية بدت حمقاء للجميع.

وكان هذا هو الوقت الذي جاءت فيه لمقابلتي.

الفصل الرابع: مراهقات بشعات

أي شيء أسوأ من أن تكون "الفتاة الجديدة" في الصف الأول الثانوي؟

كان والد "كارا" مخرجاً سينمائياً ناجحاً يعمل في نيويورك، ثم قبل العمل في أحد الاستوديوهات الكبيرة في هوليوود. ولذلك فقد انتقل هو وزوجته وابنته البالغة من العمر خمسة عشر عاماً إلى كاليفورنيا في آخر الصيف، في الوقت الذي كانت فيه "كارا" على وشك الانتقال إلى المرحلة الثانوية.

عندما كانوا يعيشون في الشرق، كانت "كارا" تعتبر فتاة "مشهورة" بين أقرانها؛ فقد كانت أمها دائماً تتأكد من أن تشتري لها أحدث الأزياء، وكانت تعقد لهم حفلات جميلة. لذلك لم يكن من السهل على "كارا" أن تترك صديقاتها وتنتقل إلى مدينة جديدة، ولكنها كانت عاقدة العزم على أن تستفيد من التجربة الجديدة كأحسن ما تكون الاستفادة.

حاولت والدتها أن تطمئننها بأنها سرعان ما ستكون صداقات جديدة مع الطالبات "اللطيفات" في المدرسة الجديدة. ولكن على الرغم من ذلك، فقد كانت والدتها في حقيقة الأمر قلقة للغاية من أن تفشل ابنتها في التكيف مع الوضع الجديد. لقد كانت أمها ابنة لضابط في الجيش، وكانت نتيجة لتنقلاته الكثيرة قد عانت أوقاتاً عصيبة كانت تحاول فيها التكيف كل بضع سنوات مع مدرسة جديدة وأطفال جدد.

كانت تنصح "كارا" في محاولة لمداراة قلقها هي قائلة لها: "فقط كوني على حقيقتك، وسوف يرحب بك الجميع، وسوف ترين ذلك".

ولكن الأمور لم تأت على النحو المخطط له؛ فإن أحداً لم يشغل باله بالترحيب أو الاهتمام بها في الأساس. لم تكن واحدة منهن، حتى ملابسها كانت غريبة في نظرهن. لقد استمعت مصادفة إلى فتاتين تتحدثان في سخرية عن أسلوبها في اختيار ملابسها، فشعرت بأن مشاعرها قد جرحت.

ولكنها كانت مصممة على النجاح. راقبت ما ترتديه الفتيات الأخريات، وعلى الفور لاحظت أن هناك اختلافاً في مقاييس الأناقة بين الساحل الشرقي

حيث كانت تسكن والساحل الغربي الذي وفدت عليه. كانت تفضل النمط الشرقي، ولكنها كانت على استعداد لتغييره إذا كان هذا سيضمن لها أن تندمج مع الجميع، وهو الأمر الذي كانت ترغبه وتحرص عليه بشدة.

عادت إلى البيت بعد أول يوم لها في المدرسة بعينين دامعتين، وأخبرت أمها أنها تكره ملابسها وتحتاج إلى أشياء جديدة حتى تبدو كبقية الفتيات في المدرسة. ولما كانت أمها لا تريد أن تشعر ابنتها بالعزلة والانطواء، فقد اضطحتها إلى المركز التجاري في تلك الليلة، حيث قاما بجولة شرائية كبيرة. وفي عطلة نهاية هذا الأسبوع، تخلصت "كارا" من كل ثيابها "القديمة"، وأصبحت في غاية الأناقة مرة أخرى.

وفي صباح يوم السبت الذي أعقب هذه العطلة، وبدافع رغبتها الملحة في الاندماج مع الجميع، سألتهم "كارا" إن كان بمقدورها الانضمام إليهن على الغداء. وعلى مضي منهن، أفسحن لها مكاناً في طرف المائدة حيث كن يتناولن الغداء. إحدى الفتيات امتدحت زيتها الجديد، الأمر الذي جعل "كارا" تشعر بتحسن. كان هذا الإطراء وسيلة لتحطيم الجليد القائم بينها وبينهن وبدء الحوار. سألتها واحدة أخرى عن وظيفة أبويها فتباهت "كارا" بشهرة أبيها. كذلك فقد جعلتهن يعرفن أنهم من الأثرياء. عندما فتحت حافظة نقودها حتى تدفع ثمن المياه الغازية التي تناولتها مع الغداء، كان في استطاعتهم أن يرين ما بداخلها من مال وفير. وباهتمام مستحدث بها، بدأت الفتيات يتحدثن عن الأماكن التي يمكن منها شراء الملابس والأحذية ومستحضرات التجميل. ومع نهاية الغداء، رأت "كارا" أنها تحرز تقدماً اجتماعياً حقيقياً معهن.

ولكن هؤلاء الفتيات لم يكن ليسمحن لأحد بسهولة بالدخول إلى عالمهن الخاص، وكان واضحاً لهن أن "كارا" على استعداد لأن تفعل أي شيء حتى تكون واحدة من الفتيات المحبوبات اللاتي يتمتعن بشعبية كبيرة في المدرسة، ولذلك فقد قررن أن يجعلن "كارا" "تشتري" هذه المكانة.

كن عندما يذهبن لشراء المياه الغازية أو الأيس كريم، يتركنها تدفع الحساب. وإذا ذهبن لتناول البيتزا، كانت الفاتورة من نصيب "كارا" كذلك.

وعلى الرغم من أنها كانت في بعض الأحيان تنضم إليهن في جولاتهن الشرائية بعد المدرسة أو في الذهاب إلى المطاعم، إلا أنها لازالت لا تتلقى الدعوة لحضور الحفلات التي يقمنها في بيوتهن. وعندما تجرأت "كارا" ذات مرة وسألت عن هذه الحفلات، اقترحت قلة من الفتيات أنها ربما يتم دعوتها إليها قريباً.

وفي نفس الأثناء، لم تكن والدة "كارا" -وهي التي جاءت إليّ للعلاج- بغافلة عن كل ما كان يحدث. فبسبب قلقها وتجاربها السيئة في مرحلة المراهقة، كانت فريسة سهلة لابنتها. كانت "كارا" تستطيع التأثير عليها واستغلالها للحصول منها على المزيد والمزيد من المال حتى تستطيع خدمة صديقاتها. عندما كانت "كارا" لا تتلقى الدعوة من صديقاتها "الزعومات" لحضور حفلة تقيمها إحداهن في بيتها يوم الجمعة، لم تكن أمها تواتيها الشجاعة لتخبرها بأنهن إنما يقمن باستغلالها فقط. ومع ذلك، فقد كانت تشجعها بشدة على أن تكون صداقات مع فتيات أخريات كثيرات. ولكن للأسف، فقد كان أوان ذلك قد فات. كان هناك بعض الفتيات الأخريات قد حاولن في البداية مصادقتها، ولكن لأنهن لم يكن من الفتيات اللاتي يتمتن بالشعبية المطلوبة، فقد أساءت "كارا" معاملتهن ورفضت دعواتهن لها باستمرار لتناول الغداء معهن أو لتناول المياه الغازية بعد المدرسة. كانت أمها لذلك تعتقد أن ابنتها بالتأكيد قد قطعت كل أمل لها في اكتساب صداقة هؤلاء الفتيات مرة أخرى.

ثم بعد ذلك، حدث أن قدمت بعض الفتيات "المشهورات" اقتراحاً إلى "كارا": "أرينا أن باستطاعتك إقامة حفلة رائعة، وعندئذ تصبحين واحدة منا". وكان بالفعل قد خططن لنوعية هذه الحفلة: يوم كامل يقضيه على نفقتها في أحد الفنادق الفاخرة، يلعبن فيه ويمرحن ويستمتعن بوقتتهن كأحسن ما يكون.

كانت "كارا" تعرف أن بمقدورها إقناع أبيها بالموافقة على تحمل نفقات هذا اليوم.

عندما عاد والدها إلى البيت، بدأت "كارا" في استخدام ورقة "إشعاره بالذنب"، فأخبرته أن الانتقال للعيش هنا كانت فكرته وأن ما تقضيه من وقت

عصيب في تكوين صداقات جديدة كان نتيجة خطئه في الأصل. وصل الأمر إلى حد بكائها. وعندئذ أخبرته عن فكرة الحفلة، ووافق هو بسهولة، حتى إن كان ذلك فقط لكي يتخلص من مشاعر الذنب وليجعلها تتوقف عن البكاء.

في اليوم التالي أعلنت "كارا" أن الحفلة سوف تقام في يوم الجمعة بعد أسبوعين، وردت عليها الفتيات بأن قدمن لها قائمة بأسماء خمس عشرة فتاة هن المرشحات لحضور هذه الحفلة. وعندما أخبرت "كارا" أمها عن عدد المدعوات، قدرت أمها أن كل واحدة منهن سوف تتكلف بمفردها ما يزيد على مائتين وخمسين دولاراً، وطلبت منها أن يتم تقليل عدد المدعوات إلى سبع فتيات فقط، وإلا يتم إلغاء الحفلة من أساسها.

عندما ألفت والدتها عليها هذه القنبلة، بدت "كارا" كما لو كانت في حالة هستيرية. ومن خلال دموعها وألمها، أوضحت لأمها أنها لا تستطيع بأي حال إلغاء الحفلة بعد أن دعت إليها صديقاتها، وأنها إن فعلت ذلك، فسوف تقابل بالسخرية والاستهزاء، وسوف تفقد كل صداقاتها. وأوضحت كذلك أنها إن لم تقم بدعوة كل من اشتملت عليهن القائمة، فسوف تصل إلى نفس النتيجة وتصبح منبوذة اجتماعياً في المدرسة إلى الأبد.

وعلى مضض، استسلمت والدتها ووافقت، بعد ثلاث ساعات من بكاء "كارا" المستمر.

عقدت الحفلة، وكانت ناجحة بشكل هائل، وقالت كل الفتيات إنهن قد قضين فيها وقتاً ممتعاً. في تلك الليلة، ذهبت "كارا" إلى النوم وعلى وجهها ابتسامة للمرة الأولى منذ أن انتقلت إلى الغرب.

استمرت هذه الابتسامة تكسو وجهها حتى صبيحة يوم السبت الذي تلي ذلك. عندما وصلت إلى المدرسة في هذا اليوم، توقفت أن يستقبلها الجميع بترحاب يليق بفتاة تتمتع بشعبية كبيرة، ولكنها لم تجد شيئاً من ذلك، بل وجدت النقيض. الآن وبعد أن حصلن على ما كن يردنه منها، لم تعد بهن حاجة إليها، وفجأة وجدت نفسها منبوذة مرة أخرى، ووجدت كل من قامت بدعوتهن إلى الحفلة يعاملنها بفتور ونفور.

لقد قمن بخداعها واستغلالها بلا شفقة أو رحمة، وكن على علم بأنهن مادمّن يعدهن بأن تنضم إليهن، فبإمكانهن إخضاعها وتوجيهها إلى أي وجهة يردنها. كان هذا هو أسلوبهن المعتاد، فقد قمن بفعل ذلك مرات عديدة من قبل مع فتيات أخريات ممن كن يردن الانضمام إلى مجموعتهن والتشبه بهن.

وبالطبع، فعلى طول الطريق، فإن "كارا" قد قامت بدورها هي الأخرى في استغلال والديها - وخصوصاً والدتها القلقة - حتى تشبع رغباتها المكلفة وبالتالي تستطيع أن "تشتري" الشهرة والشعبية بين الفتيات في المدرسة.

كانت الأم تشعر بمسئوليتها عن آلام ابنتها. وبعد ظهر ذلك اليوم، وجاءت بابنتها التي كانت في حالة من الذهول والاضطراب من أجل جلسة علاجية عائلية مشتركة.

الفصل الخامس: المازق المزدوج

كان الوقت يمر، جاعلاً "فاليري" في حالة من القلق والعصبية. كانت في السابعة والثلاثين من عمرها ولم يسبق لها الزواج، وكانت قد تعرفت إلى "جاي" قبل خمس سنوات. كان قد سبق له الزواج من قبل ولكن لم يكن لديه أطفال.

منذ بداية علاقتهما، كانت "فاليري" واضحة وصريحة بشأن رغبتها في الزواج وإنجاب أطفال، ومن جانبه فقد قال "جاي" إنه يحب الأطفال ويحب أن يكون أباً، ولكن إذا عثر على الزوجة المناسبة، وإذا كان واثقاً من أن زواجه منها - وهو الزواج الثاني له - سوف يكون ناجحاً، ولما كان "جاي" قد نشأ في أسرة مفككة بعد انفصال والديه بالطلاق، فقد كان يقول إنه لا يزيد أبداً لأولاده أن يجربوا هذا النوع من الألم.

كان زواجه الأول قد انتهى نهاية مؤلمة بالطلاق، وكلفه ذلك أموالاً كثيرة وأدى إلى شعوره بالحزن والكرب. كذلك فقد جعلته هذه التجربة السيئة خائفاً بدرجة كبيرة وحثراً للغاية حتى لا يتورط في التزام آخر ويتعرض للفشل مرة ثانية.

كانت "فاليري" تؤكد له على أنها هي "الزوجة المناسبة"، ورغم أنه لم يكن قد وعدها بشيء، إلا أنها كانت تشعر بأنه سيطلب الزواج منها بين لحظة وأخرى. ولكن بمرور الوقت، كان شعورها باقتراب هذه اللحظة يتبدد شيئاً فشيئاً.

وبعد مدة طويلة من بداية معرفتهما، طرحت "فاليري" موضوع الزواج. أوضح لها "جاي" أنه يحبها بالفعل ولكنه يجب أن يتأكد تماماً قبل أن يقطع على نفسه التزاماً "نهائياً" في هذا الشأن؛ وهذا بسبب تجربته السيئة في المرة السابقة، وختم حديثه معها قائلاً: "ثقي بي، وأمهليني بعض الوقت. أريد فقط أن أكون متأكداً من قراري. والآن، لنغير هذا الموضوع". ورفض أن يتمادى في مناقشة الموضوع إلى أبعد من ذلك.

وبمرور الوقت، أصبح "جاي" يغضب وينفعل بشكل متزايد فقط إذا قامت "فاليري" بالتلميح إلى موضوع الزواج.

وفي نهاية السنة الرابعة من بداية تعارفهما، كانت "فاليري" تتوقع أن يفاجئها بخاتم الخطوبة في أي لحظة بعد هذه المدة الطويلة، ولكنها كانت في كل مرة تتلقى منه باقة زهر بدلاً من ذلك. وفي إحدى هذه المرات، لم تستطع أن تخفي إحباطها وخيبة أملها، وأصررت وهي تبكي على ضرورة الحديث عن مستقبلهما معاً.

ولكن "جاي" رفض الحديث في الأمر غاضباً، فتجادلا بحدة لعدة دقائق حول عدم رغبته في مجرد الاستماع إلى مطالبها وهمومها، وفي النهاية، هب "جاي" من مكانه واقفاً وصرخ فيها: "انظري إلى ما يحدث الآن، ها نحن نتشاجر! كنت أعرف أن هذا سوف يحدث، وهو تماماً ما أحاول أن أتجنبه في علاقتي بزوجتي. لقد كان زواجي الأول هكذا تماماً، شجار طوال الوقت. ولن أتزوجك بالتأكيد إلا بعد أن أتأكد من أننا نستطيع الانسجام والتوافق معاً بشكل أفضل!"، وتركها وبضى مسرعاً.

استعادت "فاليري" هدوءها وسيطرتها على نفسها بعد هذا الموقف. كانت تحب "جاي"، وكانت تخشى أن يتركها ويتخلى عنها إن هي واصلت الضغط

الشديد عليه في موضوع الزواج، ولذلك فقد أقنعت نفسها بأن تمنحه المزيد من الوقت وأجبرت نفسها على أن تتحلى بصبر أكثر. بعد عدة ساعات، عاودت الاتصال به، وطلبت مقابلته فوافق، ولما رأته اعتذرت له عن مضايقتها له وطلبت منه أن يسامحها. ظل هو يعاملها بفتور وتحفظ بعد ذلك ولمدة عدة أيام قبل أن يذوب ما تكون بينهما من الجليد ويعود أخيراً إلى سابق عهده معها، وتعود إليهما السعادة مرة أخرى.

بعد ذلك، كانت كلما لمحت ولو من بعيد إلى موضوع الزواج والأطفال مرة ثانية، تشعر بأنه على وشك الغضب، وكانت تعرف أنهما قد يتشاجران كالمرّة السابقة إن لم تتراجع على الفور وتغير الموضوع. والحقيقة هي أنها كانت تخشى ثورات غضبه، وكانت المشكلة هي أن شخصيتها لم تكن ميالة إلى القتال وخوض المعارك. كانت تكره الصراع والمواجهة ولا تألو جهداً في تجنبهما.

ولكن كانت الحقيقة أيضاً أن العمر كان يتقدم بها، وكانت دقائق ساعتها البيولوجية تعلق شيئاً فشيئاً، وهي لازالت غير مرتبطة. ومع تزايد إحباطها وخيبة أملها، تزايد غضبها، ذلك الذي كانت جاهدة تحاول أن تكبته.

كان هذا مأزقاً مزدوجاً كلاسيكياً. لقد خدعها "جاي" وجرها إلى موقف محير: إن صمتت ولم تقل شيئاً، تجنبت غضبه، ولكنها لن تحظى بالزواج منه، وإن عبرت عن مشاعرها بصدق، يتجادلان لا محالة، وعندها يقول: "أترين! هذا هو ما أخشى حدوثه تماماً إن تزوجنا". كانت أسوأ مخاوفها أن يتعب "جاي" ويميل من الصراع وببساطة ينهي كل ما بينهما.

وهكذا وجدت "فاليري" أن الخيارين المتاحين أمامها كل منهما أصعب من الآخر، ووجدت أن أحلامها الأثيرية بالزواج والأطفال قد أصبحت معلقة وأسيرة لحالة من الشك. وكان هذا هو الوقت الذي جاءت فيه لزيارتي.

الآن وقد قمت بالقاء نظرة على طبيعة محاولات السيطرة والاستغلال من خلال خمسة أمثلة من واقع الحياة، دعنا ننتقل إلى تجاربك أنت. في الفصل القادم، سوف تكون لديك فرصة لتحديد مدى قابليتك واستعدادك للوقوع ضحية لأساليب السيطرة والاستغلال.

هل أنت عرضة للسيطرة والاستغلال؟

إن أي إنسان عرضة لأن يقع تحت سيطرة أي شخص ماهر يسعى إلى التحكم في الآخرين واستغلالهم، وخصوصاً إذا كان هذا الشخص يستطيع أن يخفي أو يكتم دوافعه ونواياه وأساليبه بعناية شديدة. ومع ذلك، وبينما من الممكن فعلياً لأي أحد أن يقع ضحية للسيطرة والاستغلال اعتماداً على ظروف محددة، فإن بعض الأشخاص يعتبرون أهدافاً متحركة لمحاولات السيطرة والاستغلال ويكون ذلك بادياً عليهم بوضوح.

إن بعض السمات الشخصية المحددة التي تبدو على مثل هؤلاء الأشخاص، وكذلك بعض سلوكياتهم وأساليب تفكيرهم تجعلهم عرضة بصورة مفرطة لسيطرة الآخرين عليهم واستغلالهم. وكما ستعرف في الفصل الرابع، فإن هذه الميول التي تبدو على مثل هؤلاء الأشخاص تشكل "الأزرار"، أو "نقاط الضعف" التي يضغط عليها المستغلون من أجل الإيقاع بمثل هؤلاء الأشخاص في شرك تأثيرهم القسري. فهل أنت هدف سهل لمن يحاولون السيطرة على الآخرين واستغلالهم؟ قم بعمل الاختبار التالي حتى تكتشف ذلك.

هنا الرضا والرضا
شعورنا وأفعالنا

هل أنت هدف سهل لمن يحاولون السيطرة على الآخرين واستغلالهم؟

اقرأ كل جملة من الجمل التالية. إذا كانت الجملة متحققة فيك على الدوام أو في أغلب الأوقات، فضع دائرة حول علامة ✓؛ وإن كانت غير متحققة فيك على الإطلاق أو في أغلب الأوقات، فضع دائرة حول علامة ×. تأكد من أن تضع دائرة حول أي من العلامتين وذلك لكل بند من البنود، ولا تحاول التملص من الإجابة على أي منها.

١. يتعين عليّ دائماً أن أحاول إرضاء الآخرين وإسعادهم. ×
٢. كنت دائماً بحاجة إلى استحسان الآخرين. ×
٣. يتعين على الآخرين معاملتي بعطف واهتمام في المقابل؛ وذلك بسبب معاملتي الطيبة لهم. ×
٤. كثيراً ما أشعر بأنني أفتقد إلى إحساس واضح بهويتي الشخصية. ×
٥. لا يتعين على الآخرين إطلاقاً مقابلتي بالرفض أو الانتقاد؛ وذلك لأنني أحاول دائماً أن أبذل قصارى جهدي حتى أرقى إلى مستوى توقعاتهم واحتياجاتهم ورغباتهم. ×
٦. من الصعب عليّ للغاية أن أرفض طلباً لصديق أو فرد في العائلة أو زميل في العمل. ×
٧. تصرفي بطريقة لطيفة غالباً ما يحول دون تعبيرتي عن المشاعر السلبية تجاه الآخرين. ×
٨. أعتقد أن الصراع لا يمكن أن يؤدي أي نتيجة طيبة. ×
٩. أعتقد أن معظم الأشياء التي تحدث لي تقع تحت سيطرة الآخرين أكثر من وقوعها تحت سيطرتي. ×

١٠. دائماً ما يشغلني رأي الآخرين عني في كل جوانب حياتي تقريباً.
١١. يتعين عليّ دائماً محاولة القيام بما يريده أو يتوقعه أو يحتاجه مني الآخرون.
١٢. أشعر بالذنب بشدة إذا لم أهتم بحاجات الآخرين أكثر من اهتمامي بحاجاتي الخاصة.
١٣. أنيل إلى الاعتماد على آراء وأحكام الآخرين أكثر من سيلي إلى الاعتماد على آرائي وأحكامي الخاصة.
١٤. إحساسي بقيمتي الشخصية يأتي من مقدار ما أقدمه للآخرين.
١٥. أعتقد أن الناس يحبونني بسبب كل الأشياء التي أفعلها من أجلهم.
١٦. من النادر جداً أن أرفض مساعدة أو خدمة من يحتاج إلى مساعدتي أو خدماتي.
١٧. أجد صعوبة شديدة في اتخاذ القرارات بنفسني.
١٨. كنت سأواجه صعوبة في معرفة حقيقتي أو آرائي أو مشاعري أو معتقداتي، إذا كنت قد أغفلت رأي الآخرين في.
١٩. دائماً ما يخيفني غضب الآخرين أو عداوتهم.
٢٠. لا يتعين على الآخرين الغضب مني أبداً، لأنني سوف أبذل كل جهد مستطاع حتى أتجنب الصراع أو الغضب أو المواجهة معهم.
٢١. من المهم للغاية بالنسبة لي أن أكون محبوباً من جانب كل الموجودين في حياتي تقريباً.

٢٢. أشعر أنني بحاجة إلى كسب حب أو استحسان الآخرين وذلك من خلال قيامي بأشياء تسعدهم.
٢٣. في الغالب لا أرفض طلبات الآخرين حتى عندما أفضل العكس.
٢٤. سوف أبذل كل جهد مستطاع حتى أتجنب المواجهات.
٢٥. أعتقد أن الآخرين سوف يتشككون في قيمتي الشخصية، إذا لم أقم بعمل أشياء من أجلهم.
٢٦. أعتقد أن الحظ والفرص ورضا الآخرين هي المسئولة عما يحدث لي أكثر من مسئولية ما أفعله أنا بنفسى عن ذلك.
٢٧. يتعين عليّ دائماً أن أقدم الآخرين على نفسى.
٢٨. أعتقد أن مسئوليتى هي تهدئة المحيطين بي، إذا ما أصبحوا في حالة من الاهتياج أو الغضب أو إذا أصبحوا عدوانيين.
٢٩. غالباً ما أشعر بالارتباك من التوجيهات التي يقدمها لي الآخرون بخصوص الطريقة التي يجب أن أدير بها حياتى.
٣٠. أريد أن يرانى الجميع على أنني شخص مهذب ولطيف.
٣١. إذا غضب منى أحد، فأعتقد أنني من يستحق اللوم عادة.
٣٢. لا أختلف مع أو أتحدى رأي شخص آخر خشية أن يثير ذلك أي صراع غاضب أو أي مواجهة غاضبة.
٣٣. إذا ما توقفت عن تقديم حاجات الآخرين على حاجاتى الشخصية، فسأصبح شخصاً أنانياً ولن أحظى بحب الناس.
٣٤. أعتقد أنني يجب أن أكون لطيفاً ومهذباً على الدوام، حتى وإن كان هذا يعنى السماح للآخرين باستغلال طبيعتى الطيبة.

٣٥. أعتقد أن قيمتي الشخصية تنبع كلية من الأشياء التي أفعلها
من أجل الآخرين، ومن رأي الآخرين في.
× ✓
٣٦. أتعلم كثيراً على رأي الآخرين في حتى أكون فكرتي عن
نفسي واحترامي لذاتي.
× ✓
٣٧. يتعين عليّ بشكل عام أخذ آراء الكثيرين عندما أكون بصد
اتخاذ أي قرار تقريباً.
× ✓
٣٨. لا أعتقد أن هناك الكثير الذي أستطيع فعله حتى أمتنع
أو أقلل من حدوث أشياء سلبية لي.
× ✓
٣٩. أحتاج إلى موافقة الجميع قبل أن أتخذ أي قرار مهم.
× ✓
٤٠. أعتقد أن مجرد الابتسام وإخفاء مشاعر الغضب أفضل من
التجهم والتعبير عن هذه المشاعر ومن ثم المخاطرة بالتورط
في شجار أو صراع.
× ✓

كيف تحسب نتائجك وتفسر إجاباتك

امنح نفسك نقطة واحدة لكل بند قمت بإعطائه علامة ✓، ولا تمنح نفسك أي نقطة لكل بند قمت بإعطائه علامة ×.

إذا كان مجموع النقاط التي حصلت عليها يقع بين ٣١ و ٤٠، فأنت عرضة إلى أبعد حد للوقوع ضحية لمحاولات السيطرة والاستغلال، ومن المرجح تماماً أن هناك أشخاصاً كثيرين كانوا ولا يزالون يحركون خيوطك في معظم حياتك. عند هذه النقطة، أنت بالفعل "هدف سهل" ومضمون لأي شخص يسعى إلى السيطرة على الآخرين واستغلالهم.

وإذا كان مجموع النقاط التي حصلت عليها يقع بين ٢١ و ٣٠، فأنت عرضة إلى حد بعيد للوقوع فريسة لمحاولات السيطرة والاستغلال، ومن المرجح أنك قد تورطت فيما مضى بن حياتك في علاقات كانت تهدف إلى السيطرة عليك واستغلالك، وأنك لازلت عرضة لذلك إلى حد كبير في المستقبل.

وإذا كان مجموع النقاط التي حصلت عليها يقع بين ١١ و ٢٠، فأنت عرضة إلى حد ما للوقوع في شرك محاولات السيطرة والاستغلال، وفي ظل الظروف المناسبة، يستطيع أي شخص مستغل أن يتحكم فيك.

وإذا كان مجموع النقاط التي حصلت عليها يقع بين ١ و ١٠، فأنت عرضة بدرجة قليلة فقط للوقوع تحت تأثير محاولات السيطرة والاستغلال، ومع هذا، فأنت لست معصوماً من ذلك كلية؛ فلا أحد كذلك.

وإذا كان مجموع النقاط التي حصلت عليها هو "صفر"، فأنت لست هدفاً سهلاً للمستغلين. ومع ذلك، لن يكون من الحكمة أن تعتقد أنك معصوم تماماً. تذكر أن أي إنسان من الممكن أن يقع فريسة لشخص ماهر يسعى إلى السيطرة والاستغلال وذلك إذا ما توفرت الظروف المناسبة، وأن كل ما في الأمر أن تلك الظروف لم تصادفك بعد.

قم بمراجعة الجمل التي وضعت أمامها علامة ✓، وفكر كيف يمكن لكل منها أن تُستغل من قبل شخص مخادع يحاول السيطرة عليك. في الواقع، كل جملة منها تمثل جانباً من معتقداتك الذاتية التي تشكل الأساس لسلوكياتك وطباعك وحالاتك النفسية وسماتك الشخصية، وهذه المعتقدات هي "الأزرار" التي يقوم من يسعون إلى السيطرة على الآخرين واستغلالهم بالضغط عليها لأنهم قد اكتشفوا أنها هي نقاط ضعفك وأماكن اختراقك. وكما سوف تدرك قريباً، فإن هذه "الأزرار" تمثل أساليب خاطئة في التفكير تجعل منك هدفاً سهلاً لمثل هؤلاء الأشخاص.

في الفصل القادم، سوف تعرف المزيد عن كيف ولماذا تجعلك هذه الطرق الخاطئة في التفكير عرضة بشكل كبير للوقوع ضحية لمحاولات السيطرة والاستغلال. وبعد ذلك، في الفصل ١٣، سوف تحصل على جرعة قوية من العلاج الإدراكي الذي تم تخصيصه لتصحيح تفكيرك المغلوط ولجعلك هدفاً مستعصياً على محاولات السيطرة والاستغلال.



نقاط ضعفك تعلن عن نفسها

في هذا الفصل، سوف نبدأ في عمل فحص أكثر دقة للسمات الشخصية والميول التي تجعل منك هدفاً لمن يحاولون السيطرة على الآخرين واستغلالهم. إن هدي هنا هو مساعدتك على أن تصبح أكثر إدراكاً لنقاط ضعفك أو أماكن اختراقك التي تكشف عنها للآخرين بدون قصد منك والتي تجعل منك هدفاً لدخالات السيطرة والاستغلال. وفي موضع لاحق من هذا الكتاب، سوف ننتقل إلى الحديث عما يمكنك القيام به لتجعل من نفسك هدفاً يستعصي على من يسعون إلى السيطرة عليك واستغلالك، ومن ثم تصبح أقل عرضة لتحكم الآخرين فيك بشكل قسري.

وليس هدي هنا أن أوضح كيف ولماذا تكونت نقاط ضعفك أو أماكن اختراقك هذه. إن معرفة الأسباب تبدو أمراً مريحاً وممتعاً في واقع الأمر، وربما يكون من المثير للاهتمام أن تكتشف الأسباب التي جعلت منك هدفاً واضحاً بهذه الطريقة، ولكن الأهم من ذلك بكثير هو أن تغير طريقة تفكيرك وسلوكياتك وأن تقلل من قابليتك لأن تصبح هذا الهدف السهل. ومن هنا، بالنسبة إلى أهداف هذا الكتاب، فالبحث عن الأسباب التي جعلت في شخصيتك نقاط ضعف أو

أماكن اختراق لا تستعصي على محاولات السيطرة والاستغلال يعتبر أمراً أقل أهمية بكثير من إكسابك وعياً وإدراكاً بنقاط ضعفك أو أماكن اختراقك هذه والتوصل في نهاية الأمر إلى وسائل لحماية نفسك من محاولات السيطرة والاستغلال.

ومن المهم أن نكرر هنا أن أي إنسان عرضة لأن يقع تحت سيطرة أي شخص ماهر يسعى إلى التحكم في الآخرين واستغلالهم، وخصوصاً إذا كان هذا الشخص يستطيع أن يخفي أو يكتم دوافعه ونواياه وأساليبه بعناية شديدة، حتى عن نفسه. فإذا كنت الآن ضحية لشخص كهذا، فأنت لست الوحيد. ولكن كما ستعرف بعد قليل، فهناك أشخاص معينون هم الذين يعدون أهدافاً سهلة للغاية للمستغلين. أنت الآن تعرف مدى قابليتك لأن تكون ضحية لهذه الأساليب من خلال النتيجة التي حصلت عليها في الفصل السابق، فإذا كنت قد اكتشفت أنك أحد هؤلاء الذين يعدون أهدافاً لسيطرة الآخرين عليهم واستغلالهم، فدعنا نعلم بإلقاء نظرة على الكيفية التي يعرف بها عنك هؤلاء هذه الحقيقة.

بداية الفقرة

ما نقاط ضعفك؟

ما نقاط ضعفك التي يقوم من يسعون إلى السيطرة عليك واستغلالك بالضغط عليها للتأثير عليك؟ إن الأشخاص الذين يكونون هدفاً لمحاولات السيطرة والاستغلال يكشفون أمام الآخرين بعضاً من سبع مناطق يمكن اختراقها في شخصياتهم، أو كل هذه المناطق السبعة. إن طرقهم المميزة هذه في التفكير والشعور والتصرف هي التي تجعل منهم عرضة لأساليب الأشخاص المستغلين.

فكر في هذه المجالات السبعة باعتبارها نقاط ضعفك التي يقوم الساعون إلى السيطرة عليك واستغلالك بالضغط عليها. وسواء كنت تدرك ذلك أو لا، فإن نقاط ضعفك تعلن عن نفسها بكل وضوح. إن الأشخاص المستغلين لديهم، من خلال تجاربهم الكثيرة وخبرتهم الطويلة في السيطرة على الآخرين لتحقيق مطالبهم وخدمة أهدافهم، الحاسة السادسة التي تمكنهم من رؤية وتحديد

أهدافهم. وهم يفعلون ذلك عن طريق التقاط مفاتيح شخصيتك التي يستطيعون استغلالها. وهم يستطيعون القيام بذلك ببساطة لأنك أنت الذي تكشف لهم باختيارك عن نقاط ضعفك. عندما تفعل ذلك، فهذا يسمى "الإخبار أو الإعلان".

ومن المحتمل بشكل كبير أنك ربما تجد نفسك عرضة لمحاولات السيطرة والاستغلال في مجالات متعددة، بأن تجد كل أو معظم نقاط ضعفك تندرج تحت الأوصاف التي سأقوم بذكرها. وهذا أمر متوقع والسبب هو أن نقاط الضعف تعتبر مجالات متشابكة ومتراصة فيما بينها من الناحية النفسية.

إن الخطوة الأولى في اتجاه المنطقة الآمنة - بعيداً عن العلاقات الهادفة إلى السيطرة عليك - تعتمد على قدرتك على تحديد وفهم والتعرف على نقاط ضعفك أو أماكن اختراقك هذه. والاحتمالات هي أنك على الأرجح قد قمت بالفعل بتحديد بعض أو كل هذه المجالات باعتبارها مصادر للضغط أو المشكلات في حياتك. ومع ذلك، فمن المحتمل أنك لا تدرك تماماً مدى الدور الذي تلعبه هذه المجالات في تمريرك لتجارب متكررة تكون فيها ضحية لمحاولات سيطرة الآخرين عليك واستغلالك.

نقطة الضعف رقم ١: أنت مريض بالرغبة في إرضاء الآخرين؛ عادات وتوجهات تهتم بإرضاء الآخرين

هؤلاء الذين يعانون من مرض "الرغبة في إرضاء الآخرين" لديهم عادات وتوجهات تهدف فقط إلى إرضاء الآخرين، وهذا ليس بالأمر الجيد. إن محاولة إرضاء الآخرين تعد مشكلة غريبة، وإذا ما قمنا بإلقاء نظرة سريعة عليها، فقد لا تبدو مشكلة على الإطلاق. ونحن في واقع الأمر، عندما نقول عن شخص ما إنه يسعى دائماً إلى إرضاء الآخرين، فإن ذلك يكون بمثابة إطراء له يعتبره هذا الشخص وسام شرف على صدره. وبعد، أليس من الجميل أن ينعثك الناس بأنك شخص تسعى دائماً إلى إرضائهم وإسعادهم؟ ألا يعتبر هذا بحكم التعريف أمراً طيباً؟

والحقيقة هي أن محاولة إرضاء الآخرين هي تسمية حلوة جميلة لنمط من التفكير والشعور والتصرفات يمكن أن يصبح مشكلة نفسية خطيرة عميقة الأثر. إن مرض "الرغبة في إرضاء الآخرين"، أو متلازمة "محاولة إرضاء الآخرين"، هو نمط قهري، بل إن صاحبه يعتاده إلى حد الإدمان. إن الشخص الذي يعمل دائماً على إرضاء الآخرين يشعر بأنه واقع تحت سيطرة حاجته إلى القيام بذلك، وتصبح لديه بالفعل ضرورة ملحة في الحصول على استحسانهم، وفي نفس الوقت، يشعر بفقدان سيطرته على الضغوط والمتطلبات التي ولدتها في حياته حاجته هذه إلى إرضائهم.

إذا كنت تعاني من مرض "الرغبة في إرضاء الآخرين"، فإن حاجتك إلى القيام بذلك لا تكون مقصورة فقط على مجرد موافقتك على طلباتهم في أغلب الأوقات أو على مجرد المبالغة من حين لآخر في القيام بأشياء لطيفة من أجلهم. لا، ليس هذا هو الحال، فإنك إذا كنت تعمل على إرضاء الآخرين على الدوام، فإن أجهزة الاستقبال الانفعالية لديك يكون قد تم توليفها على أن تستقبل فقط التردد الخاص بما تعتقد أن الآخرين يريدونه أو يتوقعونه منك، ويصبح مجرد تصور أن شخصاً ما ربما يكون بحاجة إليك سبباً كافياً يجعل رغبتك في إرضاء الآخرين تثب إلى العمل بجد ونشاط.

. والمشكلة عندما تكون مريضاً "بالرغبة في إرضاء الآخرين" هي أن تقديرك لذاتك يكون مرهوناً كلية بمقدار ما تفعله من أجل الآخرين وعلى قدر نجاحك في إرضائهم وإسعادهم. ربما تعتقد أنك عن طريق إشباع حاجات الآخرين تمتلك المعادلة السحرية التي تمكنك من الحصول على حبهم وتقديرهم ومن حماية نفسك من تخليهم عنك ورفضهم لك. ولكن الحقيقة هي أن هذه المعادلة هي معادلة معيبة ومغلوطة إلى أبعد حد، ولا تحقق أي نجاح. وعلاوة على ذلك، فإن الرغبة في إرضاء وإسعاد الآخرين تلحق بك الضرر والأذى وذلك لأنك تهتم بحاجات الجميع على حساب حاجاتك أنت.

إن من يسعون إلى إرضاء الآخرين بصفة دائمة يدفعون ثمناً باهظاً حتى يكونوا ذميين ومهذبين مع الجميع. وإذا كنت واحداً من هؤلاء بحق، فأنت

تعرف مدى محورية فكرة أن تكون شخصاً مهذباً بالنسبة لكيانك. إن هؤلاء الأشخاص يصبحون شديدي التعلق برؤية أنفسهم -وبالتأكد من رؤية الآخرين لهم- على أنهم أشخاص دمثون ومهذبون، ويكون كيانهم بالكامل متوقفاً على هذه الفكرة.

ولكن الثمن الذي تدفعه في مقابل ذلك هو أن الآخرين سوف يقومون باستغلال رغبتك في إرضائهم، بل إن دماثتك ربما تعميك عن حقيقة أنك يتم خداعك واستغلالك، فعلى الرغم من كل شيء، لن يكون من الدماثة أن ترتاب أو تتشكك في دوافع نفس الأشخاص الذين تقسو على نفسك بشدة وتحملها ما لا تطيق من أجل إرضائهم، أليس كذلك؟

ومما يزيد الأمور سوءاً، أنك حتى إذا انتابتك الشكوك بالفعل في أنك يتم خداعك واستغلالك، فسوف تكون أكثر لطفاً ودماثة من أن تواجه أو تنتقد أو تخوض في حوار مباشر وواضح وصريح، الأمر الذي يعد ضرورياً لمنع من يعمل على استغلالك من الاستمرار في ممارسة أساليبه ولحماية مصلحتك الشخصية.

إن طريقة تفكير من يسعون دائماً إلى إرضاء الآخرين تشوبها وتفسدها بعض المفروضات الخبيثة والمدمرة للذات، والخضوع لهذه المفروضات من جانبهم هو ما يسبب لهم تلك المستويات العالية من الضغوط التي تنتج عن محاولة إرضاء الآخرين. كذلك فإن هذه المفروضات تعطي الاستمرارية لقابليتهم للوقوع ضحايا لمحاولات السيطرة عليهم واستغلالهم من جانب الآخرين.

والتوجهات العقلية التي تحكم عملية السعي إلى إرضاء الآخرين من الممكن تلخيصها في مبدئين اثنين، أولهما هو ما أطلق عليه "الوصايا العشر لإرضاء الآخرين":

١. يتعين عليّ دائماً القيام بما يريدُه أو يتوقَّعه أو يحتاجُه مني الآخرون.
٢. يتعين عليّ الاهتمام بكل المحيطين بي سواء طلبوا مني المساعدة أو لا.
٣. يتعين عليّ دائماً الاستماع إلى مشكلات الجميع وبذل قصارى جهدي لحلها، سواء طلب ذلك مني أو لا.

٤. يتعين عليّ دائماً أن أكون مهذباً ودمثاً وألا أجرح مشاعر أحد.
٥. يتعين عليّ دائماً أن أقدم الآخرين على نفسي.
٦. يتعين عليّ ألا أقول "لا" أبداً لأي شخص إذا طلب مني أو احتاج شيئاً ما.
٧. يتعين عليّ ألا أحبط أي شخص أبداً أو أخيب آمال الآخرين بأي طريقة.
٨. يتعين عليّ دائماً أن أكون سعيداً ومتفائلاً، وألا أبدي للآخرين أي مشاعر سلبية.
٩. يتعين عليّ دائماً محاولة إرضاء الآخرين وإسعادهم.
١٠. يتعين عليّ محاولة عدم إرهاق أو إزعاج الآخرين بحاجاتي أو مشكلاتي.

أما المبدأ الثاني الذي يحكم عملية السعي إلى إرضاء الآخرين فأطلق عليه :
"المفروضات أو الواجبات السبعة المهلكة" التي يجب توفرها في سلوك الآخرين :

١. يجب على الآخرين تقديري وحيبي بسبب كل الأشياء التي أقوم بعملها من أجلهم.
٢. يجب على الآخرين دائماً الإعجاب بي ومنحي استحسانهم بسبب اجتهادي الشديد للعمل على إرضائهم.
٣. يجب على الآخرين عدم رفضي أو انتقادي أبداً، لأنني أحاول دائماً أن أكون على مستوى رغباتهم وتوقعاتهم.
٤. يجب على الآخرين أن يعاملوني بدمائة واهتمام في المقابل لأنني أحسن معاملتهم بشدة.
٥. يجب على الآخرين عدم جرح مشاعري على الإطلاق أو معاملتي بظلم وهذا لأنني في غاية الكياسة واللفظ معهم.

٦. يجب على الآخرين عدم التخلي عني أبداً، وهذا لأنني أبذل الكثير حتى أجعلهم بحاجة لي.

٧. يجب على الآخرين ألا يغيضوا مني على الإطلاق، لأنني سوف أبذل كل جهد مستطاع حتى أتجنب الصراع أو الغضب أو المواجهة معهم.

إن المفروضات التي تحكم عملية إرضاء الآخرين تجعل منك هدفاً لمحاولات السيطرة والاستغلال عن طريق مشاعر الذنب والالتزام. إن إحساسك المفرط بالمسؤولية عن راحة وصالح وسعادة الآخرين هو وسيلة الضغط التي سوف يستخدمها من يسعون إلى السيطرة على سلوكك واستغلالك عندما يقومون بإثارة شعورك بالذنب والالتزام. على أن الأسوأ من ذلك هو أن مجرد توقع الشعور بالذنب -وحاجتك إلى تجنب هذا الشعور- هو ما تستخدمه أنت لخداع نفسك والسيطرة عليها واستغلالها للقيام بأشياء ربما لا ترغب أنت في القيام بها.

ومن يسعون إلى إرضاء الآخرين يقومون بصفة متكررة بتبرير وشرح خضوعهم أو تواطئهم مع الأشخاص المستغلين وذلك عن طريق تبريرهم أنهم لا يستطيعون تجنب مشاعر الذنب، وعليه فإنهم يستسلمون لأي مطلب، بل لمجرد توقع أي مطلب.

إن العادات والتوجهات العقلية التي تهدف إلى إرضاء وإسعاد الآخرين تكون بمثابة إعلان أو دعوة في غاية الوضوح للسيطرة عليك واستغلالك. فإذا كنت مريضاً "بالرغبة في إرضاء وإسعاد الآخرين"، فسوف يستطيع المستغلون رصدك ولو كنت على بعد ميل منهم.

نقطة الضعف رقم ٢: أنت أسير الرغبة في نيل استحسان وقبول الآخرين

عندما تكون أسيراً لهذه الرغبة، فإنك تشعر بضرورة وحتمية نيل استحسان وقبول الآخرين، كل الآخرين. وعلاوة على ذلك، فإنك تكون بحاجة إلى تجنب تقديم ورفضهم وتخليبهم عنك بأي ثمن.

إن في جوهر دمايتك وكياستك خوفاً مفرعاً من رفض الآخرين لك أو تخليهم عنك. وإذا كنت شخصاً يسعى دائماً إلى إرضاء الآخرين، فأنت تؤمن أنك بكياستك ودمايتك وبما تفعله دائماً من أجل الآخرين - حتى ولو كان على حسابك أنت - سوف تستطيع أن تتجنب المشاعر التي تخشاها.

وليس هناك خطأ أو ضرر في إعطاء قيمة لاستحسان الآخرين، ولا سيما هؤلاء الذين تحبهم وتحترمهم؛ فالرغبة في الفوز بحب الآخرين هي رغبة إنسانية طبيعية تماماً. ولكن، إذا أصبحت رغبتك هذه ملزمة لك - ويحدث هذا عندما تصبح هذه الرغبة شيئاً أساسياً لحياتك العاطفية، وعندما تبدو نتائج رفضهم أو نكدهم أو عدم استحسانهم لك أمراً مفاجئاً - فقد قمت بذلك بالعبور إلى منطقة نفسية خطيرة، وسوف تجد نفسك في منطقة السيطرة والاستغلال من جانب الآخرين وتحت رحمة من يسعون إلى ذلك.

عندما يصبح نيل استحسان الآخرين أمراً ملحاً وأساسياً ومرغوباً بصورة مفرطة بالنسبة لك، فإنك بذلك تكون قد أصبحت هدفاً لمحاولات السيطرة والاستغلال. فإذا كنت أسيراً للرغبة في الحصول على استحسان الآخرين وأصبحت مدمناً لهذا الأمر، فإن السيطرة على سلوكك تصبح شيئاً سهلاً للغاية تماماً كالسيطرة على شخص مدمن للمخدرات، ويصبح كل ما يحتاجه من يسعى إلى السيطرة عليك هو أن يقوم بعملية بسيطة مكونة من خطوتين: الأولى هي أن يمنحك ما تتوق وتصبو إليه، والثانية هي أن يهددك بعد ذلك بحرمانك منه.

إن كل تجار المخدرات في العالم يمارسون هذه اللعبة، وبما أنك قد أصبحت مدمناً لعادة الحصول على استحسان الآخرين، فالحياة الاجتماعية تطرح أمامك تهديداً مستمراً بالخسارة.

في البداية، سوف يتركك الشخص المستغل تحصل على ما تريده من استحسانه وقبوله، ولكن، تذكر أنك، كأبي مدمن، سوف تأتي على كل ما تتلقاه من استحسان وقبول واحترام واهتمام. لن يكون لديك مخزون أو احتياطي من هذه الأشياء في بنكك النفسي، ومهما كان مقدار ما تحصل عليه اليوم من

استحسان وحب وإعجاب، فإنه ببساطة لن يبقى طويلاً، وستشعر بالتوق الشديد إلى المزيد من هذه الأشياء مرة ثانية في الغد. ومهما كان مقدار ما حصلت عليه من استحسان وقبول اليوم، فإنك سوف تواجه دائماً خوفك الشديد من فقدانها في الغد. إنها دائرة خبيثة أو حلقة مفرغة، ولعبة يمارسها المستغلون ببراعة ودهاء.

ومن ثم، تصبح الخطوة الثانية في منتهى الوضوح: بمجرد أن تقع أسيراً للرغبة في نيل استحسان وقبول من يسعى إلى السيطرة عليك واستغلالك، وتدمن هذه العادة، فكل ما يحتاج إلى القيام به هو التهديد ببساطة بحرمانك منهما وسحبهما منك. وفي حقيقة الأمر، فإذا كنت أسيراً لهذه الرغبة على هذا النحو، فمن الممكن أن يظل هذا التهديد ضمنياً. وبعبارة أخرى، فلن يحتاج أحد إلى التهديد بصورة لفظية صريحة برفضك أو بحرمانك مما يمنحه لك من استحسان أو قبول؛ ذلك لأن الهواء الذي تتنفسه سوف يكون مشبعاً بهذا التهديد.

والفارقة هي أنك كلما حرصت أكثر على أن تكون دمثاً مع الآخرين وعلى أن تسعى لإرضائهم لكي تضمن وتتأكد من الحصول على استحسانهم وقبولهم، أصبحت أكثر شعوراً بالخوف وعدم الأمان. كلما حرصت أكثر على أن تكون دمثاً، بدلاً من أن تكون واقعياً، وجدت نفسك أكثر تحت رحمة الشكوك المزعجة ومشاعر عدم الأمان والخوف المستمرة.

إذا كانت رغبتك في نيل استحسان الآخرين أصيلة راسخة، فنقطة ضعفك التي سوف تبدو واضحة للمستغلين هي استعدادك للقيام بأي شيء تقريباً حتى تتجنب عدم استحسانهم ورفضهم لك، والأسوأ من هذا كله، تخليهم عنك.

وفي علاقات الحب أو الصلات الرومانسية التي يسعى الطرف الآخر فيها إلى السيطرة عليك واستغلالك، يصبح الخوف من تخليه عنك هو الوسيلة الأساسية لسيطرته عليك وتحكمه فيك.

نقطة الضعف رقم ٣: أنت مريض بـ "رهاب العاطفة"؛ الخوف من المشاعر السلبية

وضع المعالج "ديفيد بيرنز" مصطلح "رهاب العاطفة" للإشارة إلى حالة الخوف المفرط أو غير العقلاني من المشاعر السلبية. وهذه المخاوف تكون على وجه الخصوص من مشاعر الغضب والعدوانية أو الخصومة وكذلك من الصراع والمواجهة اللذين يثيران هذه المشاعر. فإذا كانت هذه هي نقطة ضعفك، فإنك سوف تبذل كل جهد مستطاع حتى تتجنب الغضب والصراع والمواجهة.

وتكون مهمة الشخص الذي يسعى إلى استغلالك والسيطرة عليك سهلة نسبياً إذا كان خوفك من الصراع والمواجهة والغضب بادياً بوضوح، ويصبح في مقدوره السيطرة على سلوكك بسهولة من خلال أساليب التهديد والتخويف اللذين ينجح في إيقاعك في براثنهما بسهولة فقط بأن يرفع صوته و/أو يلصق إلى أن غضبه قد أصبح بادياً في الأفق. عندما تكون نقطة ضعفك هذه واضحة للجميع، فكل ما يحتاجه هذا الشخص هو أن يجعلك تشعر أن الغضب أو الصراع على وشك أن تتم إثارته. والمزجج هو أنك في هذه الحالة سوف تخضع وتستسلم لمحاولات السيطرة عليك واستغلالك فقط لكي تتجنب مجرد احتمال تولد الغضب أو الصراع.

بل إنك سرعان ما تقوم بعد ذلك بأداء مهمته نيابة عنه: ربما ترسم في ذهنك هذا السيناريو الذي ترى فيه غضبه عليك، وتجد نفسك تتخذ إجراء ما لتتجنب هذا الغضب رغم أنه لم يقع بعد بصورة فعلية. وربما لا يكون هذا الشخص موجوداً في هذا الوقت من الأساس، غير أن "رهاب العاطفة" الذي تعاني منه يكون شديداً للغاية إلى الحد الذي يجعل في مقدورك أن تستحضر في ذهنك رد فعله، سامحاً لنفسك نتيجة لذلك بأن تقع فريسة لاستغلاله وسيطرته.

في واقع الأمر فالجانب الخطير فيما يتعلق بالخوف من المشاعر السلبية هو أنك كلما تجنبت التعامل معها لفترة أطول، بدت أكثر تهديداً وأصعب في

السيطرة عليها، وأصبحت أنت أقل قدرة على التعامل معها بطريقة فعالة وبصورة مناسبة.

والمفارقة هي أنك في الوقت الذي ربما تكون فيه غير مدرك تماماً لهذه الصلة، فما يحدث هو أنك كلما سفتحت أكثر للمستغلين بالتحكم في سلوكك، أصبح الاحتمال قائماً في أن تصبح أنت أكثر غضباً.

ولكن، هل من الممكن -أو حتى من المطلوب- أن نتجنب الغضب أو الصراع أو المواجهة كلية؟ الحقيقة هي أن المشاعر السلبية هي شيء أصيل وراسخ في الطبيعة البشرية، وما يعنيه هذا هو أننا جميعاً مبرمجون من الناحية البيولوجية على أن نشعر بالغضب وعلى أن نستجيب بشكل دفاعي عندما يسعى الآخرون إلى إيذائنا أو إلى إيذاء من نحبههم أو نهم بهم، وعليه، فليس من الممكن ولا من المطلوب أن يكون الإنسان خالياً تماماً من المشاعر السلبية.

والغضب ليس بالضرورة شيئاً سيئاً أو ضاراً، ولكن الشيء السيئ أو الضار حقاً هو كبح هذا الغضب أو كبتة بصورة مستمرة متكررة عن طريق بذل كل جهد مستطاع للتمويه عليه أو إخفائه أو تجاهله أو تجنبه. كم مرة وجدت نفسك تنكر ظاهرياً غضبك واستيائك من شخص ما -ولاسيما إذا كان هذا الشخص يقوم بخداعك والسيطرة عليك واستغلالك- بينما كنت تشعر في داخلك بالقلق والذعر والاكئاب؟

والاكئاب، طبقاً لأحد التعريفات النفسية، يكون نتيجة لمشاعر الغضب التي يحولها الإنسان أو يقوم بتوجيهها إلى ذاته، ولهذا فإن أعراض القلق والأرق والاهتياج تكون هي السائدة في العلاقات التي تفتقر إلى التواصل الكافي وإلى القدرة على مواجهة المشكلات بصورة مباشرة من أجل الوصول إلى تفاهم أعمق وحلول أفضل.

إن الصراع من الممكن -بل ويجب- أن يعالج بطريقة بناءة، وعندما يحدث ذلك، فإنه يعود بالفائدة على العلاقات. وتجنب الصراع لا يعيد السمة المميزة للعلاقات الجيدة، ولكنه على العكس يعد دليلاً على أن هذه العلاقات تعاني من مشكلات خطيرة ومن ضعف التواصل.

نقطة الضعف رقم ٤: قلة الحسم وعدم القدرة على الرفض

إذا كنت تسعى دائماً إلى إرضاء الآخرين وتلتصم استحسان الجميع (نقطتا الضعف رقم ١ ورقم ٢)، فمن المحتمل أنك تندرج تحت فئة الأشخاص الذين يواجهون صعوبة كبيرة في الرفض. وفي الوقت الذي ربما تكون فيه كلمة "الدمائة" هي أفضل وصف للشخصيات التي تسعى إلى إرضاء الآخرين، فإن كلمة "لا" بشكل عام تكون غير موجودة في قاموس مفرداتهم. إذا كنت شخصاً يسعى دائماً إلى إرضاء الآخرين، فمن المؤكد أنك تواجه صعوبة في قول "لا" في مواجهة أي مطلب أو حاجة أو رغبة أو اقتراح من جانب أي شخص تقريبا، سواء كان التعبير عن هذه الأشياء صراحة أو ضمناً.

إن الرفض ربما يجعلك تشعر بالذنب أو بالأنانية وهذا لأنك تساوي بينه وبين إحباط الآخرين وتخيب آمالهم. وبعد سنوات طويلة من الموافقة على كل ما يطلبه منك الآخرون، تكون قد علمتهم أن يتوقعوا منك الخضوع والإذعان، وربما تجد الآن أن الموافقة والإذعان لهم هما ببساطة الخيار الوحيد المتاح أمامك.

ومن الواضح أن عدم قدرتك على وضع حدود وقيود على ما تقبل به وعلى مواجهة بعض الأشخاص بالرفض في بعض الأوقات يجعل منك هدفاً واضحاً لمحاولات السيطرة والاستغلال. فإذا كنت لا تستطيع قول "لا"، فكيف يكون من الصعب على أي أحد أن يحملك على أن تفعل ما يريد؟ إن قلة الحسم تجعلك عجينة طيبة في يدي أي شخص ماهر يسعى إلى السيطرة عليك واستغلالك.

إن مجرد فكرة أو احتمال أن تواجه أحداً بالرفض ربما يكون كافياً حتى يجعلك تشعر بالتوتر والقلق. وفي كل مرة تستسلم فيها لمخاوفك وتوافق وتدعن، فإن ما تشعر به بصورة مؤقتة من نقص حدة القلق سوف يعمل فقط على تقوية عادات الموافقة والإذعان لديك. ولكن النتائج البعيدة لخضوعك الذي تمارسه بحكم العادة وبدون تفكير تكون مكلفة لك وشديدة الفائدة للأشخاص المستغلين الموجودين في محيط حياتك.

وإذا كنت كمعظم من يسعون إلى إرضاء الآخرين على الدوام، فإن كراهتك الشديدة لمواجهة الآخرين بالرفض ربما يكون مردها إلى الاستجابات السلبية القائمة على الغضب والتي تتوقع أن يؤدي رفضك إلى استئثارها. وعلى هذا الأساس فإن نقطة ضعفك المتعلقة بقلة الحسم تكون وثيقة الصلة بالخوف من المشاعر السلبية وبال الحاجة القوية إلى تجنب الصراع والمواجهة.

فإذا كنت تخشى أن رفضك ربما يثير غضب شخص آخر أو يولد صراعاً بينك وبينه، وإذا كنت تميل إلى بذل كل ما تستطيعه من جهود من أجل تجنب الصراع والمواجهة، فإن عادات الخضوع والموافقة لديك سوف تصبح أكثر تأصلاً ورسوخاً، وسوف تزداد صعوبة تغييرها في كل مرة تخضع وتذعن فيها، وتصبح أنت بخضوعك الطوعي تكافئ باستمرار من يقومون بخداعك واستغلالك على أفعالهم.

إن الرفض ربما يجعلك تشعر بالذنب والقلق وعدم الارتياح، وهذا لأن تلك السنوات التي قضيتها في كبح ما لديك من حافز للرفض أصبحت تولد بداخلك شعوراً مستمراً بالإحباط، وإذا ما أتيحت لك الفرصة للتنفيس عن مشاعرك، فإن هذا الإحباط من الممكن أن يتحول إلى ثورة عارمة من الغضب. فإذا كان الحال كذلك، فليس من الغريب إذن أن مجرد احتمال التخلص من الحظر الذي تفرضه على مواجهة الآخرين بالرفض يغمرك بالقلق. إن خوفك أصبح مرتبطاً بالاستياء الذي قمت بقمعه طويلاً وبالطريقة الغاضبة والهجومية التي يحتمل أن تقول بها كلمة "لا" في النهاية معلناً عن رفضك - أو على الأصح تصرخ معلناً هذه الكلمة - أكثر من ارتباطه بمجرد استخدام هذه الكلمة نفسها.

ولكنك، وكما قلنا من قبل، عندما تقول للآخرين "سمعاً وطاعة" على الدوام، (وخصوصاً عندما تريد حقاً أن تقول "لا")، فسوف تجد نفسك في النهاية تخوض في هذه الحياة محزوناً مغتماً وبلا مبالاة، تاركاً السيطرة على وقتك الثمين ومقدراتك لأي شخص يطلبها. في حقيقة الأمر، فإن خضوعك الدائم سوف يوقعك أسيراً للآخرين الذين يسعون إلى السيطرة عليك واستغلالك.

كذلك فإن تجنبك للرفض ربما يكون مرتبطاً باحترام الذات الذي تعتقد أنك تحققه من خلال ما تفعله من أجل الآخرين. ومن هذا المنطلق، فإنك تعتقد أنك برفضك لمطلب ما، تحرم نفسك كذلك من فرصة إضافة المزيد إلى المهام والخدمات التي تقوم بأدائها نيابة عن الآخرين. فإذا كنت بالفعل شخصاً يسعى دائماً إلى إرضاء الآخرين، فإن قيمتك الشخصية تكون معتمدة على ما تفعله من أجل الآخرين، وتكون كراحتك لرفض فرصة تضيف بها نقطة أخرى إلى قائمة إنجازاتك من أجلهم أمراً من السهل تفهمه.

ولكن المشكلة التي سوف تواجهها، إذا كنت شخصاً يسعى باستمرار إلى إرضاء الآخرين ولا يستطيع أن يكون حاسماً ويقول "لا" لبعض الأشخاص في بعض الأوقات، هي أنه سوف يأتي عليك الوقت الذي تنغد فيه طاقتك، وذلك على الرغم من نوابك الحسنة وقدرتك المثيرة للإعجاب على الوفاء بحاجات الجميع تقريباً، حتى الآن على الأقل. وفي غضون ذلك، سوف تتخلى أكثر وأكثر عن سيطرتك على نفسك إلى هؤلاء الذين يقومون باستغلالك بطلب أو مجرد توقع قيامك بما يزيدون منك في كل مرة يحتاجون فيها إليك.

إن تعلم قول "لا" أمر أساسي حتى تصبح أقل عرضة للوقوع فريسة لمحاولات السيطرة عليك واستغلالك.

نقطة الضعف رقم ٥: الذات الهلامية

أصحاب "الذوات الهلامية" لديهم إحساس غير واضح بهويتهم، ولا يعرفون من أين بدءوا ولا إلى أين ينتهون، ولا الحاجات التي تهتمهم ويعملون على الوفاء بها، ولا ما هي القيم التي تعتبر شيئاً محورياً لجوهر وصميم كياناتهم، فهل ما سبق يعبر عنك؟

إن نقطة الضعف هذه هي سبب ونتيجة في نفس الوقت لكونك ضحية لمحاولات مستمرة للسيطرة عليك واستغلالك من جانب الآخرين. وكلما تركت نفسك أطول لتكون "لعبة" في يد الآخرين، بدت هويتك الخاصة أقل وضوحاً بالنسبة لك وبالنسبة للآخرين من حولك.

إذا كانت نقطة الضعف هذه تنطبق عليك، فسوف تعرف ما إذا كان بمقدورك أن توافق على فكرة أنك لا تعرف حقيقتك ولا قيمتك الفعلية بعيداً عن الأشياء التي تفعلها من أجل الآخرين. بعض الأشخاص الذين لديهم إحساس متدنٍ بالذات يصفون أنفسهم في هذه التجربة بأنهم يشعرون بأنهم غير مرئيين وأن الآخرين لا يدركون أنهم أشخاص لديهم احتياجاتهم الخاصة وسماتهم المميزة بصورة مستقلة عنهم، وربما حتى يحلم هؤلاء أو يحسوا بأنهم ينكمشون أو يقلون في الحجم.

إن أسباب الشعور بالهوية المهزوزة والإحساس الغائم بالذات تعود بجذورها بشكل عام إلى خبرات وتجارب الطفولة التي حالت دون التطور السليم للذات. وربما يكون هذا راجعاً إلى الآراء السلبية التي يتلقاها الأطفال من الآباء - أو إلى أي وجهات نظر سلبية تصدر عن أشخاص مهمين آخرين في حياتهم - والتي تكرر على مسامعهم وفي النهاية تجعلهم "يدركون" أن آراءهم الخاصة لا تهم ولا يعتد بها، أو أنهم ليسوا أذكياً أو قادرين على شيء، أو أنه يتوقع لهم أن يكونوا دائماً طوع إرادة الآخرين الأكثر منهم قوة أو الذين يفوقونهم سلطة.

عندما تكون هويتك مهزوزة وغير واضحة، تشعر بأنك في عزلة عن نفسك وعن الآخرين. وعندما لا تقدم نفسك إلى الآخرين بوضوح، وتحدد إمكاناتك وقدراتك من خلال وضع الحدود والضوابط المناسبة، والتعبير عن الرفض في بعض الأحيان، والدفاع عن حقوقك الخاصة، فإن الآخرين سوف يميلون إلى إسقاط فكرتهم عنك - أو على الأصح عما يريدونك أن تكونه - على هويتك الحقيقية.

ويستخدم علماء النفس اختباراً كلاسيكياً لتحليل الشخصية يطلق عليه اسم "اختبار رورشاخ" Rorschach يتم فيه منح الشخص الموضوع تحت الفحص مجموعة من البطاقات تشتمل كل منها على بقع من الحبر تمثل صورة غامضة، ويطلب منه أن يحدد ما هي الصورة التي "يراهها" على كل بطاقة منها. والفكرة هي أن كل شخص سوف يقوم بإسقاط ما يحتاج إلى رؤيته على هذه البقع أو الصور الغامضة.

عندما تطالع العالم من حولك بهوية مهزوزة وغامضة، فأنت بذلك تشجع الآخرين على أن يقوموا بتشكيلك طبقاً لاحتياجاتهم ورغباتهم، وهذا هو ما أطلق عليه "ظاهرة رورشاخ" Rorschach Phenomenon.

إن الأشخاص الذين يمتلكون هوية غير واضحة وإحساساً هلامياً بالذات هم ما تتغذى عليه طواحين من يسعون إلى السيطرة على الآخرين واستغلالهم. وبمرور الوقت، فإن التورط في علاقات مستغلة يعمل فقط على إضعاف وتآكل هوية الضحية أكثر وأكثر.

بدون إحساس قوي وواضح بهويتك الشخصية، تصبح عرضة بشكل كبير وهدفاً أكيداً لمحاولات السيطرة والاستغلال.

نقطة الضعف رقم ٦: ضعف الاعتماد على الذات

ضعف الاعتماد على الذات يعني أنك لا تثق بحكمك وبربود أفعالك، الأمر الذي يؤدي إلى إضعاف قدرتك على توجيه ذاتك. نقطة الضعف هذه مرتبطة بشدة بنقطة الضعف رقم ٥.

فإذا كان إحساسك بذاتك مهزوزاً وغير واضح، فإن قدرتك على الاعتماد على حكمك سوف تتعرض للضعف والتلف. وإذا كنت لا تستطيع الاعتماد على نفسك وحكمك وقيمك لإرشادك خلال عملية صناعة القرارات -وخصوصاً ما يتعلق منها بعلاقات يسعى فيها الآخرون إلى السيطرة عليك واستغلالك- فسوف تكون بالضرورة عرضة أكثر للاعتماد على أحكام وتوجيه الآخرين.

إن الشخص الذي تتولى ذاته توجيهه هو النقيض لمن يعد هدفاً للمستغلين. فإذا كانت تنقص القدرة على الرجوع إلى نفسك طلباً للمشورة أو على الاعتماد على ما تتمسك به من أحكام وقيم، فإن اعتمادك على الآخرين سوف يتزايد، كما أن قابليتك للوقوع تحت سيطرة ما يريد الآخرون منك القيام به من أجلهم -لخدمة أغراضهم وتحقيق مكاسبهم- سوف تتأكد.

والأشخاص الذين لديهم تقدير متدن للذات يكونون أقل اعتماداً على أنفسهم ممن لديهم تقدير مرتفع للذات. كذلك، فليس من المستغرب أن من يعتمدون على أنفسهم كثيراً في اتخاذ قراراتهم في علاقاتهم بالآخرين سوف يقومون بزيادة تقديرهم لذاتهم من خلال القيام بذلك. باختصار، إذا كنت لا تتوقع من نفسك الكثير وتنظر إلى ذاتك بشيء من الدونية -وعلى وجه الخصوص إذا كنت لا تستطيع حتى أن ترى نفسك بوضوح (نقطة الضعف رقم ٥)- فلن تكون ميالاً إلى ممارسة الحرية والاستقلالية والاعتماد على الذات في تصرفاتك مع الآخرين.

وبدلاً من ذلك، فإن اعتمادك على أحكام وآراء وقرارات الآخرين سوف يكون أكبر بكثير من اعتمادك على أحكامك وآرائك وقراراتك أنت، ومن ثم، تفتح الباب وتفسح الطريق أمام كل من يسعون إلى السيطرة عليك واستغلالك على اختلاف صورهم.

والأشخاص الذين يعانون من ضعف الاعتماد على النفس وقلّة الثقة بها سوف يدركون في أنفسهم الميل إلى سؤال الآخرين -كل من يعرفونهم تقريباً- عن رأيهم ونصيحتهم فيما يتعلق بقرار على وشك أن يتخذه أو مشكلة وشيكة الحدوث، أو عن رأيهم في عملية شراء أو في طريقة معينة لتصفيف الشعر أو في قائمة المأكولات التي ستقدم للضيوف أو في شيء خاص بالعمل أو في أي شيء آخر تقتضي الحاجة إلى اتخاذ موقف تجاهه. وفي الغالب، فإن طلب النصيحة من أشخاص كثيرين يؤدي فقط إلى إرباك المسألة أكثر، كذلك فإنه نظراً إلى افتقار هؤلاء الأشخاص إلى الثقة في قدرتهم على تصنيف واستيعاب المصادر المختلفة للنصيحة التي التمسوها بحماس شديد، فإنهم يشعرون عند هذه النقطة بالحاجة إلى سؤال الآخرين لمساعدتهم على معالجة وتحليل كل النصائح التي قيلت لهم، ومن ثم تجعلهم عملية صناعة أي قرار يشعرون بالقلق والشك.

إن تحسين قدرتك على صناعة القرار -وعلى وجه الخصوص مهاراتك في تبديد مشاعر الندم التي قد تعقب اتخاذ قرار ما- سوف يجعلك تقطع شوطاً طويلاً على طريق زيادة اعتمادك على ذاتك. وبدون القدرة على الاعتماد على

أحكام الخاصة وعلى اتخاذ قراراتك بنفسك عن طريق العمل كمصدر لنصح ذاتك، سوف تظل هدفاً في غاية الوضوح لمحاولات السيطرة والاستغلال.

نقطة الضعف رقم ٧: موضع السيطرة الخارجي

”موضع السيطرة“ هي عبارة نفسية تشير إلى الكيفية والمكان اللذين ترجع إليهما السبب في الأشياء التي تحدث أو لا تحدث لك. والأشخاص الذين لديهم موضع سيطرة خارجي يرون بشكل عام أن الأشياء التي تحدث لهم في الحياة تقع تحت سيطرة الآخرين وتحت سيطرة عوامل أخرى خارجية أكثر مما تقع تحت سيطرتهم. وعلى العكس من ذلك، فالأشخاص الذين لديهم موضع سيطرة داخلي يؤمنون أن مصدر السيطرة الرئيسي على ما يحدث لهم في الحياة يكمن في أنفسهم.

وموضع السيطرة يعكس خبراتك وتجاربك في الحياة وكذلك الوسائل التي تعلمتها من أجل أن تفهم وترى العالم. وامتلاك موضع سيطرة داخلي لا يعني اعتقادك أنك تسيطر على كل شيء، ولا يعني كذلك أنك لا تدرك الحدود الواقعية لما يمكنك وما لا يمكنك السيطرة عليه. فالاعتقاد في أنك تسيطر على الطقس، على سبيل المثال، ليس انعكاساً لموضع سيطرة داخلي صحي، ولكنه بالأحرى تصور مضلل ومخادع لا يتفق مع الواقع ببساطة.

ومن ناحية أخرى، فالاعتقاد في أن النجاح النسبي في حياتك العملية هو أمر مرده إليك بدرجة كبيرة، وكذلك الاعتقاد في أن الدرجات التي تحصل عليها في المدرسة هي أمر يقع تحت سيطرة قدراتك ومجهوداتك، كلاهما مثال على امتلاك موضع سيطرة داخلي صحي ومناسب.

والأبحاث توضح أن الأشخاص الذين لديهم موضع سيطرة داخلي يحظون باحترام أكبر للذات مما يحظى به هؤلاء الذين لديهم موضع سيطرة خارجي. وبالتالي، فمن لديهم موضع سيطرة داخلي يكونون أقل عرضة للوقوع فريسة لشخص يسعى إلى السيطرة عليهم واستغلالهم.

وهناك مصطلح آخر يستخدمه علماء النفس للإشارة إلى هذا البعد الشخصي وهو متغير يطلق عليه "الفعالية الشخصية". فالأشخاص الذين لديهم درجة عالية من الفعالية الشخصية يكون لديهم الإحساس بأنهم يمتلكون السيطرة والسيادة على بيئتهم أو القدرة على إحداث الأشياء التي يريدون حدوثها. أما الأشخاص الذين لديهم درجة منخفضة من الفعالية الشخصية فلا يكون لديهم ذلك الإحساس بالسيادة والسيطرة، ولا يبدون مهرة في إحداث الأمور في حياتهم، وبالتالي فهم لا يبذلون نفس القدر من الجهد الذاتي الموجه الذي يبذله هؤلاء الذين لديهم موضع سيطرة داخلي وفعالية شخصية عالية.

ومن البديهي أنك إذا كنت تعتقد أن الآخرين لديهم تأثير وسيطرة على النتائج والأحداث التي تقع لك في الحياة أكثر مما لديك أنت، فسوف تكون أكثر عرضة لتأثيرهم ولما يقومون به من محاولات للسيطرة عليك واستغلالك. وعلاوة على ذلك، فإن إحساسك بأنك تحت سيطرة قوى خارجية عنك سوف يتزايد ويستمر على قدر تشارك على نفسك فيما تتعرض له من محاولات للسيطرة عليك واستغلالك أو على قدر وقوعك ضحية لتلك المحاولات.

وعن طريق اكتساب موضع سيطرة داخلي وإحساس أكبر بالفعالية الشخصية، سوف تكون أقل عرضة للوقوع في شرك المستغلين. وفي المقابل، فعن طريق جعل نفسك هدفاً أصعب لهؤلاء الأشخاص، سوف تزيد من إحساسك بالسيطرة على نتائجك في الحياة.

عندما تخبرك تصوراتك وتوقعاتك بأن نتائجك في الحياة بعيدة عن سيطرتك بشكل كبير وبالتالي تقع تحت سيطرة الآخرين و/أو تحت سيطرة قوى خارجية أخرى أكبر منك، سوف تكون كذلك أكثر عرضة للشعور بالاكئاب.

والصلة بين موضع السيطرة الخارجي والاكئاب تكمن في تكون ما يطلق عليه العجز المكتسب؛ ونقصد به التوجه العقلي الذي يجعلك تعتقد أن الأشياء السلبية تقع لك الآن وسوف تقع لك في المستقبل بتتابع خطير وأنه ليس هناك على الإطلاق أو ليس هناك إلا القليل الذي يمكنك أن تفعله من أجل التأثير في

هذه الأحداث أو تغييرها. عندما تؤمن أن هناك أشياء سيئة سوف تحدث لك وأن تصرفاتك عاجزة بشكل أساسي عن السيطرة على تلك النتائج السلبية أو عن التنبؤ بها أو منعها أو تقليلها أو الهروب منها، فإن توجهك العقلي هو ما يطلق عليه الاكتئاب.

وبناءً على ذلك، فموضع السيطرة الخارجي يجعلك عرضة للاكتئاب الذي يقوم بدوره باستنزاف كل ما ادخرته من حافز وطاقة وتفأول من أجل محاولة جعل أمور حياتك تسير بطريقة مختلفة. من الواضح أنها دائرة خبيثة أو حلقة مفرغة. كذلك فمن الممكن أن يؤثر موضع السيطرة الخارجي على صحتك البدنية؛ لأن التوجه العقلي الذي يتبنى فكرة الاستسلام هو عامل شائع يؤدي إلى خطر تقليل الاستجابات المناعية وتعرض الصحة بشكل عام للخطر.

والأشخاص الذين لديهم موضع سيطرة داخلي يكونون أقل عرضة للإصابة بالاكتئاب؛ وذلك لأنه ليس لديهم العجز المكتسب الذي أشرنا إليه. وهم يؤمنون بأن ما يقومون به يغير -وبصورة كبيرة- الأشياء التي تحدث لهم في الحياة.

الآن أصبحت على علم بنقاط الضعف -أو الجوانب الشخصية السبعة- التي يقوم المستغلون بالضغط عليها، والتي تجعلك عرضة لأن يقوموا بالسيطرة عليك واستغلالك. وفي مرحلة لاحقة من هذا الكتاب سوف تتعلم كيف تقوم بتقوية وتصحيح طريقة تفكيرك في هذه الجوانب وذلك لكي تقلل من قابليتك واستعدادك للوقوع في شرك هؤلاء الأشخاص.

في الفصل القادم، سوف نقوم بإلقاء نظرة على ما لدى من يسعون إلى السيطرة على الآخرين واستغلالهم من دوافع تجعلهم يعاملون الآخرين بقسوة ووظلم من أجل إخضاعهم.

دوافع راغبي السيطرة والاستغلال

وقد عرفت كيف يقوم من يسعون إلى السيطرة عليك واستغلالك **الآن** بالضغط على نقاط ضعفك، دعنا ننظر إلى المسألة من منظور مختلف عن طريق فحص دوافعهم المعتادة. والقيام بذلك يعد إحدى الطرق للمساعدة على الوصول إلى حالة من التعادل في المواقف بينك وبينهم. فعلى الرغم من كل شيء، إذا كانت نقاط الضعف التي تبديها للعالم الخارجي تجعل منك هدفاً سهلاً، أفلا يجب عليك أن تتعلم كيف ترصد أمثال هؤلاء الأشخاص من خلال التعرف على دوافعهم؟ وعن طريق القيام بذلك، ربما تكون قادراً على القضاء على علاقة مع أحد هؤلاء الأشخاص وهي لا تزال في مهدها.

ولكن رصد شخص يسعى إلى السيطرة عليك واستغلالك ليس أمراً سهلاً على الدوام. وحتى لو كنت واعياً لدوافعه، فسوف تظل هناك عقبات، منها على سبيل المثال أن جانباً من مظهر هذا الشخص الماهر هو أنه في الغالب يخفي أو يحجب دوافعه عن الآخرين. وقد يكون من الجائز أنه يفعل ذلك عن عمد تام عن طريق التشويه المقصود للأسباب التي جعلته يقول أو يفعل أشياء

معينة في علاقاته مع الآخرين التي تكون هادفة في الأساس إلى استغلالهم والسيطرة عليهم.

وفي بعض الأحيان، ربما يكذب راغبو السيطرة والاستغلال على أنفسهم فيما يتعلق بدوافعهم الحقيقية غير الواضحة، الأمر الذي يزيد من صعوبة كشفهم. وإذا كان من الصعب اكتشافهم عندما يكذبون عليك، فالأصعب من ذلك هو اكتشافهم إذا كانوا يكذبون على أنفسهم؛ لأن ذلك يجعل ما يخبرونك به من أكاذيب أكثر معقولة وقابلة للتصديق.

بغض النظر عما إذا كان الشخص المستغل مدركاً لدوافعه أو لا، فإن الأثر السلبي على الهدف أو الضحية يكون واحداً في الأساس.

ما الذي يجعل راغبي السيطرة والاستغلال يفعلون ما يفعلونه؟

محاولات السيطرة والاستغلال موجودة وقائمة لأنها تحقق النجاح. وأفضل طريقة لوقف من يسعى إلى السيطرة والاستغلال هي ببساطة تعطيل أساليبه، بمعنى أن نجعل ما يقوم به من محاولات غير فعالة وذلك من خلال التوقف عن الإذعان لطلباته أو رغباته أو ضعفه الخفية أو الواضحة.

عندما تتعطل فعالية أساليب السيطرة والاستغلال عن تحقيق أغراضها - وذلك عندما تتوقف أنت عن أن تكون هدفاً لها- فإن هذه الأساليب من المحتمل أن تتغير. ومن الممكن أن ينسحب الشخص الذي يمارس هذه الأساليب من العلاقة تماماً ويبحث عن هدف أو ضحية جديدة. إن من يسعون إلى السيطرة على الآخرين واستغلالهم من الممكن تشبيههم بمياه تنحدر من مكان مرتفع تبحث دائماً عن المسار الذي تجد فيه أقل مقاومة.

والسبب لم يعد أكثر تعقيداً من هذا: إن من يرغبون في السيطرة على الآخرين واستغلالهم ليسوا بحاجة إلى أن يرهقوا أنفسهم أو يبذلوا الكثير من الجهد للقيام بذلك؛ فهم يقومون بهذه المهمة بسهولة وبصورة طبيعية. وهم يقومون بها لأنها مهمة سهلة، أو على الأصح لأنك جعلت منها مهمة سهلة.

والهدف من هذا الفصل ليس تنوير هؤلاء الأشخاص؛ فأنا لا أتوقع منهم الاهتمام بقراءة هذا الكتاب. وعلاوة على ذلك، فأنا لن أخدع نفسي وأعتقد أنهم فقط إذا ما عرفوا مقدار ما يسببونه من أذى وضرر للآخرين، سوف تكون لهم وقفة مع أنفسهم ويقررون تغيير أساليبهم. لا، فأنا أعرف أفضل من ذلك، وأنت أيضاً لا يجب أن تخدع نفسك على هذا النحو.

إن هدفي هو أن أصف الدوافع والتوجهات العقلية التي يتبناها هؤلاء الأشخاص حتى تصل إلى فهم أفضل لما أنت بصدد مواجهته. فعن طريق زيادة فهمك للأسباب التي تجعلهم يتصرفون على هذا النحو، سوف يكون لديك فهم أفضل للأسباب التي تجعلك في غاية الارتباك والحزن والشعور بالانحطاط والانتهاك في علاقاتك معهم.

القواعد الأساسية لمحاولات السيطرة والاستغلال

ضع هذه النقاط الأساسية في ذهنك في المقام الأول:

✓ لن يمكنك أن تتفوق على شخص بارع يسعى إلى السيطرة عليك واستغلالك، فلا تفكر حتى في مجرد المحاولة.

✓ انتبه دائماً إلى ما يفعله هذا الشخص، لا إلى ما يقوله.

• لا تسأل عن الأسباب التي تجعله يتصرف بطريقة معينة وتتوقع أن تحصل على إجابة صحيحة أو مفيدة أو صادقة. تذكر أن السؤال عن السبب ليس أمراً ضرورياً الآن فلا تزعج نفسك بطرحه؛ فعندما تصل إلى نهاية هذا الكتاب، سوف تعرف الإجابة. إن مجرد إنكار هذا الشخص لحقيقته أو إخفائه لدوافعه بطريقة لفظية لا يعني أنك مخطئ في رصدك له. لا تتوقع أن يعطيك شخص يسعى إلى السيطرة عليك واستغلالك إجابة صادقة.

• لن يمكنك أن تغير شخصاً كهذا عن طريق قيامك بالإشارة إلى عيوبه ونقائصه. فلا تحاول ذلك.

• لا تزج نفسك بإخياره بأنه ليس منصفاً معك أو محباً لك. إذا كان هدفك من القيام بذلك هو أن تحدث تغييراً ما، فانس هذا الأمر، لأنه ببساطة لن يحدث.

• لا تطمع في أن يضع هذا الشخص نفسه مكانك ذات مرة ويشعر بمثل مشاعرك. ولذلك، لا تتخيل أنك عندما تخبره بمشاعرك كضحية لسيطرته عليك واستغلاله لك ستنجح في تحقيق أي شيء؛ فهو لا يهتم بالأمر، بل ومن المرجح أنه عاجز كلية عن الشعور بالآخرين.

• الطريقة الفعالة الوحيدة لتغيير هذا الشخص هي أن تعطل فعالية أساليبه بأن تغير من نفسك أنت. أنت لن تغيره، ولكن يمكنك أن تغير طبيعة علاقتك معه. عندما تتوقف عن مكافأة أساليب الخداع والسيطرة والاستغلال بأن تتوقف عن التعاون مع هذا الشخص أو الإذعان له أو محاولة إرضائه، سوف تقوم بالضرورة بتغيير طبيعة وديناميكية العلاقة. وتذكر أنه لو أصبحت محاولات السيطرة والاستغلال أمراً شاقاً بالنسبة له، فسوف يقلع عن القيام بها.

• لا تضع طاقتك في محاولة جعله أكثر إدراكاً لمشاعرك أو أكثر إدراكاً لدوافعه؛ لأن هذا سوف يعمل فقط على زيادة قوته. ولكن ما يجب أن تفعله بدلاً من ذلك هو أن تركز طاقتك على زيادة مستوى إدراكك أنت وعلى تغيير سلوكك وبالتالي لا تسقط أسيراً لأنماط وأدوار الضحية والتي كانت مألوفة بالنسبة لك.

دوافع محاولات السيطرة والاستغلال

الأشخاص الذين يسعون إلى السيطرة على الآخرين واستغلالهم يعملون من منطلق ثلاثة دوافع أساسية تتعلق بالعلاقات بين الأشخاص:

١. هؤلاء الأشخاص يريدون تحقيق أغراضهم الخاصة ومكاسبهم الشخصية على حساب الآخرين. وهم أنانيون بكل معنى الكلمة ولا يخدمون إلا أنفسهم بحكم نزعتهم وطبيعتهم، حتى إذا صرحوا

بالعكس. وتذكر أن الأذكىاء المهرة من هؤلاء الأشخاص يعرفون كيف يخفون دوافعهم، حتى عن أنفسهم في بعض الأحيان.

إذا أخبرك شخص من هؤلاء أنه يفعل شيئاً ما من أجلك، أو أنه يقول شيئاً ما بدافع اهتمامه بأن يكون "في منتهى الصدق" معك أو أنه يضع مصلحتك نصب عينيه، فلا تصدقه؛ فالتملق والكلام المعسول هو جزء من أساليبه.

ولكن، ما السبب الذي يدفع هؤلاء إلى التظاهر أمام الآخرين بأنهم أشخاص يهتمون بمن حولهم ويتميزون بالإيثار؟ السبب هو أن هذا الأسلوب يحقق نجاحاً. تذكر أن الشخص الذي يسعى إلى السيطرة عليك واستغلالك سوف يقول ويفعل كل ما يقتضيه الأمر حتى يحقق غاياته وأهدافه ومكائبه الشخصية. وهذا يتضمن قوله إنه يعتقد أنه شخص صالح وعطوف وعادل وأمين وكريم. وقد تتضمن أساليبه كذلك إشعارك بالندم أو بأنك شخص ظالم ووضيع وشكاك وسيئ بشكل عام لأنك قد خامرتك الشكوك في أنه يعمل من منطلق دوافع استغلالية تهدف إلى السيطرة على الآخرين.

٢. الشخص الذي يسعى إلى السيطرة على الآخرين واستغلالهم لديه رغبة قوية في امتلاك مشاعر القوة والتفوق في علاقاته معهم. وهو يريد لسيطرته على الآخرين أن يتم الاعتراف بها والتأكيد عليها، ويكون خضوع الضحية لأساليبه المخادعة هو الاعتراف والتأكيد اللذين يسعى إليهما هذا الشخص.

والمفارقة هي أن رغبته هذه تنبع في الأصل من مشاعر خفية - وأحياناً غير واعية- بالدونية وقلّة احترام الذات. إن احترامه المتدني للذات غالباً ما يكون مختفياً تحت طبقات خارجية من الأنماط والمظاهر الشخصية التي تتميز بما يبدو أنه ثقة قوية في النفس أو حتى ذات متضخمة أو إحساس مفرط بالذات. وهذا هو التناقض الذي تشتمل عليه شخصيته: فهو يعمل من منطلق إحساس متدنٍ بالذات

ولكنه في الظاهر يبدو كما لو كان لديه إحساس متضخم أو قوي بالثقة في النفس.

والحقيقة هي أن رغبته القوية في ممارسة وإظهار القوة والسيطرة على الآخرين تنبع من حاجته القوية المختفية للتعويض عن مشاعر الدونية والنقص. إن هذا الشخص الذي يحتقر من هم مثله، يرفض بطريقة شعورية هذه المشاعر الضعيفة.

وهو يرى القوة باعتبارها شيئاً محدوداً ومن ثم يجب أن تكون مقصورة عليه. بعبارة أخرى، فهو يرى أنه ليس هناك ما يكفي من القوة ليتقاسمها الجميع أو للاعتراف بحقك في اتخاذ القرارات وتحقيق السيطرة على حياتك الخاصة، وإذا ما تم منحك القوة إلى أي درجة للقيام بذلك، فسوف يعني هذا إضعاف قوته هو.

إنه يرى القوة باعتبارها لعبة توازنات. وهذا معناه أن هناك دائماً من يحقق الفوز عن طريق إحراز واستبقاء وممارسة القوة والسيطرة على الآخرين، وأن هناك دائماً من يخسر عن طريق التخلي عن السيطرة إلى الفائز. وليس هناك مجال في نموذج هذا الشخص عن العلاقات الإنسانية لسيناريو فائز-فائز حيث يتم اقتسام ومشاركة القوة أو يخرج منه الجميع وقد حقق كل منهم مكاسبه أو استفاد من التفاعل.

وإذا حاولت أن تمارس القوة والسيطرة -حتى إن كان فقط على قراراتك وسلوكك- فسوف يشعر هذا الشخص بالتهديد لأنه يحتاج إلى امتلاك كل القوة. وإذا حاولت أن تمارس القوة في حياتك الخاصة، فانت -من وجهة نظره- تسلبه هذه القوة، ومن ثم سوف يشعر بأنه مضطر إلى أخذ خطوات انتقامية فورية لاستعادة السيطرة.

٣. الأشخاص المستغلون يريدون ويحتاجون إلى الشعور بالسيطرة. فإحساسهم بعدم السيطرة أو بأنهم قد يفقدون السيطرة يثير لديهم مستويات عالية للغاية من التوتر والقلق. وحاجتهم إلى الشعور بالسيطرة في حد ذاته تمتد إلى ما هو أبعد من رغبتهم أو حاجتهم إلى

السيطرة على الآخرين. إنهم يريدون أن يراهم الآخرون وأن يروا أنفسهم وهم يسيطرون على مشاعرهم، ولا سيما تلك التي تقترب لديهم بالضعف، كمشاعر القلق أو الحزن أو الوحدة. وفي مواقف المنافسة، يريدون الفوز، مهما كان الثمن الذي يدفعه الآخرون.

وفيما يمتلك هؤلاء الأشخاص رغبة قوية، أو حتى مرضية، في السيطرة على الآخرين، فإنهم عموماً يكافحون مع قضايا السيطرة في حياتهم. وحاجتهم إلى الاحتفاظ بالسيطرة على الآخرين تظهر بوضوح من خلال حاجتهم إلى أن يكونوا "على صواب" وإلى جعل الآخرين "على خطأ". ليس هناك مجال في عقولهم لأن يكون لأحد غيرهم رأي صحيح في أي نزاع أو صراع هم طرف فيه، ولا مجال كذلك لأن تكون هناك وجهتا نظر مختلفتان وتكون كل منهما "صحيحة" بصورة متساوية. بالنسبة له، شخص واحد فقط من الممكن أن يكون على صواب، وهذا الشخص يجب أن يكون هو، ويصبح الطرف الآخر بالضرورة على خطأ إلى الحد الذي يتعذر معه الاتفاق بين الطرفين على الإطلاق.

إن حاجة هؤلاء الأشخاص إلى السيطرة على الآخرين تتحالف بشكل كبير مع حاجتهم إلى الشعور بالسيطرة في حد ذاته. وهم يعانون من مشاعر القلق الشديد عندما تقع سيطرتهم تحت التهديد. ولأنهم لا يستطيعون بسهولة أو رضا أن يتخلوا عن السيطرة إلى الآخرين، فإنهم سوف يميلون إلى التدقيق المبالغ فيه في إدارة مواقف العمل. فهم في العادة يبالغون في الإشراف على المهام التي تم تفويضها في المواقف العملية أو العائلية أو الشخصية. ولأن السيطرة تمثل بالنسبة لهم قضية مهمة، فإنهم يميلون إلى كراهية أي موقف ينطوي على الغموض. فهم يحبون أن يفكروا بطريقة واضحة: إما الأبيض وإما الأسود، أما المناطق الرمادية فتصيبهم بالعصبية والتوتر.

ولكن المفارقة هي أن قضايا السيطرة بالنسبة لهم تكشف عن نفسها في بعض الأحيان كمشكلات في استبقاء السيطرة على مناطق معينة في سلوكهم.

ولأن السيطرة قضية سيكولوجية محورية لهم، فإنهم ربما يظهرون مشكلات السيطرة من خلال فقدان السيطرة في هذه المجالات:

- الغضب
- استهلاك الطعام/التحكم في الوزن
- استهلاك الكحوليات
- تعاطي المخدرات
- التدخين
- إعطاء إشارات تخضع لسيطرة مفرطة أو لا تخضع للسيطرة الكافية تدل على التغيرات العاطفية والمزاجية التي تحدث لهم.

هل يفهم راغبو السيطرة والاستغلال دوافعهم؟

ليس بالضرورة. إن راغبى السيطرة والاستغلال بصفة عامة من الممكن تصنيفهم إلى مجموعتين: هؤلاء الذين هم على وعي وإدراك لدوافعهم وأهدافهم؛ وهؤلاء الذين يظنون دائماً غير واعين أو مدركين للأساليب الاستغلالية المسيطرة التي يستخدمونها في علاقاتهم مع الآخرين. وكما سنرى في الفصل السادس، فالأشخاص الذين يمتلكون شخصيات صريحة وعدوانية ومسيطرة يكونون أسهل بكثير في التعرف عليهم ورصدهم كأشخاص مستغلين من هؤلاء الذين تكون أساليبهم أكثر سرية.

والسبب الذي يجعل الكثيرين يطرحون تساؤلات حول ما إذا كان راغبو السيطرة والاستغلال يدركون دوافعهم يتعلق بقدرة واستعداد هؤلاء الذين يطرحون هذه التساؤلات للتغيير. فالأشخاص غير المخادعين يرون أن جعل شخص ما يدرك أو يعي أنه ينتهك حقوق الآخرين من خلال محاولاته للسيطرة عليهم واستغلالهم هو أمر من المفروض أن يكون كافياً لتغيير هذا الشخص. ولكن ليست هذه هي الحقيقة.

إن درجة إدراك الشخص الذي يسعى إلى السيطرة على الآخرين واستغلالهم لها بالفعل بعض التأثير على قدرته أو استعدادة للتغيير. فالذين

يدركون تماماً حقيقة أنهم أشخاص مسيطرون ومستغلون ويمارسون أساليبهم عن عمد هم الأقل احتمالاً في أن يتغيروا. بلغة علم النفس، ما يقومون به من محاولات للسيطرة والاستغلال يندرج تحت مصطلح التطابق مع الذات، وهو مصطلح يعني أن استغلال الآخرين والسيطرة عليهم يتناسبان مع الطريقة التي ينظر بها هؤلاء الأشخاص إلى أنفسهم. بعبارة أخرى، فهؤلاء لا يشعرون بصراع أو اضطراب داخلي حيال فكرة أن سلوكهم ربما ينتهك حقوق الآخرين. إنهم لا يهتمون، أو من الجائز أنهم قد قاموا بعقلنة سلوكهم إلى حد أنهم ربما أصبحوا يعتقدون أنهم يفعلون الخير والصالح للآخرين على أية حال.

عندما تكون محاولات السيطرة على الآخرين واستغلالهم سلوكاً متطابقاً مع ذات من يقوم بها، وعندما تكون هذه المحاولات فعالة (بمعنى أنها تنجح في جعله يحصل على ما يريد) يكون الحافز على التغيير صغيراً. وعلى الرغم من أن ذلك قد يكون غريباً بالنسبة للأشخاص غير المخادعين، فإن مجرد الإشارة لشخص مخادع يدرك حقيقته إلى أن أساليبه هي أساليب خداعية أو مستغلة لحقوق الآخرين لا يثير لديه أي حافز للتغيير. في واقع الأمر، فالتغيير بالنسبة لهؤلاء الأشخاص هو وسيلة خالصة؛ بمعنى أنهم سوف يغيرون أساليبهم فقط عندما تصبح محاولات السيطرة والاستغلال عاجزة عن تحقيق غاياتهم أو أهدافهم. فقط عندما لا تصبح محاولات السيطرة والاستغلال فعالة في إثارة والسيطرة على سلوك الآخرين من أجل خدمة مصالحهم وتحقيق مكاسبهم الشخصية، يكون التغيير ممكناً.

وفي ظل هذه الظروف، أي عندما تتوقف محاولات السيطرة والاستغلال عن تحقيق النجاح، ربما يعند هؤلاء الأشخاص إلى تبديل أو تغيير أساليبهم. ولكن لا تتوقع أن يقوموا بعملية إعادة هيكلة للبنية الأساسية لشخصيتهم أو قيمهم. إن هذا النوع من التغيير الذي يمكنهم القيام به ليس وليد رؤية و/أو رغبة في أن يكونوا أشخاصاً أفضل. وتذكر أن معظم راغبي السيطرة والاستغلال سوف يبذلون قصارى جهدهم حتى يتجنبوا النظر إلى أعماقهم لأن هذا يثير قلقهم إلى حد كبير.

عندما تكون الرغبة في السيطرة والاستغلال متطابقة مع ذات صاحبها، فإن التغيير يكون راجعاً إلى تحول في النتائج لا إلى زيادة في الرؤية. وإذا ما بدأت عملية السيطرة والاستغلال في العمل بنجاح مرة ثانية - أو إذا كان التحول قد تم فقط إلى أشكال أخرى من محاولات السيطرة والاستغلال أكثر فعالية - فسوف تعود هذه العملية إلى الظهور مرة أخرى.

والمجموعة الثانية من راغبي السيطرة والاستغلال يكونون أقل وعياً وإدراكاً بكثير لطبيعة سيطرتهم على الآخرين. هؤلاء الأشخاص في الغالب يطورون أساليبهم بطريقة دفاعية كوسيلة للتعامل مع قلقهم ومخاوفهم. وبالنسبة لكثير منهم، فإن محاولاتهم للسيطرة على الآخرين واستغلالهم تكون غير متطابقة مع ذاتهم، أو غير متسقة مع فكرتهم عن أنفسهم. ولذلك، فعندما تتم مواجهة أحد هؤلاء الأشخاص بما يقوم به من محاولات للسيطرة على الآخرين واستغلالهم، فربما يتولد بداخله من الصراع ما يكفي للمساعدة على تحفيزه على التغيير. ولكن، لأن راغبي السيطرة والاستغلال لا يشعرون بالتعاطف تجاه الآخرين في المعتاد - أو يفتقرون كلية إلى القدرة على الشعور بمشاعر الآخرين - ففكرة أن سلوكهم يؤدي شخصاً آخر لا تكون كافية عموماً لكي تجعلهم أميل إلى التغيير.

إن فكرتهم هذه تحتاج إلى أن تقترن بوضع طرق بديلة أو أساليب مختلفة. ومرة ثانية، فالعامل الحاسم والفعال في التعامل مع راغبي السيطرة والاستغلال - الواعين منهم لحقيقتهم وغير الواعين لها - هو أن تغير فعالية أساليبهم. إن هؤلاء الأشخاص ربما يغيرون أساليبهم عندما تتوقف طرقهم عن النجاح في تحقيق أهدافهم، وربما ينسحبون من العلاقة كلية ويبحثون عن مكان آخر تفلح فيه أساليبهم المستغلة والسيطرة.

وهكذا تظل المحصلة النهائية واحدة: أفضل طريقة لتغيير شخص يرغب في استغلالك والسيطرة عليك هي أن تغير سلوكك أنت. عندما تتوقف عن مكافأة محاولات السيطرة عليك واستغلالك باستسلامك وبإعطاء هذا الشخص ما يريد - القوة والسيطرة - تكون قد أدت عجلة التغيير.

عندما تكون متورطاً في علاقة مع أحد الأشخاص المستغلين المسيطرين، لا تتوقع من هذا الشخص بالضرورة أن يعترف باستخدام أساليب أو أغراض استغلالية مسيطرة. إن الكثيرين يقعون في شرك فكرتهم الخاطئة والساذجة عن الآخرين دائماً ما يعنون ما يقولونه. ومجرد إنكار هذا الشخص لما يقوم به من محاولات للسيطرة عليك واستغلالك لا يعني أنه بريء بالفعل. في واقع الأمر، إن الإنكار في حد ذاته يعد مقوماً أساسياً من مقومات محاولات السيطرة والاستغلال المستمرة.

تذكر نصيحتي السابقة: انتبه دائماً لما يفعله هذا الشخص، لا إلى ما يقوله.

ما يمكنك توقعه

ضع في ذهنك دائماً أن راغبي السيطرة والاستغلال من النوعين نادراً ما يعترفون بسلوكهم بسهولة أو بطريقة مباشرة، فهم يميلون إلى إبقاء دوافعهم المستغلة المسيطرة طي الكتمان لعدة أسباب.

أولاً، محاولات السيطرة على الآخرين واستغلالهم بصفة عامة لا تعتبر أسلوباً مرغوباً فيه أو مقبولاً في العلاقات بين الأشخاص. ولأنها لا يتم تشجيعها و/أو ينظر إليها بسلبية، فإن راغبي السيطرة والاستغلال يميلون إلى إبقاء دوافعهم مخبأة. وهم يفضلون إخفاء دوافعهم الحقيقية في مظاهر اجتماعية مقبولة بصورة أكبر، مثل:

- **الحب والاهتمام:** "إنني أفعل ذلك بدافع حبي/اهتمامي بك".
- **الخبرة والمعرفة:** "إنني أخبرك بهذا لأن لي خبرة طويلة في هذه الأمور، ولأنني أعرف أفضل منك".
- **الإيثار والكرم:** "إنني أفعل ذلك لصالحك، رغم أنه لن يفيدني بشيء".
- **الواجب والمسئولية:** "إنني أخبرك بما يجب عليك فعله لأن هذا هو دوري/واجبي".

ثانياً، وكما قلنا من قبل، في بعض الأحيان يخفي هؤلاء الأشخاص دوافعهم الحقيقية حتى عن أنفسهم. وأمام مواجهة تتعلق بما يقومون به من

محاولات للسيطرة على الآخرين واستغلالهم، فإنهم في الغالب سوف يستخدمون الإنكار كحيلة دفاعية. إن الاستبطان على أفضل تقدير ليس إلا شيئاً سطحياً بالنسبة لمعظم راغبي السيطرة والاستغلال؛ فتسليط الكثير من الضوء على دوافعهم المخفية سوف يجعلهم يتخذون موقفاً دفاعياً ويشعرون بالقلق والغضب. وعلى الرغم من أنهم يتصرفون على نحو متعمد -وفي ذهنهم أهداف نهائية- فإنهم بشكل عام لا يطالبون أنفسهم بالتصرف انطلاقاً من إحساس بالهدف الأخلاقي أو من مبدأ شخصي أو نظام قيمي يعترف بالصواب والخطأ أو بالجيد والرديء في السلوك ومعاملة الآخرين. ولكنهم بدلاً من ذلك، يتصرفون من منطلق إحساس بما يحقق لهم النجاح في تحقيق أغراضهم.

ثالثاً، وهو الأمر الأكثر وضوحاً، فهؤلاء الأشخاص يكذبون، فالكذب هو أحد أكثر أساليبهم فعالية. فإذا كان من المناسب لأهدافهم أن يجعلوك تعتقد أنهم لا يحاولون خداعك والسيطرة عليك واستغلالك، فإنهم سوف يفعلون كل ما يقتضيه الأمر من أجل تحريك حتى من أبسط شكوكك فيهم، ناهيك عن اتهاماتك أو مواجهاتك الصريحة لهم. إن راغبي السيطرة والاستغلال المهرة بارعون في جعل كل من يلقي عليهم بالاتهامات (أو أي شخص آخر يفترض مجرد افتراض أنهم يحاولون التلاعب بالآخرين والسيطرة عليهم واستغلالهم) يشعر بالذنب والوقاحة لمجرد التشكك في دوافعهم.

كيف ينظر راغبو السيطرة والاستغلال إلى العالم

بداية، من المهم أن نتقبل أنهم ينظرون إلى العالم بطريقة مختلفة عن الآخرين. ومن بعض النواحي الخطيرة، فإن نظرتهم إلى العالم تحدد سلوكهم الذي يساعد بدوره في نفس الوقت على تثبيت نظرتهم إلى العالم في المقام الأول. وكما أشرنا سابقاً، فهؤلاء الأشخاص يرون العالم بشكل عام من خلال اللونين الأبيض والأسود فقط، فإما هذا وإما ذاك، وخصوصاً فيما يتعلق بالسيطرة والاستغلال. إن وجهة نظرهم هي أن الإنسان إما يتلاعب بالآخرين، وإما يتلاعب الآخرون به.

بعبارة أخرى، فهؤلاء الأشخاص يؤمنون أن هناك دورين فقط في العلاقات الإنسانية: فإما أن يتلاعب بك الآخرون (فتكون الضحية)، وإما تكون أنت من يتلاعب بهم (فتكون من وجهة نظرهم الشخص الذي يمتلك القوة والسيطرة). وهم لا يرون طريقة أخرى تحكم العلاقات الإنسانية، ولا يمكنهم تخيل الاشتراك في علاقة بين أنداد على سبيل المثال؛ فمثل هذه العلاقة تتجاوز حدود فهمهم وإدراكهم.

إنهم ببساطة لا يمكنهم تخيل دورهم في علاقة يعتمد فيها الطرفان على بعضهما البعض بشكل متبادل، وتكون صناعة القرار فيها عملية متوازنة، وتتحقق فيها سيطرة مشتركة، ويعترف فيها كل طرف بحقوق الطرف الآخر في اتخاذ قرارات خطيرة تتعلق بحياته. هم لا يستطيعون تخيل الثقة في شخص آخر بما يكفي لجعل مثل هذه العلاقة المشتركة المتوازنة أمراً ممكناً، ولا يرون أنفسهم في الأساس أهلاً لأن يثق بهم أحد وينتظر منهم احترام وحماية حقوق الطرفين.

ثانياً، ولأنهم يرون الحياة كلعبة توازنات، تقريباً في كل الجوانب المهمة - وهي القوة والسيطرة والتفوق من وجهة نظرهم- فإنهم يؤمنون بأنه دائماً سيكون هناك الفائز وهناك الخاسر. ففي علاقة تضم شخصين مثلاً، أحدهما يجب أن يفوز والآخر يجب أن يخسر. ليست حسبة رياضية معقدة. لا مجال لديهم لسيناريو فائز-فائز أو خاسر-خاسر. ففي أي موقف ناجم عن العلاقة بين شخصين، يؤمن هذا الشخص بأنه إذا ما أعطى شيئاً ما إلى الطرف الآخر -أو سمح له بأن يطالب أو يحصل على شيء يمثل قيمة بالنسبة له- تصبح المسألة خاسرة بالنسبة له. وهذه النظرة بالطبع تؤدي إلى تولد التنافس والتباري والغيرة؛ وكلها مشاعر سامة تفسد وتلوث جودة علاقاته.

والعنصر الثالث في نظرة راغبي السيطرة والاستغلال إلى العالم هو أنهم يرون أن الآخرين يوجدون فقط من أجل خدمة أو الوفاء باحتياجاتهم هم. وهذا يؤدي إلى غياب التعاطف مع الآخرين والقدرة على الشعور بمشاعرهم. وفي الحقيقة، فهناك كثيرون من هؤلاء الأشخاص (كما سوف نرى في الفصل السادس)

يفتقرون إلى القدرة على التعاطف مع الآخرين كلية. وهم حرفياً لا يستطيعون استيعاب أن هناك طريقة أخرى للشعور أو التفكير أو الاحتياج بخلاف تلك التي تتبع من منظورهم هم.

والعنصر الرابع في نظرة هؤلاء الأشخاص إلى العالم، وهو وثيق الصلة بالعنصر الثالث، هو الإحساس الكبير بالاستحقاق. إن الشخص الذي يسعى إلى السيطرة على الآخرين واستغلالهم يعمل، سواء بطريقة شعورية أو لاشعورية، من منطلق وجهة النظر التي مفادها أنه يستحق أن يتم الوفاء باحتياجاته وتحقيق أغراضه. ومن المحتمل أنه يؤمن بصحة هذا الأمر بسبب طفولته السيئة أو غير ذلك من تجارب الحياة السلبية التي رأى من خلالها أن الآخرين (أو الحياة بشكل عام) قد قاموا بجرحه بطريقة ما، ومن ثم فالعالم مدين له في المقابل. إن هدفه في الحياة يصبح الوصول إلى حالة التعادل والتأكد من أنه لن يتعرض مرة ثانية للغش أو سوء المعاملة أو التجريح أو الأذى أو الخداع أو أي شكل آخر من أشكال الإساءة. إن الشخص الذي يعمل من منطلق هذا التوجه العقلي يؤمن أنه شخص متميز ومن ثم فهو يستحق خضوعاً متميزاً من الآخرين، ويكون من الصعب عليه استيعاب فكرة انتهاك حقوق الآخرين وهذا لأنه (١) لا يستطيع بالفعل أن يشعر أن لهم حقوقاً خاصة بهم و (٢) يستحق من وجهة نظره أن يُخضعوا حاجاتهم من أجل حاجاته هو.

كيف يوجد راغبو السيطرة والاستغلال العالم الذي يرونه

العنصر الخامس في نظرة راغبي السيطرة والاستغلال إلى العالم يستحق اهتماماً خاصاً بسبب الطريقة الفريدة التي تتحول بها طريقة إدراكهم للعالم إلى نبوءة محققة. إن هؤلاء الأشخاص يستخدمون الإسقاط كحيلة دفاعية في تعاملاتهم مع عالم الآخرين.

إن الواحد منهم يؤمن أن الجميع سوف يفكرون بنفس الطريقة التي يفكر هو بها في مواجهة خيار معين. بعبارة أخرى، فهو يؤمن أن الآخرين يرون العالم من منطلق نفس مبدأ فائز-خاسر الذي يرى هو العالم من منطلقه. وهو

يشعر أن الجميع يؤمنون مثله أن في مقدورهم التلاعب بالآخرين وإلا سوف يتم التلاعب بهم، وأنهم، في مواجهة أي خيار، سوف يختارون دائماً أن يكونوا الجانب المسيطر/المستغل. كذلك فهو يشعر أن الآخرين لا يشعرون إلا بحاجاتهم هم التي من الصعب أن يتخيل أنها تختلف بصورة أساسية عن حاجاته هو. وفي النهاية، يشعر أن الآخرين يشاركونه في إحساسه الأناني بالاستحقاق.

وبالنظر إلى هذه النزعة إلى الإسقاط - إلى رؤية دوافع ومعتقدات الآخرين على أنها نفس الدوافع التي تحرك تعاملاته معهم - فإن مثل هذا الشخص لا يستطيع أن يتصرف بطريقة تضع الثقة في الآخرين. وبطريقة غريزية فإنه سوف يتعامل مع أي موقف يتطلب اختياراً بين الثقة في شخص آخر والتعاون معه في مقابل عدم الثقة فيه والتنافس معه، بأن يختار الاستراتيجية الأخيرة.

إن الشخص الذي يسغى إلى السيطرة على الآخرين واستغلالهم سوف يقدم فكرة عدم الثقة على الدوام. ولأنه يتوقع من الآخرين أن يتصرفوا فقط من منطلق المصلحة الشخصية التنافسية، فإنه سوف يكون من يبادر باتخاذ الخطوة التنافسية الأولى.

معضلة السجين

توجد دراسة سيكولوجية اجتماعية قديمة توضح تأثير النبوءة التي تحقق ذاتها لاستراتيجية راغبي السيطرة والاستغلال في التعامل مع الآخرين. وهذه الدراسة عبارة عن لعبة يطلق عليها "معضلة السجين"؛ التي يقوم فيها شخصان باللعبة، ويشار لها في بعض الأحيان باسم "لعبة الهيمنة الاجتماعية".

كان عالم الرياضيات الكبير "ألبرت ديليو توكر" قد قام بوضع هذه اللعبة في عام ١٩٥٠. في الشكل الأصلي لهذه اللعبة، تخيل هذا العالم قصة اثنين من اللصوص؛ وهما "بوب" و"آل". كان هذان اللصان قد قبض عليهما بالقرب من مسرح إحدى الجرائم، فتم اقتيادهما إلى مركز الشرطة، وهناك تم إبعاد كل منهما عن الآخر ووضعه في زنزانة منفصلة، ثم بدأ استجوابهما، وأخبر رجال

الشرطة كلاً منهما قبل بداية التحقيقات أن الأمور ستسير بشكل أفضل لهما في حالة اعترافهما، ولكن، هل هذه هي الحقيقة؟

كل من السجينين الآن عليه أن يقرر إما أن يعترف ويورط صاحبه وإما لا. وقد أخبرهما رجال الشرطة أنه إذا لم يعترف أي منهما، فسوف يتم الحكم عليهما بالسجن على أية حال لمدة عام بتهمة حمل السلاح. وإذا ما اعترف كل منهما وقام بتوريط صاحبه، فكل منهما سوف يحكم عليه بالسجن لمدة عشر سنوات، ولكن، إذا اعترف أحدهما فقط وقام بتوريط الآخر، فسوف يتم إطلاق سراح من اعترف، فيما يواجه الآخر أقصى عقوبة وهي السجن لمدة عشرين عاماً، فكيف يقرران؟

ليس هناك إلا استراتيجيتان ممكنتان فقط: الاعتراف أو عدم الاعتراف، فليس هناك خيار ثالث. في المصفوفة التالية التي كان "توكر" هو أول من وضعها، والتي تعرف باسم "مصفوفة معضلة السجين"، يمكنك أن ترى الخيارات المتاحة لكل من السجينين والنتائج التي ستترتب على كل قرار يتخذه أي منهما في مقابل القرار الذي يتخذه الآخر.

النتائج الممكنة الخاصة بـ "بوب" تقع إلى يمين الفاصلة في كل خانة من المصفوفة، بينما تلك الخاصة بـ "آل" تقع إلى اليسار. إذا ما اعترف كل منهما وقام بتوريط الآخر، يسجن كل منهما عشر سنوات. وإذا ما صمت الاثنان ولم يعترفا، يسجن كل منهما سنة واحدة. ولكن، إذا اعترف "آل" وقام بتوريط "بوب" ولم يعترف "بوب"، يطلق سراح "آل" ويسجن "بوب" عشرين سنة. وإذا حدث العكس، أي إذا اعترف "بوب" ولم يعترف "آل"، يطلق سراح "بوب" ويسجن "آل" عشرين سنة.

وبمرور السنين، تم التفكير في تنويعات كثيرة من "معضلة السجين" للنظر إلى الكيفية التي يتعاون أو لا يتعاون بها الأشخاص في المواقف الاجتماعية، ومن الممكن أن نرى راغبي السيطرة والاستغلال من خلال نفس هذا المنظور.

المصفوفة الأصلية لمعضلة السجين

آل			
لا يعترف	يعترف		
٢٠ ، ٠ سنة	١٠ ، ١٠ سنوات	يعترف	بوب
١ ، ١ سنة	٠ ، ٢٠ سنة	لا يعترف	

في إحدى هذه التنبؤات، يتم تغيير عناوين المصفوفة من "يعترف/لا يعترف" إلى "يتعاون/يتنافس". وفي بعض الأحيان يتم إعطاء قيم مالية كنتيجة لكل خطوة، بدلاً من عدد السنوات في المصفوفة الأصلية.

كل شخص، في أي خطوة، يمكنه اللعب ليتعاون أو ليتنافس. في بداية اللعبة، إذا تعاون الطرفان في نفس الخطوة، يفوز كل منهما بنتيجة متوسطة (١٠ دولارات). ولكن، إذا تعاون أحد الطرفين بينما تنافس الآخر، يخسر المتعاون (٠ دولار)، بينما يفوز المتنافس (٢٠ دولاراً). هذه هي النتيجة المتوازنة: فهناك الفائز وهناك الخاسر. وفي النهاية، إذا اختار الطرفان التنافس، يحصل كل منهما على مكسب صغير فقط (دولار واحد).

والتلاعب المستغل الحقيقي سوف ينظر إلى اللعبة دائماً من خلال فرضية أن الشخص الذي يقوم باللعب ضده سوف ينافس؛ فالتنافس هو التوجه العقلي الطبيعي للشخص المتلاعب الذي يسعى إلى السيطرة على الآخرين واستغلالهم.

ولكن عندما تتأمل هذه اللعبة، سوف تدرك أن أفضل استراتيجية لجعل نتيجة الطرفين أكبر ما يمكن هي أن يثق كل منهما بالآخر في التعاون في كل خطوة. إذا تعاون الاثنان، يكسب كل منهما ١٠ دولارات لكل خطوة. ولكن الخطوة التي يشتمل عليها ذلك هي أنه إذا ما اخترت أنت التعاون واختار اللاعب الآخر المنافسة، تحصل أنت على صفر ويربح خصمك ٢٠ دولاراً.

تنويع لمصفوفة معضلة السجين

آل			
يتنافس	يتعاون		
٢٠، ٠ دولاراً	١٠، ١٠ دولارات	يتعاون	بوب
١، ١ دولار	٠، ٢٠ دولار	يتنافس	

إن الأشخاص الذين يستخدمون التوجه العقلي للشخص المتلاعب والساعي إلى السيطرة والاستغلال يؤمنون أن الجميع سوف يلعبون بشكل تلقائي من أجل الفوز - أو من أجل زيادة المكسب وتقليل الخسارة في كل خطوة- عن الطريق للعب بطريقة تنافسية. ولكن هذا الخيار سوف يحقق أقصى نجاح بالنسبة للاعب المتنافس عندما يلعب الخصم بطريقة متعاونة، فيحصل المتنافس على ٢٠ دولاراً، ويحصل المتعاون على لا شيء.

والأشخاص الذي يسعون إلى السيطرة على الآخرين واستغلالهم دائماً ما يأخذون الخطوة التنافسية. عندما يكونون بصدد مواجهة خصم، فإنهم من البداية يتخذون الخطوة التنافسية. وفي بعض الأحيان، فإن منافسهم سوف يقوم باتخاذ خطوة تعاونية في المحاولة الأولى، وأحياناً لن يفعل ذلك. ولكن، بالوضع في الاعتبار أن المتلاعب سوف يستمر في اللعب بطريقة تنافسية، لا يصبح أمام الخصم المتعاون في الأساس خيار إلا أن يغير أساليبه ليصبح هو الآخر منافساً لا يمكن الوثوق به. وبهذه الطريقة، فإن الخصم سوف يحسن من نتيجته لتصبح ١ دولار (بعد أن كانت لا شيء) وبالتالي يقلل نتيجة المتلاعب إلى ١ دولار.

ومن ناحية أخرى، تأمل تجربة الأشخاص الذين يفحصون المصفوفة ويختارون في خطواتهم الأولى أن يلعبوا بطريقة متعاونة، مع الثقة باللاعب الآخر في أن يتعاون هو الآخر وبالتالي يحصل كل منهما على ١٠ دولارات في

كل خطوة. إذا ما لعب كلا اللاعبين بطريقة متعاونة بالفعل، ولما يزيد على ١٠ خطوات، فإن كلا منهما سوف يحقق مكسباً تراكمياً وهو ١٠٠ دولار. وطالما استمر كلا اللاعبين في اللعب بطريقة متعاونة -بمعنى أن يثق كل منهما في الآخر- فإن مكسبهما سوف يكون مضموناً على مدار اللعبة.

ولكن، إذا ما غضب الشخص المتعاون من الشخص المنافس في الجولات القليلة الأولى، فالخيار الوحيد المتاح للشخص المتعاون الذي يثق بالآخر هو أن يبدل استراتيجياته ويصبح منافساً هو الآخر، فقط كوسيلة للدفاع.

وتوضح دراسات السلوك في لعبة "معضلة السجين" أن المتعاونين لديهم خبرات متنوعة في خوض هذه اللعبة. ففي بعض الأحيان، يصادفون أشخاصاً متعاونين آخرين وتمضي الأمور على أحسن حال للجميع. وفي أوقات أخرى، يصادفون أشخاصاً من المنافسين الذين تعمل استراتيجيتهم المرتابة والمعظمة للذات على جعل المتعاونين ينتقلون بالضرورة إلى استراتيجية تنافسية كوسيلة دفاعية. وقليلون جداً فقط هم من سيواصلون اللعب بطريقة متعاونة على مدار اللعبة عندما يواجهون المنافسين. وعندما تطلب من المتعاونين أن يلخصوا مشاعرهم بعد عدة جولات من اللعب مع أشخاص مختلفين، فربما يهززون أكتافهم ويقولون إن المسألة أشبه تماماً بالحياة نفسها: هناك نوعيات مختلفة تماماً من الناس.

وعلى الجانب الآخر، فاللاعبون المنافسون تنتهي بهم الحال دائماً ولديهم تجربة وحيدة وهي أن كلا الطرفين يلعبان بطريقة تنافسية. لأن اللاعب المنافس (المسيطر والمستغل) يقوم بتحويل خصمه إلى استراتيجية تنافسية (ولكنه لن يسمح لنفسه بأن يتحول بصورة مماثلة إلى استراتيجية متعاونة وهذا لأن التعاون يتطلب الثقة المتبادلة)، فإن خبرته مع الآخرين تكون ثابتة ولا تتغير. إن سلوكه الخاص يولد المنافسة في الآخرين ومن ثم يؤكد على وجهة نظره الأساسية وهي أن الآخرين ليسوا محلاً للثقة.

باستخدام لعبة "معضلة السجين" كنموذج للحياة، يمكنك بسهولة أن ترى أن راغبي السيطرة والاستغلال الذين لا يثقون في الآخرين بطريقة فطرية

ويقومون بإسقاط دوافعهم التنافسية الخاصة على الآخرين سوف يوجدون في الواقع نفس العالم الاجتماعي الذي يتخيلونه. وخبرتهم في الحياة سوف تنتهي إلى التأكيد على معتقداتهم الذاتية وأيديولوجياتهم، على الرغم من أنهم في المعتاد لا يفهمون كيف أن سلوكهم المرتاب هو الذي يولد عدم الثقة وروح المنافسة والتباري في الآخرين.

والنمط الذي يجذب إليه الانتباه جوهر اللعبة السابقة يوضح كيف ولماذا يقوم راغبو السيطرة والاستغلال بعقلنة وجهة نظرهم في أن الحياة هي غابة يأكل فيها الناس بعضهم البعض، بحيث يتعين على كل إنسان أن يفعل كل ما هو ضروري لتحقيق حاجاته الشخصية حتى ولو كان ذلك على حساب الآخرين. هؤلاء الأشخاص يؤمنون أن هذا السلوك هو سلوك مبرر لأنهم يؤمنون أن الآخرين سوف يفعلون نفس الشيء معهم.

فكر كيف يمكن لهذا التوجه العقلي أن يؤثر على العلاقات بين الأشخاص ويسمماها. إن من يثقون بالآخرين ويسلمون باحتمالية أنهم من الممكن، في بعض الأحيان، أن يختاروا التصرف بإيثار و/أو بكرم، أو أنهم من الممكن، كما في لعبة "معضلة السجين"، أن يختاروا التعاون لأنه أمر عقلاني ويساعد على التكيف، سوف يكونون معرضين لاحتمالية مصادفة العلاقات المفعمة بالثقة المتبادلة بين الأطراف. إذا ما تعاملت مع العالم بموقف متفتح وواقعي في نفس الوقت بحيث يأخذ بعين الاعتبار كلا النوعين من الناس -الأرواح المفعمة بالثقة والمنافسين الذين يشجعون أنفسهم- فإن تجاربك سوف تعكس توقعاتك. ومن المرجح أنك سوف تصادف كلا النوعين من الناس وتكون أمامك الفرصة لتكوين علاقات تتواجد فيها الثقة والتعاون المتبادل ويقوم الطرفان فيها برعايتها.

في التعاون والثقة تكمن بيئة الاحترام والاعتماد المتبادل السليم بين الأشخاص، أو ذلك الخليط من الاستقلالية والاعتمادية الذي يجعل الألفة والاحترام البالغ للذات والإحساس القوي بالنفس والاعتماد الشديد عليها أمراً ممكناً.

ومع ذلك، فالتعاون الواقعي يعرف كذلك أن المستغلين المسيطرين المتنافسين يوجدون في هذا العالم، وعندما تتم المقابلة مع الخصم المتنافس، فإن التعاون بإمكانه أن يتكيف ويكيف سلوكه طبقاً لهذا الوضع. إنك لست مضطراً إلى مكافأة المستغلين المسيطرين بالسماح لسلوكهم وأساليبهم المستغلة بالعمل بنجاح.

ملخص

إن محاولات السيطرة والاستغلال تنشأ من توجه عقلي ونظرة إلى العالم يسمحان لها بأن يتم تبريرها عقلياً أو إنكارها. ومحاولة حمل أحد الأشخاص الذين يرغبون في السيطرة على الآخرين واستغلالهم على التغيير، عن طريق تقديم المثل الجيد له والسماح لنفسك بأن تتعرض للاستغلال تكون فقط بمثابة مكافأة لأساليبه المحتملة والمستغلة.

وأفضل فرصة لديك لتغيير هذا الشخص هي أن تتوقف عن مكافأة أساليبه. إن محاولات السيطرة على الآخرين واستغلالهم تستمر لأنها تحقق النجاح. كما أنها تتسم بالفعالية. وطالما ينجح هذا الشخص في جعلك تستجيب لحاجاته وتستسلم لسيطرته، فسوف يستمر في علاقته بك بطريقة مستغلة مسيطرة.

لكي تغير من الشخص الذي يرغب في السيطرة على الآخرين واستغلالهم، يتعين عليك أن تغير سلوكك أنت. إن هذا الشخص يريد أن يحقق مكاسبه الشخصية ومصالحته الخاصة وببساطة لا يهتم إن كان هذا سيحدث على حساب مصالحك أنت، أو على حساب سلامتك أو راحة بالك أو صحتك النفسية أو الجسدية. عندما تتعلم أن تحبط أساليبه بطريقة فعالة بخطوات من جانبك - والتي سوف تتعلمها بينما تواصل قراءة هذا الكتاب - سوف تعترض سبيله وتتوقف بالتدريج عن السماح لنفسك بأن تتعرض للسيطرة والاستغلال من جانبه.

وعندما تتوقف محاولاته للسيطرة عليك واستغلالك عن العمل بنجاح، فإن مصالحة سوف تخدم بشكل أفضل عن طريق تغيير أساليبه أو -ويجب أن

تتقبل هذا الاحتمال في البداية- تغيير علاقاته كلية. إن إحباط أساليبه ربما لا يؤدي إلى فقدان العلاقة، ومع ذلك، يتعين عليك أن تواجه هذا الاحتمال حتى تجد حريتك وتجد طريقك للخروج من نمط الاستغلال والسيطرة المدمر الذي ربما تكون قد وقعت في شركه. وإذا لم تكن على استعداد لخسارة العلاقة -حتى إذا كان هذا يعني خسارة نفسك في نفس الوقت- إذن فأنت لست على استعداد لأن تتوقف عن أن تكون ضحية.

وفي النهاية، ليس هناك ثبات فيما يتعلق بالدور الذي يقوم به الأشخاص في علاقاتهم. كثيرون من راغبي السيطرة والاستغلال تعلموا أساليبهم من الاشتراك في علاقات كانوا هم الضحايا فيها. وفي بعض الأحيان، فإن بعض الأشخاص الذين تعرضوا إلى محاولات للسيطرة عليهم واستغلالهم في علاقة ما يأخذون على أنفسهم عهداً ألا يقوموا بدور الضحية مرة ثانية، ولكنهم بدلاً من ذلك يعدون أنفسهم بنجاح ليكونوا الشخص الذي يقوم بالسيطرة والاستغلال في العلاقة التالية.

في هذا الفصل، عرفت المزيد عن دوافع راغبي السيطرة والاستغلال. في الفصل السادس، سوف نلقي نظرة على الأنماط الشخصية المعتادة أو الأكثر شيوعاً لراغبي السيطرة والاستغلال. بعبارة أخرى، سوف نعرف من هم المشتبه فيهم في المعتاد.

تعرف على المستغلين في حياتك؟

كل علاقة تقريباً تشتمل على الاستخدام العرضي للتأثير أو الإقناع، وهذا أمر متوقع. والجهود التي تبذل في هذا الشأن قد تكون جهوداً عادية كأن يحاول الزوج مثلاً إقناع زوجته لتوافق على تناول العشاء معه في مطعمه المفضل، أو كأن تحاول الزوجة مثلاً إقناع زوجها بأن يوافق على مشاهدة الفيلم الذي تختاره عندما يذهبان إلى السينما. ومن ناحية أخرى، فإن أساليب التأثير ربما تصبح أكثر حدة وقسراً حتى تصل إلى مستوى الابتزاز العاطفي

محاولات السيطرة والاستغلال إذن هي فرع مما يطلق عليه علماء النفس بشكل عام "التأثير الاجتماعي"، أو بعبارة أخرى، الوسائل التي يحاول بها الناس بصورة متعمدة تغيير بعضهم البعض. وليس هناك خطأ أو خطر متأصل في محاولات التأثير على الآخرين؛ الأطباء، على سبيل المثال، يحاولون تغيير عاداتنا الصحية، والمدرسون الجيدون يستخدمون أساليب الإقناع (وفي بعض الأحيان الإغراء بالخلوى) من أجل تحفيز وإثارة تلاميذهم. والآباء يمارسون تأثيرهم على أطفالهم تبعاً للضرورة، وهذا أمر واجب عليهم. في واقع الأمر، إن

تربية الأطفال وتوجيههم هي عملية كبيرة من التأثير المتراكم على مدار سنين طويلة.

ومع ذلك، فهناك حدود لكل شيء، وهناك قيود سليمة أو مناسبة. وتحديد ما يشكل التأثير الاجتماعي السليم في مقابل محاولات السيطرة والاستغلال الضارة يعتمد بشكل أساسي على دوافع وموقف الشخص الذي يقوم بالتأثير تجاه الشخص المستهدف، وبشكل ثانوي على الأساليب المستخدمة في محاولة تغيير سلوك الشخص المستهدف أو تغيير أفكار ومشاعر الآخرين.

وإذا أدرك الشخص الذي يقوم بالتأثير واحترم السلامة والحقوق الشخصية للآخرين - بما فيها حقهم في اختيار عدم الموافقة على إقناعهم - وإذا استخدم أساليب متعقّلة بشكل مناسب وتحترم كل الأطراف المعنية، فالمرجح هو أن التأثير سوف يقع داخل نطاق ينحصر بين الرقة أو عدم الإيذاء والخير والإيثار. ولكن، بمجرد أن تتحول الدوافع إلى الاستغلال وتصبح الأساليب قسرية، يتم تجاوز الحد الفاصل والانتقال من التأثير إلى محاولات السيطرة والاستغلال.

ومن هنا تبدأ المشاكل.

تجاوز الحد الفاصل

في معجم علم النفس، يشتمل مصطلح "محاولات السيطرة والاستغلال" على دلالة أو معنى ازدراخي وسلبى. فرغم كل شيء، متى كانت آخر مرة سمعت فيها شخصاً ما يشار إليه بطريقة إيجابية على أنه "شخص يرغب في السيطرة على الآخرين واستغلالهم"؟ حاول أن تتخيل محادثة بين سيدتين، حيث تحاول إحدهما إقناع الأخرى بقبول التعرف على أحد الأشخاص. سوف تسيّر المحادثة على النحو التالي:

"إنني واثقة من أن بوب سوف يعجبك".

"كيف يبدو؟".

"طويل ووسيم وهو بارع في السيطرة على الآخرين واستغلالهم".

إن محاولات السيطرة والاستغلال تشير بشكل عام إلى محاولات تغيير شخص آخر باستخدام أساليب مستغلة أو مراوغة أو مخادعة أو مكررة أو ظالمة. وهي من حيث دوافعها تكون دائماً من جانب واحد فقط أو غير متوازنة؛ بمعنى أنها تعنى بمصالح صاحبها فقط وتعزز أهدافه، دون اعتبار لحاجات أو مصالح الشخص المستهدف منها، وغالباً ما تكون على حسابه.

بمجرد أن يتم تجاوز الخط الفاصل بين التأثير المناسب ومحاولات السيطرة والاستغلال، تصبح العلاقات مشوشة ومليئة بالاضطرابات والمشكلات.

وهكذا، فعلى الرغم من أن كل الناس بالفعل يحاولون التأثير على الآخرين بدرجة أو بأخرى، إلا أنهم يختلفون بالنظر إلى ما إذا كانوا يستخدمون أساليب السيطرة والاستغلال كنمط ثابت في علاقاتهم مع الآخرين أو لا. والحقيقة هي أن الميل إلى تجاوز الحد الفاصل بين التأثير الذي يتسم باحترام الآخرين والاستغلال الواضح لحقوقهم وعدم الاكتراث بها هو سمة واضحة ومميز تشخيصي مهم- للشخصية غير السليمة.

والشخصية ببساطة هي الاسم الذي يطلقه علماء النفس على النمط الثابت من الأفكار والسلوكيات والمشاعر التي تميز كل شخص. إن كلاً منا لديه إلى حد ما "بصمة" شخصية ينشأ نصفها من البرمجة الجينية ونصفها الآخر من التأثيرات البيئية، فكل من الوراثة والتنشئة مسؤولة بنسبة خمسين بالمائة عن شخصية الفرد.

في الفصلين الثالث والرابع، وابتك الفرصة لكي تفحص وتفهم بشكل أفضل تلك الجوانب في شخصيتك التي تجعلك عرضة لأساليب السيطرة والاستغلال التي تضغط عليك في حياتك. وفي مرحلة لاحقة من هذا الكتاب سوف تتعلم استراتيجيات يمكنك بها مقاومة هذه الأساليب وبالتالي يمكنك تطوير إحساس أفضل بالسيطرة على سلوكك وأفكارك ومشاعرك؛ باختصار، على الطريقة التي تسير بها حياتك وتعمل بها الأشياء من حولك إما لك وإما عليك.

ولكن بناء استراتيجيات مقاومة فعالة يعتمد بداية على كونك قادراً على أن تدرك متى وكيف ومن جانب من تتعرض لمحاولات للسيطرة عليك واستغلالك.

من المهم بالنسبة لك أن تعرف بشكل واضح لا لبس فيه من الذي يقوم بخداعك ويحاول السيطرة عليك واستغلالك، وأن تدرك أنك تتعرض لذلك في حقيقة الأمر.

إن التعرف على الأشخاص الذين يسعون إلى السيطرة عليك واستغلالك في الحياة ليس مهمة سهلة دائماً. وكما حذرتك من قبل، فجزء من المخطط الأساسي للمهرة من هؤلاء الأشخاص هو جعلك على الدوام فاقداً للتوازن وفي حالة من الحيرة والارتباك وفي النهاية تصل إلى الشك في إدراكاتك وأحكامك. ومع ذلك، فبالتمرين والممارسة الكافيين، يمكنك أن تتعلم أن ترصد هؤلاء الأشخاص على شاشة الرادار النفسي الخاص بك، حتى إذا كانوا يعملون على ترددات سرية.

والدليل على محاولات السيطرة والاستغلال يمكن الكشف عنه في ثلاثة مجالات رئيسية: (١) في شخصية الشخص الذي يقوم بهذه المحاولات، (٢) في التأثير العاطفي السلبي الذي تمارسه عليك سيطرته البغيضة، (٣) في ديناميكيات العلاقة نفسها، أي في الكيفية التي تنجح بها العلاقة أو تفشل في أن تكون مصدراً للإشباع و/أو الإرضاء لأحد طرفي العلاقة أو للطرفين على حد سواء.

وكما أشرت من قبل، فلا أحد محصن تماماً بحيث لا يمكن أن يتعرض لمحاولات السيطرة والاستغلال من قبل الآخرين. وبصورة ماثلة، فكل منا يمتلك القدرة على السيطرة على الآخرين واستغلالهم (أو على محاولة ذلك على الأقل). غير أن أنواعاً معينة فقط من الشخصيات هي التي تتورط في القيام بذلك بصورة أكثر ثباتاً من الآخرين. وعلاوة على ذلك، فالأشخاص الذين يندرجون تحت واحد أو أكثر من الأنماط الشخصية التي سنتناولها بعد قليل سوف يكون من المحتمل أن يقوموا باستخدام أساليب مراوغة ومخادعة في حيز من العلاقات المختلفة (على المستوى العائلي، وفي العمل، إلى غير ذلك) وفي حيز من المواقف و/أو الأوقات المختلفة.

السيطرة المباشرة في مقابل الإثارة

كل من كان على المستوى الشخصي متورطاً في علاقة أو على صلة أو يعمل لصالح أو مع شخصية مستغلة مسيطرة سوف يقر بأن المحاور السائدة في العلاقة تصبح مقصورة على قضايا القوة والسيطرة، وعدم التوازن أو الظلم، والاستغلال، وعدم القدرة أو عدم الاستعداد للتغيير. ولكن، على الرغم من أن التورط مع راغبي السيطرة والاستغلال على اختلاف أنواعهم يؤدي إلى تعرض ضحاياهم إلى خبرات متماثلة، إلا أن السمات الشخصية المحددة لكل شخص منهم تلعب دوراً أساسياً في تحديد الأساليب التي يتم استخدامها لاستغلال الآخرين والسيطرة عليهم (على سبيل المثال، الجمال والفتنة، البكاء والتحيب، المعاملة الصامتة، إلى آخر ذلك). في الفصل السابع، سوف نقوم بدراسة قضية أساليب السيطرة والاستغلال.

والأنماط الشخصية المختلفة التي تستخدم محاولات السيطرة والاستغلال قد تختلف أيضاً فيما يتعلق بمدى تعمدتها أو إدراكها لتأثيرها على الآخرين. وكما سوف ترى، بعض الأنماط الشخصية تكون متعمدة ومدركة للغاية بشأن أغراضها. بدون اعتذار، وباستخفاف تام بسلامة أو حقوق الآخرين، هؤلاء المستغلون المتعمدون سوف يفعلون كل ما يعتقدون أنه ضروري لتحقيق مصالحهم الشخصية. ببساطة، هذه الشخصيات المخادعة الماكرة تسعى إلى تحقيق مطالبها من الآخرين عن طريق تطبيق السيطرة المباشرة عليهم.

على سبيل المثال، الرئيس في العمل الذي يستغل مرءوسيه بطريقة صريحة لأداء أشياء معينة يقوم بتطبيق السيطرة المباشرة. في هذه الحالة، يكون من السهل رصد هذه المحاولة من جانبه للتلاعب بهم واستغلالهم. ولكن، هناك أنماط شخصية أخرى تتلاعب بالآخرين وتقوم باستغلالهم من خلال وسائل أقل إدراكاً أو تعمداً؛ ذلك أن بعض الجوانب الصارمة وغير المرنة في السمات الشخصية لهؤلاء الأشخاص تتسبب في جعل الآخرين يستجيبون بطرق سلبية وغير مرغوبة. وبهذا المفهوم، فإن هؤلاء الأشخاص يسيطرون على ردود الأفعال

العاطفية والسلوكية لضحاياهم من خلال الإثارة. معنى هذا أن سماتهم أو تصرفاتهم تثير في الآخرين ردود أفعال يمكن التنبؤ بها.

ببساطة شديدة، أصحاب الشخصيات العدوانية يتوقعون من الآخرين أن يتصرفوا بطريقة عدوانية، وبالتالي، يعاملونهم بهذا الطريقة. وعندما يُعامل الناس بطريقة عدوانية، يميلون إلى إظهار العدوانية في المقابل. وهكذا، ولأن العدوانية تولد عدوانية مماثلة، فإن الشخص العدواني يثير الخصومة والعداء في الآخرين.

ومن منظور الضحية، فإن استجابتها الغاضبة أو العدوانية قد تم التلاعب بها (إثارتها) عن طريق العدوانية التي صدرت عن الطرف الآخر في البداية. على سبيل المثال، كل من الطرفين في العلاقات الزوجية يتصف على وجه الخصوص بالمهارة في إثارة الغضب أو الضيق في الطرف الآخر من خلال القيام بتصرفات معينة، حتى إن لم يكن كل منهما واعياً أو مدركاً لهذا الأمر. فالزوج الذي يصرخ في زوجته لأنه يشعر بالتوتر والضغط ربما يثير بداخلها بصفة مستمرة استجابة انفعالية تدفعها إلى البكاء، وهذه الاستجابة تثير بدورها مشاعر الذنب والاستياء بداخله هو.

حاول أن تتذكر قصة "سيندي" و"بوب" التي كانت أول الفصول الخمسة التي تكلمنا عنها في الفصل الثاني. فقد قامت "سيندي" بالتلاعب بردود أفعال "بوب" -القلق وآلام المعدة والشعور بالذنب- من خلال الإثارة.

السيطرة على حياتك واستغلالها: من المشتبه في قيامهم بذلك في المعتاد

على الرغم من أن أي شخص من الممكن أن يستخدم أساليب خداعية في بعض الأحيان، إلا أن هناك أنماطاً شخصية معينة تميل إلى استخدام محاولات السيطرة والاستغلال كطريقة ثابتة للتأثير والسيطرة على الآخرين. وهذا ينطبق بشكل خاص على هؤلاء الذين يرون كيف أن محاولات السيطرة والاستغلال قد عملت لصالحهم في الماضي ويعتبرونها طريقة سهلة للحصول على ما يريدون.

والتعرف على هذه الأنماط الشخصية سوف يساعدك على تحديد الأشخاص الذين يحتمل تورطهم في ممارسة السلوكيات الهادفة إلى السيطرة عليك واستغلالك. وبالإضافة إلى جعلك حساساً لأنماط معينة من راغبي السيطرة والاستغلال، فإن معرفتك الجديدة بهؤلاء الأشخاص سوف تمكنك من تجنبهم ووقاية نفسك من الوقوع ضحية في شراكم الغادرة.

إن تدريب نفسك على تحديد الأنماط الشخصية الموصوفة بعد قليل هو الخطوة الأولى في العملية الحيوية المتعلقة بوقاية الذات. تذكر أن هدفك ليس أن تغير بطريقة مباشرة هؤلاء الذين يحاولون و/أو ينجحون الآن في السيطرة عليك واستغلالك. لا تحاول ذلك أبداً، فهذا أمر لا طائل من ورائه. فرغم كل شيء، من غير المحتمل أنك سوف تصبح أكثر مهارة في التلاعب والسيطرة والاستغلال من هؤلاء الأشخاص البارعين والمترسين في هذا الأمر، كما أن هذا ليس هدفك. ولكن، بمجرد أن تقوم بتحديد المشكلة -وهي أنك هدف لشخص يسعى إلى السيطرة عليك واستغلالك، وبالتالي فأنت معرض لخطر فقدان احترامك لذاتك، وإنقاص إحساسك بالسيطرة على مشاعرك وأفكارك وتصرفاتك، وتعرض سلامتك وسعادتك كلية للخطر- سوف تكون في موضع يمكنك من هزيمته عن طريق عدم الخضوع أو الإذعان لأغراضه أو رغباته أو مخططاته المستغلة.

عندما تتوقف محاولات السيطرة عليك واستغلالك عن العمل بنجاح -لأنك سوف تتوقف عن مكافأتها بالخضوع وعن التواطؤ مع الأهداف الخفية أو العلنية للشخص الذي يقوم بهذه المحاولات- فإن هذا الشخص سوف يعتمد بدافع الضرورة إلى تغيير أساليبه أو الانتقال إلى هدف آخر، إن كان هذا ممكناً. تذكر أن راغبي السيطرة والاستغلال لا يريدون بذل الجهد؛ فهم دائماً يبحثون عن المسار الذي يشتمل على أقل مقاومة.

تحديد راغبي السيطرة والاستغلال المحيطين بك

فكر في هذا الفصل كدليل ميداني عن راغبي السيطرة والاستغلال في موطنهم الطبيعي. سوف أصف لك السمات والأنماط الشخصية الأساسية لعدة أنواع من

الشخصيات المستغلة والراغبة في السيطرة على الآخرين، من المشتبه بهم في هذا الصدد؟ وأين موطنهم الطبيعي؟ الإجابة على السؤال الثاني هي أن راغبي السيطرة والاستغلال موجودون داخل إطار حياتك؛ بمعنى أنهم موجودون بين الأشخاص الذين تتعامل وتتفاعل معهم بصورة منتظمة، الأشخاص الذين ترتبط معهم في علاقات تتراوح بين الروابط القوية الحميمة والصلات الرسمية أو النظامية كتلك الموجودة في العمل.

وعلى الرغم من أن محاولات السيطرة والاستغلال من الممكن أن توجد في أي علاقة، فالأشخاص الذين يمكنهم إحداث أعظم الأثر على إحساسك بالهوية والأمن والمكانة والقيمة والكفاءة الشخصية هم كذلك نفس الأشخاص الذين يحتمل منهم التورط في هذه المحاولات. وهذا يرجع إلى أن علاقاتك بهؤلاء الأشخاص توفر بيئة تسمح لك بأن تحقق أقصى مكاسب و/أو تتكبد أقصى خسائر وذلك من خلال النتائج أو الطرق التي تعمل بها هذه العلاقات. الأمر السيئ الذي يتعين عليك أن تتقبله إذن هو أن راغبي السيطرة والاستغلال الموجودين في حياتك ربما يكونون من بين هؤلاء الأشخاص الذين تتعامل معهم عن قرب وبصورة شخصية، بما فيهم:

- أفراد من الأسرة
- شريك/شريكة الحياة
- في علاقات العمل: الرؤساء، الزملاء، المرءوسون
- الصداقات
- العلاقات الأكاديمية؛ وخصوصاً مع الرؤساء
- علاقات مع أصحاب بعض المهن: الأطباء، المحامون، المعالجون

أنا بالطبع لا أقول إن كل أو معظم الأشخاص الموجودين في حياتك يخدعونك ويسعون لاستغلالك والسيطرة عليك؛ رغم أن ذلك يكون حقيقياً في بعض الأحيان. كذلك فأنا لا أنصحك بأن تتحفظ تماماً في علاقاتك مع الناس أو بأن تضع حداً للعلاقات الحميمة في حياتك. بالعكس! فالعلاقات الحميمة

السليمة هي المصدر الوحيد الذي نحصل من خلاله على ما نحتاجه من الحب والصلة والمعنى والأمن.

ولكن، ما إذا كانت علاقاتك تساعدك أو تضرك، فهذا أمر يعتمد على ما إذا كنت أنت والأشخاص الذين ترتبط بهم قادرين على الحفاظ على هذه العلاقات متوازنة بحيث تعترف وتحترم الحقوق والسلامة الشخصية لكل الأطراف. وهذا بالطبع يتطلب أن تكون أنت سليماً من الناحية النفسية وأن يكون الأشخاص الذين ترتبط بعلاقات معهم لديهم شخصيات سليمة غير مخادعة وغير مستغلة.

ولكن هذا يبدو مطلباً ضخماً، أليس كذلك؟ وهذا على وجه الخصوص لأنك لا تستطيع دائماً أن تختار أو تتحكم في الأشخاص الذين يتعين عليك الارتباط بهم. فأنت مثلاً لا تستطيع أن تختار أسرتك. ومن المرجح أنك لا تمتلك إلا القليل من السيطرة على اختيار زملائك أو رؤسائك في العمل ومن ثم على من يمارس السيطرة على جوانب حيوية في أمانك المهني والمالي.

والحقيقة هي أنني لا أعرف أحداً ليست لديه على الأقل قصة واحدة عن علاقة -شخصية كانت أو مهنية أو مع أحد من الأسرة أو مع صديق- وجد فيها نفسه واقعاً في شرك أو تحت سيطرة واستغلال شخص آخر كانت لديه مشكلات خطيرة في شخصيته.

والواقع هو أن هناك من راغبي السيطرة والاستغلال هؤلاء المهرة الذين، في لحظة أو أخرى، سوف يدخلون أو يكشفون عن أنفسهم داخل نطاق حياتك. وأفضل إجراء وقائي تستطيع اتخاذه هو أن تشحذ مهاراتك في الإدراك. فكلما أمكنك بشكل أسرع أن ترصد بدقة شخصاً مخادعاً ومستغلاً، تكون أفضل استعداداً لأن تجعل من نفسك هدفاً أصعب، ولأن تقاوم أساليب الخداع والاستغلال والسيطرة، حتى أكثرها حذراً واحتراساً.

تذكر أننا جميعاً قادرون على استغلال الآخرين وعرضة كذلك لاستغلالهم لنا. ولكن، هناك بعض الأنماط الشخصية التي تكون أكثر ميلاً بكثير إلى اللجوء

إلى محاولات السيطرة والاستغلال في علاقاتهم بالآخرين. من المهم إذن بالنسبة لنا أن نحدد ونناقش طبيعة هذه الشخصيات المخادعة والمستغلة.

ثلاثة أهداف مهمة

قصدت من هذا الفصل ثلاثة أهداف أولاً مساعدتك على تحقيق فهم ورؤية ووضوح أكبر فيما يختص بالعلاقات التي ترتبط بها، وخصوصاً بديناميكيات القوة والسيطرة التي تميز تلك العلاقات. فمع مرور الوقت، الاشتراك في علاقة تكون أنت فيها هدفاً لسيطرة واستغلال الطرف الآخر يولد بداخلك إحساساً بفقدانك السيطرة على تصرفاتك وسلوكك وحتى على أفكارك ومشاعرك. ويصاحب هذا الإحساس مؤلم ومزعج بالارتباك والحييرة وعدم الارتياح وقلة الوضوح فيما يتعلق بدوافع وتصرفات الطرف الآخر. والمفارقة هي أنه كلما كان هذا الشخص أكثر مهارة وفعالية، شعرت بمزيد من الارتباك والحييرة والغموض بخصوص متى وكيف -أو حتى إن كنت في الأصل- تتعرض لاستغلاله وسيطرته.

وغالباً ما تسعى الضحية إلى استيضاح ما يجري حولها وذلك بأن تطلب من الشخص الساعي إلى استغلالها والسيطرة عليها أن يوضح دوافعه. ولكن، يجب أن نتذكر أن هذا الشخص البارع يكذب باستمرار وبصورة مقنعة وينكر دوافعه أو نواياه أو أهدافه عندما تتم مواجهته بشكل مباشر. وبالتالي، فإن الوضوح الذي تلمسه منه الضحية بسذاجة -الاعتراف بوجود محاولات السيطرة والاستغلال- يبقى أمراً محيراً.

وكما ستعرف بعد قليل، فالشخصيات التي تسعى لخداع الآخرين واستغلالهم عن طريق إثارة ردود أفعال معينة غير مرغوب فيها بداخلهم ليس من المحتمل أن يعترفوا بأساليبهم أو أهدافهم المحتملة؛ لأنهم بشكل عام لا يدركون أثر سلوكهم على الآخرين. لا يمكنك أن تعتمد على أحد هؤلاء في أن يحدد ويوضح دوافعه وأهدافه؛ فالقيام بذلك لن يكون إلا مجرد السماح له بالمزيد من التلاعب بك والسيطرة عليك. ولكن هذا لا يعني أنه يتحتم أو يجب

عليك أن تظل غافلاً عما إذا كنت - وإن يكن عن غير عمد منك - متورطاً في علاقة تهدف إلى خداعك واستغلالك أم لا، وعن الكيفية التي تآمرت بها مع هذا الشخص ليتمكن من النيل منك، ولكنه يعني أن المسؤولية عن اكتشاف ما يحدث لك، والأهم من ذلك، أن وضع حد لمحاولات السيطرة عليك واستغلالك بتعطيل فعاليتها يجب أن يقع على عاتقك. أنت الوحيد المسئول في هذا الجانب؛ فالطرف المستغل هو آخر شخص سوف يقدم لك المساعدة، حتى إذا كان ذلك في استطاعته.

طالما بقيت في حالة سيكولوجية ضبابية فيما يتعلق بالكيفية التي تعمل بها العلاقة، زاد مقدار ما تتخلى عنه من السيطرة على تصرفاتك وأفكارك ومشاعرك، وأصبحت أقل فعالية لتقاوم بنجاح التأثير الماكر للشخص المخادع المستغل. والحالة السيكولوجية الضبابية تشبه إلى حد كبير قيادة السيارة في جو يسوده الضباب، هل يمكنك قيادة السيارة في هذه الحالة؟ وإذا كنت تستطيع ذلك، فهل هو تصرف آمن؟ لا. من أجل حمايتك ووقايتك إذن، مهم أن تزيل الضباب من ذهنك.

والهدف الثاني من هذا الفصل هو مساعدتك على أن تكتسب مهارات التمييز والإدراك. بعبارة أخرى، عن طريق تعلم تمييز السمات والأنماط الشخصية للأشخاص الذين من المحتمل قيامهم باستخدام محاولات السيطرة والاستغلال كأسلوب معتاد في علاقاتهم، سوف تسلح نفسك بنظام إنذار مبكر. بمجرد أن تدرك أن هذه المحاولات قد تقع، يمكنك أن تخطط استراتيجية مقاومة تقي وتحمي حدودك وخياراتك وحريتك الشخصية إذا ما بدأت هذه المحاولات بالفعل.

والهدف الثالث هو أن تجعل الهدف من مجهوداتك مركزاً على نفسك وليس على الشخص الذي يحاول السيطرة عليك واستغلالك. إن ما قصده من وراء تقديم الأنماط الشخصية التالية ليس أن أحولك إلى خبير في التشخيص ولا أن أقترح أنك، بمجرد أن تقوم بتحديد مثل هذا الشخص، تبدأ في تطبيق استراتيجية "معالجة" تحاول فيها تغيير شخصية أو سمات الأشخاص

الموجودين في حياتك. وكما قلت من قبل - فهذا أمر يستحق التكرار لأن الكثيرين ينسونه عند الحاجة - لا تحاول أن تغير بطريقة مباشرة الشخص المخادع الذي يسعى للسيطرة عليك واستغلالك.

ولكن بدلاً من ذلك، ركز جهودك على نفسك أنت، وبالتحديد على خياراتك وعلى السيطرة التي تمارسها - ويجب أن تحتفظ بها - على سلوكك وأفكارك ومشاعرك. وإذا ما أذعنت للجهود المؤثرة التي يقوم بها الشخص المتلاعب - أي إذا ما أعطيته ما يريد - فأنت بذلك تكافئ محاولاته للسيطرة عليك واستغلالك وتشجع على استمرارها. ولكن، إذا ما حددت بشكل صحيح النشاط المتلاعب والمستغل، يمكنك أن تختار أن تستجيب بطريقة مختلفة؛ وذلك بتعطيل فعالية محاولات السيطرة والاستغلال عن طريق التوقف عن السماح لها بالعمل بنجاح.

المشتبه بهم في المعتاد

أي نوع من الناس إذن ربما يكون من يحرك خيوطك؟ من المشتبه في قيامهم بذلك في المعتاد؟

الإجابة تكمن في تحديد السمات الشخصية والحاجات والسلوكيات المميزة للأشخاص الذين من المحتمل إلى حد بعيد أن يتلاعبوا بالآخرين ويحاولوا استغلالهم من أجل تحقيق أغراضهم الخاصة. والفئات التالية الخاصة بالأنماط الشخصية يجب ألا ننظر إليها على أنها حصرية على نحو متبادل؛ بعبارة أخرى، من الممكن، بل ويحدث، أن يندرج الشخص الواحد تحت أكثر من فئة واحدة من هذه الفئات. كذلك فهذه قائمة شاملة تضم كل من يرغبون في السيطرة على الآخرين واستغلالهم. إنها محاولة لتحديد الأنماط الشخصية التي يحتمل بدرجة كبيرة أن يستخدم أصحابها محاولات السيطرة والاستغلال في علاقاتهم.

لاحظ كذلك أن العديد من الأوصاف التالية هي لاضطرابات شخصية واضحة ومحددة ويمكن تشخيصها. وعلى الرغم من أن بعض الناس ربما

لا يظهرون المجموعة الكاملة من السمات والسلوكيات الضرورية لتحقيق معيار التشخيص كما هو معرف من قبل الدليل التشخيصي والإحصائي للاضطرابات العقلية-DSM (Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders) (IV) -وهو المرجع الأساسي للمتخصصين في مجال الصحة العقلية- الصادر عن رابطة الطب النفسي الأمريكية American Psychiatric Association، فقد يعرض هؤلاء الناس العديد من السمات التي تشكل اضطراباً ما. إذا استطعت أن تميز نمطاً معيناً من السمات الموجودة في الفئات أدناه (وليس مجرد سمة أو اثنتين منعزلتين) في شخص واحد أو أكثر من الأشخاص الموجودين في محيط حياتك والذين ربما تواجه صعوبة معهم، يجب أن تكون حساساً لاحتمال القوي في أن تكون محاولات السيطرة والاستغلال موجودة. وأثناء قراءة القائمة التالية، انظر إذا كنت أصف أحداً تعرفه.

(الشخصية الكيفيلية) الغاية تبرر الوسيلة

في أوائل السبعينيات، قام عالم النفس "ريتشارد كريستي" وزملاؤه بتحديد نمط محدد من أنماط الشخصية يتميز بالتشاؤم والشك في الطبيعة البشرية وبالقسوة والدهاء في سلوكه مع الآخرين. وهذا النمط الشخصي -الذي سمي باسم الفيلسوف والسياسي الإيطالي "مكيافيلي" الذي عاش في القرن السادس عشر- هو مرادف تقريباً لنمط الشخص الذي يسعى إلى السيطرة على الآخرين واستغلالهم والذي نتحدث عنه في هذا الكتاب. والشخصيات الكيفيلية تؤمن بالفكرة القائلة (بأن الغاية تبرر الوسيلة). والمكيافيلية تعرف بأنها استراتيجية مخادعة مكررة للتفاعل الاجتماعي تستغل الآخرين كأدوات لتحقيق المكاسب الشخصية.

وقد وضع "ريتشارد كريستي" اختباراً يقوم بقياس ميل الأشخاص إلى تطبيق المذهب الكيفيلي. والأشخاص الذين يحققون نتيجة مرتفعة على هذا المقياس يشار إليهم بأنهم "ذوو نزعة مكيافيلية حادة". والأشخاص "ذوو النزعة الكيفيلية الحادة" يتخبرون المواقف المنظمة بشكل غير دقيق والتي لا تحكمها

القواعد التي تقيد استخدام الاستراتيجيات التي تهدف إلى استغلال الآخرين. وهم يميلون إلى إثارة ردود أفعال معينة في الآخرين مثل الغضب والرغبة في الانتقام نتيجة لتعرضهم للاستغلال. و"ذوو النزعة المكيافيلية الحادة" يؤثرون ويسيطرون على الآخرين بطرق يمكن التنبؤ بها، مستخدمين أساليب مستغلة ومخادعة على الدوام لخدمة مصالحهم.

والمكيافيلية نشأت من آراء الفيلسوف الإيطالي "مكيافيلي" كما قلنا، وكانت تقول بأن الحاكم ليس مقيداً بمبادئ السلوك الأخلاقية التقليدية. ومن ثم، يتعين عليه أن يهتم بالسلطان والقوة فقط وأن يكون مقيداً بالقواعد التي تقود إلى النجاح. وقد استنتج "مكيافيلي" هذه القواعد من الممارسات السياسية التي كانت موجودة في عصره:

- لا تظهر التواضع أبداً؛ فالأكثر فعالية هو أن تظهر الغرور والتكبر عند التعامل مع الآخرين.
- الفضيلة والأخلاق هي حيلة الضعفاء فقط؛ أما الأقوياء فيجب أن يشعروا بالحرية في ممارسة الكذب والغش والخداع، كلما كان ذلك مناسباً لأغراضهم.
- الأفضل أن يخافك الآخرون لا أن يحبوك.

وبلغة عصرية، فالأشخاص "ذوو النزعة المكيافيلية الحادة" يميلون إلى الموافقة على الجمل التالية:

١. أفضل طريقة للتعامل مع الناس هي أن تخبرهم بما يريدون سماعه.
٢. من يثق في الآخرين هو شخص يبحث عن المشكلات.
٣. الأكثر أماناً هو أن تفترض أن كل البشر لديهم مسحة من الخبث في شخصياتهم سوف تظهر عندما تواتيهم الفرصة.
٤. معظم الأشخاص سوف يعملون بجد واجتهاد فقط عندما يجبرون على ذلك.
٥. من الصعب أن تتقدم بدون إنجاز الأمور بأسرع الطرق الممكنة وأقلها مشقة وتكلفة وتطويع القواعد.

كذلك فإن الأشخاص "ذوي النزعة الكيافيلية الحادة" يميلون إلى عدم الموافقة على الجمل التالية:

١. عندما تطلب من أحد ما أن يقوم بعمل شيء ما من أجلك، من الأفضل أن تصرح له بالسبب الحقيقي وراء رغبتك في هذا الشيء بدلاً من التصريح بأسباب مزيفة ربما يكون لها ثقل أكبر.
٢. ليس من الصواب أبداً أن تكذب على شخص آخر.
٣. معظم الناس في الأساس طيبون ومهذبون.
٤. يتعين على المرء أن يتخذ إجراء ما فقط عندما يكون ذلك سليماً من الناحية الأخلاقية.

وهؤلاء الأشخاص "ذوو النزعة الكيافيلية الحادة" يميلون إلى تشكيل نمط مميز؛ فهم يميلون إلى أن يكونوا جذابين وواثقين بأنفسهم وغير متكلفين، ولكنهم كذلك يتصفون بالغرور والتكبر والمكر والحذر والتشاؤم، ولديهم استعداد لخداع الآخرين والاحتيال عليهم واستغلالهم. وفي سياق التجارب العملية التي يشتركون بها بغرض اختبارهم، فإنهم يظهرون إحساساً قوياً وانتهازياً بالتوقيت، ويبدو عليهم أنهم يحققون الاستفادة وخصوصاً في المواقف التي تشتمل على غموض والتباس فيما يتعلق بالقواعد.

٢ اضطراب الشخصية النرجسية نعمة مزدوجة

النمط الثاني من الأنماط الشخصية التي يحتمل بشدة أن يتورط أصحابه في القيام بمحاولات للسيطرة على الآخرين واستغلالهم هو نمط الشخصية النرجسية. والأشخاص الذين يعانون من اضطراب الشخصية النرجسية يحظون بـ نعمة مزدوجة؛ وذلك لأنهم يمتلكون صورة متضخمة بشدة عن الذات، ويمتلكون كذلك إحساساً قوياً بالاستحقاق والجدارة يجعلهم فاقدى الحس تجاه حاجات ومشاعر الآخرين.

وطبقاً للدليل التشخيصي والإحصائي للاضطرابات العقلية (DSM-IV)، فالأشخاص الذين يعانون من اضطراب الشخصية النرجسية لديهم إحساس بالعظمة وحاجة إلى نيل إعجاب الآخرين وتنقصهم القدرة على التعاطف مع مشاعر الآخرين أو حاجاتهم. والشخصية النرجسية تتحدد عندما تتوفر في الشخص خمس سمات على الأقل من السمات التالية التي تدل على سوء التكيف:

١. أن يكون لديه إحساس شديد التضخم بالأهمية الشخصية وإحساس مبالغ فيه بإنجازاته ومواهبه.
٢. أن يكون لديه ميل إلى قضاء ساعات طويلة في الزهو بما لديه بشكل غير محدود من نجاح وقوة وألمعية وجمال وبما لديه من عاطفة رومانسية "مثالية".
٣. أن يكون لديه الاعتقاد بأنه شخص متميز ومتفرد للغاية لدرجة أنه يجب عليه مرافقة المتميزين أو ذوي المكانة العالية فقط.
٤. أن يكون لديه الحاجة إلى نيل الإعجاب من الآخرين بشكل مفرط.
٥. أن يكون لديه الاعتقاد بأنه شخص يستحق وجدير بأن يتلقى معاملة خاصة من الآخرين أو بأنه يتعين عليهم الاستجابة إلى توقعاته تلقائياً.
٦. أن يكون لديه الرغبة في استغلال الآخرين للحصول على ما يحتاجه لنفسه.
٧. أن يكون غير قادر على إدراك مشاعر وحاجات الآخرين أو على التعاطف معها.
٨. أن يكون لديه شعور بالحسد تجاه إنجازات أو ممتلكات الآخرين.
٩. أن يكون مغروراً ومتغترساً.

ومن بين كل صفات النرجسيين الأخرى، فإن الصفة الوحيدة التي تجعلهم ميالين إلى السيطرة على الآخرين واستغلالهم هي إحساسهم القوي بالجدارة

والاستحقاق. وهذا يعني أن الشخص النرجسي يتوقع ببساطة أن يلقي من الآخرين رعاية واهتماماً خاصاً بدون أن يفترض أن عليه مسئوليات متبادلة في المقابل. ونتيجة لذلك، إذا لم تدعن له الضحية وتفعل ما يريده منها، يظهر عليه الغضب أو الاستغراب.

والشعور بالاستحقاق يسمح للشخص النرجسي باستغلال الآخرين بطريقة تلقائية من أجل مكاسبه الشخصية. والحقيقة هي أن الوحيدين الذين يمثلون أهمية بالنسبة له هم من سيعززون أهدافه بطريقة ما أو يحسنون وضعه أو صورته الذاتية. إن صاحب الشخصية النرجسية يتوقع ببساطة أن الآخرين يتحتم عليهم السعي لإرضائه والخضوع لحاجاته وألوياته. ويحدث الاستغلال من الشخصيات النرجسية في ظل استخفاف كامل بالسلامة والحقوق الشخصية للآخرين. على سبيل المثال، أصحاب الأعمال أو المديرون النرجسيون يميلون إلى تكليف موظفيهم بما لا يطيقونه من العمل باستخفاف كامل بالثمن الذي تفرضه طلباتهم هذه على الحياة الشخصية لهؤلاء الموظفين.

والشخص النرجسي يظهر نقصاً واضحاً في التعاطف مع الآخرين؛ فهو ببساطة شديدة عاجز عن (و/أو غير راغب في) إدراك مشاعر الآخرين. على سبيل المثال، إذا شعر أحد أصدقائه بالمرض، فإنه قد يظهر الغضب من التأثير المزعج لمرض هذا الصديق على مصالحه هو (فهذا الصديق مثلاً سوف يلازم الفراش ولن يتمكن من مصاحبة هذا الشخص إلى الحفل أو في أي حدث آخر بدون أي إدراك أو تقدير للألم الذي يشعر به هذا الصديق المريض.

وعلاقات الشخص النرجسي هي علاقات من جانب واحد وتحتمل الجدل. أما عن الآخرين فهم ينظرون إليه كشخص مغرور وأناني وكثير الطلبات وفاتر الشعور ومتحفظ.

اضطراب الشخصية الحدية

يعتبر مصطلح "الشخصية الحدية" مضللاً إلى حد ما. وهو لا يعني أن هذه الشخصية تتأخم حافة المرض العقلي، ولكن "اضطراب الشخصية الحدية" يشير

إلى نمط من الأنماط الشخصية يتميز بعلاقاته غير المستقرة بالآخرين، وصورته الذاتية دائمة التغيير، وتقلباته المزاجية، والصعوبة في السيطرة على نزواته.

والحياة، من وجهة نظر الشخصية الحدية، مجهدة للغاية ومليئة بالفوضى والتشوش والاضطراب. وعلى الرغم من وجود بعض التجارب الرائدة في حياة هذه الشخصية، فإن هذه التجارب تتخللها بشكل ثابت لحظات عصبية تسببها التغيرات السريعة والهائلة في نظرتها إلى نفسها وإلى الآخرين.

ونتيجة لذلك، فقد يعتقد صاحب الشخصية الحدية مثلاً أن شريكة حياته هي أروع إنسانة قابلها في الوجود. غير أن هذه النظرة من الممكن أن تتبدل بشكل عنيف إلى نظرة أخرى تحط من قيمتها أو حتى تزدريها وتحقرها. ويكون السبب الذي أوجد هذه النظرة الجديدة هو تعرضه لإحباط معين يثبت له بطريقة ما أن شريكة حياته لا تهتم به بالشكل الكافي أو لا تفهم ما يحتاجه. وهذا التنير المفاجئ والمتهور يحير الضحية ويفقدها توازنها ويجعلها عرضة للسيطرة والاستغلال.

وأصحاب الشخصية الحدية تفزعهم فكرة أن يتخلى عنهم الآخرون، ولذلك فلن يألوا جهداً من أجل تجنب إنهاء العلاقات، ويصبحون مفرضي الحساسية تجاه أي علامة على الصد والرفض، وسوف تثار ثائرتهم عندما يشعرون بأن أمنهم مهدد. ومن الجائز أن تتناوبهم نوبات من الجيشان العاطفي، ويكون ذلك في المعتاد عندما يواجهون رفضاً أو صداً أو تهديداً بالتخلي عنهم. أو من الجائز ببساطة أن يظهر عليهم الإحباط، ولكنهم في الغالب يشعرون بالذنب والخزي بعد كل مرة يفقدون فيها السيطرة على عواطفهم وإنفعالاتهم.

وطبقاً للدليل التشخيصي والإحصائي للاضطرابات العقلية (DSM-IV)، فإن اضطراب الشخصية الحدية هو نمط يتحدد عندما تتوافر في الشخص خمس سمات على الأقل من السمات التالية التي تدل على سوء التكيف:

١. أن يبذل جهوداً مضنية من أجل تجنب تخلي الآخرين عنه، سواء كان هذا التخلي حقيقياً أو في خياله فقط.

٢. أن تكون علاقاته بالآخرين مضطربة ومتقلبة.
٣. أن يكون لديه إحساس متغير باستمرار بالهوية الذاتية (أي بحقيقته ومعتقداته).
٤. أن يكون لديه صعوبة في الإبقاء على الدوافع والنزوات المدمرة للذات تحت السيطرة.
٥. أن تكون لديه أفكار انتحارية أو له محاولات للانتحار أو لتشويه جسده (جرح أو حرق الذراعين أو مناطق أخرى في الجسم).
٦. أن يكون لديه مزاج سريع التقلب والتبدل بين الحزن والنزق والقلق.
٧. أن يكون لديه إحساس عميق بأن كل ما حوله عقيم وعديم الجدوى.
٨. أن يكون غضبه زائداً عن الحد وغير متناسب مع الظروف.
٩. أن يشعر بالاضطهاد أو الانعزال عندما يكون واقعاً تحت ضغوط شديدة (أن يشعر كما لو كان في حلم).

والأشخاص الذين يعانون من اضطراب الشخصية الحدية يستغلون الآخرين بصفة رئيسية عن طريق إثارة استجابات عاطفية سلبية بداخلهم. والذين يتورطون في علاقات مع أصحاب الشخصية الحدية يكتشفون بسرعة إلى حد ما أن المشاعر المزمنة بالشك والقلق والإحباط والخصومة تصبح هي ردود الأفعال المميزة تجاه السلوك الممرق والمتقلب لهذا الشخص.

هؤلاء الذين يتورطون في علاقات مع أصحاب الشخصية الحدية يشعرون في الغالب بأنهم واقعون تحت السيطرة أو أنهم يتعرضون للاستغلال من خلال وسائل، مثل التهديدات، ومواقف عدم الفوز، والمعاملة الصامتة، وثورات الغضب، وغيرها من الوسائل الأخرى التي يراها ضحايا أصحاب الشخصية الحدية على أنها غير عادلة.

وأصحاب الشخصية الحدية لديهم نزعة إلى استخدام طريقة خادعة ومستغلة أسمتها "سوزان فورارد" (١٩٩٧). (الابتزاز العاطفي) في كتاب يحمل

نفس الاسم. والابتزاز العاطفي يعرف بأنه تهديد مباشر أو غير مباشر من قبل شخص ما بمعاقبة الآخرين إذا لم يفعلوا ما يريده. وهذا التهديد يكون بصفة رئيسية محددًا وديقًا: إذا لم تتصرف بالطريقة التي أريدك أن تتصرف بها، فسوف أجعلك تعاني. والأطفال الصغار الذين تثار ثائرتهم يتقنون هذه اللعبة جيدًا، ويطبّقون نفس هذا المبدأ، على الرغم من أنهم أصغر من أن يصنّفوا على أنهم أصحاب شخصية حدية.

والتورط في علاقة مع شخص يمتلك شخصية حدية يشبه تمامًا الوقوع في دوامة من العواطف تتعرض فيها للدوران في دوائر لا تنتهي من المآسي والفوضى، وتصبح عرضة للتأثر بكل تغيير يطرأ على حالته النفسية التي ربما تتغير من الحالة السوية إلى الاكتئاب، ومن المرح إلى سرعة الانفعال، ومن الهدوء الظاهر إلى الغضب العارم والقلق، وكل هذا يحدث بدون سابق إنذار، وغالبًا بطرق لا يمكنك توقعها أو حتى فهمها.

وبمرور الوقت، تتعرض إلى إحباطات مستمرة كنتيجة لحالاته النفسية الشاذة وحاجته النهمة إلى إعادة طمأننته. وفي النهاية، ربما تتراكم هذه الإحباطات المستمرة بداخلك وتتحوّل إلى الغضب من جانبك وربما إلى الرفض، وهو أكثر ما يخشاه هذا الشخص، ولكنه يساعد في نفس الوقت على إيجاده.

والشعور بالوقوع ضحية للاستغلال هو رد فعل عام تقريباً يصدر عن متورطون في علاقات مع أصحاب الشخصية الحدية. أما أصحاب الشخصية الحدية أنفسهم فيرون المسألة من منظور أنهم إن كانوا يتصرفون بشكل متهور فإن ذلك يكون بدافع الخوف والوحدة واليأس والعجز لا بدافع نية خبيثة أو قاسية. ومع ذلك، فعلى الرغم من أنهم ربما لا يعتمدون التلاعب بالآخرين أو التورط في أفعال مخادعة مقصودة تهدف إلى السيطرة أو التأثير على سلوكهم، إلا أن النتيجة النهائية التي يجنيها الآخرون والأثر السلبي الكبير الذي يقع عليهم يظان كما هما.

اضطراب الشخصية الاتكالية | الاعماد موم

الأشخاص الذين يعانون من اضطراب الشخصية الاتكالية لديهم حاجة مفرطة إلى أن يهتم بهم الآخرون ويرعواهم، الأمر الذي يؤدي إلى جعلهم خاضعين للآخرين وشديدي الاعتماد عليهم. والشخصيات الاتكالية هي شخصيات بحاجة مستمرة إلى الآخرين، وخاضعة، وعاجزة، وغير قادرة على العمل إلا إذا تلقت منهم الرعاية المستمرة والاستحسان والطمأنينة والمساندة العاطفية. ولأنهم يواجهون مشكلات في اتخاذ قراراتهم الخاصة بأنفسهم سواء في الموضوعات الكبيرة أو الصغيرة، فإن الآخرين الذين يتورطون في علاقات معهم يتم خداعهم واستغلالهم لأنهم يأخذون على عاتقهم مسئولية اتخاذ كل هذه القرارات أو تقديم المساعدة في اتخاذها. وفي خلال ذلك، يتولى الآخرون السيطرة والمسئولية عن حياة هذه الأطراف الاتكالية في العلاقة.

ولأن الشخصيات الاتكالية تعتمد بشكل كبير على الآخرين، فإنهم يفشلون في تعلم مهارات صناعة القرار التي تناسب عمرهم. وفي المقابل، فإن ذلك يطيل ويعزز من شعورهم بعدم الكفاءة والصبائية والاعتمادية على الآخرين. ومن أجل أن يقللوا من توقعات الآخرين منهم، فإنهم سوف يتظاهرون بصفة مستمرة بالحماسة والسخف ويحاولون باستمرار حمل الآخرين على القيام بما يستطيعون هم أداءه بأنفسهم.

وهؤلاء الأشخاص يصبحون في غاية القلق والتوتر عندما يتركون بمفردهم؛ وذلك لأنهم في غاية الاعتماد على الآخرين. إنهم بحاجة إلى أن يحدد لهم الآخرون الأشخاص الذين يماحبونهم، والمكان الذي يقطنون فيه، ونوع الوظيفة الذي يباحثون عنه (إذا بحثوا عن وظيفة في الأصل)، والملابس التي يرتدونها، والمكان الذي يمكنهم تناول الطعام فيه، وما الذي يأكلونه بالضبط، والمكان الذي يقضون فيه إجازاتهم، وكيف ينفقون أموالهم، وكيف يربون أولادهم.

وهم يتقبلون النقد على حسب معناه الظاهري بدون دراسته الدراسة الكافية؛ وهذا لأنه يؤكد على صورتهم السلبية عن أنفسهم. ولأنهم يرون فجرة فقدان الإرشاد الذي يتلقونه من الآخرين فكرة مخيفة تماما، فإن أصحاب هذه

الشخصية الاتكالية سوف لا يظهرون المعارضة أو الاختلاف في الرأي مع الآخرين حتى إذا كانوا بالفعل لا يوافقون على النصيحة التي قدمت لهم. وعلاوة على ذلك، فإنهم لن يظهروا أي غضب حتى عندما تتم استئثارهم، لأن حاجتهم كبيرة إلى أن يهتم بهم الآخرون، ولذلك فهم لا يستطيعون المخاطرة بأن يتم رفضهم أو الصد عنهم أو فصلهم عن الأشخاص الذين يقومون هم باستغلالهم من أجل رعايتهم والاهتمام بهم.

وطبقاً للدليل التشخيصي والإحصائي للاضطرابات العقلية (DSM-IV)، فإن الشخص يصنف على أنه يعاني من اضطراب الشخصية الاتكالية إذا كانت لديه حاجة مفرطة إلى أن يهتم به الآخرون، الأمر الذي يؤدي به إلى أن يكون في غاية الخضوع لهم والاعتماد عليهم. والشخصية الاتكالية تتحدد عندما تتوافر في الشخص خمس سمات على الأقل من السمات التالية التي تدل على سوء التكيف:

١. أن يكون عاجزاً عن اتخاذ القرارات العادية بدون النصيحة التي يتلقاها من الآخرين في هذا الشأن.
٢. أن يكون معتمداً على الآخرين في أن يتولوا المسؤولية عن معظم الجوانب المهمة في حياته.
٣. أن تكون لديه صعوبة في معارضة الأشخاص الذين يحتاج إلى مساعدتهم أو مساندتهم.
٤. أن تكون لديه صعوبة في بدء العمل على مشروعات أو مهام جديدة أو في أداء بعض الأشياء بنفسه بدون مساعدة الآخرين له.
٥. أن يكون لديه الاستعداد لبذل أقصى جهد مستطاع من أجل الحصول على الرعاية والمساندة من الآخرين، الأمر الذي يجعله في النهاية يتطوع لعمل أشياء غير مرضية أو مزعجة من أجلهم، حتى يحظى بهذه الرعاية والمساندة.
٦. أن تنتابه مشاعر عدم الارتياح أو العجز عندما يترك بمفرده، وهذا راجع إلى اعتقاده في أنه غير قادر على الاعتناء بنفسه.

٧. أن يسعى بشكل يتسم بالتهور إلى تكوين علاقة جديدة على الفور بعد انتهاء علاقة حميمة، لتكون بمثابة تعويض عنها (علاقة تعويضية متسعة بدون التفكير الكافي في مدى ملاءمتها).
٨. أن يسيطر عليه القلق المفرط بشأن ما يمكن أن يحدث إذا لم يجد من يهتم به ويرعاه.

إن السيطرة على الآخرين واستغلالهم من جانب الشخصية الاتكالية أمر واضح، على الرغم من أنه لا يحدث بالضرورة بطريقة متعمدة أو واعية أو مخطط لها، تماماً كما هي الحال بالنسبة للشخصية الحدية. واستناداً إلى عجزهم وخضوعهم وحاجتهم للآخرين وتخليهم عن مسؤوليتهم عن حياتهم، يخضع أصحاب الشخصية الاتكالية الآخرين ويستغلونهم من أجل نيل اهتمامهم ورعايتهم وجعلهم يتولون عنهم اتخاذ قراراتهم الحياتية.

وغالباً ما يكون هناك فرق بين الجنسين بالنظر إلى الكيفية التي تظهر بها الاتكالية في هذا النمط من أنماط الشخصية؛ فالنساء يملن إلى الخضوع كوسيلة للسيطرة على الآخرين واستغلالهم، أو لحملهم على الرعاية والاهتمام بهن. أما الرجال، على الجانب الآخر، فيكونون كثيرون يملكون الطلبات وملحين تجاه الأشخاص الذين يحتاجونهم. وعلى الرغم من هذا الإلحاح الواضح، فإن هؤلاء الرجال قد يكونون على نفس القدر من الاتكالية الذي يميز النساء اللاتي يظهرن الخضوع بشكل أكثر وضوحاً.

اضطراب الشخصية المتكلفة

كلمة "متكلفة" تعني التصرف بطريقة "مسرحة" للتعبير عن المشاعر غير الصادقة أو التي "يتظاهر" صاحب هذه الشخصية بأنه يحس بها. والأشخاص الذين لديهم هذا الاضطراب يحاولون جذب انتباه الآخرين بطرق غريبة وغير مألوفة. والسمة الأساسية لهؤلاء الأشخاص هي البحث عن الانتباه والعاطفية المفرطة، إن لم تكن الميلودراما الصريحة.

والعاطفية المفرطة التي تتظاهر بها الشخصية المتكلفة كثيراً ما تظهر في صورة تحولات سريعة في العاطفة تبدو أنها ظاهرية أو مصطنعة. مثل هذا الشخص ربما يببالغ في رد فعله على المستوى العاطفي في المواقف المختلفة.

والأشخاص المتكلفون لديهم رغبة ملحة حادة في جذب انتباه الآخرين، وهم يشعرون بعدم الارتياح عندما لا يكونون محور اهتمامهم. وهم غالباً ما يرتدون أزياء ذات ألوان صارخة، أو يصفقون شعرهم بطريقة غريبة من أجل لفت انتباه الآخرين. ولأنهم يجب أن يكونوا في بؤرة الاهتمام بصفة مستمرة، فإن هذه الشخصيات من الممكن أن تصبح مستغلة للغاية، وتستخدم الانفجارات العاطفية من أجل تحقيق رغباتها.

وأصحاب الشخصية المتكلفة هم أشخاص حساسون للغاية وسريعو التأثر؛ ولذلك فهم غالباً ما يثقون في الآخرين بشكل مفرط، ويتسمون بالمدحجة الشديدة ومن ثم يسهل خداعهم. وهم يميلون إلى اتباع أحدث صيحات الموضة، وسماع أحدث الاتجاهات في الموسيقى وفي غيرها من الأشياء الأخرى، حتى عندما تكون اهتماماتهم هذه لا تتناسب مع مرحلتهم العمرية (بمعنى أنهم يجتهدون حتى يظهروا أصغر من عمرهم الحقيقي).

والشخصيات المتكلفة تكون في العادة شخصيات تافهة ومستغرقة في التفكير في شئونها الذاتية. وعلاقات أصحاب هذه الشخصية تكون في الغالب علاقات سطحية، كما أن تعبيراتهم وأحاديثهم العاطفية تبدو غير صادقة في الغالب أو تفتقر إلى عمق المشاعر.

وطبقاً للدليل التشخيصي والإحصائي للاضطرابات العقلية (DSM-IV)، فإن الشخص يصنف على أنه يعاني من اضطراب الشخصية المتكلفة إذا كان لديه نمط ثابت يتمثل في البحث عن الانتباه والتعبير عن المشاعر بصورة مفرطة. والشخصية المتكلفة تتحدد عندما تتوافر في الشخص خمس سمات على الأقل من السمات التالية التي تدل على سوء التكيف:

١. أن يشعر بعدم الارتياح في المواقف التي لا يكون فيها محور اهتمام الآخرين.

٢. أن يظهر من المشاعر ما يبدو للآخرين على أنه تحول سريع، أو ما يبدو أنه مشاعر سطحية وظاهرية.
٣. أن يستخدم مظهره باستمرار كوسيلة لجذب انتباه الآخرين.
٤. أن يتكلم بطريقة مؤثرة بشكل مفرط تهدف إلى إثارة انطباع معين في السامعين ولكنها تفتقر إلى التفاصيل.
٥. عندما يتحدث عن نفسه أو يروي قصة ما، فإنه يفعل ذلك بطريقة مسرحية أو درامية.
٦. أن يكون سهل التأثر جداً بالإيحاء أو بأفكار الآخرين.
٧. أن يكون به ميل إلى رؤية علاقاته بالآخرين بحميمية أكثر مما هي عليه في حقيقة الأمر.

وهذه الشخصيات تقوم في الغالب بأداء الدورين معاً: دور الشخص الذي يسعى إلى السيطرة على الآخرين واستغلالهم، ودور الشخص الذي يتعرض لذلك من قبل الآخرين. ومثل الشخصية الحدية والشخصية الاتكالية الموصفتين سابقاً، فإن الشخصية المتكلفة تسيطر على الآخرين وتستغلهم عن طريق الإثارة؛ فهي تعتمد إلى إثارة ردود أفعال سلبية في الآخرين استجابة منهم لما تظهره من بعض السمات المميزة.

وأكثر أشكال الاستغلال تطفلاً التي يقوم بها الأشخاص المتكلفون تنشأ من حاجتهم إلى أن يكونوا محور انتباه الآخرين. ففي أي موقف يجتمع فيه مع مجموعة من الأشخاص، فإن الشخص المتكلف سوف يحاول أن يعترض طريق أي شخص آخر يتحدث أو يحظى بانتباه الآخرين. كذلك فإنه سوف يقوم باستغلال الآخرين من خلال ما يظهره من عاطفية مفرطة (البكاء والانفجارات العاطفية وغيرها) حتى يمنحوه اهتمامهم وانتباههم، حتى إن كانوا لا يرغبون في ذلك.

الشخصيات التي تتسم بالعدوانية السلبية

على الرغم من أن الشخصية التي تتسم بالعدوانية السلبية لم تعد تظهر في الدليل التشخيصي والإحصائي للاضطرابات العقلية (DSM-IV)، فالأشخاص الذين يظهرون سمات هذا النمط من الأنماط الشخصية من الممكن أن يكونوا في غاية الاستغلال للآخرين وتكون لديهم الرغبة في السيطرة عليهم. والأساس لفهم الأشخاص الذين يتسمون بالعدوانية السلبية هو إدراك أنهم يظهرون حقدهم أو عدوانيتهم من خلال وسائل سلبية مستترة وليس من خلال وسائل عدوانية صريحة بشكل فعلي. ومع ذلك، فمن خلال مقاومتهم السلبية لمطالب أو حاجات الآخرين، فإنهم يثيرون في نفوسهم إحباطاً شديداً للغاية، وفي النهاية، يثيرون بداخلهم العداوة الصريحة.

وأكثر الحيل شيوعاً التي يستخدمها الشخص الذي يتسم بالعدوانية السلبية هي الماطلة والتسويف، وإهدار الوقت، والعدا، والتظاهر المتعمد بعدم الكفاءة وكثرة النسيان. وهو عادة ما يشكو للآخرين من كثرة المطالب التي يفرضها عليه رؤساؤه ومن يفوقونه سلطة. على سبيل المثال، إذا طلب منه رئيسه في العمل أن يعمل على مشروع ما، فإنه لن يقاوم بطريقة مباشرة، ولكنه بدلاً من ذلك سوف يئن وينتحب ويعبس ويشكو إلى زملائه أو أفراد عائلته من الطلبات الزائدة عن الحد و"غير المعقولة" التي فرضت عليه.

والوسيلة التي يقاوم من خلالها ستكون بأن "ينسى" موعداً نهائياً لإتمام مشروع ما، والتهرب من حضور الاجتماعات، والتأجيل والماطلة حتى يصاب هؤلاء الأشخاص الذين يعتمدون عليه بالإحباط والحقد والغضب.

أما في العلاقات الشخصية، فسوف يقاوم ما يطلب منه من خلال وسائل سلبية مستترة. على سبيل المثال، إذا طلب منه حضور مناسبة اجتماعية معينة، فربما يذعن ويوافق على ذلك، ولكنه سوف يبدي مقاومته بأن يكون هادئاً ومنطوياً ومتجهماً الوجه أثناء حضوره لهذه المناسبة. وعندما يصبح الطرف الآخر في حالة من الضيق والازعاج بسبب هذا السلوك المتفوق وغير المتواصل، فإنه سيغير عن الاندهاش والحيرة من رد فعله هذا.

باختصار؛ فالشخصيات التي تتسم بالعدوانية السلبية تخدع الآخرين وتسيطر عليهم وتستغلهم من خلال سلبيتها الشديدة. عن طريق عدم القيام بما يطلب منها أو عن طريق الإذعان الظاهري للمطالب التي تفرض عليها والتي يتم إفسادها فيما بعد من خلال المقاومة السلبية من جانبهم، تخدع هذه الشخصيات الآخرين وتستغلهم بواسطة إثارة الإحباط والعداوة في نفوسهم. ومن غير المحتمل أن تتغير هذه الشخصيات أو تظهر ولو حتى رؤية أو فهماً متواضعاً للطريقة التي تؤثر بها مقاومتهم السلبية على الآخرين.

وبالطبع، ففي النهاية سوف يخدع هذا الشخص الآخرين ويستغلهم حتى يحملهم على تقليل ما يفرضونه عليه من مطالب، وهذا لأن الثمن العاطفي الذي يدفعونه في مقابل الاعتماد على شخص كهذا يكون باهظاً للغاية.

الشخصيات العصبية

"الشخصية العصبية" هي اسم أطلق على نمط الشخصية والسلوك المتوتر والقلق إلى حد كبير. وفي منتصف السبعينيات عندما تم اكتمال البحث الأصلي الذي أجري على الشخصيات العصبية (على الرجال حصرياً)، قام الباحثون بالربط بين وجود سمات الشخصية العصبية في الرجال وخطر الإصابة بأمراض الجهاز الدوري، وتوصلوا إلى أن هؤلاء الرجال أكثر عرضة من غيرهم لذلك.

والشخصية العصبية في جوهرها تشير إلى شخص يعاني من "مرض السرعة". ومثل هؤلاء الأشخاص مهتمون بأداء المزيد من الأشياء في وقت أقل. وبلغت اليوم، فهؤلاء هم القادرون على أداء العديد من المهام في وقت واحد، والذين يصبحون في حالة من التوتر والغضب عندما يجدون أنفسهم عالقين في اختناق مروري، أو عندما يضطرون إلى الانتظار في الطوابير، أو حتى عندما يضطرون إلى انتظار شخص ما ليتم جدلته أو فكرته وهو يتحدث معهم.

وبالإضافة إلى ضغوط مرض السرعة التي تولد نفسها بنفسها، فإن الشخصيات العصبية تتميز بأنها شخصيات تنافسية بشكل كبير، وتتهم بمعايير النجاح الكمية (مقدار ما يكسبه المرء من مال، وعدد الترقيات التي

حصل عليها، ومقدار ما يحوزه من ممتلكات في مقابل معايير الحياة الكيفية (مدى ما يشعر به المرء من سعادة وما يتمتع به من صحة، ومدى ما قد يكون عليه من رضا أو إشباع). كذلك فهذه الشخصيات تهتم للغاية بالحفاظ على سيطرتها على محيط حياتها، بما في ذلك الأشخاص الموجودين في هذا المحيط.

وطوال سنوات كثيرة من البحوث التي أجريت على الشخصيات شديدة القلق والتوتر التي أطلق عليها "الشخصيات العصبية"، فقد اتضح أن السمة الحقيقية الأساسية التي تجعل هذا النمط من الشخصيات عرضة لأمراض القلب وغيرها من الأمراض هي الغضب والعداوة اللذان يطلق لهما العنان. فالعداوة بالنسبة لهذه الشخصيات من السهل جدا إثارتها ويتم ذلك بسرعة شديدة. إن نمطهم المتطرف يضعهم ويضع من حولهم في حالة من التوتر والضغط المستمرة، وبالتالي فإن أي شيء من الممكن أن يفسد خططهم، أو يعوق جدول أعمالهم، أو بأي طريقة أخرى يحبط رغبتهم في الاحتفاظ بالسيطرة، يؤدي إلى إظهار غضبهم. وما يلجئون إليه من غضب وعداء يصبح في غاية الخطورة عليهم ويتم ترجمته جسمانياً في النهاية إلى أمراض الشرايين التاجية.

وبالطبع، فما تتميز به الشخصيات العصبية من حدة وتوتر وتنافسية وغضب ليس مقصوداً فقط على الرجال، على الرغم من أن معظم الأبحاث في هذا الصدد قد أجريت عليهم. ومنذ عدة سنوات، وإدراكاً مني لحقيقة أن هذه الأبحاث قد أجريت بشكل حصري على الرجال، فقد قمت بتأليف كتاب تحت عنوان: *The Type E Woman: How to Overcome the Stress of Being Everything to Everybody*. كان رأيي في هذا الموضوع -ولا يزال- هو أن الكثير من السيدات اللاتي يقمن بأدوار عديدة (فهناك دورهن في حياتهن المهنية، ودورهن كأم، وكسائقة للسيارة، وكطاهية في البيت، وكمديرة للمنزل، وكابنة أو أخت أو صديقة، إلخ) يتعرضن إلى نفس القدر أو حتى إلى قدر أكبر من الضغوط التي يتعرض لها الرجال الذين يصنفون تحت فئة الشخصية العصبية، ولكن هذه الضغوط تكون مختلفة، وتتطلب معالجة وحلولاً مختلفة.

ومع ذلك، فالشخصيات العصبية هي شخصيات مسيطرة، وسريعة الغضب، وتميل إلى تخويف الآخرين. وهم يستغلون الآخرين بصورة مباشرة عن طريق أساليب واضحة للسيطرة. ولكنهم يستغلونهم بصورة غير مباشرة كذلك، وذلك بأن يثيروا بداخلهم استراتيجيات الاجتناب، فهؤلاء الآخرون رغم كل شيء لا يرغبون أن يكونوا هدفاً لعداوتهم.

ومن هنا، فالأشخاص الذين يعملون لصالح أو مع هذه الشخصيات العصبية الغاضبة، أو الذين يتورطون معهم في علاقات شخصية، غالباً ما يشعرون بأنه يتحتم عليهم أن يكونوا في غاية الحُرص والحذر حتى يتجنبوا مضايقتهم أو إغضابهم. فإذا كان هؤلاء الذين يتورطون مع هذه الشخصيات العصبية الغاضبة ممن يتجنبون الصراع ويخشون المواجهات، فمن المرجح أن يصبخوا واقعين تحت سيطرتهم بشكل كبير وأن يشعروا بالخوف الشديد منهم من مجرد التهديد بانفجار غضب أو بمواجهة.

إن الشخصيات المسيطرة الغاضبة من الممكن أن تقوم باستغلال المحيطين بها بطرق أخرى كذلك؛ فظاهرة انتقال القلق والتوتر بالعدوى منهم إلى المحيطين بهم هي ظاهرة واضحة تماماً. بعبارة أخرى، فمستوى ما لديهم من قلق وتوتر يجعل كل المحيطين بهم يشعرون بالقلق والتوتر كذلك.

اضطراب الشخصية المضادة للمجتمع

الأشخاص الذين يعانون من هذا الاضطراب لديهم نمط مستمر معهم مدى الحياة من السلوك غير المسئول، ويظهرون اهتماماً قليلاً بحقوق الآخرين، أو بمبادئ المجتمع، أو بكل ما يمليه الضمير، أو بالقانون. وهناك فارق مميز في هذا الشأن بين الجنسين؛ وهو أن عدد الرجال المصابين بهذا الاضطراب يفوق بكثير عدد النساء المصابات به.

والشخصيات المضادة للمجتمع تبدأ منذ الصغر؛ فعندما كان أصحاب هذه الشخصية أطفالاً، فإنهم كانوا يكذبون في المعتاد متى كان ذلك في صالحهم، ويسرقون إذا اعتقدوا أنهم يستطيعون أن يفلتوا بهذه الفعلة. وفي مرحلة البلوغ،

ينتقلون إلى أشكال أكبر وأفضل من الحيل والخدع. وهذه الشخصيات تميل إلى أن تكون حياتها مضطربة بما فيها من تغييرات مفاجئة في العلاقات والوظائف والسكن. ومن الجائز أن تتورط في أنشطة غير قانونية، بما فيها الاحتيال أو السرقة أو الجرائم التي ترتكب في العمل أو تجارة المخدرات. وهم لا يظهرون إلا قدراً ضئيلاً من التسامح ويصبحون غاضبين أو عدوانيين بسهولة إذا لم تسر الأمور على هواهم.

وتميل هذه الشخصيات إلى عدم المبالاة بشأن سلامتهم الشخصية وسلامة الآخرين. وهم سوف يعرضون أنفسهم لمخاطر بالغة فيما يتعلق مثلاً بالسرعة المفرطة في القيادة، أو الإفراط في تناول الكحول وسوء استخدام العقاقير، بل حتى بالتورط في أنشطة إجرامية خطيرة.

والشخصيات المضادة للمجتمع لا يهتم أصحابها إلا بأنفسهم ومصالحهم فقط ويتصفون بالغطرسة والغرور. ولأنهم غالباً ما يتميزون بالمهارة والقدرة على الإقناع، فإنهم يؤمنون بأن الناس لا يكثرثون إلا بأنفسهم فقط وأن هذا هو المفروض. وقراراتهم عموماً تكون مندفعة، ومتهوره، وغير مسئولة، وعفوية، ولا تحسب حساباً للعواقب التي قد تترتب عليها. وهم لا يحملون المسئولية في المسائل المالية، ويقومون بكتابة شيكات بدون أرصدة، ويتخلفون عن الوفاء بديونهم، ولا يباليون بالتأثيرات المحتملة لهذه الأفعال على الآخرين.

وهم يستخدمون سحرهم وجاذبيتهم ببراعة ومهارة لخداع الآخرين واستغلالهم والاحتيال عليهم. وهم يكذبون ويفلتون بفعلتهم، ومن المعتاد واليسير بالنسبة لهم أن يستخدموا أسماء مستعارة في بعض أنشطتهم، ويسعون لخداع الآخرين من أجل المكسب والربح، أو فقط من أجل التسلية أو المرح. ولأنهم يؤمنون بأن الآخرين يتربصون بهم وحريصون على الهجوم عليهم واستغلالهم، فإنهم يشعرون بالرضا التام عن فكرة توجيه الضربة الأولى للآخرين كإجراء وقائي للنيل منهم قبل أن يبادر الآخرون بفعل ذلك. وهذه الشخصيات تتسم بالمهارة في تبرير سلوكها بشكل عفوي، وكثيراً ما تلقي باللوم على ضحاياها لأنهم أغبياء أو سذج أو ضعفاء عاجزون، وتدعي أنهم يستحقون ما

تعرف على المستغلين في حياتك؟

يحدث لهم، وتؤمن بأنها إن لم تقم هي باستغلالهم، فسوف يقوم شخص آخر بذلك.

إن أصحاب الشخصية المضادة للمجتمع يفشلون في أن يكونوا أصحاب ضمائر؛ ومن هنا، فإنهم لا يشعرون بالذنب أو الندم على الإطلاق، أو يشعرون بالقليل منهما، على ما ألقوه بالآخرين من أذى أو ما سببوه لهم من معاناة. وهذه الشخصيات تعد من أخطر الشخصيات وأكثرها استغلالاً والتي يمكن، إذا خانتك الحظ، أن تصادفها، أو الأسوأ من ذلك، أن تتورط معها، أو تقع فريسة لها. ولكل ذلك، تجنب هذه الشخصيات مهما كان الثمن.

الشخصيات المدمنة

لأن الإدمان، بحكم تعريفه، يجعل الشيء الذي يدمنه المرء (على سبيل المثال، الكحول، المخدرات، المقامرة) أولوية أولى بالنسبة له، فإن الآخرين الذين تشملهم حياة المدمن سوف يأتون بالضرورة في المرتبة الثانية. وعلى الرغم من أن الشخصيات المعرضة للإدمان ليست ضمن قائمة الاضطرابات الشخصية التي وضعها الدليل التشخيصي والإحصائي للاضطرابات العقلية (DSM-IV)، إلا أنها بالطبع وبشكل لا يقبل الجدل تسبب الكثير من المعاناة-الجسدية والنفسية- للأشخاص الذين تربطهم بهم علاقات من أي نوع. وما عليك إلا أن تحضر جلسة واحدة من الجلسات التي يجتمع فيها الزوجات والأطفال وغيرهم ممن يعتمدون في حياتهم على شخص مدمن، ويحكون فيها عن تجربتهم بغرض تلقي الدعم والمساندة لترى على الفور صورة للدمار الذي يسببه الإدمان.

والمدمنون معروف عنهم الكذب على الآخرين ورفضهم واستغلالهم وإحداث الخراب والدمار في محيط العائلة والعمل والعلاقات الاجتماعية. إن مدمني الكحول والمخدرات يسيطرون على الآخرين ويستغلونهم بعاداتهم الضارة وينمط سماتهم الشخصية وسلوكياتهم التي تدل على سوء التكيف وتدعم إدمانهم.

والأشخاص الذين تربطهم علاقات حميمة بالمدمنين يحاولون عمل كل شيء من أجل حملهم على التوقف عن تناول الكحوليات أو تعاطي المخدرات وعلى

dependance

أن يصبحوا أشخاصاً أسوياء. ولكن، مع اشتداد إدمانهم وحياتهم التي تأخذ في الانهيار والتدهور، تستغل عاداتهم الآخرين بحملهم على الشعور بالذنب والاكتماب والخزي والغضب والإحباط والشك وضعف احترام الذات وغيرها من المشاعر السامة التي يولدها المدمنون ويولدها إدمانهم.

إن احتياج المدمنين المفرط للآخرين - الذي يتعاظم مع اشتداد حالتهم سوءاً وزيادة ضعفهم - يفسح المجال للحاجة المفرطة لدى من يفترض أنهم يعتمدون عليهم إلى الاهتمام بالآخرين على حساب صحتهم وسلامتهم. ومن هنا، تصبح مشكلات المدمنين ضارة للغاية، ليس لهم فقط ولكن لمن يرتبطون بهم ويفترض أنهم يعتمدون عليهم.

إلى أن يقرر مدمن الكحول أو المخدرات تغيير سلوكه، فلا شيء يفعله أي شخص آخر من أجله سوف يشكل أي فرق.

تمرين لتحديد راغبي السيطرة والاستغلال المحيطين بك

عد إلى الوراء وقم بإلقاء نظرة أخرى على دراسات الحالة الخمس الموجودة في الفصل الثاني، وانظر إن كان بمقدورك التعرف على أنماط شخصية محددة بين الشخصيات التي تم وصفها. وبعد ذلك، قم بإلقاء نظرة على حياتك أنت: هل يمكنك أن ترى فيها أشخاصاً من المحتمل أنهم يرغبون في السيطرة عليك واستغلالك؟

كيف يتم تحريك خيوطك؟

في هذا الفصل، قرأت عن راغبي السيطرة والاستغلال المحتملين بشدة والموجودين في محيط حياتك وتعرفت عليهم. وهذه الأنماط الشخصية معروف عنها أنها تستخدم محاولات السيطرة والاستغلال كوسيلة دائمة ومفضلة وفعالة في الغالب وذلك في علاقاتها الشخصية بالآخرين.

وفي أثناء قراءة كل السمات الشخصية التي تحدثنا عنها هنا، ربما تكون قد حددت بعض الأشخاص في محيط حياتك واجهت فيما مضى أو تواجه

حالياً صعوبة في التعامل معهم. إن تمييز هذه السمات والأنماط الشخصية سوف يجعلك أكثر حساسية لاحتمال وقوع محاولات السيطرة والاستغلال.

ولكن، كيف يعمل راغبو السيطرة والاستغلال؟ ما الأساليب التي يقومون باستخدامها؟ وما الحيل والوسائل التي يلجئون إليها؟ هذا هو موضوع الفصل السابع.



كيف تتم محاولات السيطرة والاستغلال

هل سبق لك أن أصبت بالحيرة عندما شاهدت خدعة سحرية؟ هل سبق لك أن وقفت مذهولاً وأنت تشاهد شخصاً يتم قطعه إلى نصفين بالمنشار؟ هل رأيت من قبل ساحراً ماهراً وهو يخرج أرنباً من قبعته، وقلت عندئذ: "كيف فعل ذلك؟ وما طبيعة هذا الشيء؟".

عندما كانت ابنتي في الثالثة من عمرها تقريباً، قام والدها بتعليمها خدعة يمكن أداؤها داخل البيت أو في أي مكان مغلق يطلق عليها اسم "السحر الأسود". وإليك طبيعة هذه اللعبة: تخرج ابنتي من حجرة مليئة بالأشخاص، وبعد خروجها يشير أحدهم إلى أي شيء أو حتى إلى أي شخص من الموجودين بها، ولنقل مثلاً إن أحدهم قد اختار الإشارة إلى آنية الزهور. وعندما ينادي عليها والدها لتعود إلى الحجرة، يسألها: "هل أشار إلى الأريكة؟ أم أشار إلى المقعد؟ أم إلى السجادة؟ أم إلى هذه الصورة؟"، فتجيب هي بـ "لا" على كل سؤال وتكون هذه هي الإجابة الصحيحة إلى أن يتم سؤالها عن آنية الزهور، وعندئذ تجيب بـ "نعم" بكل ثقة.

والهدف من هذه اللعبة كان أن يخمن الأشخاص المشتركون فيها الطريقة التي يتم بها تنفيذها، وبالطبع لم يكن أحد ينجح في ذلك أبداً ومهما كان عدد مرات تكرار اللعبة، كانت ابنتي باستمرار تتخير الإجابة الصحيحة. وكان كل الموجودين -صغاراً وكباراً- يسألون عدداً كبيراً من الأسئلة ("هل يكمن السر في نبرة صوت والدها وهو يوجه لها أسئلته؟ هل يشير بطريقة سرية إلى الشيء أو الشخص المقصود؟ هل يشير دائماً إلى الشيء المقصود في السؤال الرابع مثلاً؟") ولكن كل ذلك بلا جدوى. وبعد فترة، يبدأ البعض في الشعور بالإحباط من هذا الموقف الذي تتحداهم فيه وتربكهم طفلة صغيرة.

والآن، وعلى الرغم من أنه لن يكون من الصواب أن أفسد هذه الخدعة وأكشف سرها بأن أخبرك كيف تتم، فإنني أستطيع أن أخبرك أنها في غاية البساطة؛ والدليل على ذلك هو أن ابنتي كانت تستطيع أداءها وهي لا زالت بعد في الثالثة فقط (كما كانت تستطيع أيضاً أن تقوم بدور والدها؛ فيترك هو الحجر، وتقوم هي بسؤاله بنفس الطريقة عندما يرجع). وهي بالنسبة لي في غاية الوضوح أيضاً. غير أنني على مدار السنين، وبينما كنت أشاهدهما وهما يؤديان هذه الخدعة مرات كثيرة، كنت أتعجب دائماً من أن الناس كانوا يغفلون عن رؤية أكثر مفاتيح هذا اللغز وضوحاً. ولكن، عندما تعرف طبيعة الخدعة، يكون من السهل دائماً أن تراها عندما يقوم شخص آخر بأدائها.

إن محاولات السيطرة والاستغلال ببساطة شبيهة بالخدع السحرية إلى حد كبير. فإذا ما منحت نفسك الوقت الكافي لتعرف طبيعة هذه المحاولات، فسيفعل احتمال أن تكون غافلاً عنها عند مواجهتها لأنك سوف تعرف وقتها ما الذي يجب أن تبحث عنه. باختصار، سوف تعرف حل اللغز، وسيختفي ما كنت تراه من غموض.

كيف تتم السيطرة عليك واستغلالك؟

تعتمد العلاقات التي يهدف أحد طرفيها في الأساس إلى السيطرة على الطرف الآخر واستغلاله على تفعيل أحد دافعين إنسانيين رئيسيين (أو كليهما معاً):

المكسب (أو المكافأة)، والخسارة (أو الاجتناب). هذان هما الدافعان اللذان يحركان محاولات السيطرة والاستغلال. لا تزعج نفسك بالبحث عن شيء أكثر تعقيداً من هذا: محاولات السيطرة والاستغلال تتلخص دائماً في أن الشخص الذي يقوم بها يعدك بكسب شيء و/أو يهددك بخسارة شيء.

في بعض هذه العلاقات المستغلة، يكون هناك وعد بأن تحصل الضحية على شيء قيم؛ وهذا هو السبب الذي يجعلها تسير طواعية وفق البرنامج المخطط لها. أو يعد الشخص الراغب في السيطرة والاستغلال بأن يكافئ ضحيته المتعاونة. -أو الخاضعة- بشيء تريده أو تحتاجه أو ترغبه أو تفضله.

وإذا أردنا أن نلقي نظرة على موقف نموذجي يوضح هذه الحالة في بيئة العمل مثلاً، فدعنا نفترض أن هناك رئيساً في العمل يطلب من أحد مرءوسيه القيام بشيء غير مستحب؛ كأن يعمل لوقت متأخر من الليل أو يأتي إلى العمل في يوم الجمعة، ويكون هناك تلميح متضمن أو حتى تصريح واضح بأن الطريقة التي يشق بها الموظفون في هذه الشركة طريقتهم إلى الأمام تكون ببذل كل جهد مستطاع من جانبهم مهما كان. وربما يكون ما يسمعه الشخص المستهدف أو الضحية من رئيسه في العمل هو: "إذا كنت تأمل في الحصول على هذه الترقية [أو هذه العلاوة]، فسوف يتعين عليك أن تتواجد هنا يوم الجمعة. وبالطبع، الخيار دائماً خيارك أنت". ولكن ليست هذه هي الحقيقة في واقع الأمر.

وهذا الموقف واضح إلى حد ما، ولكنه في بعض الأحيان يكون أكثر خفاءً إلى حد كبير، ويكون من الأصعب أن ترى أو تشعر فيه بمحاولات السيطرة والاستغلال. والنقطة الأساسية هنا هي أن الشخص الذي يقوم بهذه المحاولات يعد في هذه الحالة بمكافأة الضحية المذعنة له بشيء ترغبه أو تحتاج إليه أو تفضله.

ومن المهم كذلك أن ندرك أنه في الكثير من المواقف الشبيهة تماماً بالموقف السابق لا تكون الضحية دائماً على علم بأنها تتعرض لمحاولات للسيطرة عليها واستغلالها. ففي بعض الأحيان، تكون هذه المحاولات أشبه بمجرد محاولات للتأثير عليها أو لإقناعها بقبول اقتراح ما. ولكن، عندما يتم فحص الوجه الآخر

من العملة - ونقصد بذلك النتائج التي سوف تترتب على عدم موافقة الضحية على "الطلب" أو "الاقتراح" المقدم لها- تتوقف تلك المحاولات عن كونها مجرد محاولات للتأثير أو الإقناع وتبدو على حقيقتها كسلوك مخادع صريح يهدف فقط إلى السيطرة والاستغلال.

ويحدث هذا عندما يكون هناك شيء قيم من الممكن خسارته، أو عندما يكون هناك شيء تريد الضحية اجتنابه. عندئذ، يقوم الشخص الراغب في السيطرة والاستغلال باللعب على مخاوف الضحية، ويتعهد لها بأن يمنع عنها الخسارة المحتملة أو ربما بأن يجنبها النتائج المعاقبة، وذلك في حالة ما إذا أبدت الضحية الخضوع أو التعاون المطلوب.

أذرع التحكم

ولكن ناقل الحركة لا يمكنه أن يحرك نفسه بنفسه، بل لا بد له من ذراع تحكم أساسية محددة لتجعله قادراً على العمل.

وكل العلاقات التي يهدف أحد طرفيها في الأساس إلى السيطرة على الطرف الآخر واستغلاله تعتمد على أذرع تحكم معينة - مغريات أو وسائل تخويف- تستخدم لوعد الضحية بالمكسب أو لتخويفها من الخسارة أو لتقديم الوسائل التي يمكنها بها تجنب شيء غير مرغوب فيه. على سبيل المثال، تشتمل الأذرع أو المغريات الشائعة للمكسب أو المكافأة على:

- المال
- القوة والنفوذ
- المكانة (على سبيل المثال: الألقاب، أو الترقيات، أو القبول في إحدى المدارس أو في أحد الأندية)
- الجنس
- الاستحسان
- الحب
- القبول

- الالتزام (في علاقة مثلاً)
- العداوة
- إعادة الطمأنة والثقة
- الهدايا العينية
- الصحة

ربما يكون من الأسهل لك الآن أن تلقي نظرة على هذه القائمة وتتذكر إحدى المرات التي قام فيها أحد ما باستخدام إحدى أذرع التحكم هذه - أو إحدى هذه المغريات - للتأثير عليك. فإذا كنت قد صادفت موقفاً كنت فيه في حاجة ماسة إلى المال أو القوة والنفوذ أو الترقى أو كانت لديك فيه رغبة قوية في دخول أحد الأندية الأنيقة المقصورة على فئة معينة من الناس، وجاءك أحدهم ولوح لك بهذه الأشياء، فمن الجائز أنك قد أسرعت لانتهاز هذه الفرصة بدون أن تدرك أنك أمام محاولة لخداعك واستغلالك والسيطرة عليك. وقد أقدمت أنت على ذلك لأن ما كان يعرضه عليك هذا الشخص كان شيئاً تريده، ولأنك قد نظرت إلى ما كان يقوله على اعتبار أنه مجرد محاولة للتأثير عليك وليس محاولة مباشرة وصريحة للسيطرة عليك واستغلالك.

عندما يكون الوعد بالحصول على مكسب ما هو ذراع التحكم، أو وسيلة الإغراء، المستخدمة، فمن الممكن أن تبدو محاولات السيطرة والاستغلال رقيقة أو خفية، ومع ذلك فمحاولات السيطرة والاستغلال القوية والمباشرة ما هي إلا الوجه الآخر لنفس العملة. قم بالقاء نظرة على القائمة التالية التي تشتمل على بعض أذرع التحكم، أو وسائل التخويف، الشائعة التي تستخدم لتخويف الضحية من الخسارة، أو التي تستخدم كوسائل لتجنّبها ما لا ترغبه:

- فقدان المال
- فقدان القوة والنفوذ
- فقدان المكانة
- فقدان الوظيفة
- فقدان الفرصة للتقدم أو الترقى

- فقدان أي من المكافآت الأخرى
- فقدان الفرصة لتحقيق هذه المكافآت

وعندما يقوم الشخص الذي يسعى للسيطرة عليك واستغلالك بنقل ذراع التحكم من الوعد بالمكسب إلى التهديد بالخسارة، سوف تكتشف ذلك. وسوف تكتشف أيضاً أنك تتعرض لمحاولة لخداعك والسيطرة عليك واستغلالك. إن الأمر يشبه أن تكون في الهواء الطلق تستمتع بالشمس في أحد أيام الخريف الجميلة، وفجأة، تحجب الشمس سحابة سوداء، ويصبح الهواء أكثر برودة، مما يرغمك على أن ترفع ياقة سترتك لتحمي عنقك. إن الشعور التي تحس بها في موقف كهذا هي نفس الإحساس الذي يجب أن تشعر به عندما يتحول الوعد بالمكسب إلى التهديد بالخسارة؛ فعند هذه النقطة، تصبح محاولة السيطرة عليك واستغلالك فجأة قهرية ومسببة للضغط والتوتر.

تذكر أن محاولات السيطرة والاستغلال تبدأ في الغالب بالكلام عن المكافآت المحتملة أو بتقديم الوعد للضحية بالحصول عليها، ثم يتبع ذلك المرحلة الأكثر مكرراً وخبثاً التي يتم فيها طرح التهديد بفقد المكافأة المرغوبة. بعبارة أخرى، إذا عرض عليك شخص مكسباً معيناً، وحدث أن كان هذا المكسب أو الوعد بالحصول عليه لا يشبع دوافع هذا الشخص الراغب في السيطرة عليك واستغلالك، فربما ستواجه بعد ذلك التهديد بخسارة هذا المكسب أو بخسارة شيء آخر ترغبه، وهذا حتى يتم هذا الشخص محاولة السيطرة عليك واستغلالك بنجاح.

ومع ذلك، فهناك المزيد من أذرع التحكم، أو وسائل التخويف، عندما يتم التهديد بالخسارة:

- الخوف من الصراع ✓
- الخوف من الغضب ✓
- الخوف من الرفض أو من تخلي الآخرين عنك ✓
- الخوف من سحب الحب المشروط ✓
- الخوف من الفشل •

- الخوف من انكشاف بعض الأشياء (أسرار أو عيوب أو نقاط ضعف)
- الخوف من الشعور بالخجل
- الخوف من الشعور بالذنب
- الخوف من النقد
- الخوف من فقدان التواصل (من المعاملة الصامتة أو من تخلي الطرف الآخر عن الرغبة في مناقشة المشكلة)
- الخوف من كبح العاطفة

خذ من وقتك دقائق قليلة لتعيد قراءة قوائم أذرع التحكم السابقة (المغريات ووسائل التخويف). عندما تصبح بنود هذه القوائم مألوفة بالنسبة لك، فإن قرون استشعارك سوف ترتفع حتى تصبح أكثر يقظة وانتباهاً وتصبح قادراً على أن ترى محاولات السيطرة والاستغلال وهي قادمة في الطريق إليك. وفي مرحلة لاحقة من هذا الكتاب، سوف أتناول ما الذي يجب أن تفعله عندما تجد نفسك تتعرض لهذه المحاولات، ولكن ما يهم الآن هو أن تكون في وضع يسمح لك بأن تدرك هذه المحاولات عندما تمارس ضدك. إن زيادة إدراكك يشبه في لعبة البيسبول تعلم ضارب الكرة أن يلمح ما فيها من حركة دائرية وأن يرى مسارها المنحني بمجرد أن تغادر قفاز الرامي. فحتى لاعبو البيسبول المهرة لا يستطيعون ضرب الكرات التي ترمى بهذه الطريقة إلا في بعض الأحيان فقط. ولكن، تخيل كيف ستكون معدلاتهم في ضربها أعلى بكثير إذا كان ماسكو الكرات الذين يقفون خلفهم يهتمون في أذنه قائلين: "الرمية التالية ستكون الكرة فيها في مسار منحني".

وهذا هو ما وضعت هذه القوائم لمساعدتك على عمله: أن تدرك الرميات المنحنية الخادعة.

ما الذي يريد الشخص الساعي للسيطرة عليك واستغلالك؟

باختصار، الشخص الذي يسعى للسيطرة عليك واستغلالك يريد منك أحد شيئين:

- أن تفعل شيئاً ما .
 - أو أن تتوقف عن فعل شيء ما .
- وبلغة علم النفس ، فالشخص الذي يسعى للسيطرة عليك واستغلالك يحاول :
- أن يحرصك على فعل سلوك معين . بعبارة أخرى ، فهو يحاول أن يملكك على أن تفعل شيئاً في مصلحته هو ولكنه قد يكون أو قد لا يكون في مصلحتك أنت . تذكر أن هذا الشخص دائماً ما يضع مصلحته الخاصة فوق مصلحتك دائماً .
 - أو أن يمنعك عن القيام بشيء ما . بعبارة أخرى ، فهو يسعى إلى إنهاء سلوك ما تقوم بفعله حالياً ولكنه يريد منك أن تتوقف عن ذلك .

وكما ترى ، فالشخص الذي يسعى إلى استغلالك يكون مراوفاً ومخادعاً في الغالب ، ولكنه لا يكون دائماً في غاية المكر والدهاء . وهذا يعني أنه بمجرد أن تدرك أنك في موقف يهدف فيه الطرف الآخر إلى استغلالك والسيطرة عليك ، سوف تكون في وضع أفضل لرؤية هذا الهدف إذا بدأ تحقيقه بالفعل .

والمكسب أو الخسارة التي يبشرك بها خضوعك (لتحريضه لك على فعل شيء ما أو لمحاولاته لمنعك عن فعل شيء ما) ربما يعبر عنها هذا الشخص بصراحة (على سبيل المثال ، وعد بالفوز بالامتحان والاستحسان ، أو وعد بالحصول على مكافأة ملموسة ، وهكذا) ، أو ربما تظل ضمنية (على سبيل المثال ، فقدان الاستحسان ، أو فقدان فرصة للفوز بالترقية التي تتمناها أو بأي مكافأة أخرى ، أو الخوف من حدوث مثل هذه الأشياء) .

ما أنواع العلاقات التي تكون فيها عرضة لمحاولات السيطرة والاستغلال؟

كما أشرت من قبل ، فمحاولات السيطرة والاستغلال من الممكن أن توجد في كل أنواع العلاقات ؛ فهذه المحاولات يمكن الاستدلال عليها وتحديدها من خلال

ما يقدم للضحية من وعد بالمكسب أو وعد بتجنب الخسارة وكذلك من خلال الأساليب المستخدمة لذلك والنتائج المشروطة التي يمكن إدراكها. ومن هنا، فأبي علاقة من الممكن أن يكون لها تأثير سلبي على هويتك وأمنك ومكانتك وقيمتك وإحساسك بالكفاءة الشخصية، فهي علاقة يتوفر لها أكبر احتمال في أن تكون مستغلة ومسيطر؛ لأن نتيجتها ستحدد إما أن تجني أكبر مكسب وإما أن تتكبد أكبر خسارة.

ولهذه الأسباب، كثيراً توجد محاولات السيطرة والاستغلال في:

- العلاقات الأسرية، بما فيها العلاقة بشريكة/شريك الحياة أو بالأبناء أو بالأقارب.
- العلاقات الرومانسية.
- علاقات العمل، سواء بزميل أو غير ذلك.
- علاقات الصداقة.
- العلاقات الأكاديمية (المدرس/الطالب)...
- العلاقات مع بعض أصحاب المهن (الطبيب/المريض؛ المحامي/الموكل)...

ما الأساليب التي يستخدمها الشخص الراغب في السيطرة عليك واستغلالك؟

الأشخاص الذين يسعون للسيطرة عليك واستغلالك يميلون إلى استخدام أساليب متعددة لحملك على الخضوع والإذعان لرغبتهم في حثك على سلوك معين أو في منعك منه، ولكنهم في العادة لا يستخدمون كل هذه الأساليب معاً في نفس الوقت؛ لأن هذا سيكون في غاية الوضوح. ولذلك، فهم في العادة يجربون أحد هذه الأساليب، وإذا فشل، ينتقلون إلى أسلوب آخر، وهكذا.

والأساليب التي يستخدمها هؤلاء الأشخاص سوف تختلف بناء على طبيعة العلاقة. على سبيل المثال، فالأساليب التي تستخدمها زوجتك من المرجح أنها سوف تختلف عن تلك التي يستخدمها رئيسك أو مشرفك في العمل. وبنفس

الطريقة ، من المرجح أن الأساليب التي يستخدمها أفراد العائلة سوف تختلف عن تلك التي يستخدمها صديق أو زميل لك .

وهناك دراسة قام بإجرائها "ديفيد باس" وزملاؤه في عام ١٩٨٧ قامت بتحديد الأساليب التي يستخدمها الأزواج والزوجات أثناء قيام كل طرف بمحاولات للسيطرة على سلوك الطرف الآخر واستغلاله . وقد قام الباحثون بتحديد ستة أساليب أساسية يستخدمها أحد الطرفين في محاولات لتحريض الطرف الآخر على سلوكيات معينة وكذلك في محاولات لإنهاء سلوكيات معينة يقوم بها في الوقت الحالي .

(من المهم أن نشير إلى أن هؤلاء الأزواج والزوجات الذين أجريت عليهم الدراسة كانوا لا يمثلون عينة إكلينيكية تم أخذها بعد أن أصبحت محاولات السيطرة والاستغلال مشكلة عامة ، فكل ما في الأمر هو أن هؤلاء الباحثين قد حاولوا فهم الوسائل الرئيسية التي اعترف كل طرف بالإقدام عليها في محاولة للتأثير على و/أو لخداع واستغلال سلوك الطرف الآخر . ونتائج هذه الدراسة هي نتائج مثيرة للاهتمام وتخدم أهدافنا هنا ؛ فقد استطاع الباحثون من خلالها وضع أيديهم على ستة أساليب مهمة تستخدم بطريقة شائعة في الكثير من أنواع العلاقات المختلفة).

والتعرف على الأساليب الستة التي سنناقشها أدناه باعتبار أنها تمثل أنواع محاولات السيطرة والاستغلال سوف يساعد للمرة الثانية على جعلك أكثر حساسية للمحاولات التي يقوم بها بعض الأشخاص الموجودين في محيط حياتك بهدف السيطرة عليك واستغلالك . اقرأ الأساليب الستة التالية وانظر كم منها قمت أنت باستخدامه ضد الآخرين ، وكم منها استخدمه الآخرون ضدك .

الأسلوب الأول الذي تم تحديده هو استخدام الفتنة والجاذبية . والأمثلة على هذا الأسلوب تشتمل على :

- أقوم بامتداحها حتى تفعل ما أريده (أو تتوقف عن فعل ما لا أريده).
- أتصرف بسحر وفتنة حتى يفعل ما أريده (أو يتوقف عن فعل ما لا أريده).
- أحاول أن أكون محبا ورومانسيا وأنا أطلب منها ما أريد.

كيف تتم محاولات السيطرة والاستغلال

- أقدم له هدية صغيرة قبل أن أطلب منه ما أريده.
- أخبرها بأنني سوف أقدم لها خدمة إذا ما فعلت ما أريده (أو توقفت عن فعل ما لا أريده).

والأسلوب الثاني الذي استخدمه كل طرف لخداع الطرف الآخر والسيطرة عليه هو المعاملة الصامتة والأمثلة على هذا الأسلوب تشتمل على:

- لا أستجيب له إلا إذا فعل ما أريده (أو توقفت عن فعل ما لا أريده).
- أتجاهلها حتى تفعل ما أريده (أو تتوقف عن فعل ما لا أريده).
- أظل صامتة حتى يوافق على فعل ما أريده (أو يتوقف عن فعل ما لا أريده).
- أرفض القيام بشيء تحبه حتى تفعل ما أريده (أو تتوقف عن فعل ما لا أريده).

والأسلوب الثالث هو الإكراه والإجبار. والأمثلة على هذا الأسلوب تشتمل على:

- أطلب منها أن تفعل ما أريده (أو تتوقف عن فعل ما لا أريده).
- أصرخ في وجهه حتى يفعل ما أريده (أو يتوقف عن فعل ما لا أريده).
- أنتقدها على عدم فعل ما أريده (أو على عدم التوقف عن فعل ما لا أريده).
- أوجه لها الشتائم حتى تفعل ما أريده (أو تتوقف عن فعل ما لا أريده).
- أهدده بشيء ما إذا لم يفعل ما أريده (أو لم يتوقف عن فعل ما لا أريده).

والأسلوب الرابع هو أسلوب الإقناع. والأمثلة على هذا الأسلوب تشتمل على:

- أوضح لها الأسباب التي تجعل من الواجب عليها أن تفعل ما أريده (أو تتوقف عن فعل ما لا أريده).
- أسأله عن سبب عدم قيامه بما أريده (أو عدم توقفه عن القيام بما لا أريده).
- أقوم بالإشارة إلى كل الأشياء الطيبة التي سوف تنتج عن قيامه بما أريده (أو توقفه عن القيام بما لا أريده).

- أشرح لها الأسباب وراء رغبتى في أن تفعل ما أريده (أو تتوقف عن فعل ما لا أريده).
- أوضح له أنني على استعداد للقيام بما أريده منه نيابة عنه.
- والأسلوب الخامس هو الارتداد إلى السلوك الطفولي. والأمثلة على هذا الأسلوب تشتمل على:
- أظهر الغضب والاستياء حتى تفعل ما أريده (أو تتوقف عن فعل ما لا أريده).
- أقطب جبيني حتى يفعل ما أريده (أو يتوقف عن فعل ما لا أريده).
- والأسلوب السادس والأخير الذي قام "ديفيد باس" وزملاؤه بتحديدده هو التقليل من شأن الذات. والأمثلة على هذا الأسلوب تشتمل على:
- أترك نفسي عرضة للتقليل من الشأن وبالتالي سوف تفعل ما أريده (أو تتوقف عن فعل ما لا أريده).
- أحط من قدر نفسي وبالتالي سوف يفعل ما أريده (أو يتوقف عن فعل ما لا أريده).
- أتصرف بتواضع وتذلل وبالتالي سوف يفعل ما أريده (أو يتوقف عن فعل ما لا أريده).

واستخدام هذه الأساليب الستة للسيطرة والاستغلال ليس مقصوداً على الأزواج والزوجات فقط؛ فالحقيقة هي أنك من المحتمل أن تصادف بعضاً منها أو تصادفها جميعاً في الكثير من علاقاتك. ولكن، هناك بعض الأساليب الإضافية التي تستخدم بشكل شائع في علاقات معينة ولا يحتمل استخدامها في العلاقات الزوجية. على سبيل المثال، في علاقات العمل، حيث يكون هناك تسلسل واضح للسلطة (فهناك رئيسك أو مشرفك في العمل، وهناك من هم مرءوسون لك أنت)، من الممكن أن تحدث محاولات السيطرة والاستغلال باستخدام هذه السلطة كأسلوب. ومثال على ذلك أن يقوم من يفوقك سلطة

بإخبارك بشكل مباشر أو بإعطائك أمراً بالقيام بشيء ما (أو بالتوقف عن القيام بشيء ما).

وفي العلاقات الأسرية، يعد توليد الإحساس بالذنب أسلوباً شائعاً. ومن الممكن أن يندرج هذا الأسلوب تحت فئة أسلوب الإكراه والإجبار بشكل عام، ولكنه يستحق الإشارة هنا لأن الكثيرين من الناس يتصفون بالحساسية على وجه خاص لاستخدام مشاعر الذنب في محاولات السيطرة والاستغلال التي تحدث داخل الأسرة. ومشاعر الذنب من الممكن توليدها في الآخرين عن طريق استخدام مجرد نبرة صوت متعمدة والتي يمكنها أن تحول ما قد يعتبر في ظروف أخرى مطلباً مباشراً إلى وابل من مشاعر الذنب؛ فالأم التي تقول لابنتها: "كنا نأمل جميعاً في أن تقضي معنا أيام العطلات بدلاً من الخروج مع أصدقائك"، من الممكن إذا ما استخدمت نبرة الصوت الصحيحة أن تضفي على هذه العبارة ما يجعله يشعر بقدر هائل من مشاعر الذنب.

وكل أسلوب من الأساليب السابقة غالباً ما يبقى في حالة انتظار لدوره في العمل تماماً كالطائرة التي تحوم في الجو مع غيرها من الطائرات فوق مطار مزدحم. في انتظار دورها في الهبوط. على سبيل المثال، إذا فشل أسلوب الفتنة والجادبية، فربما أمكن استخدام أسلوب المعاملة الصامتة أو أسلوب الإكراه والإجبار. وبنفس الطريقة، إذا فشل أسلوب الإقناع، فربما أمكن استخدام أسلوب الفتنة والجادبية، متبوعاً باستخدام أسلوب الارتداد إلى السلوك الطفولي. غير أنه من النادر أن يتم استخدام أكثر من أسلوب منها في وقت واحد؛ وهذا لأنها من الممكن أن تتصادم مع بعضها البعض.

تأمل الأشخاص الموجودين في محيط حياتك، وحاول أن تصنف الطرق أو الأساليب التي يستخدمونها لحملك على القيام بشيء ما أو على التوقف عن القيام بشيء ما.

متى تكون أكثر عرضة لمحاولات السيطرة والاستغلال؟

العلاقات التي يهدف الطرف الآخر فيها إلى السيطرة عليك واستغلالك من الممكن أن توجد في أي وقت من حياتك، ولكنك تكون أكثر عرضة لها في الأوقات التالية:

- عندما تكون في مرحلة انتقالية، مثلما يحدث عندما تنتقل من مرحلة إلى أخرى من مراحل النمو (من الطفولة إلى المراهقة، أو من المراهقة إلى النضج).
- عندما يطرأ على حياتك تغيير مهم -سواء كان إيجابياً أو سلبياً- مثل الزواج أو إنجاب الأطفال أو الترقى في العمل أو فقد الوظيفة.
- عندما تفكر في إحداث تغيير على حياتك (اعتزام الطلاق على سبيل المثال).
- عندما تتعرض لخسارة شديدة ومؤثرة.
- عندما تكون في فترة تتسم بعدم الاستقرار والشك.

والأوقات السابقة هي أوقات تتعرض فيها لعملية إعادة تعريف الهوية، وتكون حافلة أكثر من غيرها من الأوقات بالضغط والقلق والتوتر، وتحس فيها إحساساً أقوى بالضعف وباحتمال المكسب أو الخسارة. ولهذه الأسباب، فإن أهمية وتأثير المكاسب المرجوة والخسائر يصبحان أكثر حدة بشكل كبير.

وما يعنيه هذا هو أنك يجب أن تكون منتبهاً ومتيقظاً في هذه الفترات للأشخاص المستغلين. إن البارعين بحق منهم يشبهون النسور، وهذا لأن في استطاعتهم أن يستشعروا الوقت الذي تتسم فيه الفريسة بالضعف. على سبيل المثال، إذا كنت تعمل في أول وظيفة لك أو في وظيفة جديدة، فإن حاجتك إلى المكاسب أو المكافآت التي تكون في صورة الحصول على ترقية ونيل استحسان مشرفيك وقبول زملائك -بالإضافة إلى عدم خيبتك- ربما تجعل منك هدفاً محتملاً لزميل أو رئيس في العمل يتصف بالخداع ويسعى للسيطرة عليك واستغلالك.

وقد رأينا في الفصل الثاني كيف أن "فرانسن" كانت هدفاً من هذا النوع لمشرفها "آرني"، السمسار القديم بالشركة، والذي كان يخدعها ويقوم باستغلالها. كذلك، فالرجل الذي يعود عزباً من جديد بعد طلاقه لزوجته، أو المرأة التي تشعر أن "ساعتها البيولوجية" تدق بصوت مرتفع، كلاهما من الممكن أن يكون تواقاً إلى الدخول في علاقة تؤدي إلى الزواج. إن قوة الحاجة في هذه الحالة تجعل الاحتمال قوياً في أن يتعرض كل منهما لخداع وسيطرة واستغلال شخص آخر يعدهما بالالتزام.

وفي الفصل الثامن، سوف تكون لديك الفرصة لأن تقوم بفحص حاجاتك الخاصة الحالية. وكما سترى بعد قليل، فالجوانب التي تشعر تجاهها بأشد حاجة إلى المكاسب و/أو بأشد الخوف أو القلق من الخسائر هي بالفعل الخطاطيف التي يحتمل بشدة أن يتم اصطيادك بها للزج بك في علاقة يهدف الطرف الآخر من ورائها إلى استغلالك والسيطرة عليك.



ما الخطاطيف التي يمكن اصطيادك بها؟

من المفروض أن تقوم أنت بكتابة هذا الفصل. وما أريده منك هنا هو أن تقوم بعمل بيان مفضل بحاجاتك في هذه المرحلة من حياتك. وطبقاً للآلية التي تعمل بها محاولات السيطرة والاستغلال، فإن الشخص الذي يقوم بهذه المحاولات سوف يقوم بالتركيز على جوانب محددة في شخصيتك تشعر تجاهها بأقوى رغبة في تحقيق المكاسب - ما تريده أو تحتاجه أكثر من أي شيء آخر في هذه المرحلة من حياتك - و/أو تشعر تجاهها بأقوى خوف من الخسارة. إن راغبي السيطرة والاستغلال المهرة يبدو أن لديهم حاسة سادسة تجعلهم قادرين على استشعار الجوانب التي يمكنهم فيها استغلال ما ترجوه من مكاسب أو ما تخشاه من خسارة. وعلاوة على ذلك، فربما تسهل أنت الأمر عليهم في بعض الأحيان.

على سبيل المثال، ربما تكون في غاية الصراحة والوضوح مع بعض الأشخاص فيما يتعلق بطموحاتك واحتياجاتك ورغباتك وأحلامك، وكذلك فيما يتعلق بخاوفك من الخسارة. وعلى الجانب الآخر، فربما لا تكون صريحاً وواضحاً مع الكثيرين، إن كنت صريحاً مع أحد في الأساس، بشأن هذه

الرغبات والمخاوف العميقة، ولكنك في الحقيقة قد تكون غير مدرك تماماً أن حاجاتك تعلن عن نفسها بوضوح.

والصراحة مع النفس وفهم احتياجاتك الخاصة يعدان خطوة أساسية ومهمة لكي تجعل من نفسك هدفاً أصعب وأكثر مقاومة لمن يرغبون في السيطرة عليك واستغلالك. وتذكر أن هؤلاء الأشخاص يستخدمون أذرع تحكم معينة - مغريات ووسائل تخويف أو تجنب - في التعامل مع ضحاياهم، وهذه الأذرع هي التي تمنح هؤلاء الضحايا الوعد بالمكسب أو تثير الخوف من الخسارة أو توفر الوسائل التي يمكنهم بها تجنب شيء غير مرغوب فيه بدرجة كبيرة.

وبناءً على ذلك، تناول نوتة ملاحظات، واستعد لتتنظر إلى نفسك بدقة وصراحة. هناك سؤالان فقط أريد طرحهما عليك، رغم أنه من الجائز أن تكون لديك إجابات كثيرة عليهما.

السؤال الأول: ما الشيء الذي تريده أو تحتاج إليه أكثر من أي شيء آخر في هذه المرحلة من حياتك؟

تأمل الجوانب المسرودة أدناه والتي يحتمل فيها تحقيق بعض المكاسب. فكر في كل هذه الجوانب، وقم بإعطاء كل منها درجة من ١ إلى ٥ طبقاً لمدى حاجتك إليه كما يلي:

١ = ليست هناك حاجة إليه على الإطلاق

٢ = حاجة بسيطة

٣ = حاجة قوية إلى حد ما

٤ = حاجة قوية

٥ = حاجة قوية للغاية أو أكثر الحاجات قوة

والآن، قم بإعطاء كل مما يلي درجة من ١ إلى ٥ طبقاً لمدى حاجتك إليه كما سبق:

سؤال طرحه الأ

- المال
- القوة والنفوذ
- المركز الاجتماعي
- الأمان
- الحب
- الإشباع الجنسي
- نيل الاستحسان
- نيل القبول
- تحقيق الالتزام
- الأسرة
- الزوجة
- الأطفال
- علاقة طويلة
- السعادة
- التحرر من القلق
- مكاسب وظيفية/مهنية
- علاوة
- الاطمئنان والثقة
- ممتلكات/هدايا عينية
- أصدقاء/رفقاء
- النجاح/الإنجاز
- صحة بدنية جيدة
- صحة عاطفية جيدة
- الهدوء والاسترخاء
- الضحك
- احترام الذات
- الحرية
- التعليم

الكفاءة

أشياء أخرى: _____

لكل مكسب تقوم بإعطائه درجة من ٣ إلى ٥، قم بكتابة فقرة أو فقرتين قصيرتين تقوم فيهما بتوسيع فكرتك عن هذا المكسب وتطبيقه على حياتك الشخصية. على سبيل المثال، في المكسب الخاص بالحب، حدد من الذي تحتاج إلى حبه، وفي المكسب الخاص بنيل الاستحسان، حدد من الذي تحتاج إلى نيل استحسانه، وفي المكسب الخاص بالأمان، حدد نوع الأمان الذي ترغبه. والهدف مما سبق هو أن تخبر نفسك بأكبر تفصيل ممكن ما هي جوانب احتياجاتك أو الجوانب المحتمل فيها تحقيق المكسب.

السؤال الثاني: ما الشيء الذي تقلق أو تخشى من خسارته أكثر من أي شيء آخر؟

اقرأ البنود المسرودة أدناه، وقم بإعطاء كل منها درجة من ١ إلى ٥ طبقاً لمدى ما تشعر به من قلق أو خوف تجاهه كما يلي:

١ = لا يوجد قلق على هذا الجانب على الإطلاق

٢ = درجة بسيطة من القلق أو الخوف

٣ = درجة معتدلة من القلق أو الخوف

٤ = درجة قوية من القلق أو الخوف

٥ = درجة قوية للغاية أو أقوى درجة ممكنة من القلق أو الخوف

والآن، قم بإعطاء كل مما يلي درجة من ١ إلى ٥ طبقاً لمدى مخاوفك كما سبق:

فقدان المال

نقصان القوة والنفوذ والتقليل من المكانة والمركز الاجتماعي

فقدان الوظيفة/الحياة المهنية

فقدان الفرصة لتحقيق مكسب من المكاسب التي تحدثنا عنها أعلاه.

فقدان الحب

فقدان الإشباع الجنسي
الخوف من الصراع أو المواجهة
الخوف من الرفض
الخوف من تخلي الآخرين عنك
الخوف من الفشل
الخوف من الشعور بالذنب
الخوف من الشعور بالخجل
الخوف من النقد
فقدان احترام النفس أو احترام الآخرين لك
ضياع الشباب والحيوية
فقدان الصحة الجسدية
فقدان الصحة العاطفية
الطلاق
الحزن
فقدان السيطرة
أشياء أخرى: _____

ومرة ثانية، لكل بند تقوم بإعطائه درجة من ٣ إلى ٥، قم بكتابة فقرة أو فقرتين قصيرتين تقوم فيهما بتوسيع فكرتك عن طبيعة وسمات قلقك أو خوفك في هذا الجانب.

حماية حصاتك

الآن أصبح لديك إدراك وفهم أكبر لأعمق حاجاتك وأقوى مخاوفك. وبهذه الطريقة، أصبحت لديك فكرة جيدة عن الطريقة التي قد ينجح بها الشخص الذي يرغب في السيطرة عليك واستغلالك في القيام بذلك. والقضية الأساسية بالنسبة لك بالطبع هي أن تقوم بفرز "الأشخاص الطيبين" - غير المستغلين والذين يضعون مصلحتك نصب أعينهم بالفعل - من الأشخاص المستغلين

المخادعين. والقاعدة الأساسية للقيام بذلك هي أن تعرف أن الحب والصدقة الحقة والنية الطيبة بشكل عام كلها أشياء تجعلك تشعر بالأمن والبساطة في العلاقة، أما محاولات السيطرة والاستغلال فتجعلك تشعر بالإجبار والإكراه والتقييد والإرباك والتعقيد.

إن الشخص الذي يسعى للسيطرة عليك واستغلالك إذا قدم لك وعداً بأن تحصل على شيء ترغبه بشدة أو بأن تتجنب شيئاً ترغب في تجنبه بشدة، فالمرجح بدرجة كبيرة هو أنه يحاول أن يلقي بشباكك وخطاطيفه عليك، وفي النهاية، قد تكون النتائج خطيرة إذا ما التقطت الطعم.

وإذا ما أوضح لك هذا الشخص بعد ذلك كيف أن سلوكك أو تصرفاتك من الممكن أن تساعدك على تحقيق هذا المكسب الذي ترغبه أو على منع هذه الخسارة التي تخشاها (وهذا هو الطعم)، فبذلك تكون بذور محاولات السيطرة والاستغلال قد تم غرسها، وما لم تعمل على مقاومة سيطرته، فقد تكون حريتك الشخصية عرضة للخطر. إن المكاسب التي ترغبها أكثر من سواها، وكذلك الخسائر التي تخشاها أكثر من سواها، هي بالتحديد الجوانب التي سوف يقوم هذا الشخص بالتركيز عليها وإلقاء خطاطيفه في اتجاهها، وهذه الخطاطيف هي التي سوف تحرك خيوطك بشكل متزايد.

وتذكر أن محاولات السيطرة عليك واستغلالك ربما يتم التمويه عليها في البداية لتبدو مجرد محاولات للتأثير الحميد عليك، ولكن، بمجرد أن تشتمل هذه المحاولات على عنصر الإجبار والإكراه، وتبدأ الضغوط في التراكم، يصبح في إمكان الشخص الذي يقوم بهذه المحاولات أن يمتلك سيطرة قوية عليك. وهذا هو السبب في أهمية أن تكون أميناً مع نفسك عندما تقوم بمراجعة القائمتين الوارديتين في بداية هذا الفصل. فمن خلال معرفة رغباتك الحقيقية و/أو أكثر ما تخشى خسارته، تكون في موقف أفضل من موقف هذا الشخص الذي يحاول استغلال تلك الرغبات التي تشعر بها بعمق. إن معرفة هذه الرغبات تسمح لك بأن تبقي قرون استشعارك مرفوعة دائماً، وبالتالي تصبح في موقف أفضل لرؤية محاولات السيطرة والاستغلال عندما تكون موجهة ضدك.

آليات السيطرة والاستغلال

مثلاً يعرف كل من وقع ذات مرة ضحية لعلاقة كان الهدف منها هو السيطرة عليه واستغلاله، فمحاولات السيطرة والاستغلال هي عملية تحدث على مدار فترة ممتدة من الوقت، وذلك لأنها لو حدثت بشكل سريع ومفاجئ في بداية علاقة جديدة، لانتبهت الضحية وتعقلت على الفور وأسرعت بإنهاء هذه العلاقة وهي لازالت بعد في بدايتها. وعليه، فالمبدأ الذي يسير عليه الكثيرون من راغبي السيطرة والاستغلال هو "لنفعل ما نفعله ببطء وثبات".

وكما تمت الإشارة إليه في فصول سابقة، فالشخص الذي يرغب في السيطرة على الآخرين واستغلالهم يستخدم أذرعاً للتحكم في التعامل مع ضحيته -سواء كانت وعداً يقطعه لها بكسب شيء ما تحتاجه أو ترغبه بشدة، أو وعداً يقطعه لها بمساعدتها على تجنب الخسارة- وبذلك يقوم بتفعيل قلقها ومخاوفها من أن الشيء الذي ترغبه بشدة لن يتحقق لها، وأن الشيء الذي تحتاج إلى تجنبه قد يقع، ما لم تدعن وتخضع له.

وقواعد محاولات السيطرة والاستغلال هي قواعد بسيطة نسبياً في جوهرها. فعندما يكون هناك وعد بمكسب، تكون الصيغة الأساسية هي: "إذا فعلت ما أريده، فسوف أقوم بكافأتك بكذا أو كذا [بحسب ما يتضمنه الوعد]، أو: "إذا لم تفعل ما طلبته منك، فلن تحصل على ما تريده وتحتاج إليه". وفي كل من السيناريوهين السابقين، تكون الضحية في ذلك الوقت لا تمتلك الشيء الذي ترغبه، ويكون هذا الشيء هو "الجزرة" التي يضرب بها المثل في سياسة "العصا والجزرة" الشهيرة.

ولكن، عندما يكون التهديد بالخسارة هو ذراع التحكم المستخدمة، تتحول الصيغة إلى السيطرة الإجبارية: "إذا لم تفعل ما أريده، فسوف تخسر الشيء الذي تقدره أو ترغبه أو تمتلكه الآن بالفعل، أو سوف تقع أي نتيجة سلبية أخرى". وهذه هي "العصا" في نفس السياسة السابقة.

وليس من الضروري أن يغير هذا الشخص عن هاتين الصيغتين بألفاظ صريحة، وإنما يتم ذلك في الغالب في صورة تهديد مستتر. ولكن، سواء كان التعبير لفظياً أو لا، فالجزرة (المكسب) أو العصا (الخسارة أو العقاب أو النتيجة) ستظل كامنة في صميم كل علاقة خادعة ومستغلة. فإذا كنت ترى أنك ربما تكون متورطاً الآن في علاقة تهدف إلى السيطرة عليك واستغلالك، فاسأل نفسك: "ما القاعدة التي تحكم هذه العلاقة؟ كيف يتحكم هذا الشخص في سلوكي؟". بعبارة أخرى، اسأل نفسك: "هل أنا طرف في هذه العلاقة، أو هل أنا أفعل هذا الشيء [تصرف أو سلوك معين]، بمحض إرادتي الحرة، أم لأنني أخشى فقدان ما بحوزتي الآن؟".

التحول المراءوغ

في أغلب الأوقات، سوف يقوم الشخص الذي يسعى إلى السيطرة عليك واستغلالك باستخدام ذراعي التحكم السابقين، إما معاً في نفس الوقت، وإما بشكل متعاقب. على سبيل المثال، في بداية محاولة السيطرة والاستغلال، ربما يقوم هذا الشخص بتقديم الوعد للضحية بالحصول على مكسب مهم. ومع تقدم

هذه العملية، ربما يتحول ذراع التحكم بشكل خفي أو مكرر إلى إظهار إمكانية خسارة المكسب الموعود أو حتى ضياع الفرصة للكسب عموماً. وبمجرد أن تنتقل محاولة السيطرة والاستغلال إلى مرحلة التهديد بالخسارة، تصبح عملية السيطرة قهرية ومسببة للضغوط بشكل متزايد.

وبشكل عام، فالحصول على مكسب مهم و/أو تجنب خسارة كبيرة، كلاهما يمثل الهدف أو الغاية النهائية من العلاقة إلى حد ما. وفي الطريق نحو تحقيق هذا الهدف -سواء كان تحقيق مكسب ما أو تجنب خسارة كبيرة- تتم السيطرة على الضحية من خلال محاولات بسيطة ومتكررة على طول الطريق. ومن خلال ممارسة هذه المحاولات المتكررة تفقد الضحية إحساسها بالسيطرة بشكل متزايد، وتشعر بأن الطرف الآخر يقوم بخداعها واستغلالها -وهذه هي الحقيقة بالفعل- وفي النهاية، تصبح مقهورة وواقعة تحت الكثير من الضغوط. وإذا لم يتحقق المكسب الموعود أبداً، فسوف تشعر الضحية أيضاً بالخداع، وخصوصاً عندما تكون قد أذعنت لكل ما طلب منها.

على سبيل المثال، إذا كان المكسب الذي يعد به المشرف مرءوسه - الضحية- هو ترقية في العمل، فربما يمارس هذا المشرف المخادع والمستغل سيطرته عليه في صورة طلبات معينة، كأن يطلب منه أن يعمل لأوقات إضافية أو في عطلات نهاية الأسبوع، أو أن يؤدي له خدمات معينة أو ينجز له بعض مشروعاته، أو أن يقوم بمخالفة أو تطويع بعض قواعد الشركة، أو أن يتجسس على زملائه لحسابه. وكل هذه الأشكال من الاستغلال الشخصي تحكمها المكافأة الفورية التي تلي الخضوع والاستسلام، أو العقاب الفوري الذي يلي المقاومة والرفض. ولكن وسيلة الضغط الأساسية التي تمارس على الضحية تبقى ثابتة: "إذا فعلت ما أريده منك، فسوف تحصل على الترقية التي تريدها وتتقدم في الشركة، وإذا لم تفعل نا أريده منك وأثرت غضبي، فلن تحصل على الترقية التي تريدها [أو أي أشياء سيئة أخرى قد تحدث]". وبالطبع فالشرط الثاني من هذه القاعدة يشتمل ضمناً على بعض التهديدات لهذا المرءوس؛ كالتهديد بتقليل مكانته الوظيفية أو بفضله أو بتقديم تقارير أداء سلبية عنه أو بانتقاده أو إحراجه أمام الموظفين الآخرين.

وفي الفصل الثاني، رأينا كيف أن "فرانسن" قد وقعت تحت سيطرة رغبتها في تحقيق النجاح والكسب المادي الكبير. ومع تقدم عملية السيطرة عليها واستغلالها من جانب مشرفها، تحول ذراع التحكم -أو وسيلة الضغط- إلى خوفها من خسارة الشراكة المربحة التي وعدّها بها "آرني"، وهذه الخسارة هي التي كان يهددها بها.

عملية السيطرة والاستغلال

حقيقة أن محاولات السيطرة والاستغلال هي عملية تتم بمرور الوقت تعني أن هناك سلسلة من المكاسب الموعودة أو الخسائر التي يتم التهديد بها يتم استخدامها للسيطرة على سلوك الشخص المستهدف أو الضحية. ومن النادر أن تكون محاولات السيطرة والاستغلال مجرد حادثة مفردة معزولة؛ فهي في واقع الأمر عملية متطورة بمرور الوقت.

إن الأشخاص الذين يسعون إلى استغلال الآخرين يسيطرون على ضحاياهم عن طريق استخدام أنماط منظمة من المكافأة أو التدعيم الإيجابي أو السلبي، وكذلك من العقاب أو النتائج السلبية الفعلية أو التي يتم التهديد بها. ومحاولات السيطرة والاستغلال الماكرة تبدأ بصفة عامة بأن يقوم صاحبها بوضع الطعم في شباكه من خلال وسائل خفية أو غير مباشرة أو حتى خادعة. وربما تبدأ هذه المحاولات باستخدام صاحبها لإشارات مبهجة أو مناسبة أو بسيطة للدلالة على المكافأة الموعودة.

وبعد نجاح هذا الشخص في إثارة اهتمام الشخص المستهدف بصورة مبدئية، سوف يسعى إلى الحصول على خضوعه وتعاونه مع طلبات ربما تبدو غير ضارة أو غير مهمة. وفي المراحل الأولى من هذه العلاقة المستغلة، ربما تبدو الطلبات أو الرغبات الخاصة بهذا الشخص المستغل متماشية ومنسجمة تماماً مع مصلحة الشخص المستهدف. وفي الحقيقة، فمع ملاحظة الشخص المستهدف -الذي يكون حتى هذه اللحظة غير مدرك أنه على وشك أن يصبح

ضحية- لهذه الصلة بين مصلحته ومصلحة هذا الشخص، تبدأ الخطوة الحرجة والخطيرة، ونقصد بها ثقته في الشخص الذي يستهدفه.

وبالطبع، فهذه الثقة سوف تتآكل بمرور الوقت؛ وهذا لأن الطبيعة الحقيقية لمحاولات السيطرة والاستغلال سوف تأخذ في الكشف بصورة متزايدة شيئاً فشيئاً.

ومع النجاح التام في إثارة اهتمام الشخص المستهدف، سوف يسعى الطرف المستغل كما قلنا إلى الحصول على خضوعه وتعاونه مع طلباته أو احتياجاته أو رغباته. وربما يشعر الشخص المستهدف -الذي لم يصبح حتى الآن ضحية حقيقية- بالإطراء، بل يغريه ما يغدقه عليه الطرف الآخر من اهتمام وانتباه.

غير أن قبول الشخص المستهدف المبذئي لما يبدو من الظاهر على أنه علاقة إيجابية يتم فيها الوفاء باحتياجات الطرفين، سوف يتطور بهدوء وثبات إلى سقوط كامل في شبك السيطرة والاستغلال. على سبيل المثال، فالحبيب المخادع المستغل ربما يكافئ سلوكاً يرغبه من محبوبته بأن يبدي لها ما يدل على حبه لها؛ سواء بالتصرفات أو بالمديح اللفظي أو بغير ذلك من العلامات الدالة على الاستحسان. وبمرور الوقت، فقد تتحول المكافآت إلى وعود بالوفاء لها والالتزام الدائم تجاهها، أو إلى إشارة إلى إمكانية الزواج منها وتكوين أسرة، تماماً كما رأينا في قصة "فاليري" و"جاي" في الفصل الثاني.

وعندما يبدأ الحبيب في استخدام التهديد بقطع العلاقة أو يعبر عن حاجته المفاجئة إلى "بعض الحرية" أو يتحدث عن معاناته مع ما يشعر به من تذبذب وشك بشأن العلاقة، فإن ذلك يكون بمثابة النقلة أو التحول من التأثير الحميد نسبياً أو غير النضار في ظاهره، إلى السيطرة والاستغلال القسري. وعند هذه المرحلة، بدلاً من خداعها والسيطرة عليها عن طريق المكسب الذي يعدها به (الزواج)، فالحبيبة يتم خداعها واستغلالها عن طريق تخويفها من الخسارة: خسارة العلاقة، وخسارة حبه، وخسارة إمكانية الزواج وتكوين أسرة. إن مجرد التهديد بخسارة كل هذه الأشياء يكون كافياً ليهبط سيطرته على تصرفاتها وتفكيرها وإدراكها واحترامها لذاتها الآخذ في التناقص. وإذا صدر عنها تصرف

ما وتصورت أنه قد أحدث تغييراً سلبياً على حالته النفسية، فإنها سوف تسرع إلى الخضوع والإذعان لأول مطلب له بعد ذلك؛ خشية أن تتكرر منه نفس الاستجابة التي جعلته يتركها ويمضي غاضباً.

وهذه هي السيطرة والخداع في صورتها النموذجية.

والآن، لنكتشف معاً الطرق الخمس الأساسية التي يستخدمها الأشخاص المخادعون في السيطرة على ضحاياهم واستغلالهم.

طرق السيطرة المستغلة

العلاقات التي يهدف فيها أحد الطرفين إلى السيطرة على الطرف الآخر، تبدو على نحو مميز مركبة ومعقدة، وخصوصاً بالنسبة للضحية. ولكن، على الرغم من ذلك، فالطرق التي يتم استخدامها للسيطرة على سلوكها والتحكم فيه من الممكن فهمها بسهولة.

وبمجرد أن تفهم الطرق الأساسية للسيطرة، سوف تكون قادراً على أن تخترق الشراك اللفظية والشباك العاطفية المعقدة التي تنسج حولك، وعلى أن ترى بوضوح وبساطة كيف يمارس الطرف المستغل سيطرته عليك. وهذا أمر حيوي وضروري لأجل أن تكون قادراً على كسر هذه السيطرة، حتى إن كانت مستمرة منذ بعض الوقت.

وهناك خمس طرق أساسية يلجأ إليها الأشخاص المستغلون من أجل التحكم في الضحية، وهذه الطرق هي:

١. التدعيم الإيجابي
٢. التدعيم السلبي
٣. التدعيم المتقطع أو الجزئي
٤. العقاب
٥. التعلم من تجربة واحدة بطريقة الصدمة

والطرق السابقة تعتبر من وجهة نظر علم النفس أشكالاً أساسية للتعلم، وعلى هذا الأساس، فاستخدامها ليس مقصوراً فقط على العلاقات المستغلة، وإنما الحقيقة هي أنها تستخدم للتأثير على السلوكيات وتعليمها وتدريب الآخرين عليها وتحفيزها وتنظيمها وتشجيعها والسيطرة عليها، وذلك في كل أنواع العلاقات والمواقف.

وسواء كنت مدركاً لهذه الطرق أو لا، فما لا شك فيه أنك قد قمت باستخدامها لتعديل سلوك الآخرين أو التأثير فيه أو تشكيله أو السيطرة عليه، كما أنه مما لا شك فيه أيضاً أنها قد استخدمت ضدك للتأثير في سلوكك أنت أو تشكيله أو السيطرة عليه. إننا نعلم أطفالنا وندرب موظفينا ونحاول تغيير زوجاتنا ونشجع أصدقاءنا وأسرتنا أو نثبط من هممهم، وكل ذلك نفعله باستخدام هذه الطرق الأساسية.

أي فرق إذاً بين استخدامها في كل تلك المواقف واستخدامها في محاولات السيطرة على الآخرين واستغلالهم؟ قبل أن أجيب عن هذا السؤال، دعنا نعلم أولاً بإلقاء نظرة على كل طريقة منها على حدة.

التدعيم الإيجابي

وهذا هو المبدأ الرئيسي للمكافأة. إذا كان يعجبك ما يفعله شخص ما، وأردت أن تزيد من تكراره لهذا السلوك الذي ترغبه، تقوم بمكافأته على هذا السلوك، أو تقدم له التدعيم الإيجابي اللازم ليدوم على القيام به. وهذا التدعيم قد يأتي في شكل إعطاء هذا الشخص المديح أو المال أو الاستحسان أو الحب أو الهدايا أو الاهتمام أو إظهار تعبيرات على وجهك تدل ضمنياً على الاستحسان أو الرضا (ابتسامة أو ضحكة مثلاً) أو تقديره على الملأ، أو غير ذلك الكثير من المكافآت العينية والمعنوية - بما تحويه من مدلولات - التي يستخدمها الناس لمكافأة أو تدعيم بعضهم البعض، كالمال والألقاب والترقيات.

والتدعيم الإيجابي هو أسهل طريقة على سبيل المثال لتدريب الكلاب على الجلوس أو الثبات في مكانها. وهو هنا يعني أنه إذا ما فعل الكلب ما يفترض

منه أن يفعله أثناء التدريب، فسوف يحصل على مكافأة، كأن يربت صاحبه عليه، أو يقدم له طعامه المفضل.

والإنسان، منذ الطفولة وطوال حياته بعد ذلك، يتأثر بشدة بالمكافآت أو أشكال الدعم التي تقدم له ممن يعتمد عليهم أو يحبهم أو يحترمهم وممن هم في موقع يسمح لهم بمساعدته على الحصول على المكاسب التي يسعى إليها أو على تجنب الخسائر التي يخشاها. في مئات من التعاملات اليومية، نقدم الدعم للآخرين ونتلقاه منهم على الأشياء التي نقوم بفعلها؛ وهذا لأن التدعيم الإيجابي يزيد من احتمالية أن يقوم من يتلقاه بتكرار السلوك الذي يرغبه منه من قام بتقديمه.

ومن المهم أن نلاحظ أن التدعيم الإيجابي يُشعر من يتلقاه بمشاعر طيبة، ويكون بمثابة تجربة سارة مُرضية له. وهذا هو السبب في أنه يعمل بنجاح. نحن نريد أن ننال استحسان رئيسنا في العمل أو مديحه، ونريد أن نتلقى الحب ممن نحبهم أو نرى السعادة على وجههم، ونريد أن نخبرنا الآخرون بتقديرهم لنا ولأهمية ما نقوم به من مجهودات. والشخص الماهر الذي يسعى إلى السيطرة على الآخرين واستغلالهم يعلم ذلك، وسوف يميل إلى استخدام التدعيم الإيجابي حتى يجعل الضحية تشعر بمشاعر طيبة (وتشعر كذلك بالود تجاهه باعتبارها الشخص الذي يعدها بالمكافأة) وحتى يقوي السلوكيات والعادات التي يرغب في أن تداوم عليها الضحية.

ولكن، هل يقوم راغبو السيطرة والاستغلال باستخدام التدعيم الإيجابي؟ بالطبع نعم، وخصوصاً في المراحل المبكرة من العلاقة. ولكنهم إذا كانوا يكتفون باستخدامه فقط، وخصوصاً إذا كانت المكافآت التي تقدم لك هي مكاسب ترغب فيها، فما كانت العلاقة لتصبح علاقة مخادعة مستغلة؛ فالحقيقة هي أن العلاقات التي تقوم على التدعيم الإيجابي تكون عموماً علاقات مُرضية وممتعة.

والفكرة التي تصل إلى الضحية هي أن سلوكه يرضي ويسعد الطرف الآخر. وبالنسبة للأشخاص الذين يسعون دائماً إلى إرضاء الآخرين على وجه

الخصوص، من الممكن أن تكون هذه الفكرة مُرضية وتستحق العمل من أجلها، ومن هنا، فإنهم يقومون بتكرار سلوكهم "المُرضي"، وغالباً ما يفعلون ذلك بشكل إجباري.

ولكن بعد أن يقوم الشخص المستغل بإغراء الضحية وجرها إلى العلاقة باستخدام التدعيم الإيجابي المتكرر والمستمر، تتحول "اللعبة" في الغالب إلى منعطف مهم. فبدلاً من المكافآت المتكررة الصغيرة نسبياً، يتم الآن التلويح للضحية - بطريقة مباشرة أو غير مباشرة- بمكسب خطير ترغب فيه بشدة. غير أن هذا المكسب سوف يبدو بعيداً تماماً عن متناول الضحية. في البداية، تكون الضحية في غاية الحماس للحصول على هذا المكسب، ولأنها قادرة عند هذه اللحظة على تأجيل البهجة المنتظرة، فستكون على استعداد للقيام بكل ما هو ضروري للحصول على المكافأة المرجوة، وسوف تنتظر بصبر حتى يأتي الوقت الذي تحصل فيه على "المكسب الكبير".

غير أن المشكلة هي أنه في مثل هذه العلاقات المستغلة، يبقى المكسب المنتظر مراوغاً وصعب المزال فيما يبدو. ومع ذلك، يستمر الطرف المستغل في تقديم الوعد للضحية بالحصول على هذا المكسب وهذا من أجل تحفيزها على العمل لصالحه. وفي النهاية، وعندما تصبح آلية عمل محاولة السيطرة والاستغلال أكثر وضوحاً، تبدأ الضحية في الشك في أن المكسب الموعود لن يتحقق أبداً، مهما كان مدى جدها أو حماسها في محاولة تحقيقه.

ومن هنا، وبينما تكافح الضحية بشكل يائس حتى تفهم ما يجري حولها، تكون هناك نقلة خفية أخرى تحرك آلية التدعيم -أو ذراع التحكم- من الإيجابية إلى السلبية. وتحت سيطرة الشخص الساعي إلى الاستغلال، تشعر الضحية بأنها مدفوعة بخوفها من أن ذلك المكسب ربما لن يتحقق أبداً أكثر من شعورها بأن ما يدفعها هو التحرك المباشر نحو الهدف. الآن، أصبحت الحاجة إلى تجنب الخسارة (خسارة المكسب الذي لم يتحقق حتى الآن في الأساس) هي الحافز المحرك لها.

التدعيم السلبي

الكثيرون من الناس يخلطون بين هذا الشكل من أشكال التدعيم وبين العقاب، غير أنه يختلف عنه كثيراً. وأفضل طريقة لفهم الآلية التي يعمل بها التدعيم السلبي هي أن تستخدم مثلاً عملياً. تخيل قفصاً تم إعداده لفأر من فئران التجارب. (من المعروف أن علماء النفس يقومون بإجراء الكثير من أبحاثهم على هذه الفئران). تخيل أن هذا القفص مقسم إلى جزأين مستقلين: حجرة سوداء مطلية جدرانها وأرضيتها وسقفها باللون الأسود، فيما عدا أنها تحتوي على باب أبيض يربطها بالنصف الآخر من القفص، وهو عبارة عن حجرة بيضاء مطلية جدرانها وأرضيتها وسقفها باللون الأبيض. ولكي نشرح المقصود بكل من التدعيم الإيجابي والتدعيم السلبي، لنقل إن الهدف من دراستنا هذه هو أن نعلم (نؤثر على، ندرّب، نخدع، نستغل؟) الفأر أن ينتقل من الجزء الأسود من القفص إلى الجزء الأبيض بأسرع ما يمكن.

الفأر رقم ١ يتم وضعه في الحجرة السوداء، وفي أبعد نقطة من الحجرة البيضاء نقوم بوضع قطعة كبيرة من الجبن. في البداية، سوف يقوم الفأر بتفتيش الحجرة السوداء لفترة قصيرة إلى أن يجد الباب الأبيض الذي يؤدي إلى الحجرة الأخرى، فيقوم بدفعه وفتحه بدافع الفضول وعلى الأرجح بسبب رائحة الجبن التي تأتي من الجانب الآخر. بعد ذلك سوف يدخل الحجرة البيضاء، وعلى الفور يلتهم قطعة الجبن، ومن هنا يكون قد تلقى التدعيم الإيجابي، وها هو يشعر بالسعادة.

بعد ذلك، نضع نفس هذا الفأر في الحجرة السوداء مرة ثانية، فنلاحظ أنه في هذه المرة سوف يقوم بالضغط على الباب وفتحه لينتقل إلى الحجرة البيضاء في زمن أقل بكثير مما استغرقه في المحاولة الأولى. وللمرة الثانية، تتم مكافأته (التدعيم الإيجابي) بقطعة الجبن اللذيذة. هذا الفأر الآن أصبح سعيداً وذكياً في نفس الوقت.

بعد ذلك نكرر هذا التدريب عدداً أكبر من المرات، وفي كل مرة، يقوم الفأر بالمرور من الباب الأبيض إلى الحجرة البيضاء في وقت أقل مما استغرقه في المرة

التي سبقتها. وحتى إذا أزلنا قطعة الجين نهائياً، فسوف يستمر الفأر في التحرك بسرعة من الحجرة السوداء إلى البيضاء لأن الثانية قد أصبح لها ميزة إيجابية بالنسبة له، فقط من مجرد حالة الاقتران التي تنشأ بينها وبين الجين. حتى الآن نكون قد أوضحنا كيف نعلم الفأر الانتقال من الحجرة السوداء إلى الحجرة البيضاء عن طريق التدعيم الإيجابي، وهو في هذه الحالة مكافأته بشكل فوري بعد أن يقوم بعمل السلوك الذي نرغبه منه (التحرك من الحجرة السوداء إلى البيضاء).

والآن، لنضع الفأر رقم ٢ في الحجرة السوداء من القفص. هدفنا هنا هو نفس الهدف السابق: أن نرى مدى السرعة التي سوف يتعلم بها هذا الفأر الانتقال من الحجرة السوداء إلى الحجرة البيضاء. ولكن، في هذه المرة، لن نقوم بوضع قطعة من الجين في الحجرة البيضاء، وإنما سنقوم بتوصيل أرضية الحجرة السوداء بمصدر للتيار الكهربائي بحيث تنتج هذه الأرضية صدمات كهربائية مؤلمة بشكل خفيف استجابة لأخف حركة أو ضغط عليها. وهكذا، فبمجرد وضع الفأر رقم ٢ في الحجرة السوداء، يتعرض على الفور لتلك الصدمات الكهربائية. وفي غضون ثوان، يبدأ على الفور في الوثب على الجدران والارتعاش والتبول، وغير ذلك من السلوكيات الأخرى المألوفة التي تصدر عن الفئران عندما تشعر بالتوتر والقلق. ولكن، مع هذه الوثبات المستمرة، سوف يصطدم الفأر إن عاجلاً أو آجلاً بالباب الأبيض لينفتح مؤدياً إلى الحجرة البيضاء حيث لا توجد هذه الصدمات الكهربائية. الحجرة البيضاء في هذه المرة لا تحتوي على الجين، ولكنها فقط ستوفر له التخلص من هذه الصدمات المؤلمة بمجرد أن يجتاز الباب الأبيض عابراً إليها.

الفأر رقم ٢ قد تعرض هنا للتدعيم السلبي، وهو في هذه الحالة تعريضه لتجربة مؤلمة أو غير سارة أو لأي مثير سلبي آخر، على أن تتوقف هذه التجربة أو يتعطل هذا المثير بمجرد أن يقوم بعمل السلوك الذي نرغبه منه.

وبالمناسبة، ربما لا تندش عندما تعرف أن الفأر رقم ٢ يتعلم الانتقال من الحجرة السوداء إلى الحجرة البيضاء في القفص أسرع من الفأر رقم ١. وبمجرد

أن يتم تعلم هذا السلوك أو اكتسابه، سوف يستمر الفأر رقم ٢ في إلقاء نفسه في الحجرة البيضاء مروراً بالباب الأبيض حتى عندما تكون الصدمات الكهربائية الموجودة في الحجرة السوداء معطلة. الآن أصبح للحجرة السوداء ميزة سلبية بالنسبة له من خلال حالة الاقتران التي تنشأ بينها وبين الصدمات الكهربائية.

والتدعيم السلبي يطلق عليه في بعض الأحيان "الإشراف الكريه"، و"المكافأة" هنا تكون هي تجنب أو توقف تجربة مكروهة عندما يدعن الكائن الذي تجرى عليه التجربة (وهو الفأر في هذه الحالة) لرغبات الشخص الذي يجريها.

والآن، لناخذ بعين الاعتبار النظرير الإنساني لهذه التجربة لنعرف مدى استجابة الإنسان للتدعيم الإيجابي والتدعيم السلبي. وأثناء عمل هذه الماثلة، ربما تبدأ صورة الشخص الساعي إلى السيطرة والاستغلال في التشكل.

كما أوضحنا من قبل، فهناك عدد لا يحصى من الأمثلة على استخدام التدعيم الإيجابي في تجاربنا اليومية. نحن نمتدح أطفالنا في مقابل أدائهم الجيد لمهمة ما أو حصولهم على درجات جيدة في المدرسة أو بذلهم أقصى طاقتهم في مسابقة رياضية، ونشكر موظفينا أو نقوم بإعطائهم علاوة عندما يقومون بالمهام التي نريدها، ونطري أو نظهر تقديراً لأصدقائنا لما قدموه لنا من خدمات أو لما قاموا به من سلوكيات نرغبها، ونشعر بالامتنان على وجه خاص تجاه أي فرد من أفراد أسرتنا عندما يفعل من أجلنا شيئاً ينم عن الكرم أو العطف أو الرقة أو غير ذلك مما نرغبه.

والأمثلة على التدعيم الإيجابي لا نهاية لها كما ترى. وفي الغالب، فالأشخاص الذين يتم تدعيمهم إيجابياً أو مكافأتهم على النحو السابق يميلون إلى تكرار نفس سلوكياتهم أو سلوكيات مشابهة لها في المستقبل، ويميلون كذلك إلى الشعور بالسعادة أو الرضا في الأدوار التي يقومون بأدائها، طالما أنهم يشعرون بأن التدعيم الذي يتلقونه يكفي أو يتناسب مع حجم مجهوداتهم.

ولكن، ما النظرير الإنساني للفأر رقم ٢؟ تأمل حال هذه الأم مع طفلها البالغ من العمر اثني عشر عاماً والذي يترك حجرته في حالة من الفوضى باستمرار. تخبره هي بصورة متكررة أن ينظف حجرته، وعندما لا يطيعها،

تقوم بتصعيد المسألة تدريجياً وتبدأ في الصراخ في وجهه، ثم بعد ذلك تقوم بتهديده بأنها سوف تنزل عليه عقاباً أكثر إيلاماً إذا لم يقيم بترتيب وتنظيف حجرته. وفي النهاية، عندما يذعن الطفل، يتوقف توبيخها له وصراخها وتهديداتها. لم تخبره كم أنه ولد طيب ورائع ولم تكافئه على سلوكه، ولكنها فقط توقفت عن الصراخ. حسناً، هذا هو التدعيم السلبي في أوضح صورته.

X والتوبيخ المستمر في هذه الحالة هو المعادل الإنساني للصدمة الكهربائية في حالة الفأر. كذلك فالإحجام عن التواصل (المعاملة الصامتة) هو شكل آخر من أشكال التدعيم السلبي. وكسر المعاملة الصامتة يعتمد على خضوع الشخص الذي تمارس ضده وقيامه بعمل السلوك المرجو منه (كأن يعتذر مثلاً أو يفعل ما يطلب منه). وبناء على ذلك، ففي كل مرة يقوم فيها شخص ما بتعرض شخص آخر لتجربة مؤلمة أو غير سارة أو سلبية بأي صورة كانت، إلى أن يذعن هذا الشخص الآخر لمطالبه أو رغباته أو حاجاته، يكون التدعيم السلبي في حالة عمل.

والنظائر الإنسانية الأخرى للصدمة الكهربائية السابقة تشتمل على استخدام الشخص المستغل لبعض أشكال التدعيم السلبي كتقطيب الوجه أو التقرع أو الشكوى والأنين أو لعب دور الضحية أو دور الطرف الذي تعرض للألم أو الجرح أو البكاء أو إلقاء اللوم على الآخرين. ومثل هذه الأساليب، متى تمت بفعالية، تثير لدى الشخص الذي تمارس ضده مشاعر الذنب والخجل وعدم الالتزام والتهرب من المسؤولية.

أو قد يستخدم الشخص المستغل أساليب التخويف كالصراخ أو السباب أو التهديد أو التعبير عن الانفعال والغضب حتى يسيطر على الضحية عن طريق إثارة خوفها من عدم الاستحسان أو من الغضب والمواجهة أو من رفضه أو تخليه عنها. أو ربما يقوم الشخص المستغل بعمل مقارنات سلبية مثيرة للاستياء بين الضحية وشخص آخر (مثلاً أخيه أو أخته أو زميل له) كي يثير في نفسها مشاعر غير سارة كمشاعر قلة احترام النفس أو ضعف الاعتماد عليها أو عدم الكفاءة.

أن يتم تعلم هذا السلوك أو اكتسابه، سوف يستمر الفأر رقم ٢ في إلقاء نفسه في الحجرة البيضاء مروراً بالباب الأبيض حتى عندما تكون الصدمات الكهربائية الموجودة في الحجرة السوداء معطلة. الآن أصبح للحجرة السوداء ميزة سلبية بالنسبة له من خلال حالة الاقتران التي تنشأ بينها وبين الصدمات الكهربائية.

والتدعيم السلبي يطلق عليه في بعض الأحيان "الإشراط الكريه"، و"المكافأة" هنا تكون هي تجنب أو توقف تجربة مكروهة عندما يدعن الكائن الذي تجرى عليه التجربة (وهو الفأر في هذه الحالة) لرغبات الشخص الذي يجريها.

والآن، لنأخذ بعين الاعتبار النظير الإنساني لهذه التجربة لنعرف مدى استجابة الإنسان للتدعيم الإيجابي والتدعيم السلبي. وأثناء عمل هذه المماثلة، ربما تبدأ صورة الشخص الساعي إلى السيطرة والاستغلال في التشكل.

كما أوضحنا من قبل، فهناك عدد لا يحصى من الأمثلة على استخدام التدعيم الإيجابي في تجاربنا اليومية. نحن نمتدح أطفالنا في مقابل أداؤهم الجيد لمهمة ما أو حصولهم على درجات جيدة في المدرسة أو بذلهم أقصى طاقتهم في مسابقة رياضية، ونشكر موظفينا أو نقوم بإعطائهم علاوة عندما يقومون بالمهام التي نريدها، ونطري أو نظهر تقديراً لأصدقائنا لما قدموه لنا من خدمات أو لما قاموا به من سلوكيات نرغبها، ونشعر بالامتنان على وجه خاص تجاه أي فرد من أفراد أسرتنا عندما يفعل من أجلنا شيئاً ينم عن الكرم أو العطف أو الرقة أو غير ذلك مما نرغبه.

والأمثلة على التدعيم الإيجابي لا نهاية لها كما ترى. وفي الغالب، فالأشخاص الذين يتم تدعيمهم إيجابياً أو مكافأتهم على النحو السابق يميلون إلى تكرار نفس سلوكياتهم أو سلوكيات مشابهة لها في المستقبل، ويميلون كذلك إلى الشعور بالسعادة أو الرضا في الأدوار التي يقومون بأدائها، طالما أنهم يشعرون بأن التدعيم الذي يتلقونه يكفي أو يتناسب مع حجم مجهوداتهم.

ولكن، ما النظير الإنساني للفأر رقم ٢؟ تأمل حال هذه الأم مع طفلها البالغ من العمر اثني عشر عاماً والذي يترك حجرته في حالة من الفوضى باستمرار. تخبره هي بصورة متكررة أن ينظف حجرته، وعندما لا يطيعها،

تقوم بتصعيد المسألة تدريجياً وتبدأ في الصراخ في وجهه، ثم بعد ذلك تقوم بتهديده بأنها سوف تنزل عليه عقاباً أكثر إيلاماً إذا لم يتم بترتيب وتنظيف حجرته. وفي النهاية، عندما يذعن الطفل، يتوقف توبيخها له وصراخها وتهديداتها. لم تخبره كم أنه ولد طيب ورائع ولم تكافئه على سلوكه، ولكنها فقط توقفت عن الصراخ. حسناً، هذا هو التدعيم السلبي في أوضح صورته.

والتوبيخ المستمر في هذه الحالة هو المعادل الإنساني للصدمة الكهربائية في حالة الفأر. كذلك فالإحجام عن التواصل (المعاملة الصامتة) هو شكل آخر من أشكال التدعيم السلبي. وكسر المعاملة الصامتة يعتمد على خضوع الشخص الذي تمارس ضده وقيامه بعمل السلوك المرجو منه (كأن يعتذر مثلاً أو يفعل ما يطلب منه). وبناء على ذلك، ففي كل مرة يقوم فيها شخص ما بتعريض شخص آخر لتجربة مؤلمة أو غير سارة أو سلبية بأي صورة كانت، إلى أن يذعن هذا الشخص الآخر لمطالبه أو رغباته أو حاجاته، يكون التدعيم السلبي في حالة عمل.

والنظائر الإنسانية الأخرى للصدمة الكهربائية السابقة تشتمل على استخدام الشخص المستغل لبعض أشكال التدعيم السلبي كتقطيب الوجه أو التقييع أو الشكوى والأنين أو لعب دور الضحية أو دور الطرف الذي تعرض للألم أو الجرح أو البكاء أو إلقاء اللوم على الآخرين. ومثل هذه الأساليب، متى تمت بفعالية، تثير لدى الشخص الذي تمارس ضده مشاعر الذنب والخجل وعدم الالتزام والتهرب من المسؤولية.

أو قد يستخدم الشخص المستغل أساليب التخويف كالصراخ أو السباب أو التهديد أو التعبير عن الانفعال والغضب حتى يسيطر على الضحية عن طريق إثارة خوفها من عدم الاستحسان أو من الغضب والمواجهة أو من رفضه أو تخليه عنها. أو ربما يقوم الشخص المستغل بعمل مقارنات سلبية مثيرة للاستياء بين الضحية وشخص آخر (مثلاً أخيه أو أخته أو زميل له) كي يثير في نفسها مشاعر غير سارة كمشاعر قلة احترام النفس أو ضعف الاعتماد عليها أو عدم الكفاءة.

وفي النهاية، ربما يثير الشخص المستغل داخل ضحيته شكلاً من أشكال التناقض أو الخوف من التغيير أو من اتخاذ قرار سيئ أو من ارتكاب خطأ فقط بالاستفهام ("هل أنت واثق بالفعل مما تريده؟") أو بالتعبير عن الشك بشكل عام ("لا يمكن للإنسان أبداً أن يعرف الأشياء على وجه التأكيد").

وهذه المشاعر السلبية -الذنب، والخوف، وعدم الكفاءة- التي يتم تنشيطها أو إثارتها عن طريق الأساليب التي يمارسها الشخص المستغل هي مشاعر غير مريحة بشكل كبير، تماماً كالصدمات الكهربائية بالنسبة للفأر. وعن طريق الخضوع والإذعان والاستسلام لحاجات أو طلبات الشخص المستغل، تصبح الضحية قادرة على أن تريح نفسها على الفور (ولكنها مجرد راحة وقتية) من المشاعر أو المخاوف المؤلمة أو غير السارة. عن طريق القيام بما يريده الشخص المستغل، فإن تصرفات الضحية يتم تدعيمها سلبياً من خلال توقف الأحاسيس غير المريحة أو غير السارة أو المؤلمة، حتى ولو كان هذا التوقف وقتياً.

الآن يمكنك أن تبدأ في رؤية صورة أوضح للشخص الذي يسعى على الدوام إلى استغلال الآخرين والسيطرة عليهم. والخوف أو القلق من خسارة محتملة أو من نتيجة سلبية أخرى (على سبيل المثال: "إذا لم أؤد هذا العمل، فسوف أفقد وظيفتي"، "إذا لم أسمح لهذا الزميل في الفصل بأن ينسخ مني إجابات الواجب المنزلي، فلن أكون محبوباً في هذه المجموعة"، "إذا لم أسمح لها بالسيطرة على العلاقة، فسوف تتخلى عني") يناسب بوضوح وصف المثير الكريه الذي من الممكن أن يتوقف -على الأقل مؤقتاً- عندما يتم عمل السلوك المرجو.

والأشخاص المستغلون غالباً ما يستخدمون التدعيم السلبي. تذكر أن الفأر رقم ٢ كان مذعناً ومطيعاً ولكنه لم يكن سعيداً على الإطلاق. وهؤلاء الذين يتم التلاعب بهم واستغلالهم أو السيطرة عليهم عن طريق الإشراف الكريه والتدعيم السلبي يصبحون عادة في حالة من الاستياء والغضب والإحباط، ويبدؤون في الدخول في دوامة تزداد حدة شيئاً فشيئاً من الاكتئاب والشعور بقلّة احترام الذات والقلق وغيرها من الأعراض السلبية التي تعطي التجربة البغيضة صفة الدوام.

عد إلى الوراء، وقم بإلقاء نظرة على دراسات الحالة التي عرضناها في الفصل الثاني، وانظر إن كان يمكنك أن تميز التدعيم الإيجابي، والأهم من ذلك، أن تميز التدعيم السلبي في القصص الواردة.

التدعيم المتقطع أو الجزئي

كل من التدعيم الإيجابي والسلبي من الممكن إعطاؤه على أساس متصل وثابت أو على أساس متقطع أو جزئي أو عشوائي لا يمكن التنبؤ به. وسواء كان التدعيم متصلاً أو متقطعاً، فهذا أمر يتعلق بشكل كبير بمشاعر الضحية تجاه الشخص الذي يقدم لها التدعيم وتجاه السلوك الذي يولد هذا التدعيم.

فعندما يتم إعطاء التدعيم الإيجابي على أساس جزئي أو متقطع، تكون الساحة مهيأة لتطور السلوك الذي سوف يتم تكراره والتعود عليه. كما أن الشك الذي يتم تولده على أساس عشوائي من الممكن أن يولد في نفس الضحية الإحباط ويجعلها تعتمد إلى سلوك اضطراري، حيث تظل تتطلع إلى الجائزة أو المكافأة المتوقعة. وفي العلاقات التي يهدف أحد طرفيها إلى السيطرة على الطرف الآخر واستغلاله ويلجأ فيها إلى استخدام التدعيم المتقطع أو الجزئي، تواجه الضحية صعوبة كبيرة في التفريق بين المواقف التي يتم فيها تدعيم سلوكها بطريقة جزئية أو متقطعة وتلك التي توقف فيها التدعيم (المكسب) كلية.

وبشكل ثابت، عندما تعامل مع مرضاي المتورطين في علاقات يتم فيها استغلالهم وخداعهم، أجد نفسي أخبرهم بما أسميه "حكايات الحمامة". وفي الحقيقة، هذا بالفعل هو شرح معلمي آخر لتأثيرات التدعيم المتصل في مقابل تأثيرات التدعيم الجزئي.

في هذه المرة سيتم إجراء التجربة على الحمامة بدلاً من الفأر. والقفص في هذه الحالة (الذي يطلق عليه أحياناً "صندوق سكينز" نسبة إلى عالم النفس الأمريكي بي إف سكينز) لا يحتوي على أي شيء فيما عدا ذراع صغيرة يمكن للحمامة نقرها، وإناء يتم تزويدها فيه بكرات صغيرة من الطعام بطريقة معينة كما سنوضح بعد قليل. لننظر أولاً إلى التدعيم الإيجابي المتصل.

نضع الحمامة رقم ١ في القفص، ونتركها بدون طعام لفترة قصيرة؛ وبالتالي يصبح الجوع حافزاً لها كما سنرى. سوف تقوم الحمامة بالنقر في كل مكان في القفص لعدة ثوان إلى أن تقوم بنقر الذراع الصغيرة، بدافع الفضول أو مصادفة. وبمجرد أن تقوم بنقر الذراع، يتم نزول كرة من الطعام إلى الإناء، فتأكلها الحمامة على الفور.

في هذه الحالة، تم تدعيم الحمامة إيجابياً أو مكافأتها على الضغط على الذراع الصغيرة. هدفنا هنا هو أن نعلمها أن تضغط على الذراع، ولذلك نستمر في مكافأتها بشكل متواصل مائة في المائة كلما قامت بذلك. وهذا معناه ببساطة أنه في كل مرة تقوم فيها الحمامة بالضغط على الذراع، تحصل على كرة من الطعام. كل ضغطة، يقابلها كرة من الطعام. في لمح البصر، سوف تكتسب الحمامة بقوة عادة الضغط على الذراع.

حسناً، الآن نترك الحمامة رقم ١ وننتقل إلى الحمامة رقم ٢، وسنجعل تجربتها في القفص مشابهة في البداية لتجربة الحمامة رقم ١، ولكن، بمجرد أن تكتسب هذه الحمامة عادة الضغط على الذراع - بعد أن تفعل ذلك عشر مرات متتالية وتحصل في كل مرة على إحدى كرات الطعام - نقوم فجأة وبدون إنذار بتغيير اللعبة. فبدلاً من تدعيمها أو مكافأتها على الضغط على الذراع بإمدادها بكرات الطعام على أساس متصل وثابت، نبدأ في مكافأتها بشكل عشوائي، فقط بصورة متقطعة لا يمكن التنبؤ بها، وهذا هو ما نطلق عليه التدعيم المتقطع أو الجزئي.

وبناء على ذلك، سوف نترك هذه الحمامة لتقوم بالضغط على الذراع ست مرات متتالية مثلاً دون أن نكافئها بإحدى كرات الطعام، وفي المرة السابعة، تحصل على إحدى هذه الكرات. بعد ذلك، تمر تسع عشرة مرة مثلاً بدون مكافأة، ويعقبها ست مرات متتالية نقوم فيها بمكافأتها. بعد ذلك، تمر خمس عشرة مرة مثلاً بدون مكافأة، ونكافئها في المرة التالية، وهكذا. النقطة الأساسية هنا هي أن المكافأة أو التدعيم يتم على أساس لا يمكن التنبؤ به، وفي بعض الأوقات فقط، بدون نظام وبدون منطق.

وحتى نوضح تأثير هذين النمطين من المكافأة أو التدعيم -النمط المتصل والنمط المتقطع- نتوقف عند هذه النقطة عن مكافأة كلتا الحمامتين تماماً بأن نتوقف كلية عن إعطائهما كرات الطعام. سوف نستخدم ساعة إيقاف حتى نرى كم من الوقت سوف تقضيه كل منهما في الضغط على الذراع باستمرار مع عدم تلقيها أي مكافأة أو أي تدعيم إيجابي. علماء النفس يعتبرون هذا السلوك -مواصلة الضغط على الذراع بدون الحصول على أي شيء في المقابل- نظيراً للسلوك الملزم الذي يضر بضاحبه، حيث لا ربح ولا فائدة منه أو مكافأة.

الحمامة رقم ١ تستمر في الضغط على الذراع الصغيرة لفترة أقصر نسبياً. ولأنها كانت تحصل على الطعام في السابق نظير كل ضغطة بشكل ثابت، فمن الواضح أن من السهل عليها نسبياً أن تكتشف أن المكافآت التي كانت تحصل عليها في مقابل الضغط على الذراع قد توقفت الآن. وببساطة، تبطن من حركتها وسرعان ما تتوقف عن نقر الذراع كلية، ما دام ليس هناك فائدة ترجى من ذلك على كل حال.

ولكن، في القفص الثاني، تستمر الحمامة رقم ٢ في الضغط على الذراع -مع عدم تلقيها أي مكافأة على ذلك- حتى تنهار من التعب في النهاية. فما الذي جعلها لا تتوقف بسرعة عن الضغط على الذراع مثلما فعلت الحمامة الأولى؟ لأن آخر ما اعتادت عليه هو أن المكافأة تأتيها من حين لآخر فقط وبشكل لا يمكن التنبؤ به، ومن هنا فمن الواضح أنه من الصعب عليها أن تكتشف أن اللعبة قد تغيرت من المكافأة المتقطعة إلى عدم المكافأة على الإطلاق. والحقيقة هي أن هذه الحمامة قد اعتادت بشدة أو أدمنت الضغط على الذراع على أمل الحصول على الطعام، ولو أردنا هنا أن نصف حالة هذه الحمامة بلغة إنسانية، فسوف نقول إن الأمل يظل يدفع إلى الأبد في قلب أي إنسان يصبح محكوماً بالتدعيم أو المكافأة التي يتوقعها، ولو كانت تأتيه على أساس متقطع من حين لآخر.

وقد أثبت العلماء أن الطيور والفئران وكذلك الأشخاص الذين تتم مكافأتهم على أساس متقطع أو بطريقة عشوائية يكتسبون عادات سلوكية قهرية تجعلهم

يواظبون على القيام بسلوكيات معينة في انتظار هذا المكسب أو هذه المكافأة التي يحصلون عليها من حين لآخر.

ومرة ثانية، ما النظير الإنساني للتدعيم الجزئي، خصوصاً فيما يتعلق بمحاولات السيطرة على الآخرين واستغلالهم؟ تأمل هذه المرأة التي أصبحت متورطة عاطفياً بدرجة كبيرة في علاقة حب مدمرة مع طرف مخادع ومستغل. في بداية العلاقة، كان هذا الرجل يغدق عليها مظاهر الاهتمام والرعاية والحب والهدايا الفاخرة وما شابه ذلك في كل مرة تظهر له فيها السلوك الذي يرغب منها (الاهتمام بحاجاته أو أداء بعض الخدمات له). ولكن بمرور الوقت، قلت هذه المكافآت من جانبه شيئاً فشيئاً، حتى أصبح من غير الممكن تماماً التنبؤ بسلوكه في هذه الناحية. كان من الممكن أن ترهق نفسها بشدة من أجل القيام بأشياء جميلة من أجله، وكان هو يستجيب لذلك إما بأن يتصرف وكأن الملل قد أصابه وإما بأن يعاملها معاملة مرضية فحسب. ورغم ذلك، ففي بعض الأحيان، وبشكل لا يمكن التنبؤ به، كان يكافئها بأن يخبرها بمقدار حبه لها أو بأن يعاملها برقة وعطف. لقد نجح في جعلها عالقة في شبكته عن طريق مكافأتها بطريقة متقطعة فقط. إنها الحمامة رقم ٢.

أو تأمل هذا الشاب الذي يعمل مساعداً تنفيذياً تحت رئاسة مسئولة تنفيذية كبيرة تتسم بالذكاء والنشاط والفعالية، ولكن معروف عنها مزاجها السيئ الذي لا يمكن التنبؤ به. ولأن هذا الشاب كان حريصاً على أن يتقدم، فقد كان يبذل جهداً كبيراً حتى يرضي رئيسه التي لا تنتهي طلباتها. في البداية، كانت هي تشعر بالرضا عما يقوم به من جهود وكانت تمتدحه وتثني عليه بصفة متكررة، ولكنها بعد ذلك أصبحت ببساطة تتجاهل مجهوداته هذه تماماً. ولكنها على الرغم من ذلك، كانت تأتي إلى المكتب أحياناً وبصورة لا يمكن التنبؤ بها من قبل، وهي في حالة مزاجية سيئة للغاية، فتتكلم معه بلهجة حادة وتصرخ في وجهه وتقوم بتوبيخه طوال اليوم إلى أن يفعل كل ما يرضيها ويلبي كل طلباتها، حتى تتوقف عن القيام بذلك فحسب. لقد أصبح محكوماً وواقعاً تحت سيطرة التدعيم السلبي الجزئي أو المتقطع.

وهكذا، فمع كل من التدعيم الإيجابي والتدعيم السلبي، يصبح نمط هذا التدعيم عاملاً أساسياً في تحقيق السيطرة على سلوك الآخر. ويجب هنا الإشارة إلى أن التدعيم المتواصل والمستمر -حتى وإن كان سلبياً- يسبب للشخص الذي يتلقاه قلقاً وتوتراً أقل بكثير مما يسببه له التدعيم العشوائي أو الذي لا يمكن التنبؤ بحدوثه أو المتقطع.

والحقيقة هي أنك إذا أردت أن تثير القلق في نفس شخص ما وتشعره بالضغوط، فأكثر الطرق فعالية للقيام بذلك هي أن تجعله يتعرض لمثير أو تجربة مؤلمة أو غير سارة بأي صورة كانت، وتفعل ذلك بشكل عشوائي، بحيث لا يمكن التنبؤ بحدوثه. وهذا هو ما يفعله الإرهابيون بالضبط. تأمل حالة القلق التي سادت الولايات المتحدة بعد هجمات الحادي عشر من سبتمبر الإرهابية. لقد أصبحنا باستمرار في انتظار أن تقع "الكارثة التالية".

إن بعض الأشخاص المستغلين يعدون إرهابيين على المستوى النفسي؛ وذلك لأنهم يبقون ضحاياهم في حالة انتظار دائمة، بحيث لا يدركون أبداً إن كانوا سوف يتعرضون لتجربة بغیضة ثانية أو متى سيتعرضون لذلك. إن الشك وعدم التأكد -وليس الحدث السيئ في حد ذاته- هما ما يولدان القلق والتوتر.

العقاب

الفرق الوحيد بين التدعيم السلبي والعقاب يتعلق بتوقيت التجربة السلبية. ففي حالة التدعيم السلبي، يحدث المثير المكروه قبل أن تمارس الضحية السلوك المرغوب منها، ويكون توقف هذا المثير المكروه (التدعيم أو المكافأة) معتمداً على خضوع الضحية. وعلى الرغم من أن راغبي السيطرة والاستغلال وغيرهم ممن يستخدمون التدعيم السلبي نادراً ما يعبرون بألفاظ واضحة عن القاعدة التي تتبع خلف طريقتهم هذه، إلا أنها واضحة تماماً: "سوف أستمر في عمل هذا الشيء الذي تكرهه إلى أن تفعل ما أريده منك. فإذا أذعنت، فسوف أوقف هذه التجربة البغيضة. أما إذا لم تذعن، فإن الشيء السيئ أو الشيء الذي لا تحبه سوف يستمر في الحدوث، وربما يصبح أسوأ مما كان عليه".

أما في حالة العقاب، فتكون التجربة السلبية التي تتعرض لها الضحية نتيجة مباشرة لسلوك غير مرغوب يصدر عنها. في هذه المرة، تكون القاعدة هي: "إذا فعلت شيئاً لا يعجبني أو لا أريده، فسوف أجعلك تتأذى".

والعقاب يستخدم على نطاق واسع كآلية للتأديب أو السيطرة. ولكن، ما لا يدركه معظمنا هو أنه في واقع الأمر يعتبر أقل فعالية بكثير من التدعيم الإيجابي أو السلبي في السيطرة على السلوك. والحقيقة هي أن العقاب بدلاً من أن يستأصل السلوك غير المرغوب، فإنه بشكل عام يؤدي إلى ظهور سلوك غريب آخر. وفي بعض الأحيان قد يستمر السلوك غير المرغوب، وقد يتوقف في أحيان أخرى بصفة مؤقتة فقط ليعاود الظهور فيما بعد في نفس الصورة التي كان عليها أو في صورة مختلفة.

ومما يثير الانتباه أن العقاب عندما يصبح فعالاً، فإن ذلك يكون مرجعه عادة أن الضحية قد أدركت العلاقة بين السلوك السلبي والنتيجة السلبية. ونتيجة لذلك، تتعلم الضحية أن تخاف العقاب، ويصبح هذا الخوف في حد ذاته نوعاً من التدعيم السلبي. يصبح الخوف موجوداً، وتحاول الضحية أن تتجنب العقاب أو النتيجة السلبية، ليس فقط بأن تتوقف عن السلوك غير المرغوب منها، ولكن كذلك بأن تستبدله بسلوك مرغوب يقلل بدوره من خوفها من العقاب السلبي الفعلي. وهكذا، يصبح نقصان خوف الضحية الذي يعقب ممارستها للسلوك المرغوب تدعيماً سلبياً.

إن راغبي السيطرة والاستغلال يمارسون سيطرتهم الإلزامية على ضحاياهم في الغالب باستخدام العقاب بمصاحبة طرق التدعيم الأخرى.

التعلم من تجربة واحدة بطريقة الصدمة

الطريقة الخامسة التي يستخدمها راغبو السيطرة والاستغلال للتحكم في ضحاياهم وإخضاعهم هي طريقة التعلم من تجربة واحدة باستخدام الصدمة. وهذه الطريقة في السيطرة على السلوك هي ما نشير إليه في الأمثال بحادثة "ملازمة اليد لموقد ساخن". بعبارة أخرى، أنت لست بحاجة إلى تجربة ثانية

لكي تتعلم أن تبعد يديك عن موقد ساخن، إذا ما أصابك منه ذات مرة حرق مؤلم.

ويمكن لتجربة مروعة أو مؤلمة أن تنتج آثاراً عامة وبسيطة المدى. على سبيل المثال، الطفل الذي يتعرض للهجوم من كلب من نوعية مخيفة، من المرجح أن يتولد بداخله خوف مَرَضِي من الكلاب ربما يلازمه طوال حياته. والتأثير العام هنا معناه أن خوف الطفل سوف يصبح مرتبطاً ليس فقط بهذه النوعية المخيفة من الكلاب، ولكن بكل الكلاب التي تشبه هذه النوعية بأي شكل من الأشكال، أو ربما بكل الكلاب بشكل عام.

والتلازمة الإكلينيكية التي تعرف بالاضطراب التوتري لما بعد الصدمة (PTSD) posttraumatic stress disorder، من الممكن الإصابة بها بعد تعرض الشخص لحادثة مفردة ولكنها مروعة أو مؤلمة، يكون فيها هذا الشخص قد تعرض لإصابة خطيرة أو أذى بالغ أو شهد أشخاصاً يموتون و/أو تعرض لتجربة الشعور بالخوف الشديد من أن يفارق هو الحياة. والشخص الذي يعاني من هذا الاضطراب يشعر في الغالب بمشاعر العجز والصدمة والرعب استجابة لهذا الحادث المروع أو الأليم. ومن السمات المحددة لهذه المتلازمة تجدد الإحساس بالخوف من أن تقع في المستقبل حوادث تشبه الحادثة المروعة المؤلمة السابقة، سواء بطريقة مباشرة أو حتى رمزية.

وقد أعطت الهجمات الإرهابية في الحادي عشر من سبتمبر كل المواطنين في الولايات المتحدة إحساساً بالتعرض للصدمة. حتى الأشخاص الذين لم يكونوا في مكان الحادث أو حتى في مدينة نيويورك سيتي شعروا بالصدمة بسبب الصور الحية المروعة التي شاهدها -وبتكرار لا ينتهي- على شاشات التلفزيون. هذه التجربة جعلت حتى من يسكنون بعيداً عن مكان الحادث بآلاف الأميال يشعرون به كما لو كانوا قد شهدوه بشكل شخصي.

ولكن كيف يستخدم راغبو السيطرة على الآخرين واستغلالهم فكرة التعلم من تجربة واحدة باستخدام الصدمة؟ الزوج على سبيل المثال الذي يسيء إلى زوجته بدنياً أو عاطفياً، يستطيع بشكل عام أن يثير الخوف والذعر بداخلها

بعد أول حادثة مؤلمة يقوم بتعريضها لها. وبعد ذلك، تصيح الضحية في حالة من الخوف وتتبنى استجابة تهدف إلى محاولة تجنب تكرار هذه الحادثة مرة أخرى. ولكن مع الأسف، فكل من يلحقون الأذى بالآخرين بهذه الطريقة يستمرون في تعريض ضحاياهم بشكل متكرر لهذا الأذى، الأمر الذي يؤدي إلى تعميق أثر التجربة المؤلمة الأولى.

إحدى مريضاتي كانت امرأة شابة، وكانت تتلقى برنامجاً تدريبياً في شركة جديدة. كانت طموحة وذكية وفي غاية الحماس، وفي الوقت الذي حصلت فيه على الوظيفة، كانت بالفعل قد صنعت لنفسها اسماً في الشركة، وتوقع لها الجميع النجاح في عالم المبيعات التنافسي.

قرب نهاية فترة التدريب الأولى، وبعد أن تلقت من كل مشرفيها تقريباً تقارير أداء جيدة وتقييمات تمتدح عملها، تم إحالتها إلى مدرب جديد. وبعد أسبوع واحد أو قرابة ذلك من هذه الخطوة، قام هذا المشرف الجديد بأستدعائها إلى مكتبه، وأغلق الباب، وأخذ يهاجمها لفظياً بطريقة شخصية ولاذعة. استمر هذا التوبيخ والتفريغ لمدة عشر دقائق كاملة، كان خلالها يضرب على مكتبه بيده للتأكيد على كلامه، وكان صوته يرتفع بشكل متكرر إلى حد الصراخ، واحمر وجهه، فيما كان يحط من قدرها وينتقدها ويوبخها.

بعد هذه التجربة على الفور، أخذت هذه المرأة تبكي وترتعش، واضطرت إلى مغادرة الشركة في هذا اليوم قبل الموعد المقرر لذلك، وظلت في بيتها ولم تبرحه لبقية هذا الأسبوع. وعندما عادت لتكمل دورتها مع هذا المشرف والتي حددت بثلاثة أشهر، بقيت في حالة من الرعب خشية أن يغضب مرة ثانية. وعلى الرغم من مجهوداتها في محاولة تبرير انتقاداته لها، إلا أنها لم تستطع أن تجد في ملاحظاته تلك أي معنى أو منطق أو أي شكل من أشكال التوجيه. وما حدث هو أنها بعد أن تعرضت لتلك الحادثة معه، أثار قلقها وتوترها وصدمتها على قدرتها على أن تصغي إلى أو حتى "تسمع" أي كلمة كان يقولها لها بعد ذلك.

تغيرت المرأة الشابة، وبعد أن كانت هذه المتدربة الجريئة المغامرة المتحمسة في الماضي، أصبحت تتوارى عن الأنظار وتعمل في الظل، فقط لكي تتجنب مجرد أن يراها مدربها الذي يسيء معاملتها. ولأنها كانت تعمل وهي تشعر بأنها "تحت مراقبته"، فقد جعل ذلك أرقام مبيعاتها تهبط بشكل كبير. وعلاوة على ذلك، فقد أثر توترها وقلقها على أدائها بشكل عام، وقلل من ثقتها بنفسها. وهكذا، من خلال ثورة غضب شديدة واحدة، نجح هذا المدرب في تنفيذ مهمته التي كانت تتلخص في السيطرة على مشاعر وسلوك هذه المتدربة الشابة.

وبينما يعد الاعتداء اللفظي وحتى الجسدي طريقة شائعة يلجأ إليها راغبو السيطرة والاستغلال، إلا أن الانفعالية المفرطة و/أو فقدان السيطرة على المشاعر من الممكن أن يكون لهما أثر قوي للغاية.

كان أحد مرضاي في حالة من السعادة بعد أن نشأت بينه وبين امرأة جميلة قصة حب منذ بضعة أشهر. ولكن ما حدث هو أنها في إحدى المرات، وبشكل لم يكن من الممكن من وجهة نظره توقعه أو التنبؤ به، ثارت ثائرتها وفقدت السيطرة على أعصابها، وكأن "إعصاراً عاطفياً" قد ثار بداخلها. أضاف هذا الرجل أنها في هذه المرة أخذت تتحدث في صخب وقسوة وعنف بشكل مشوش، وأنها قد بكت وصرخت وصعدت من حدة الأمر بهجومها عليه بشكل مذعور تماماً. والأدهى من ذلك كله هو أنها بطريقة ما، ألقت عليه اللوم على كل ما حدث.

وبعد هذا الموقف، استمر في مقابلة هذه المرأة لبضعة أشهر أخرى، ولكنه يعبر عن هذه الفترة قائلاً: "لم يعد الحال كما كان عليه أبداً. كنت في منتهى الحرص والحذر في تعاملاتي معها؛ خشية أن أثير غضبها مرة أخرى على النحو السابق. إنني لا أريد أن أظل مرة ثانية بالقرب من هذا النوع من الجنون".

والمصطلح النفسي الذي يشير إلى المواقف السابقة كما قلنا هو "التعلم من تجربة واحدة بطريقة الصدمة"؛ وهذا لأن الأثر الذي تخلفه هذه التجربة

الوحيدة على الضحية يكون قوياً للغاية بدرجة تضمن تحقيق السيطرة على سلوكها، ويكون ذلك غالباً عن طريق إثارة مخاوفها وترويعها مع حدوث هذه التجربة على الفور. غير أن هؤلاء الذين تتناوبهم نوبات من الغضب العارم على المستوى النفسي والجسدي، لا يكتفون بنوبة واحدة بشكل عام، فقدرتهم على السيطرة على أنفسهم ليست جيدة إلى هذا الحد. بعبارة أخرى، إذا ما شارثاثرتهم في مرة من المرات، فالمؤكد هو أنها مسألة وقت قبل أن يضربوا ضربتهم المخيفة التالية.

محاولات السيطرة والاستغلال بطرق متعددة

معظم الأشخاص الذين يهدفون إلى خداع الآخرين والتحكم فيهم واستغلالهم يستخدمون معظم أو كل الطرق التي وصفناها سابقاً لتحقيق سيطرتهم على سلوك ضحاياهم والحفاظ على هذه السيطرة. والطرق السابقة ليست حصرية على نحو متبادل، بمعنى أن الواحد منهم ربما يغير أساليبه وطرقه فقط لضمان ألا تتمكن الضحية من التكهن بها، وحتى يبقى هو محيراً ومربكاً لها.

الكذبة الكبرى

"الكذبة الكبرى" هي طريقة أخيرة يلجأ إليها هؤلاء الأشخاص للسيطرة على الآخرين والتلاعب بهم. وكما ناقشنا من قبل، فسيطرة هؤلاء الأشخاص المخادعين على الآخرين تعتمد في الغالب على الوعد الذي يقدمونه للضحية بأنها سوف تحقق مكسباً كبيراً أو ستتجنب خسارة أو خوفاً كبيراً أو أي حادثة سلبية مخيفة أخرى. وبمجرد أن تصدق الضحية هذا الوعد أو الأمل في المكسب أو في تجنب الخسارة، تصبح اللعبة قيد التشغيل. ومن الجائز أن تستخدم كل طرق التدعيم والسيطرة التي وصفناها سابقاً حتى تظل الضحية خاضعة لما يراد منها على طول الطريق نحو المكسب الكبير المفترض أو التجنب المفترض للخسارة الكبيرة.

وفي الغالب، يكون ما تكتشفه الضحية هو أن الوعد أو الأمل الذي تلقته لن يتحقق أبداً حتى إذا كان خضوعها يقترب من المثالية. وقد أوضح أحد

الأشخاص، وكان قد وقع ضحية لرئيسه في العمل، هذا الأمر بقوله: "لم تكن هذه الترقية لتأتيني أبداً، ولا يهم كل ما كنت أفعله من أجله. كان يكذب عليّ طوال الوقت حتى يبقيني تحت سيطرته. وفي نهاية أسوأ وأكثر عامين عملت فيهما بجد واجتهاد في حياتي، تم تسريحني من العمل. كانت هذه هي المكافأة الكبيرة التي حصلت عليها! ليتني فقط أدركت مبكراً أن الأمر برمته كان لعبة خادعة كبيرة".

أما ضحايا السيطرة والاستغلال الرومانسي فهم مقتنعون بأنهم إذا ما فعلوا ما يريده منهم الطرف الآخر، فسوف يحظون بحبه والتزامه على الدوام، وبالعكس، أنهم إذا ما فشلوا في إرضائه، فسوف يفقدون حبه، وسيتخلى عنهم في النهاية. ولكن، وللأسف مرة ثانية، فالضحية تكتشف أن الشخص الذي يقوم باستغلالها والتلاعب بها، لا يحبها في الأساس، ومن ثم، فالتهديد بخسارة الحب كان "كذباً كبيراً" على طول الخط.

ولكن المفيد في اكتشاف أنك كنت ضحية لخديعة هذه "الكذب الكبير" هو أن إدراكك هذا من الممكن أن يكون محرراً لك تماماً من سيطرته، ومن الممكن أن يشكل الخطوة الأولى على طريق التحرر بشكل عام من سيطرة الآخرين عليك واستغلالهم لك.

السيطرة المضادة من جانب الضحية

في النهاية، لا يسعني أن أختتم هذا الفصل الذي تناولنا فيه الطرق المختلفة للسيطرة على الآخرين واستغلالهم بدون أن أوضح أن الضحية في هذه الحالة من الممكن أن تقوم بعملية سيطرة عكسية على الطرف الآخر، وإليك الطريقة:

بمجرد أن يتم إرساء نمط السيطرة والاستغلال الإلزامي، تشعر الضحية الواقعة في براثن العلاقة الخادعة المستغلة بقدر كبير من القلق والتوتر والصراع الداخلي والحزن بسبب ما تحسه من فقدان السيطرة. ونتيجة لذلك، يكون من النادر أن تدرك دورها كشريك متعاون في عملية الخداع والسيطرة والاستغلال. وعلاوة على ذلك، ولأنها تشعر بأنها واقعة تحت السيطرة وبأنها عاجزة

نسبياً، فهي في الغالب لا تتمكن من رؤية أو الشعور بالمكان الذي يكمن فيه نراع سيطرتها المضادة.

وتذكر أن العلاقة المستغلة المسيطرة تقتضي إسهام طرفين (على الأقل). فقد رأينا في هذا الفصل كيف يستطيع الطرف المستغل أن يورط ضحيته في العلاقة عن طريق التدعيم الإيجابي الرقيق نسبياً أو حتى السار وعن طريق الوعد على طول الطريق بأنها سوف تحصل على مكسب كبير مرغوب.

ورأينا أن طريقة السيطرة تتغير في الغالب بمرور الوقت من التدعيم الإيجابي إلى التدعيم السلبي والإشراط البغيض. ورأينا كيف أن نمطي التدعيم المتصل والمتقطع يتم استخدامهما كعقاب أو حتى كوسيلة لتعليم الضحية من تجربة واحدة بطريقة تعريضها للصدمة.

ولكن، من الخطير أن ندرك ونقدر أن الضحية هي الأخرى تسيطر على الشخص الساعي للسيطرة عليها واستغلالها، حتى ولو كان ذلك يتم بطريقة غير واعية أو بشكل غير مقصود. ففي كل مرة تدعن فيها الضحية وتقدم على السلوك المرغوب منها (أو تتوقف عن ممارسة السلوك غير المرغوب منها)، فالطرف الآخر في المقابل يتم تدعيمه ومكافأته على استخدام أساليبه المخادعة المستغلة. هل تذكر مناقشتنا لمسألة المكافآت في الجزء الخاص بالتدعيم الإيجابي في بداية هذا الفصل؟ حسناً، في كل مرة تدعن فيها الضحية لطلبات الطرف المستغل، فإنه يتلقى بذلك المكافأة، أو التدعيم الإيجابي.

وبمرور الوقت، تصل الضحية إلى التفكير في نفسها باعتبارها "تحت رحمة" الطرف الآخر، وتصبح للضغوط المصاحبة لهذه التجربة آثارها المدمرة على إدراكها وآرائها واحترامها لذاتها. والأهم من ذلك هو أن الضغوط التي تتعرض لها تقيد قدرتها على رؤية البدائل أو على التعرف على المدى الحقيقي لاستقلاليتها وحريتها الشخصية. ويكون التأثير النهائي في صورة تعميق لعملية السيطرة والاستغلال الخبيثة والوقوع في دوامة تزداد اتساعاً من الشعور بالاكنتاب والقلق وتدني الذات.

وفيما تضعف الضحية وتخضع لسيطرة الطرف الآخر، يصبح الأخير أكثر قوة وثقة في فعالية طرقه وأساليبه. إن محاولات السيطرة والاستغلال هي شكل من أشكال الابتزاز العاطفي، فبمجرد أن تستسلم الضحية للابتزاز، تقوي وتدعم بذلك طرق المبتز وأساليبه.

والخطوة الأولى لتحرير نفسك من سيطرة الآخرين عليك هي أن تدرك أنك لست على هذا القدر من العجز الذي تشعر به، وأنتك بتمكين الشخص المستغل والمخادع من السيطرة عليك، إنما تمارس نوعاً من القوة والسيطرة من جانبك. يجب أن تدرك أنك إذا توقفت عن الخضوع والاستسلام للإجبار والإلزام، فسوف تصيب فعالية طرقه وأساليبه بالشلل، وأن رضوخك لا يفيد إلا في أنه يقوي ويعزز من إمكانية السيطرة عليك واستغلالك. وكما سوف تدرك بعد قليل، فمقاومتك سوف تضعف من سيطرته عليك في النهاية وتقوم بفك ما وضعه حولك من قيود.

ولكن، هل المقاومة تعني أنك سوف تعاني من النتائج السلبية التي تخشاها؟ هل سيقوم الطرف الآخر فقط بالتلويح بورقة عدم شعوره بالرضا تجاهك حتى يضغط عليك باستخدام إحدى استراتيجيات التدعيم السلبي من أجل أن تدعن وتخضع له؟ نعم، المرجح هو أنه سوف يحاول أن يصد أو يحبط مقاومتك الجديدة، بل إنه سيحاول حتى أن يصعد من حدة أساليبه القسرية. ولكن، مع استمرار المقاومة من جانبك، فإنه سوف يجد نفسه مجبراً إما على أن يغير أساليبه معك وإما على أن يختار لنفسه ضحية أخرى. إن عملية السيطرة والاستغلال لا تستمر إلا عندما تكون فعالة.

في الفصول القليلة القادمة، سوف نرى كيف أن خضوع الضحية للسيطرة الإلزامية للشخص المستغل من الممكن أن تكون مسألة في غاية الخطورة عليها من الناحية النفسية. إن الفهم الكامل لتأثير عملية السيطرة عليك واستغلالك سوف يساعدك على الإجابة عن هذه الأسئلة الخطيرة:

١. هل الثمن الذي تدفعه على الجانب العاطفي من خلال سماحك للطرف الآخر بالسيطرة عليك له ما يبرره؟

٢ هل تتجنب بالفعل نتيجة سيئة -الخسارة الكبيرة أو فقدان المكسب الكبير- من خلال تأمرك مع الطرف الآخر على استغلالك والسيطرة عليك؟

٣ هل ما تشعر به الآن من قلق واكتئاب وتوتر وضغوط، وكذلك ما يلحق باحترامك وتقديرك لذاتك من أذى، أسوأ من النتيجة السيئة التي كنت تحاول بشكل يائس أن تتجنبها؟

هل أنت الآن متورط في علاقة مستغلة؟

هذه النقطة، من الجائز أنك قد أصبحت تشك بقوة في أن في حياتك **عند** شخصاً يقوم باستغلالك والسيطرة عليك، وربما حتى أكثر من شخص واحد. ومن الجائز أيضاً أنك قد أصبحت على دراية ببعض سماته الشخصية التي تفرع أجراس الخطر، أو أصبحت على علم ببعض الطرق والأساليب التي يقوم باستخدامها. كذلك فمن الجائز أنك الآن قد قمت بإلقاء نظرة عن قرب على بعض جوانب شخصيتك -نقاط ضعفك ومناطق تصيدك- التي ربما تجعلك عرضة لاستغلال هذا الشخص لك.

ومن المؤكد أن هذه الرؤى والمعلومات التي توصلت إليها قد ساعدتك بالفعل على أن تبتعد عن أشخاص معينين قبل أن يوقعوا بك في شرك سيطرتهم عليك واستغلالهم لك. ومع ذلك، فمن الناحية الواقعية، ربما تكون بالفعل متورطاً بعمق وواقعاً في شبك أحد الأشخاص، ويكون مسيطراً عليك بطريقة تجعلك تشعر بالقلق والانشغال، إن لم يكن بالحزن بكل ما تحمله الكلمة من معنى.

إن ضحايا محاولات السيطرة والاستغلال تتكون لديهم تجاه أنفسهم مجموعة مميزة من المشاعر كنتيجة لتآمرهم وتواطئهم مع الطرف الآخر في هذه

العملية المدمرة لذواتهم والأخبار الجيدة في هذا الأمر هي أن الإشارات والعلامات الدالة على تورطك من عدمه في علاقة يهدف الطرف الآخر من ورائها إلى استغلالك والسيطرة عليك توجد بداخلك أنت، وعليه، فمشاعرك وردود أفعالك تجاه العلاقة هي أفضل مكان تبحث فيه.

وفيما يلي هذا التمرين البسيط الذي سوف يساعدك على اكتشاف ما إذا كنت متورطاً في علاقة من هذا النوع أم لا. بداية، حدد اسم الشخص الذي تواجه في علاقتك به حالياً بعض الخلافات أو المشكلات أو الصعوبات التي ربما تعتبر مؤشراً جيداً على أنه يقوم باستغلالك والسيطرة عليك. تذكر أن الأشخاص الموجودين في محيط حياتك والذين يمتلكون أكبر تأثير مباشر على الأشياء التي تريدها أكثر من غيرها - المكاسب الكبيرة - أو على الأشياء التي تريد تجنبها أكثر من أي شيء آخر - الخسائر الكبيرة أو المخاوف - هم على الأرجح من يقومون بالفعل باستغلالك والسيطرة عليك بطريقة فعالة. وهؤلاء في الغالب يكونون:

- أفراداً في الأسرة.
- شريكة/شريك الحياة.
- زملاء في العمل أو مرءوسين أو رؤساء على وجه الخصوص.
- أصدقاء أو أشخاصاً تربطك بهم علاقات اجتماعية.
- أشخاصاً تربطك بهم علاقات أكاديمية.
- أعضاء في جمعيات أو منظمات اجتماعية مهمة بالنسبة لك.
- أشخاصاً تربطك بهم علاقات مهنية.

هل أنت الآن متورط في علاقة تهدف إلى السيطرة عليك واستغلالك؟

(كرر هذا التمرين لكل شخص تقوم بفحص علاقتك معه).

تأمل علاقتك مع

هل أنت الآن متورط في علاقة مستغلة؟

اقرأ كل جملة من الجمل التالية ، وقم بتقييم مدى موافقتك أو عدم موافقتك عليها بإعطائها درجة من ١ إلى ٥ وفقاً لما هو موضح أدناه. قم بتسجيل إجابتك في نهاية كل جملة أو في ورقة منفصلة.

٥ = أوافق بشدة.

٤ = أوافق إلى حد ما.

٣ = أوافق بدرجة خفيفة.

٢ = لا أوافق إلى حد ما.

١ = لا أوافق بشدة.

١. غالباً ما أشعر أنني لا أعرف كيف أسعده.
٢. أحياناً أشعر بالحيرة وعدم الوضوح بشأن ما يريده بالفعل.
٣. يبدو لي في الأغلب أن احتياجاته ومطالبه هي التي تهيمن على علاقتنا.
٤. غالباً ما ينتهي بي الحال وأنا أشعر باللوم على ما يعترض علاقتنا من مشكلات أكثر مما يفعل هو.
٥. أشعر أنه لا يتفهم احتياجاتي في هذه العلاقة.
٦. في بعض الأحيان أشعر تجاهه بالاستياء والغضب.
٧. نادراً ما أعبر له عن مشاعري السلبية.
٨. أشعر أحياناً أنه يسيطر على مشاعري وسلوكي أكثر مما أفعل أنا.
٩. أشعر أحياناً أنه يستغل طبيعتي المعطاءة.
١٠. أشعر بالإحباط وعدم الرضا أكثر فأكثر من الطريقة التي يعاملني بها.
١١. أعتقد أنني أقوم بقضاء حاجاته بطريقة أفضل بكثير مما يفعل هو بالنسبة لي في هذا الجانب.
١٢. أشعر غالباً بأنه يتعين علي أن أختار كلماتي بعناية شديدة وأنا معه.
١٣. أقول وأفعل أشياء في محاولة مني لتجنب إغضابه أو إزعاجه.
١٤. أشعر أحياناً أنه ينتقص من قدرتي.

١٥. بدلاً من التعبير عن غضبي بطريقة مباشرة تجاهه، غالباً ما أوجه غضبي إلى داخلي وأنتهي إلى الشعور بمشاعر سيئة تجاه ذاتي، تصل أحياناً إلى الشعور بالاكئاب.
١٦. عندما أفكر في علاقتي معه، أدرك أنني لا أشعر تجاه ذاتي بنفس المشاعر الطيبة التي كنت أشعر بها من قبل.
١٧. لست متأكداً من أنه يضع مصلحتي نصب عينيه.
١٨. أشعر غالباً أن حاجتي إليه أكبر بكثير من حاجته هو إليّ.
١٩. أشعر أحياناً أنني واقع في شرك علاقتي به، وأنه ليس أمامي طريق واضح لل فكك.
٢٠. أفضل مراجعته في البداية قبل أن أتخذ قراراً أو إجراءً معيناً بدلاً من الاعتماد على حكمي أو رأبي والمخاطرة بارتكاب خطأ كبير.
٢١. أشعر غالباً بأن سيطرته على مشاعري وسلوكي أكبر من سيطرتي على مشاعره وسلوكه.
٢٢. كثيراً ما ينتابني القلق بشأن إزعاجه أو إحباطه أو خذلانه.
٢٣. أشعر غالباً أن شيئاً سيئاً سوف يحدث إذا لم أفعل ما يريده مني.
٢٤. مهما كان ما أفعله من أجله، فلديه دائماً الطريقة التي يشعرني بها أنني لم أفعل ما فيه الكفاية.
٢٥. أعتقد أحياناً أنه يخيفني ويهددني بغضبه وعصبيته وانفعاله.
٢٦. أشعر غالباً في علاقتي به أنني لا أمتلك قدراً كبيراً من الحرية في أن أكون على حقيقتي أو في أن أفعل ما أريده حقاً.
٢٧. يمتلك هذا الشخص تأثيراً قوياً على مشاعري وتفكيري وتصرفاتي.
٢٨. لا أشعر أن في استطاعتي فعل الكثير حتى أغيره.
٢٩. حتى عندما أفعل شيئاً يرضيه أو يسعده، فهذه المشاعر الطيبة لا تستمر طويلاً.
٣٠. ما أبذله من جهود في علاقتي به أكبر بكثير مما يبذله هو.

كيف تحسب إجاباتك

بداية، قم بحساب القيمة العددية الناتجة عن جمع هذه الإجابات. سوف يتراوح المجموع الكلي لهذه الإجابات من ٣٠ إلى ١٥٠ نقطة.

كيف تفسر إجاباتك

إذا كان مجموع النقاط التي حصلت عليها يتراوح بين ١٢٠ و ١٥٠، فمن المرجح بشدة أن هذا الشخص يقوم باستغلالك والسيطرة عليك في هذه العلاقة. وكلما كان مجموع نقاطك أقرب إلى القيمة ١٥٠، كان الأثر العاطفي السلبي لهذه العلاقة عليك أشد. وفي هذه الحالة يكون نمط السلوك الذي اكتسبته هو مكافأة هذا الشخص المستغل وتمكين سيطرته عليك من أن تستمر بل تتزايد.

وإذا كان مجموع النقاط التي حصلت عليها يتراوح بين ١٠٠ و ١١٩، تكون هناك علامات ومؤشرات على أنك في طريقك لأن تصبح ضحية لاستغلال هذا الشخص وسيطرته عليك. تذكر أن العلاقات التي يهدف أحد طرفيها إلى استغلال الطرف الآخر والسيطرة عليه من النادر أن تتغير إلا إذا توقفت الضحية عن السماح لها بأن تستمر.

وإذا كان مجموع النقاط التي حصلت عليها أقل من ٩٩، فمن غير المحتمل أنك ضحية للسيطرة والاستغلال في هذه العلاقة. وفي هذه الحالة، يكون من المرجح أن هناك تفسيرات أخرى لما تواجهه من صعوبات فيها.

إذا كان مجموع النقاط التي حصلت عليها يقع في منطقة خطرة، فركز على ما يلي: الأشخاص المستغلون من النادر أن تكون لديهم الحماسة أو الدافع لأن يكونوا الطرف الذي يبدأ في التغيير. والمفارقة التي تشتمل عليها هذه العلاقات المستغلة هي أن الطرف الذي يشعر بالقدر الأقل من القوة -الضحية- يكون هو في حقيقة الأمر من يمكنه إحداث تغيير في هذه العلاقة.

تذكر أن محاولات السيطرة والاستغلال تستخدم لأنها تحقق النجاح. مجموع النقاط التي حصلت عليها يعكس مدى نجاح طرق الخداع والاستغلال في السيطرة عليك داخل العلاقة. وكما ناقشته من قبل وسأناقشه مرة أخرى بعد

قليل، فأكثر الطرق فعالية لمقاومة و/أو تغيير الشخص الذي يقوم باستغلالك والسيطرة عليك تكون بأن تغير من استجاباتك أنت، وبالتالي تتوقف فعالية أساليبه.

سوف تتعلم أن تستخدم أساليب فعالة للمقاومة من شأنها أن تعوق وتعطل وفي النهاية تقضي على قدرة هذا الشخص على السيطرة عليك بشكل إجباري. كذلك فسوف تتعلم أن "تجعل من نفسك هدفاً صعباً"، وذلك بأن تجعل نفسك أقل عرضة للتأثر بمحاولات السيطرة عليك واستغلالك من قبل الآخرين، الآن وفي المستقبل.

وقبل أن ننتقل إلى استراتيجيات مقاومة محاولات السيطرة والاستغلال، تحتاج إلى أن تفهم بعمق أكبر لماذا وكيف تؤثر العلاقات المستغلة على الضحية. فقط عندما تدرك مدى خطورة إسهامك في هذه العلاقة، تصبح في غاية التحمس للتغيير.

تأثير السيطرة والاستغلال

في الخمسة والعشرين عاماً الماضية التي قضيتها في ممارسة علم النفس الإكلينيكي، لا يمكنني أن أتذكر حالة واحدة جاءني فيها مريض يلتمس مساعدتي لأنه كان يريد أن يتوقف عن خداع واستغلال الآخرين. وعلى الجانب الآخر، وبشكل لا يدعو للدهشة، فالمعتاد هو أن الضحايا الذين يقوم الآخرون باستغلالهم والسيطرة عليهم هم من يلتمسون المساعدة النفسية حتى يمكنهم التكيف مع علاقة تعتبر بالنسبة لهم مصدراً للإحباط والقلق والضغوط.

وبصفة عامة، فبحلول الوقت الذي تكون فيه الضحية قد وصلت إلى درجة من القلق والضيق والانزعاج تكفي لكي تجعلها تلتمس المساعدة، تكون بادية عليها بوضوح إشارات وعلامات على سيطرة واستغلال الطرف الآخر لها. عند هذه النقطة، تكون المرحلة الجميلة الأولى من العلاقة، والتي كان تأثير الطرف الآخر فيها تأثيراً حميداً نسبياً، قد ولت وانتهت منذ فترة طويلة، ويكون قد نجح في إحكام خيوط سيطرته الإجبارية على الضحية. في بعض الأحيان، تكون الضحية مدركة تماماً أنها تتعرض للسيطرة والاستغلال، وأنها واقعة في شرك هذا الشخص، باختيارها إلى حد ما. ولكن، في أحيان أخرى، تكون الضحية

مفتقرة إلى الوضوح بشأن الطبيعة الحقيقية لعملية السيطرة والاستغلال الواقعة في شراكها.

آثار أقدام على الثلج

وفي كلتا الحالتين، تشكو الضحية على نحو مميز من مشاعر الحيرة بشأن حقيقة رغبات ودوافع الطرف الآخر. وفي أثناء سير العلاقة، غالباً ما تورد أنها تشعر بالحزن وبالضغوط الشديدة وبأن القلق والتوتر يملأها. وعلى المستوى الشخصي، تشعر في الغالب بأنها "فارقة السيطرة" تماماً فيما يتعلق بسلوكها ومشاعرها الخاصة، ولا تدرك إلا في بعض الأحيان فقط أن الشخص المخادع والمستغل إنما يحرك خيوطها بالفعل.

والحقيقة هي أنه على الرغم من أن الضحية ربما تكون حتى هذه اللحظة مفتقرة إلى الوضوح بشأن تعرضها للسيطرة والاستغلال أو بشأن الدور الذي تقوم هي به في تمكين الطرف الآخر من النجاح في ذلك، إلا أن المعالج المتمرس من المؤكد أن بإمكانه أن يقرأ "آثار الأقدام" التي خلفها الطرف الآخر في نفسها. ومن هنا، فعلى الرغم من أن الطرف الآخر ربما لا يكون موجوداً أثناء تلقي العلاج (رغم أنه فيما بعد بطريقة أو بأخرى ربما ينضم فعلاً إلى الجلسات العلاجية وإن كان يحدث على مضمض منه في العادة)، إلا أن هويته يتم التعرف عليها من "آثار الأقدام الباقية على الثلوج" كما يقول المثل الشهير، أو على نفسية الضحية إذا أردنا أن نكون أكثر دقة.

العقد الصامت

غالباً ما يكون هناك اتفاق ضمني أو صامت بين الشخص الذي يقوم بالسيطرة والاستغلال وضحيته على ألا يتحدثا بشكل مباشر عن "القواعد" التي تحكم علاقتهما؛ فجزء مما يسيطر عليه الطرف المستغل في العلاقة هو تحديد أشكال التواصل المسموحة وغير المسموحة. وهو ينجح في تحقيق هذا الأمر ببساطة بأن يبدي عدم استعداده للمشاركة في الحوار أو المناقشة أو يتهرب منهما (على

سبيل المثال: "لست في حالة نفسية تسمح لي بالحديث في هذا الموضوع"، أو "ليس لدي الوقت الكافي الآن لمناقشة هذا الأمر". مه ما هي - ما كند سين

وبصورة غير لفظية، ربما يقوم هذا الشخص ببساطة بالتعبير عن استيائه من خلال تجاهل تعليق أو سؤال، أو الانسحاب ومغادرة المكان فجأة، أو إنهاء مكالمة هاتفية، أو أي تصرف آخر يشير إلى أنه غير مستعد للمناقشة. سبحي أ
سوهو د في
ولا يستغرق وضع العقد الصامت وقتاً طويلاً؛ فالتواصل أو الكلام، وخصوصاً ما يتعلق منه بديناميكيات القوة والسيطرة في العلاقة، يكون محدوداً أو ممنوعاً، والتهديد بالصراع والمواجهة يكون بادياً بوضوح للضحية إذا ما أشارت مجرد إشارة إلى تعرضها للاستغلال والسيطرة. وهكذا، يستمر الميثاق الصامت بينهما.

وأنا بحكم عملي، أستمع إلى الكثير من القصص المتشابهة من مرضى محبطين يقررون في آخر الأمر التعبير عما يشعرون به من توتر وإحباط من جراء هذا النوع من العلاقات. ولكن عادة ما تحتاج الضحية إلى فترة من الوقت حتى تدرك ما يحدث حولها في العلاقة. رهرات ككسر تاتي لتتعلم كيف تهره
المستغل طنا أنه المستغلة من رهره
عندما تكون التهديدات ضمنية، لا يكون هناك أي تسامح مع الاستجابات أو ردود الأفعال المباشرة. والحقيقة هي أن قوة التهديد أو الإكراه أو التخويف الضمني تكمن في عجز الضحية - أو عجزها المدرك - عن الحديث عن حقيقة أنها تشعر بتعرضها للسيطرة والاستغلال.

وطالما ظلت الأهداف الحقيقية للشخص المخادع والمستغل مختلفة أو غامضة، فإن النمط القائم للعلاقة سوف يستمر. فعن طريق التحكم في التواصل وتقييده، يولد هذا الشخص إحباطاً يتزايد في نفس الضحية إلى أن يصبح عداوة وحقداً. ولكن، مع انعدام الوسيلة للتعبير عن المشاعر السلبية، فإن هذه المشاعر يتم كبثها داخل نفس الضحية، الأمر الذي يسهم فيما تتعرض له من أذى عاطفي.

الثمن العاطفي للتعرض للسيطرة والاستغلال

في الفصل العاشر، وابتكك الفرصة لتقييم احتمالية أن تكون مشاركاً بدور الضحية في علاقة يهدف الطرف الآخر فيها إلى السيطرة عليك واستغلالك. فإذا كان مجموع النقاط التي حصلت عليها في التمرين الموجود في الفصل العاشر يقع في منطقة الخطر، فمن المرجح بشدة أنك تعاني من التأثير العاطفي السلبي الناتج عن تعرضك للسيطرة والاستغلال.

إن التعرض للخداع والاستغلال يعني أنك قد تخلت عن السيطرة على مشاعرك وتصرفاتك، بل وحتى على أفكارك الخاصة لشخص آخر. وعلى الرغم من أن العلاقة التي يسعى أحد طرفيها إلى استغلال الطرف الآخر ربما تبدأ بمكسب كبير كهدف أو غاية لها، بل حتى تشتمل صراحة على ذلك، إلا أن السممة الإيجابية للسيطرة تتحول بشكل ثابت تقريباً إلى أساس إلزامي أو سلبي بمرور الوقت. بمجرد أن تترسخ عملية السيطرة والاستغلال، يصبح ذراع التحكم مرتبطاً بشكل أكبر بالخوف من أو التهديد بخسارة المكسب الموعود أو بخسارة مخيفة أو غير مرغوبة أخرى أو بأي نتيجة سلبية أخرى.

ولنتذكر هنا ما قلناه في الفصل التاسع حول آلية عمل محاولات السيطرة والاستغلال من أنه على الرغم من أن التدعيم السلبي -الذي يعرف أيضاً بالإشراط الكريه- يعتبر فعالاً للغاية في السيطرة على السلوك، إلا أنه لا يجعل من الشخص الذي يمارس ضده شخصاً سعيداً أو قادراً على التكيف بشكل جيد. إن التدعيم السلبي والعقاب ومبدأ تعليم الضحية من تجربة واحدة بتعريضها للصدمة، كلها في الغالب أشياء إجبارية بحكم طبيعتها، والقليلون من الناس فقط هم من يستمتعون في حالة إجبارهم على الكثير من أي شيء.

إذا كانت محاولات السيطرة والاستغلال تشتمل على تدعيم جزئي لا يمكن التنبؤ به أو يحدث بشكل عشوائي -بمعنى أن الضحية لن يمكنها أبداً التأكد من التوقيت الذي سوف تحصل فيه على المكافأة أو تتوقف فيه الخبرة السلبيّة (التدعيم السلبي)- يضاف إلى تجربة الضحية عنصر القلق القوي وغير السار.

إن عدم القدرة على التنبؤ بما سوف يحدث يولد حالة من عدم التأكد والشك تؤدي بدورها إلى الشعور بالقلق والتوتر.

ومن هنا، فالتعرض للسيطرة والاستغلال هو عملية إجبارية ومولدة للقلق والتوتر. وهو كذلك عملية محبطة بدرجة كبيرة، وما تولده من إحباط يولد بدوره العداء والغضب، وكل هذه مشاعر سيئة للغاية تأخذ الكثير من السلامة العاطفية للضحية.

ومع ذلك، فهناك إشارات وعلامات أخرى تبدو على ضحايا هذه العلاقات، وهي أنهم يشعرون دائماً بأنهم المسئولون عن مشاعرهم وردود أفعالهم السلبية، ومن هنا يصبح إلقاء اللوم على الذات سمة أساسية للضحية.

إن إلقاء نظرة أكثر قرباً على الطريقة التي تعمل بها محاولات السيطرة والاستغلال سوف يساعدك على إدراك أن المشاعر السلبية هي مسألة يمكن تفهمها، بل إنها حتى ردود أفعال حتمية لما تسببه هذه المحاولات من ضغوط وقلق وتوتر.

والآن، دعنا نلق نظرة على بعض ردود الأفعال العاطفية الشائعة الأخرى للوقوع ضحية لمحاولات السيطرة والاستغلال من قبل الآخرين.

الغيرة بشأن الدوافع الحقيقية للطرف المستغل في العلاقة

تعتبر الغيرة التي تشعر بها الضحية في الغالب بشأن دوافع الطرف المستغل في العلاقة جزءاً مكملاً من عملية السيطرة الخادعة المستغلة عليها. تذكر أن الهدف النهائي للطرف المستغل في العلاقة هو أن يحقق أهدافه ومصالحه الخاصة بدون أي مراعاة لأهداف ومصالح الآخرين، أو بمراعاتها بشكل قليل. ولكن، الطرف المستغل البارع والماهر سوف يقوم بإخفاء دوافعه الحقيقية، وسوف يفعل ذلك في الغالب عن طريق طمأنة الضحية وإعادة الثقة إليها بشكل فعال ولطيف، كأن يقول لضحيته: "أنت تعرف أنني فقط أريد سعادتك"، أو "إن مصلحتك فقط هي ما أضعها نصب عيني"، أو "إنني في جانبك، وأنا

أحاول مساعدتك".
- وأنا بعد كل مرة عليك في صميمي
- أنا عندي مصلحتك
- كعمل لله كل الله عزاء بكره إنه مستدال

وتتعاطم حيرة الضحية أكثر وأكثر عندما يكون ما تتعرض له من سيطرة واستغلال من قبل أحد أفراد الأسرة أو من شريكة/شريك الحياة أو ممن تربطها بها/به علاقة رومانسية. ففي مثل هذه العلاقات، يكون هناك توقع عام بأن الحب والإيثار سوف تكون لهما الغلبة على الأهداف الأنانية التي تتضمنها محاولات السيطرة والاستغلال. فعلى كل حال ربما لا تتوقع ممن يقولون إنهم يحبونك أن يقوموا بخداعك واستغلالك، ولذلك فمن المرجح أنك سوف تستخدم الرفض والإنكار كحيلة دفاعية حتى تحمي نفسك من الحقائق المؤلمة، والتي سيكون من الضروري اكتشافها في نهاية الأمر. غير أن بعض أكثر التجارب التي رأيتها إيلاما فيما يتعلق بالعلاقات المستغلة والسيطرة كانت في الواقع في نطاق الأسر.

وفي بعض الأحيان تكون حيرة الضحية راجعة إلى نجاح الطرف المستغل في ستر دوافعه بشكل جيد. وفي أحيان أخرى، يعمل خوف الضحية وإنكارها للحقيقة على منعها من إدراك الطرق الخادعة والمراوغة التي يتم استخدامها للسيطرة عليها. وفي مثل هذه الحالات، تقع الضحية في شباك الطرف المستغل بعمق وترسخ أسيرة لاستغلاله وسيطرته قبل أن تصبح مدركة تماما للثمن السلبي الذي تدفعه من صحتها وسلامتها العاطفية بل حتى من صحتها وسلامتها الجسدية.

على سبيل المثال، في العلاقات الأسرية أو علاقات الزواج، من الممكن أن يشوش توقع أو افتراض الحب من الطرف المستغل على ما تلاحظه أو تدركه الضحية بشكل دقيق من تعرضها فعليا لاستغلاله وسيطرته. أخبرتني إحدى الزوجات ذات مرة في جلسة علاجية، وكانت تعاني من الاكتئاب بسبب تعرضها للتجريح والإيذاء العاطفي والاستغلال من قبل زوجها لسنوات، قائلة: "أعرف أن زوجي يحبني بالفعل، ولكنني على الدوام مصدر لإحباطه وخيبة أمله".

ومثل هذه الضحية توضح كذلك ما للتعرض للسيطرة والاستغلال من آثار تستنزف احترامها لذاتها بالتدريج. ففي حالات كثيرة، كما في هذه الحالة، من

الممكن أن تؤدي هذه الآثار إلى قيام الضحية بإلقاء اللوم على نفسها ورؤية أنها هي السبب الرئيسي وراء ما في العلاقة من مشكلات. وعند التعامل مع مرضى من هذه الفئة، تكون الأولوية الأولى في العلاج عادة هي مساعدتهم على إعادة بناء احترامهم المحطم لذاتهم، حتى قبل مساعدتهم على التعامل مع الأشخاص المستغلين الموجودين في حياتهم.

إن الحيرة بشأن ما "يعنيه" الطرف المستغل حقاً، أو ما "يريد"ه بالفعل، هي النتيجة الحتمية للإبقاء على العقد الصامت الذي ينص على إبقاء الأهداف الخادعة والمستغلة مخفية أو غامضة. فعندما يتم تجنب التواصل المباشر - وخصوصاً فيما يتعلق بديناميكيات القوة والسيطرة التي تحكم العلاقة - يتم تعطيل أكثر الوسائل فعالية لتوضيح وإنهاء أو تقليل حيرة الضحية.

وتسود الحيرة كذلك في العلاقات التي تعمل فيها محاولات السيطرة والاستغلال على قلب هيكل القوة الرسمي. على سبيل المثال، لا يدرك الأبوان في الغالب أنهما يتعرضان للاستغلال والخداع من جانب طفلهما؛ أو قد يبطن المشرف أو الرئيس في العمل في إدراك أن أحد مرءوسيه هو الذي يتولى زمام السيطرة على العلاقة.

وعلى قدر ما يستخدمه الطرف المستغل في العلاقة من تدعيم عشوائي أو جزئي كوسيلة للتحكم في الطرف الآخر والسيطرة عليه كما تحدثنا في السابق، تتزايد الحيرة والضغوط والتوتر بفعل الشك وعدم القدرة على التنبؤ المتأصلين في هذا النمط من التدعيم.

وأخيراً، من الواجب والضروري أن نتذكر أن الأشخاص الذين يسعون إلى السيطرة على الآخرين واستغلالهم قادرون تماماً على الكذب بشكل عام. فهؤلاء الأشخاص ربما يسعون بشكل جيد إلى إخفاء دوافعهم بالكذب بشأنها ببساطة، إن كان ذلك يخدم أهدافهم وأغراضهم.

الشعور بالإحباط من العلاقة وبعدم الرضا عنها

عندما تستحكم حلقات محاولات السيطرة والاستغلال، تشعر الضحية في العادة بالإحباط وبعدم الرضا بشكل متزايد عن المشاعر التي تولدها بداخلها هذه العلاقة. وغالباً ما تتحدث الضحية في مثل هذه الحالة عن شعورها بالعجز عن إسعاد الطرف الآخر، مهما كانت محاولاتها جادة في هذا الشأن.

وبالطبع لأن العلاقات القائمة على استغلال أحد الطرفين للآخر هي - بحكم تعريفها- تخدم حاجات الطرف المستغل فقط، فسوف تصبح الضحية محبطة وغير راضية بشكل متزايد بمرور الوقت كلما زاد حجم ما لا يتم الوفاء به من حاجاتها هي؛ فعندما لا يتم الوفاء بحاجات المرء، تصبح هذه الحاجات أكثر تضخماً وإلحاحاً، وليس العكس.

والضحية التي تحاول تغيير طبيعة العلاقة ولكن النجاح يظل لا يحالفها في ذلك، تصاب بالإحباط بشكل يمكن تفهمه. فإذا ما ربطت الضحية قيمتها الشخصية باستعداد أو عدم استعداد الطرف الذي يقوم باستغلالها للتغيير، تكون النتيجة هي استنزاف احترامها لذاتها بصورة تدريجية. ومن الأمثلة على ذلك العبارات المتكررة المألوفة التي سمعتها من الكثير من المرضى على مدار سنوات: "إذا كان يحبني ويقدرني حقاً، فسوف يتغير"، و "إذا ما أريتها مدى كفاءتي في هذا العمل، فسوف تعاملني بطريقة مختلفة"، إلخ.

ومن الناحية النفسية، فالإحباط يؤدي إلى الشعور بالخصومة والعدوانية، تماماً كما يعقب الليل النهار. وعلى الرغم من أن الضحية ربما تقوم بكبت ما تشعر به من غضب متصاعد، خوفاً من النتائج السلبية التي يمكن أن تواجهها فيما لو خاطرت بالتعبير المباشر عنه للطرف الآخر، فإن النتائج العاطفية والجسدية الضارة للمستويات المتزايدة من الخصومة التي تشعر بها ستظل هي الثمن الذي تدفعه. والأبحاث قد أكدت على أن الإحساس بالغضب والخصومة لفترة طويلة و/أو بصفة متكررة يكون له آثار مدمرة على صحة الجهاز الدوري، كما يزيد من احتمالية الإصابة بالسكتة المخية والنوبات القلبية وتصلب الشرايين.

الإحساس بعدم التوازن في القوة والسيطرة

على الرغم من أن الضحية غالباً ما تعبر عن حيرتها بشأن دوافع أو طرق الطرف المستغل في العلاقة، إلا أنها تميل في نفس الوقت إلى إدراك أن هناك حالة خطيرة من عدم التماثل أو عدم التوازن في ديناميكيات القوة والسيطرة التي تحكم العلاقة بين الطرفين. وتستطيع الضحية بشكل عام أن تعترف بأن الطرف الآخر -المخادع والمستغل- هو الذي يتولى زمام السيطرة في العلاقة. حتى مرضاي الذين يواجهون مشكلات في البداية في الاعتراف بهذا الأمر يعرفون بالبديهية أن هناك شيئاً ما في العلاقة لا يتم تقسيمه بالتساوي، أو - الأكثر دقة- لا يخضع لمبدأ التوازن.

كما أن الضحية تلاحظ كذلك أن حاجات الطرف الآخر هي التي لها الغلبة في العلاقة، في نفس الوقت الذي تظل فيه حاجاتها هي غير معبر عنها، وغير معترف بها، وبالتالي لا يتم الوفاء بها.

وإحساس الضحية بخلو العلاقة من التوازن في القوة والسيطرة يعكس حقيقة محاولات السيطرة والاستغلال. من المهم أن نلاحظ أن الكثير من نقاط الضعف التي تجعل الضحية عرضة للاستغلال والخداع في المقام الأول تساعد أيضاً على إرساء وتعزيز ملاحظتهم للسيطرة الغالبة للطرف المستغل في العلاقة.

على سبيل المثال، الأشخاص الذين يسعون دائماً إلى إرضاء الآخرين، وكذلك هؤلاء الذين يرغبون إلى حد الإدمان في نيل استحسانهم، يكونون عرضة لتقديم حاجات الآخرين على حاجاتهم هم. والضحايا الذين يعانون مما أسميناه من قبل بموضع السيطرة الخارجي، وكذلك هؤلاء الذين يكونون راغبين عن الاعتماد على حكمهم أو رأيهم المستقل، يكونون من الناحية النفسية عرضة للملاحظة وحتى لتكوين العلاقات التي يمارس فيها الآخرون عليهم من القوة أكثر مما يمارسونه هم عليهم. الحقيقة هي أنهم يصبحون طواعية شركاء في تعريض أنفسهم للاستغلال والسيطرة من جانب الآخرين.

وسواء كانت الضحية متأمرة على نفسها - بشكل متعمد أو غير متعمد على الأرجح - فيما تتعرض له من سيطرة واستغلال، فإن التأثير النفسي السلبي يبقى كما هو بصورة أساسية. وعلاوة على ما وصفناه من قبل من شعور الضحية بالحيرة والإحباط والخصومة وعدم الرضا، فقد تتحدث الضحية أيضاً عن شعورها بالتعرض للاستغلال وعدم فهم الآخرين لها وحطهم من قدرها. كما أنها تعبر أيضاً عن شعورها بالوقوع تحت السيطرة و/أو بفقدانها للسيطرة على الأمور. وفي النهاية، تصل الضحية إلى الشعور بالاكتئاب والإرباك وضعف المعنويات والضغط والقلق والتوتر.

ضعف الاعتماد على النفس وقلة احترام الذات

العلاقات التي يهدف أحد طرفيها إلى السيطرة على الطرف الآخر واستغلاله تخدم الحاجات والمطالب الأنانية للطرف المستغل والمسيطر، وتحاول القضاء تدريجياً على احترام الضحية لذاتها. ومع استمرار تعرض الضحية للسيطرة والاستغلال، تتزايد سرعة القضاء بصورة مآكرة على اعتمادها على نفسها بشكل سليم.

وكلما ازداد خضوع الضحية لسيطرة الطرف المستغل في العلاقة، أصبحت أقل قدرة على أن ترى نفسها ككيان ناضج مستقل قادر على الاعتماد على نفسه. وبالتالي، فمع استمرار تعرضها للسيطرة والاستغلال، يتناقص احترامها لذاتها وثقتها بها.

وعلى الرغم من حقيقة أن حاجات الضحية تبقى أولوية متدنية في العلاقة، فإن الضحية تصبح معتمدة بشكل متزايد على الطرف المستغل، أو على العلاقة نفسها وعلى ما تمثله هذه العلاقة بالنسبة لها (الوظيفة أو المهنة، الأسرة، الالتزام تجاه العلاقة نفسها).

وتتمزج قلة احترام الضحية لذاتها مع اعتمادها المتزايد على الطرف الآخر أو على العلاقة نفسها، وكذلك مع إحساسها المتنامي بالعجز وفقدان السيطرة ليشكل ذلك صيغة خطيرة للإصابة بالاكتئاب الإكلينيكي.

الشعور بالاستياء والغضب تجاه الطرف المستغل في العلاقة

كما أوضح التاريخ السياسي بإسهاب، فالشعوب التي تتعرض للخداع والسيطرة والاستغلال - وخصوصاً من جانب الأنظمة الديكتاتورية الإكراهية التي تعارض توزيع أو تقسيم السلطة - تثور في النهاية وتعلن العصيان في غضب وتمرد. ولكن، قبل أن يتم التعبير عن هذا الغضب بفترة طويلة بشكل صريح في صورة معارك أو احتجاجات، فإنه يتراكم سراً؛ حيث يزكي الرغبة القوية للمقاومة ويحفز المقاتلين الثوريين على وضع الخطط اللازمة لذلك.

وتطبيق نفس الفكرة السابقة على العلاقات الشخصية التي يهدف أحد طرفيها إلى خداع الطرف الآخر واستغلاله والسيطرة عليه، بما تحويه هذه العلاقات من بتر لحرية واستقلالية الضحية، هو أمر مناسب. فعندما تتعرض حريتك واستقلاليتك الشخصية للبت من خلال سيطرة الطرف المستغل الشديدة والمحكمة، تكون النتيجة هي شعورك بالإحباط، واشتعال فتيل الغضب والعدوانية بداخلك.

✓ ولكن، تماماً كما يعمل رجال المقاومة في البداية كجماعة سرية منظمة، فإن ما تشعر به الضحية من الغضب ربما يظل في البداية سراً في أعماقها الانفعالية. ويتعبير آخر، فربما تقوم الضحية بكبت ما يولده بداخلها تعرضها للسيطرة والاستغلال، بدلاً من انتهاك أو مخالفة العقد الصامت الذي تحدثنا عنه من قبل و/أو المخاطرة بالتعرض لمواجهة مع أطرف المستغل أو لرد فعل سلبي من جانبه.

وهناك مخاطر كبيرة في السماح لشخص آخر بتوليد مستويات عالية من الضغوط والتوتر بداخلك. ولقد حذر الدكتور "هانز سيللي"، مؤسس النظرية الحديثة في الطب عن القلق والضغوط، من أن أخطر الضغوط هي تلك التي يسببها لك شخص آخر. والحقيقة هي أن الدكتور "سيللي" قد أكد بشدة على ضرورة أن تخرج من حياتك مثل هؤلاء الأشخاص الذين يولدون بداخلك الضغوط والتوتر.

ولا زالت هناك طريقة أخرى تعمل بها عملية السيطرة والاستغلال بشكل مكرر من أجل أن تديم نفسها بنفسها. هل تتذكر نقاط الضعف العاطفية السبع التي تجعلك عرضة لمحاولات السيطرة والاستغلال من جانب الآخرين والتي تعرفت عليها في الفصل الرابع؟ هذه النقاط تشتمل في إيجاز على:

١. عادات وتوجهات تهتم بإرضاء الآخرين.
٢. الرغبة الشديدة في نيل استحسان وقبول الآخرين.
٣. تجنب الغضب والصراع والمواجهة والخوف منها.
٤. قلة الحسم وعدم القدرة على الرفض.
٥. الذات الهلامية: هوية باهتة وحدود شخصية غير واضحة.
٦. ضعف الاعتماد على الذات.
٧. موضع السيطرة الخارجي: اعتقاد المرء أن السبب الرئيسي في كل الأشياء التي تحدث له يقع تحت سيطرة الآخرين أو تحت سيطرة عوامل خارجية أخرى (الحظ مثلاً) أكثر من وقوعه تحت سيطرته هو.

هذه الحاجات والأنماط الشخصية الخاصة تجعل منك هدفاً طبيعياً للمستغلين. وكما قد أدركت على الأرجح، فنقاط الضعف هذه من الممكن أن تنمو وتتطور كنتيجة للاشتراك بدور الضحية في علاقاتك بمثل هؤلاء الأشخاص.

ومعنى هذا واضح: عندما تظل لفترة طويلة ضحية لعلاقة خادعة مستغلة، تصبح ضعيفاً من الناحية العاطفية بشكل يجعلك أكثر عرضاً للاستمرار في هذه العلاقة وللوقوع في غيرها من العلاقات الخادعة والمستغلة، الآن وفي المستقبل.

التحرر من سيطرة واستغلال الآخرين . ثق بنفسك

كضحية، من المرجح أنك قد أصبحت تدرك بالفعل أن تعرضك للاستغلال والسيطرة من جانب الآخرين قد أضعف من استقلاليتك واعتمادك على نفسك، وجعلك حساساً لمخاوفك، وأدى إلى انحراف تفكيرك بطريقة سلبية. وحتى تبدأ عملية استعادة السيطرة على حياتك الخاصة والفكاك من أنماط السيطرة

والاستغلال، سوف تحتاج إلى أن تعتمد على الشخص الوحيد الذي قام الطرف المستغل والمسيطر والمخادع بتدريبك على عدم الثقة به؛ وهو أنت.

وهذا أمر يقتضي الالتزام والتصميم من جانبك. فما دمت تكافح حتى ترضي الطرف الآخر وتنال استحسانه وقبوله وتتجنب الغضب والمواجهة مهما كان الثمن، سوف يبقى اعتمادك على نفسك ضعيفاً وعاجزاً، وهذا هو ما يريده الطرف الآخر تماماً. إنك إن لم تثق بنفسك، فسوف يكون هناك احتمال كبير في أن تظل تحت رحمته بينما يقوم هو بتحريك كل خيوط حياتك. هذا الشخص يريدك أن تكون ضعيفاً ومعتمداً عليه وخاضعاً له، وما يخطط له أكثر من أي شيء آخر هو أن يجعلك تستمر في القيام بما يريده منك.

ولكنك، بقراءة هذا الكتاب، تصبح على صلة بذات مختلفة تماماً؛ الذات التي تريد أن تبطل أو تغير التآمر المؤذي للسيطرة عليك واستغلالك، وتستعيد احترامك وتقديرك لذاتك واستقلاليتك، وتصبح بك رغبة كذلك في التخلص من المشاعر السلبية -التوتر والقلق والاكتئاب- التي ولدها بداخلك وأدامها تشبعك بفكرة القيام بدور الضحية في العلاقة.

ولكن، كيف تبدأ في الثقة بنفسك بعد أن شعرت لفترة طويلة بأنك غير مخول للقيام بذلك؟ إن الثقة بالنفس تشبه في الغالب قفزة الثقة. أنت بحاجة إلى أن تقوم بهذه القفزة وإلى أن تأخذ قراراً بأن تثق بنفسك؛ وهذا لأنك أنت عامل التغيير الرئيسي في حياتك.

وطالما كانت عملية السيطرة عليك واستغلالك تتم بطريقة فعالة -وطالما أنك أنت من تتحكم فيما إن كنت تدعم استراتيجية الطرف الآخر أو لا بالخضوع له أو بمقاومته- فلن يكون لدى الطرف الآخر حافز أو حاجة أو رغبة في أن يفسد هذا الوضع المريح ويغير الطريقة التي تسير بها العلاقة. ولكنك أنت من يجب أن يكون لديه الحافز والحاجة والرغبة في القيام بذلك.

أنت الآن تعرف أنك بعدم تغييرك من نفسك، سوف تعمل فقط على إحكام سيطرة الطرف المستغل عليك، وتفتح الباب على مصراعيه وتشجع المزيد من الأشخاص المستغلين والمخادعين على الدخول في محيط حياتك. كذلك فأنت

تدرك الآن ما لتعرضك للسيطرة والاستغلال من أثر سلبي على صحتك العاطفية والجسدية ، وما يصاحب ذلك من ضرر على علاقاتك الأخرى بسبب ما تتعرض له من ضغوط في علاقتك الحالية.

ما لا تعرفه حتى الآن هو كيف تغير من نفسك. ولكن، تأكد من أنك سوف تعرف فيما تبقى من هذا الكتاب ما تحتاج إلى فعله حتى تتخلص من استغلال الآخرين لك وسيطرتهم عليك. فمن الآن فصاعداً، فكر في نفسك كضحية "سابقة"؛ كشخص "كان فيما مضى" يتعرض للاستغلال والسيطرة من قبل الآخرين.

بداية من الآن، أنت في مرحلة التدريب على أن تصبح مقاوماً فعالاً للأشخاص الموجودين في محيط حياتك والذين يقومون باستغلالك والسيطرة عليك. تذكر أن ما تقا تل من أجله ليس شيئاً أقل من حريتك الشخصية وصحتك العاطفية والجسدية واحترامك لذاتك وسلامتك.

فقم بهذه القفزة الآن. ثم اقلب الصفحة.

١٢

أساليب المقاومة

إن الأشخاص المستغلين يستطيعون غزو حيز شخصيتك في أي مجال ينشأ عن العلاقات الشخصية. فإذا كنت الآن (أو كنت من قبل) ضحية لأحد هؤلاء، فأنت تعرف بدافع الخبرة الشخصية المؤلمة أن الاستسلام والخضوع لسيطرته سوف يعملان فقط على تقوية حالة الاختناق العاطفي التي تقع في أسرها.

بمجرد أن تصبح عملية السيطرة والاستغلال قيد التشغيل، فإنها سوف تكتسب قوة في كل مرة تستسلم فيها أو تدعن لإرادة الطرف الآخر. ومع عدم تعرضه لأي تحدٍ، فإنه سوف يقهر ويخضع حريتك واستقلاليتك وسلامتك، بل وحتى احترامك وتقديرك لذاتك.

إن الطبيعة الماكرة لمحاولات السيطرة والاستغلال تولد في نفس الضحية مشاعر العجز وفقدان السيطرة والتبعية، ومن هنا يتحتم عليك أن تقوم بعزل هذه المشاعر القاهرة للذات وتصنيفها على أنها مجرد مشاعر، وليست حقائق.

والحقيقة هي أنك لا تفتقر إلى القوة في هذه العلاقة، حتى إن كنت أنت الضحية المستهدفة منها. وما سوف تتعلمه بعد قليل من أساليب المقاومة سوف تعطل وتعوق وفي النهاية سوف تقضي على قدرة الشخص المستغل على السيطرة

عليك. هذه الأساليب المؤكدة الموثوقة سوف تزودك بالوسائل والطرق اللازمة لممارسة السيطرة المضادة على هذا الشخص.

٣١ ولا داعي لأن تقلق بشأن الكيفية التي يمكنك بها تغيير هذا الشخص مباشرة؛ فالقيام بذلك لا يقع ضمن نطاق سيطرتك، وهو كذلك خطأ شائع يرتكبه هؤلاء الذين تعبوا من وقوعهم فريسة لمحاولات السيطرة والاستغلال من جانب الآخرين. وفر قوتك؛ فلن يفلح هذا الأمر. فقط ركز على أن تغير من نفسك. فهذا شيء يقع داخل نطاق سيطرتك بالفعل. تذكر دائماً أن محاولات السيطرة والاستغلال يتم استخدامها لأنها تحقق النجاح، وبالتالي، فأكثر الطرق قوة وفعالية لمقاومة الشخص المستغل هي أن تقوم أنت بتغيير استجاباتك، ومن ثم تتعطل فعالية أساليبه.

إن قوتك تكمن في قدرتك على مقاومة الضغوط وعلى إحباط وهزيمة براعة ودهاء أهداف وأغراض الشخص المخادع المستغل. لقد حان الوقت الآن لكي تضع نهاية لتأمرك على نفسك فيما تتعرض له من سيطرة واستغلال من جانب الآخرين.

تقاوم أو تنهي العلاقة، ذلك هو السؤال

إذا كنت في الوقت الحاضر واقعاً في شبك علاقة تهدف إلى السيطرة عليك واستغلالك، فهدفك الحالي هو أن تتوقف عن الاشتراك في هذه العلاقة كضحية خاضعة تستسلم للضغوط وتذعن لأساليب السيطرة الماكرة والإجبارية والظالمة. وهناك طريقتان لتحقيق هذا الهدف: (١) المقاومة و/أو (٢) إنهاء العلاقة كلية، وكلتا الطريقتين تشكل السيطرة المضادة التي سوف تقوم الآن بممارستها على الشخص الذي يقوم بخداعك واستغلالك.

المقاومة

كلما زاد ما تستخدمه من أساليب المقاومة، أدى ذلك إلى تعطيل آلية محاولات السيطرة والاستغلال، وإلى وضع حد لها في نهاية الأمر. وفور مواجهة المقاومة الفعالة من جانبك، ربما يحاول الشخص الذي يتلاعب بك ويستغلك في البداية

أن يزيد من ضغوطه عليك بأن يحكم خيوط سيطرته. ومع ذلك، فعندما لا تستسلم لهذه الضغوط المتزايدة - والتي سوف تتعلم كيف تقاومها - فلن يبقى أمامه إلا خياران قابلان للتطبيق: بمقدوره أن يتكيف مع التغييرات التي قمت بإجرائها بأن يتبنى أشكالاً للتعامل والتأثير أكثر سلامة واحتراماً وتوازناً، على الأقل معك، و/أو من الجائز ببساطة أن يتعب من المقاومة ويختار بدلاً من ذلك أن يستغل ضحية أخرى يجد في إخضاعها والسيطرة عليها صعوبة أقل بكثير مما يجدها معك.

عندما تقاوم بنجاح ما يمارسه عليك هذا الشخص من ضغوط بهدف استغلالك والسيطرة عليك، فأنت بذلك تقوم بعملية إعادة معايرة لتوازن القوى في العلاقة. ويجب عليك أن تدرك أن هذا التحول في ميزان القوة سوف يؤدي بشكل حتمي إلى تغيير العلاقة وتغيير سلوك طرفيها؛ ومن هنا، فلا يجب عليك أن تخشى هذا التغيير.

وبما أنك ستكون البادئ في إحداث التغييرات وسوف تثبت على موقفك، فسوف يتعين على الطرف الآخر إما أن يتكيف مع مبادرتك هذه، وإما أن يظل متمسكاً باستراتيجيته التي لم تعد تعمل بنجاح، على الأقل بقدر ما تعنيه علاقتك به من وجهة نظره. يجب أن تظل مركزاً بصرك على الجائزة: عن طريق البقاء في حالة من الإدراك الواضح - أن الطرق الخادعة المستغلة القديمة لن يمكنها بعد الآن أن تعمل بفعالية للسيطرة عليك - يكون بمقدورك أن تستعيد حريتك واستقلاليتك واحترامك وتقديرك لذاتك وسلامتك. من المؤكد أن هذه معركة تستحق أن تخوضها وتحقق فيها النصر.

ولكن عليك أن تدرك أن هذه الفترة التي ستعتمد فيها إلى إحداث هذه التغييرات ربما تكون فترة مخيفة ومثيرة للانفعالات بالنسبة لكليهما. وحتى إذا ما نجحت أساليب مقاومتك في توليد مجموعة جديدة من الاستجابات السليمة والسوية لدى الطرف الآخر، فمن المرجح أن تكون هناك فترة تكيف كثيرة الصعاب؛ فعندما تخضع القوة المحركة الأساسية لأي علاقة للتغيير - حتى إن كان التغيير للأفضل بصورة كبيرة، كما في هذه الحالة - فإن فترة التكيف هذه

من الممكن أن تكون صعبة إلى حد ما. ولكن عزاءك في هذا الأمر هو حقيقة أن هذه الصعوبة سوف تؤدي في النهاية إلى حالة أكثر صحة وتوازناً من الاعتماد المتبادل بينكما.

وهناك في واقع الأمر بعض القيود على استخدام المقاومة. ماذا لو لم تحدث أساليب المقاومة تغييرات يمكن التكيف معها في سلوك هذا الشخص تجاهك؟ إن بعض العلاقات التي تكون مبنية على استغلال أحد الطرفين للآخر تكون متأسلة وعميقة للغاية وفي منتهى الخطورة، بل وتكون حتى مضرّة بدرجة كبيرة يصعب معها تصحيحها. كذلك فالكثير من الشخصيات المخادعة المستغلة - وخصوصاً تلك التي يعاني أصحابها من اضطرابات مفرطة في الشخصية، كما ناقشنا من قبل - لا ولن تتغير ببساطة. مثال المبرر الذي يتردد من جانب من يقع لهم اليد سيطرة الآخرين والسيطرة عليهم هي طريقة العمل المألوفة والثابتة لهذه الشخصيات. وعندما تعلن عن تحرك من السيطرة والاستغلال عن طريق المقاومة الفعالة للإجبار والضغط، فربما تكون استجابة الطرف الآخر ببساطة هي أن يغير أنماطه ويواصل أساليبه. فإذا لم تكن على استعداد لمشاركته في هذه اللعبة، فسوف يجد هدفاً أسهل يقوم بلعبها.

تذكر أن هؤلاء الأشخاص يستخدمون عملية السيطرة على الآخرين واستغلالهم لأنها تحقق لهم النجاح؛ فتوقف عن مساعدتهم.

إنهاء العلاقة

بعد قليل من التفكير والتروي، ربما تكون أنت من يقرر أن أفضل وأسلم شيء تفعله هو أن تتفصل عن العلاقة كلية؛ فربما يكون الضرر العاطفي الذي لحق بك من جراء تعرضك للاستغلال والسيطرة في هذه العلاقة قد تجاوز المرحلة التي يمكن عندها إصلاحه. وسواء قمت بعملية إعادة المعايير التي تكلمنا عنها من قبل أو لا، فربما لا تكون العلاقة قيمة أو مفيدة بالقدر الكافي الذي يبرر ما سوف تبذله من جهد في المقاومة.

صراحة إذا طالت
صدقة أو زمانة أو ربح
والصحة إذا طالت زواج
أو علاقة والدية.

في مثل هذه الحالات، يكون إنهاء العلاقة كلية هو أقصى مقاومة. إن قطع أي علاقة -حتى إن كانت علاقة ضارة- هي مسألة ربما تغلفها مشاعر الحزن وغير ذلك من المشاعر المؤلمة. ولكن، عندما تكون شروط هذه العلاقة تقتضي منك أن تظل على حالتك كضحية خاضعة لسيطرة واستغلال الطرف الآخر، فإن الألم الناتج عن إنهاؤها يتضاءل إلى حد كبير. من الواضح أن العلاقة التي تتطلب منك أن تصل إلى حل وسط فيما يتعلق باحترامك لذاتك وحريتك وسلامتك هي علاقة لا تسير في خط متواز مع مصلحتك الخاصة. وأياً كانت الصلة المزعومة بينك وبين الطرف الآخر -سواء كان فرداً من أفراد الأسرة أو صديقاً أو رئيساً في العمل أو شريكة الحياة- فإن اشتراكك المستمر في علاقة تسمح له باستغلالك وإخضاعك ليس أمراً جيداً بالنسبة لك ببساطة. ^(لأنه من الأفضل أن تكون ضحية من أن تكون سجيناً)

ومن النتائج -في حالة استمرار بعض العلاقات- ما يكون أسوأ بكثير من التخلي عنها وفقدانها كلية. من المؤكد أن خسارة نفسك في ضباب ما تتعرض له من سيطرة واستغلال -فقدانك لهويتك الحقيقية ولرؤية قيمتك وحاجاتك ومعتقداتك- هي نتيجة أليمة وقاسية. إن بقاءك ضحية لما تتعرض له من سيطرة واستغلال، والتقليل من شأنك، وخسارة احترامك لذاتك وسلامتك، كل هذا يعد ثمناً باهظاً للغاية تدفعه في مقابل التمسك بالأمن المحير والخادع الذي ربما توفره لك مثل هذه العلاقة.

مثال: اكاله م وآمها ←

وأخيراً -وهذا أمر مهم- إذا كان عدم استعدادك للتعرض للسيطرة والاستغلال سوف يكلفك خسارة العلاقة، فاسأل نفسك أي علاقة كانت هذه، وما الذي قد حصلت عليه منها في المقام الأول؟

جهود بسيطة

إذا لم تكن العلاقة المستغلة -أو الطرف المستغل في العلاقة- على استعداد للتكيف مع التغييرات السليمة التي قمت بإجرائها على سلوكك، أو إذا كانت هذه العلاقة ببساطة لا تستحق أن تحافظ عليها، فالانسحاب منها أو إنهاؤها كما قلنا ربما يكون هو أفضل طريقة لوضع حد لدورك فيما تتعرض له من سيطرة واستغلال.

غير أن هناك من العلاقات ما تكون حدود سيطرتك المضادة فيها مسألة تفرضها الظروف. ففي حالات معينة، على سبيل المثال، كعلاقات القرابة الشديدة، حيث تكون روابط الدم قوية ومعقدة، أو علاقات العمل، حيث تكون خياراتك المتعلقة بحياتك المهنية على المدى الطويل على المحك، ربما لا يكون الانسحاب من العلاقة معقولاً أو محتملاً، على الأقل على المدى القريب.

عندما لا يكون التخلي عن العلاقة خياراً مطروحاً، ويكون من غير المتوقع كذلك حدوث تغيير هائل في شخصية الطرف الآخر، فربما تكون بحاجة إلى أن تركز مقاومتك على القيام ببعض الجهود الصغيرة من جانبك. في مثل هذه الظروف، سوف تتم استعادة استقلاليتك واحترامك لذاتك بصورة متزايدة تقاس بخطى صغيرة واحتجاجات هادئة أو حتى صامتة وانتصارات بسيطة في كل مرة. لأن الانسحاب من مثل هذه العلاقات الخاصة ربما لا يكون ممكناً أو مرغوباً إلى حد كبير، فإن حريتك الكاملة من هذه العلاقة التي تتعرض فيها للاستغلال ربما سوف يتعين تأجيلها أو حتى إعادة تعريفها، ولكن بشروطك أنت.

إحدى مريضاتي كانت في علاقة مستغلة مآكرة تتعرض فيها للسيطرة والاستغلال من جانب أمها، وقد فشلت كل ما قامت به من محاولات للكلام مع أمها في هذا الموضوع بالعقل والمنطق. كانت هذه المريضة أمّاً شابة لثلاثة أطفال، ولكن والدتها لم تتوقف أبداً عن معاملتها - واستغلالها والسيطرة عليها - كطفلة رغم أن عمرها قد تجاوز الثلاثين عاماً. في هذه الحالة، لم يكن الانسحاب الكامل من العلاقة خياراً مطروحاً. ولكن، من خلال تعلم وتطبيق أساليب أساسية للمقاومة، استطاعت هذه المريضة أن تعيد تعريف العلاقة وبالتالي كانت محاولات السيطرة عليها واستغلالها تفشل - رغم استمرارها وعدم توقفها - في إحداث الأثر المطلوب في معظم الأوقات. باستخدام أساليب المقاومة التي سوف أقوم بتعليمها لك بعد قليل، استطاعت هذه المريضة أن تجعل الكثير من محاولات السيطرة عليها واستغلالها تنحرف في طريق جعل هذه المحاولات تصبح عقيمة بشكل أساسي. ظلت الأم تحاول استغلال ابنتها والسيطرة عليها - وفي بعض الأحيان اختارت الابنة أن تخضع لها - ولكن كل

محاولة أصبحت بالنسبة لهذه الأم أكثر صعوبة مما كان عليه الحال في السابق. وسرعان ما قل تكرار هذه المحاولات، رغم أنها لم تتوقف تماماً أبداً. ولكن هذه المريضة قد قامت بإعادة تعريف العلاقة بطريقة استطاعت أن تتكيف معها.

سبع خطوات أساسية لمقاومة محاولات السيطرة والاستغلال

حان الوقت الآن لكي تتعلم أساليب المقاومة حتى يمكنك أن تبدأ في ممارسة السيطرة المضادة. سوف تقوم بتغيير سلوكك في البداية، حتى قبل أن تعمل على تغيير طريقة تفكيرك وأخيراً على تغيير المشاعر السلبية التي تدفعك إلى الاستسلام، مزكية دائرة السيطرة والاستغلال أكثر فأكثر.

وكما سوف ترى، فالخطوات التالية هي خطوات ذات طبيعة تراكمية على أساس أنها مبنية على بعضها البعض. وكلما كثر عدد ما تستخدمه من هذه الخطوات حتى تمارس سيطرة مضادة على الطرف الآخر، كانت مقاومتك أكثر قوة وفعالية. ولكن كل خطوة منها لها شكل محدد من القوة والفعالية خاص بها، ولذلك فتطبيق ولو إحداها على الأقل سوف يزيد من إحساسك بالسيطرة ويقلل من إحساسك بالعجز ومن الشعور بمشاعر الضحية. تذكر أنك عندما تقوم باتخاذ خطوات حتى تقلل من فعالية ما تتعرض له من سيطرة واستغلال أو تشل هذه الفعالية تماماً، فأنت بذلك تمارس ضغوطك الخاصة بطريقة مضادة على الطرف الآخر حتى يغير أساليبه و/أو يجد هدفاً آخر يقوم باستغلاله والسيطرة عليه بدلاً منك. وفي كلتا الحالتين، سوف تكون أكثر سلامة وسعادة.

لاحظ أن بعض هذه الخطوات ربما لا تكون مناسبة لعلاقتك أو ظروفك على نحو الخصوص. وتحديد ذلك هو أمر متروك لك؛ فالنقطة المهمة هنا هي أنك الآن أصبحت تمتلك خيارات عملية؛ أشياء يمكنك القيام بها بدلاً من الاستسلام بخنوع وتدعيم هذا النمط السام من السيطرة والاستغلال.

الخطوة ١: الماطلة من أجل كسب الوقت

يمارس راغبو السيطرة والاستغلال ضغوطهم من خلال وسائل مختلفة لإجبارك على الخضوع والإذعان لما يريدون منك القيام به. قد يلجئون من أجل ممارسة

هذا الضغوط إلى استخدام وسائل نشطة كالغضب والصراخ وتوجيه الشتائم وصفق الأبواب وغير ذلك من أساليب التنمر؛ أو قد يختارون وسائل سلبية كالعيبوس والتجهم والبكاء والمعاملة الصامتة والتجاهل، أو طرقاً أخرى أكثر هدوءاً لممارسة هذه الضغوط.

حتى الآن، ربما تكون قد تعلمت أن تذعن بسرعة - أو حتى على الفور - لما يطلبه منك الشخص المستغل حتى تتجنب وتوفر على نفسك كلية أساليبه في الضغط عليك. أو إذا كان هذا الشخص يستخدم هذه الأساليب بالفعل، فمن المرجح أنك قد رفعت الراية البيضاء؛ لأن مثل هذه الأساليب تسبب لك الألم و/أو الضيق وعدم الارتياح، ولأنك قد تعلمت من خلال التدعيم السلبي أن الألم الحالي سوف يتوقف (يتوقف الصراخ مثلاً أو تلين المعاملة الصامتة) عندما تستسلم وتبلي طلباته وأوامره.

والمشكلة هي أنك عندما تفعل ذلك، لا يتم تدعيم سلوكك المذعن فحسب، وإنما يتم كذلك تدعيم أساليبه ممارسته للضغوط عليك؛ وهذا لأنك تستسلم لما يريد منك أن تفعله. وهذا الموقف يوجد حالة قوية من عدم توازن القوى في صالحه.

أول خطوة للمقاومة هي أن تقوم بكسر هذا النمط، وفي أثناء ذلك، تقوم بعملية إعادة معايرة لتوازن القوى في العلاقة. ويمكنك أن تقوم بذلك عن طريق إدراج فترة من الوقت بين لحظة تلقي الطلب من هذا الشخص واللحظة التي تستجيب فيها. بمجرد أن تتعلم تخصيص وقت للتفكير في الخيارات المتاحة أمامك، سوف يتزايد إحساسك بالسيطرة على الفور. وعندما تتمكن من جعل هذا الشخص يحيا وفقاً لجدولك الزمني بدلاً من جدول هو، سوف يمكنك أن تستعيد القوة والسيطرة.

وحيث إنك ربما تكون قد اعتدت بشكل سيئ على أن تذعن لمطالب الشخص الذي يقوم باستغلالك أو توافق عليها بطريقة آلية - بأن توافق أو تقول "نعم" بسرعة وبدون تروٍ قبل أن تعطي لنفسك أي قدر من الوقت للتفكير في

هذه المطالب- فسوف تحتاج إلى كسر هذه العادة. وأفضل طريقة لفعل ذلك هي أن تقوم بأخذ وقفة قصيرة على الفور بعد أن يعبر هذا الشخص عن مطلبه.

وتعتبر المكالمات الهاتفية مناسبة تماماً لإدراج هذه الوقفة القصيرة أثناء المحادثة. فإذا كنت تتحدث على الهاتف، وطلب منك الشخص الذي يقوم باستغلالك (أو شخص يحتمل أنه يسعى لذلك) أن تفعل شيئاً أو تذهب إلى مكان ما، فمن الواجب أن تكون استجابتك الفورية شيئاً مثل:

• "أحتاج إلى أن أضعك على الانتظار لدقيقة أو نحو ذلك، معذرة/شكراً".

• "إنني مضطر إلى أن أطلب منك أن تنتظرنى على الخط لدقيقة واحدة. شكراً".

• "أحتاج إلى أن أترك الهاتف لدقيقة واحدة. معذرة".

• "سوف أعاود الاتصال بك بعد بضع دقائق. شكراً".

لاحظ أنك لا تطلب منه الإذن، ولكنك بدلاً من ذلك تخبره بأنك سوف تأخذ دقيقة من الوقت بعيداً عن الهاتف. هذه الوقفة القصيرة تسمح لك بأن تجهز ردك التالي، الذي سوف تقوم فيه بالمماثلة لكسب المزيد من الوقت (كما ستري بعد قليل).

أما المواقف التي تحدث وجهاً لوجه فتتطلب منك مهارة وبراعة أكثر قليلاً، ولكنها لازالت تتيح لك الفرصة لكي تأخذ هذه الوقفة القصيرة حتى تكسر عادة الخضوع التلقائي. كل ما سوف تحتاجه حتى تقاطع الميل إلى قول "نعم" أو الموافقة على شيء كنت تفضل تجنبه هو أن تطلب مغادرة المكان لدقائق قليلة. إن مغادرة المكان في هذه الحالة، ولو لبضع دقائق، هي المعادل

لوضع محدثك على الهاتف على الانتظار. إنني وقد كنت قد علمت
بعد أن يلقي عليك هذا الشخص طلبه ولكن قبل أن ترد، اطلب منه الإذن

بالانصراف لدقائق قليلة بحجة أنك ذاهب إلى الحمام مثلاً أو أنك ستجري مكالمة هاتفية عاجلة أو أنك ستحضر شيئاً من سيارتك أو مكتبك أو أنك

ستتناول فنجاناً من القهوة أو كوباً من الماء، أو أي سبب آخر يمكنك التفكير فيه ساعتها حتى تترك هذا الشخص وخيلاً مع مطلبه لبضع دقائق.

وسواء وضعت محدثك على الهاتف على الانتظار أو قمت بمغادرة المكان في مواقف المواجهة المباشرة، فهدفك في الحالتين هو أن تمنح نفسك وقفة أو استراحة قصيرة تقوم خلالها بأخذ نفس عميق عن طريق الأنف وإخراجه عن طريق الفم، وتفعل ذلك حوالي عشرين مرة. لا تتنفس بسرعة حتى لا تبدأ أنفاسك تتلاحق. إن هدفك هو أن تهدئ نفسك وترتكز على خطواتك التالية، وهي أن تماطل حتى تكسب المزيد من الوقت.

وفيما يلي نماذج لبعض العبارات التي سوف تعمل على تأجيل مطلبه :

- "أحتاج إلى بعض الوقت حتى أفكر فيما تقوله. سوف أعود إليك بمجرد أن أتمكن من ذلك."
- "هذه المسألة تستحق بعض التفكير، ولهذا سوف أحتاج إلى القليل من الوقت حتى أتأملها بعمق وروية، وسوف أخبرك بقراري بأسرع ما يمكنني."
- "لا يمكنني أن أعطيك جواباً الآن. سوف أطيل التفكير في الأمر، ثم أعود إليك بأسرع ما يمكن."
- "لست الآن في حالة تسمح لي بالرد على هذا الأمر، ولكنني سوف أعود إليك عندما أكون في حالة تسمح لي بذلك."
- "هذه مسألة مهمة، وسوف أحتاج لبعض الوقت حتى أمنحها ما تستحقه من التفكير والتأمل. وسوف أعود إليك بعد ذلك بالطبع."

يجب أن تقوم بعمل نسختين على الأقل من قائمة العبارات السابقة وتحفظ بإحداها بجوار هاتفك وبالأخرى في حافظتك. بهذه الطريقة، سوف تكون هذه العبارات متاحة لك لتقوم بمراجعتها أثناء الوقفة القصيرة التي ستقوم بأخذها.

ويمكنك أن تستخدم واحدة أو أكثر من هذه العبارات، أو من الممكن أن تضيف إليها عبارات أخرى من وضعك أنت. العنصر الأساسي هنا هو أنك من خلال هذا الرد تخبر الشخص الذي يقوم باستغلالك أنك لا تخضع لجدوله الزمني. ولاحظ كذلك أنك لا تطلب منه أن يسمح لك ببعض الوقت للتفكير. فرغم أن الأكثر لياقة وتهذباً هو أن تطلب منه ذلك، إلا أن هذه الخطوة سوف تعيد إليه القوة والسيطرة مرة أخرى. وهدفك كما قلنا هو أن تعيد ضبط ميزان القوة في العلاقة حتى يصبح أكثر تعادلية.

ومن المهم أن تشعر بالارتياح والثقة وأن تجد سهولة وأهت توجه إليه هذه العبارات. يجب أن تتدرب على إلقائها بصوت عال أمام المرآة. وقبل أن تبدأ في التدريب عليها، ركز لعدة ثوان على هذه الفكرة: "إن لدي كل الحق في أن أفكر قبل أن ألزم نفسي بأداء أي شيء لأي أحد."

ابتسم بطريقة لطيفة وأنت تتدرب على قول كل عبارة منها؛ فهذا سوف يساعدك على أن تحتفظ بنبرة صوتك لطيفة ولكنها ستظل حاسمة. قل كل عبارة خمس مرات على الأقل، وكرر هذا التدريب ثلاث مرات كل يوم حتى تتأكد من أنك وأنت تقولها سوف تبدو حاسماً ومباشراً وواثقاً من نفسك فيما تماطل من أجل كسب المزيد من الوقت. تذكر أنك لا تطلب منه أن يمنحك الوقت، بل إنك تخبره بأنك سوف تمنح نفسك الوقت لكي تفكر وتتأمل قبل أن ترد عليه. كن حريصاً على ألا ترفع نبرة صوتك في نهاية الجملة الخيرية حتى لا تبدو وكأنك توجه سؤالاً.

بعد أن تقوم بالتدرب على كل العبارات السابقة، تخير اثنتين منهما على الأقل تشعر أنهما أكثر مناسبة لحالتك، وقم بحفظهما عن ظهر قلب، وداوم على التدريب عليهما بصوت عال أمام المرآة أو، إن كان ممكناً، مع صديق حميم أو معالج. كلما تدربت أكثر، وجدت صعوبة أقل في قول هذه العبارات بالفعل للشخص الذي يقوم باستغلالك والسيطرة عليك.

لا تتوقع أن تكون هادئاً وواثقاً من نفسك تماماً عندما تقوم للمرة الأولى بالمحاولة لكسب الوقت على هذا النحو في موقف حقيقي. فمن المرجح بشدة أنك

في واقع الأمر سوف تشعر بالقلق والتوتر، بل ربما حتى بالخوف. فقط عليك أن تتجاهل هذه المشاعر وتنطق بهذه العبارات على أية حال. ركز على أداء السلوك الذي يهدف إلى المقاومة بأن تقول العبارة التي اخترتها.

عند هذه النقطة، لا تقلق بشأن ما تشعر به في داخلك. فمن الطبيعي أن تشعر بعدم الارتياح؛ وهذا لأنك تقوم بتغيير أنماط راسخة متأصلة في تعاملك مع شخص يعد مصدراً كبيراً للمشكلات والضغوط التي تواجهها في الحياة. والأهم من ذلك، لا تدع مشاعرك تقود أفعالك. إن هذا هو ما كنت تفعله طوال الوقت، حيث إنك كنت تداوم على الخضوع والإذعان لمطالب الشخص الذي يقوم باستغلالك والسيطرة عليك لأن ما كنت تواجهه من تهديد وخوف وضغوط وغير ذلك من أساليب الخداع والاستغلال كانت أشياء بغیضة.

أنت الآن تعرف أنه مهما كانت فترة الراحة التي يمنحها لك هذا الشخص بعد أن تدع له وتلبي طلبه فهي فترة قصيرة على أفضل تقدير. وسرعان ما سيقوم بعدها بمضايقتك وإزعاجك بطريقته المألوفة حتى يرغبك على الخضوع والإذعان لمطلب جديد.

ومع ذلك، فبإمكانك أن تكسر هذه الدائرة الخبيثة؛ إذ يجب عليك أن تعقد العزم على أن تقطع حلقة التدعيم السلبي وذلك بأن تغير سلوكك من الخضوع إلى المقاومة. وكما سوف تعرف بعد قليل، فهناك طرق أخرى أكثر فعالية ودواماً لتغيير مشاعرك السلبية بدون الاستسلام للضغوط المخادعة المستغلة.

يجب أن تطمئن إلى حقيقة أن مشاعرك سوف تتغير مع تغير سلوكك. ولكن يتعين عليك أن تغير سلوكك في البداية وستجد أن عقلك سوف يتبع هذا التغير. ومع استمرار مقاومتك لمحاولات السيطرة عليك واستغلالك، فإن مشاعرك السلبية في النهاية سوف تتحول إلى شعور سار، بل حتى مبهج، بالراحة والقوة والأهم من ذلك كله، بالحرية.

الخطوة ٢: الأسطوانة المشروخة

يمكنك أن تتوقع بصورة طبيعية أن يعترض الشخص المستغل على ملاحظتك لكسب الوقت؛ فعلى الرغم من كل شيء، أنت تتعامل مع أستاذ من الطراز الأول في ممارسة الضغوط وإجبار الآخرين. ولكن، لأنك تسيطر على هذا الاعتراض أو التحدي، فسوف تكون مستعداً للتعامل معه بدون تقديم أي أسباب أو مبررات وبدون استسلام.

من المهم للغاية ألا تنخرط في حوار مع هذا الشخص عن سبب حاجتك إلى الوقت، أو عن الشيء الذي سوف تفكر فيه بعمق، أو عن الوقت بالتحديد الذي سوف تكون فيه جاهزاً للرد عليه وفعل ما يريده منك. إنك إن تم جرك إلى هذا الفخ، فسوف تفقد السيطرة على الموقف.

سوف يعتمد هذا الشخص إلى إثارة الكثير من الاعتراضات؛ وهذا لأنه يتوقع أن ينجح من خلال ذلك في إثنائك عن موقفك ودفعك إلى ما عهدته عنك من خضوع. ولكنك الآن أذكى من أن تنخدع بهذه الحيلة. ومع ذلك، فسوف تكون بحاجة إلى استجابة معينة لأن من المرجح أن يقوم هذا الشخص بتصعيد الموقف ويبدأ في استخدام أساليب الضغط حتى يستعيد خضوعك وإذعانك له.

ويطلق على الطريقة التي سوف تستخدمها في الاستجابة لهذا الموقف اسم "الأسطوانة المشروخة". وهي طريقة بسيطة ولكنها فعالة للثبات على موقفك. وتتألف هذه الطريقة من عنصرين اثنين:

١. أولاً، تظهر بوضوح أنك تنصت إلى ما يقوله هذا الشخص وتفهمه؛ وذلك بأن تحدد وتصف على وجه الدقة "الإحساس" أو "الشعور" الذي يعبر عنه.
٢. بعد ذلك، تكرر نفس العبارة التي قلتها والتي كنت تهدف منها إلى الماطلة وكسب الوقت، وتفعل ذلك تماماً كالأسطوانة المشروخة.

هذه هي الطريقة بكل بساطة. وكما ترى، فأنت بذلك لن -ولا يجب أن!- تتطرق إلى تقديم تفسيرات أو توضيحات، أو تضطر إلى الرد على أسئلته، أو إلى

الدخول في مناقشة حول مضمون ما يقوله هذا الشخص. تذكر أنك إذا أكثر من الكلام فسوف تفقد السيطرة، وأن هدفك هنا هو المقاومة وليس مناقشة أو الدفاع عن موقفك، مهما كنت تشعر بعدالته وبأنك على حق.

ولكن يجب أن تضع في ذهنك في المقام الأول أن لديك الحق تماماً في أن تقرر أنك تريد أن تفكر قبل أن تقدم على الفعل. إن الشخص الذي يستغلك وسيطر عليك ربما كان يحرك خيوطك منذ فترة طويلة، ولكنك لست ذميمة يحركها كيفما يشاء. أنت إنسان حر الإرادة وقادر على تقرير مصيرك، وقد قررت الآن أن تقطع هذه الخيوط.

واليك ما تبدو عليه طريقة "الأسطوانة المشروخة". النص التالي مأخوذ بالفعل عن إحدى مريضاتي، وكانت قد استخدمته بنجاح مع صديقة حميمة لها. كانت هذه الصديقة باستمرار تقوم باستغلالها حتى تقوم بإدارة وتنظيم الحفلات الخيرية في مدرسة ابنتها. وهذا النص يوضح لك كيف تقوم بتوظيف العنصرين السابقين ومزجهما معاً حتى تقاوم وتتجنب بنجاح الضغوط التي تمارس عليك للخضوع والإذعان.

عائبة أشرى ستار وأودهي للخياطة تعرض
المستغلة: "أنت بارعة للغاية في التنظيم؛ ولذلك فقد قررت أن أتركك
وأنت عارضة ألبسة فاخرة واستأجرت
تخططين الحفل بأكمله". عارضة روضة وألوان

الهدف (مريضتي): "إنني مضطرة إلى أن أضعك على الانتظار للحظة واحدة. أستمحك عذراً". [تأخذ وقفة قصيرة وتندرب بسرعة على عبارات الماطلة لكسب الوقت].

الهدف: [تعود إلى المكالمة] "أشكرك على الانتظار. أنت تعرفين أنني بحاجة إلى بعض الوقت للتفكير في هذا الأمر. سوف أقوم بالرد عليك بأسرع ما يمكنني". حاصلة

المستغلة: [وقد بدت عليها ملامح الشك] "تفكرين في ماذا؟ هل تقولين لي إنك قد لا تقومين بتنظيم الحفل؟".

الهدف: "أدرك أنك تشعرين بالدهشة والاستغراب [تعترف بالإحساس الذي يبدو على الطرف الآخر]، ولكنني أحتاج إلى أن أفكر في الأمر، وسوف أوافيك بالرد".

المستغلة: "حسناً، ولكنني لا أستطيع الانتظار طويلاً؛ فالحقيقة هي أنه ليس هناك ما يكفي من الوقت، وهذا هو سبب رغبتني في أن تقومي أنت بتخطيط الحفل. أريد إجابة الآن" [تبدو عصبية ومتوترة].

الهدف: "أدرك أنك تشعرين بالقلق، ولكنني بحاجة إلى الوقت للتفكير في الأمر. سوف أخبرك بردي بمجرد أن يمكنني ذلك".

المستغلة: [أصبحت غاضبة الآن، وأصبح صوتها مرتفعاً] "أنت غير معقولة تماماً كعادتك. إنني بحاجة إلى مساعدتك حقاً، وأنت تتخلين عني. ماذا دهك؟ ما الذي تحتاجين إلى التفكير بشأنه؟ أريد أن أعرف!".

الهدف: [تأخذ نفساً عميقاً حتى تهدأ] "أدرك أنك تشعرين بالإحباط، ولكنني مضطرة إلى الرد عليك بخصوص هذه المسألة في وقت لاحق".

المستغلة: [أصبحت تصرخ الآن] "هل ستظلين تردين نفس هذه الجملة الغبية؟".

(تعرف بالمراسم)

الهدف: "أدرك أنك غاضبة، ولكنني بالفعل بحاجة إلى وقت للتفكير في الأمر".

المستغلة: [لم تعد تحتمل كلاماً أكثر] "حسناً. فكري إذن، ووافيني بردك، وأخبريني أنك سوف تقومين بتنظيم هذا الحفل، فلا جدوى من الكلام أكثر من ذلك. إلى اللقاء".

الهدف: "إلى اللقاء".

إن طريقة الأسطوانة المشروخة ستعمل بنجاح حتى مع الشخص المستغل الذي يتسم بالعزم والتصميم، كما حدث في هذه الحالة. في نهاية المحادثة الهاتفية السابقة، لاحظ أن الضحية المستهدفة -مريضتي- لم تستسلم لرغبتها

في الاعتذار عن إغضاب محدثتها، وكذلك لم تقم بالرد على أي من تساؤلاتها. لقد اتبعت فحسب هذه الصيغة: في البداية، حددت، بكل دقة ممكنة، ما كان يبدو على صديقتها من أحاسيس ومشاعر (أدرك أنك تشعرين بكذا أو كذا من المشاعر)؛ وبعد ذلك، عمدت إلى تكرار العبارة التي تهدف من ورائها إلى المماثلة وكسب الوقت، تماماً كالأسطوانة المشروخة.

وأفضل طريقة للتحضير لاستخدام طريقة الأسطوانة المشروخة هي أن تقوم بالتدرب على بعض النصوص التي تقوم أنت بكتابتها. سوف تجد أن كتابة نصوص ثلاث طبيعية وحقيقة الشخص الذي يقوم باستغلالك سوف تساعدك بشكل كبير على الاستعداد وسوف تزيد من إحساسك بالسيطرة. فعن طريق التنبؤ بما يحتمل أن يصدر عنه من ردود مختلفة - الأمر الذي تستطيعه أنت لأنك قد تعاملت مع أساليبه مرات كثيرة - سوف تكون مسلحاً وجاهزاً باستجاباتك وفقاً للطريقة السابقة.

حاول أن تطلب مساعدة أحد أصدقائك المقربين أو فرد من أفراد الأسرة أو معالج، على أن يقوم أي من هؤلاء بتمثيل الموقف معك. يمكنك أن تستخدم النصوص التي قمت بكتابتها، ويمكنك أن ترتجل مع الشخص الذي تختاره لتمثيل الموقف معك والقيام بدور الشخص المستغل. اطلب منه أن يحاول بالفعل دفعك إلى الخضوع والاستسلام. وكلما تدربت أكثر على استخدام طريقة الأسطوانة المشروخة لمقاومة الضغوط التي تمارس عليك بهدف استغلالك، أصبحت أفضل استعداداً للموقف الفعلي.

وأثناء التدريب، اطلب من الشخص الذي يقوم بتمثيل دور الطرف المستغل أن يعطيك تقييماً بخصوص وضعية جسدك أثناء الكلام، وأسلوبك في الاتصال بالعين، واستقرار نبرة صوتك وحجمه، ومظهره ككل. اعمل على أن تكتسب طريقة في الأداء تعطي للطرف الآخر عنك انطباعاً بالقوة والثقة المستمرة. ومرة ثانية، لا تقلق بشأن ما تشعر به في داخلك؛ فهدفك الآن هو أن تقوم بتنقيح سلوكك فيما يتعلق بالإلقاء والتعبير وبالتالي تستطيع أن تتصرف كما لو كنت واثقاً من نفسك ومركزاً على تحقيق أهدافك في المقاومة.

وهناك فائدة أخرى من التدريب على أساليب المقاومة وهي أنك بتعريض نفسك لمواقف مختلفة أثناء التدريب تعود نفسك على الضغوط التي من المحتمل أن يولدها بداخلك التفاعل الحقيقي مع الشخص المستغل. وكلما كان السيناريو الذي تتدرب عليه أكثر واقعية، كان تأثيره أكبر في توليد الضغوط بداخلك وفي تعويدك على تحملها وضبط مستوياتها.

ولكن، لا يجب أن تتوقع التخلص من هذه الضغوط نهائياً. فالقيام بذلك لن يكون أمراً خالياً من الواقعية فحسب، ولكنه سوف يحدث نتائج عكسية كذلك. إن ما ستدرب عليه من محادثات سوف يساعدك على التكيف بطريقة أفضل بكثير مع الضغوط التي ستوجد بداخلك بالفعل عندما تتكلم مع الشخص المستغل مباشرة. والحقيقة هي أن الأبحاث النفسية تبين أن الأداء يتحسن عندما تكون الضغوط ثابتة عند مستويات متوسطة، في مقابل المستويات العالية أو المنخفضة للغاية.

من المفترض إذن أن الخبرة التي ستكتسبها من التدريب سوف تساعدك على أن تبقى في حالة تكفي لإثارتك وتحفيزك. وفي نفس الوقت، فتعودك على التحكم في مستويات الضغوط بداخلك من المفروض أن يساعدك على منعها من الزيادة المفرطة ومن تدمير قدرتك على التفكير أو الحديث بشكل فعال. بالتدريب إذن، سوف تصبح أفضل قدرة على قياس حدود مستويات الضغوط المتوسطة والأمثل بالنسبة لك.

الخطوة ٣: إضعاف مشاعر القلق والخوف والذنب

حتى تقاوم تعرضك للسيطرة والاستغلال، يجب أن تتعلم تحمل بعض المشاعر غير المريحة إلى حد ما. حتى الآن، يعتبر الفتيل الذي يؤدي اشتعاله إلى تفجير أحاسيسك السلبية قصيراً إلى حد كبير. ونتيجة لذلك، عندما يقوم الشخص المستغل بإشعال هذا الفتيل عن طريق إشعارك بالقلق أو الخوف أو الذنب، يحترق هذا الفتيل بسرعة شديدة - وأحياناً على الفور - مثيراً بذلك استسلامك وخضوعك اللذين يزيدان دائرة تعرضك للسيطرة والاستغلال اتساعاً.

وأسلوب إضعاف المشاعر الذي سوف تتعلمه بعد قليل سوف يساعدك على أن تصمد أمام المشاعر السلبية بدون اللجوء إلى عاداتك القديمة التي تجعلك تستسلم لمطالب الشخص الذي يقوم بالسيطرة عليك واستغلالك.

أولاً، لنقم بتعريف المصطلحات التي نتحدث عنها هنا، ولنبدأ بتعريف القلق. فالقلق هو الشعور بالخوف بدون وجود مبرر قوي أو سبب مادي ملموس. معنى هذا أن القلق يعتبر إلى حد ما شكلاً آخر للخوف ولكنه شكل مجرد و عام. فعلى عكس الخوف، فالقلق لا يكون موجهاً إلى نتيجة أو عاقبة محددة أو مرتبطاً بها. فعندما تشعر بالقلق، ربما يكون ذلك على أشياء كثيرة مختلفة. وعادة ما يتراكم القلق على كل هذه الأشياء الكثيرة مكوناً في النهاية سلسلة من الأفكار القلقة والمتوترة. والقلق يجعلك تشعر بالعصبية والضغط وعدم التركيز.

والشخص الذي يقوم بالسيطرة عليك واستغلالك ربما يثير قلقك بأن يضغط على نقطة ضعفك المتمثلة في عدم الشعور بالأمان، أو بأن يثير بداخلك مشاعر عدم الثقة بالنفس. وتزيد مشاعر عدم التأكد والشك من مستويات القلق، وينجح هذا الشخص في القيام بذلك عن طريق ما يقدمه لك من إشارات مبهمه وغامضة لشيء سلبي قد (أو قد لا) يحدث في المستقبل. ومن الممكن أن ترتفع مستويات القلق بشكل مفرط إذا ما تلقيت تقييماً أو نقداً سلبياً أدى إلى جرح احترامك لذاتك، أو إذا ما تعرضت لعمل مقارنات خفيفة ولكن مؤذية بينك وبين شخص آخر يبدو مفضلاً بالنسبة للشخص الذي يقوم باستغلالك.

أما الخوف فيكون مرتبطاً بنتيجة أو عاقبة محددة. والشخص المستغل يكره ضحيته على الخضوع والإذعان له عن طريق إثارة مخاوفها. ومن المخاوف المعتادة التي تثيرها أساليب هذا الشخص:

- الخوف من عدم قبول أو استحسان الآخرين لنا.
- الخوف من تخليهم عنا.
- الخوف من الغضب.
- الخوف من الصراع والمواجهة.
- الخوف من التغيير أو من ارتكاب الأخطاء.

- الخوف من الرفض.
- الخوف من العزلة.

والقلق والخوف من السهل جعلهما مشروطين. وهذا معناه أنك بعد تعرضك لهذه المشاعر السلبية كنتيجة لأساليب الشخص المستغل الفعالة، ربما تتكون لديك ردود أفعال تقوم على الخوف و/أو القلق لمجرد وجودك في مكان واحد مع هذا الشخص، حتى عندما لا يقوم هو بشكل صريح بإثارة هذه المشاعر بداخلك.

أما الذنب فهو إحساس إنساني فريد. وهو ينشأ نتيجة للشعور بالمسئولية المفرطة عن مشاعر و/أو تجارب الآخرين. فإذا كنت عرضة بشكل كبير للشعور بالذنب، فالشخص المستغل البارح من الممكن أن يوقع بك في مصيدة الشعور بالذنب بسرعة كبيرة ويدفع بك في اتجاه الاستسلام والخضوع له.

وربما يظهر هذا الشخص التأثر والانفعال حتى يبين لك مدى حزنه وحتى يشعرك بالمسئولية عما يشعر به من أسى وحزن. ربما يبكي أو يقطب جبينه أو يتجهم أو يقوم بلعب دور الضحية أو الشهيد. ربما يشكو آلاماً ومشكلات جسدية يزعم أنها ناتجة عن شعوره بالتوتر والضغط، ويشعر بك أنك مسئول عنها بطريقة أو بأخرى؛ لأنك فعلت شيئاً -أو فشلت في فعل شيء- جعله يشعر بالقلق على المستوى العاطفي. ومن الممكن أن يثير بداخلك مشاعر الذنب عن طريق تعبيرات وجهه (كأن يظهر على وجهه علامات الجرح) أو عن طريق نبرة صوته.

فإذا كنت من هؤلاء الذين يسعون دائماً إلى إرضاء الآخرين، فربما تشعر بالذنب بكل سهولة من مجرد التفكير في مقابلة طلب شخص آخر بالرفض. وبمجرد أن يضع الشخص الذي يسعى لاستغلالك يده على نقطة ضعفك العاطفية، فإنه لا يحتاج بعدها إلى فعل الكثير للسيطرة عليك عن طريق إشعارك بالذنب. إنه لا يضطر إلى بذل الجهد، فأنت من تقوم به كله نيابة عنه.

وربما يعمد الشخص المستغل (أو الأشخاص المستغلون) الموجود في محيط حياتك إلى استخدام واحد أو اثنين من الأحاسيس السلبية الثلاثة السابقة أو إلى استخدامها جميعاً وهذا من أجل تخويفك وإجبارك على الطاعة والسيطرة عليك. وبغض النظر عما إذا كان الإحساس المستخدم هو القلق أو الخوف أو الذنب، فإن رد فعلك لما تشعر به من ضيق وعدم ارتياح يصيبه الخلل. معنى هذا ببساطة أنك عندما تستشعر المشاعر السلبية بداخلك، فإنك تصف أو تصنف تجربتك على أنها غير محتملة، وعلى أنها شيء لا طاقة لك به، ومن ثم على أنها شيء لا بد من التخلص منه، أو على الأقل، من تقليل حدته بأسرع ما يمكن.

عندما تشعر بالقلق أو الخوف أو الذنب، فإن آلية استجابتك يتم الدفع بها إلى حالة الطوارئ، كما لو كان حريق هائل قد شب ولا يمكن السيطرة عليه. وما يفعله الشخص المستغل هو أنه ببساطة سوف يعطيك خرطوم الإطفاء ويقوم بذلك على اتجاه الاستسلام والخضوع لرغباته. غير أن ما تشعر به من ضرورة وإلحاح إنما يكون ناتجاً عن الضغوط التي يمارسها عليك هذا الشخص، وعن رد فعلك المفرط لما تشعر به من انزعاج وعدم ارتياح، لا عن حقيقة أن هناك بالفعل حالة طارئة حقيقية.

حتى تقاوم محاولات السيطرة عليك واستغلالك، تحتاج إلى أن تغير رد فعلك تجاه مشاعرك السلبية. والحقيقة هي أن مشاعر القلق والخوف والذنب التي يقوم الأشخاص المستغلون باللعب عليها بطريقة فعالة لن تتسبب في تدمير ذاتك إن فشلت في قمعها على الفور، ولكنها بالتأكيد سوف تتسبب في إشعارك بالضيق وعدم الارتياح. ولكن مشاعر الضيق وعدم الارتياح من الممكن احتمالها والصمود أمامها. والواقع هو أنك كلما سمحت لنفسك بالبقاء لفترة أطول معرضاً للمشاعر غير المريحة، يكون من المرجح بشكل أكبر أن تقل حدة ما تشعر به من ضيق وعدم ارتياح. ويطلق علماء النفس على هذه الظاهرة اسم "التعود"

ولكن، حتى تتعود على مشاعر الخوف والقلق والذنب -بمعنى أن تقل حدة هذه المشاعر بداخلك- يتعين عليك أن تتغلب على رغبتك في القفز للمرور

بسرعة خلال الباب الأبيض -هل تذكر تجربة الفأر؟- حتى تحصل على راحة مؤقتة. تذكر أنك في كل مرة تستجيب فيها لما تشعر به من خوف أو قلق أو ذنب بأن تدعن لمطالب الشخص المستغل، إنما تقوم بتوسيع دائرة استغلالك والسيطرة عليك.

وبينما تدرب نفسك على مقاومة مشاعر عدم الارتياح والضيق حتى يمكنك أن تقوم بإجراء التغييرات الإيجابية والسليمة في سلوكك، سوف تزيد قدرتك على الاحتمال. وبدلاً من الشعور بالذعر أو المبالغة في رد الفعل تجاه المشاعر السلبية التي يولدها الشخص المستغل بداخلك، أعد توصيف ما تشعر به من عدم ارتياح على أنه ثمن ضروري ومهم يجب عليك أن تدفعه كي تحدث في حياتك تغييرات بناءة.

وهناك سبب آخر يجعل من الواجب عليك أن تغير ردود أفعالك المذعورة والملحة تجاه المشاعر السلبية؛ وهو أن الشعور بالإلحاح من الممكن أن يؤدي إلى خطأ في التفكير يطلق عليه اسم "الاستنتاج العاطفي". وهذا يحدث عندما تقوم بالخلط بين مشاعرك السلبية والتفكير أو الاعتقاد في أن شيئاً سلبياً أو شيئاً يحدث بالفعل أو سوف يحدث. وكلما كانت مشاعرك السلبية أكثر قوة وهيمنة عليك، زاد مقدار ما يتدفق من أحاسيسك على عملية التفكير.

على سبيل المثال، مجرد خوفك من غضب الشخص المستغل لا يعني بالضرورة أن شيئاً رهيباً على وشك الحدوث بالفعل. فالمرجح هو أن هذا الشخص سوف يستطيع أن يتعامل مع غضبه أو يتغلب عليه، وأنك سوف تتحمل الخوف، وخصوصاً بمساعدة أسلوب إضعاف المشاعر الذي ستتعلمه بعد قليل. كذلك، فمجرد أنك تشعر بالذنب لأنك لم تدعن على الفور وتهرع إلى تلبية مطلب فرد مستغل في أسرتك لا يعني بالضرورة أن علاقتك به سوف تُدمر على نحو لا يمكن تغييره بعد ذلك أو أنك سوف تفقد حبه.

إن تقليل الإلحاحية التي تستجيب بها للمشاعر السلبية والتخفيف من حدة تلك المشاعر سوف يكون لهما تأثير تصحيحي على عملية "الاستنتاج العاطفي" السابقة والتي تزيد دائرة استغلالك والسيطرة عليك اتساعاً.

لن تكون بحاجة إلى استخدام قوة الإرادة فقط لتغيير ردود أفعالك تجاه مشاعر الخوف والقلق والذنب. ولكنك بدلاً من ذلك، سوف تتلقى الدعم والمساعدة من هذا الأسلوب النفسي القوي الذي يطلق عليه "إضعاف المشاعر" وإليك الطريقة التي يعمل بها:

المبدأ الرئيسي في عملية إضعاف المشاعر هو أنك لا يمكنك أن تشعر بالاسترخاء في نفس الوقت الذي تشعر فيه بالخوف أو القلق أو الذنب. وسوف تتفق معي على أن هذا الأمر يبدو منطقيًا في ظاهره. ومن ثم، فمن طريق استخدام الإشرط السلوكي، سوف تفترض حالة من الاسترخاء عن طريق ممارسة تمرين للتنفس العميق تقوم أثناء ممارسته باستدعاء تجربة حقيقية قام فيها الشخص المستغل بإثارة ردود أفعال عاطفية سلبية قوية بداخلك.

وحتى تتم عملية الإشرط، فأنت بحاجة إلى أن تقوم باستدعاء ثلاثة مواقف على الأقل (ولو زادت على ذلك يكون أفضل)، شعرت فيها بمشاعر الخوف و/أو القلق و/أو الذنب كنتيجة لتصرفات الشخص المستغل، ومن ثم شعرت بأنك مكره على الخضوع والإذعان لرغباته. استخدم أمثلة حية تماماً في ذاكرتك. اكتب نصاً يصف كل مثال، واهتم بأن تحدد فيه ما قاله أو فعله الشخص المستغل بالضبط وجعلك تشعر بالأحاسيس غير المريحة. صف كذلك ما شعرت به في هذه المواقف من خوف أو قلق أو ذنب بكل تفصيل ممكن.

بعد ذلك، باستخدام جهاز تسجيل مزود بميكروفون، قم بتسجيل الأمثلة الثلاثة التي اخترتها على شريط بأن تقرأ ببساطة النصوص التي كتبتها. وبالطبع، سوف يكون من الأفضل أن تجعل هذه النصوص أكثر تشويقاً بأن تضيف عليها أي زخارف أو تفاصيل وأنت تقرؤها. فلا أحد غيرك سوف يستمع إلى هذا الشريط، وهدفك هنا هو أن تعيد أو تسترجع تجربة الشعور بالقلق أو الخوف أو الذنب.

وفيما يلي كيف تقوم بتوظيف كل عناصر عملية إضعاف المشاعر معاً: قم بالاستلقاء على فراش أو أريكة مريحة. أحضر إلى جوارك جهاز تشغيل الشرائط والشريط الذي قمت بتسجيله. ابدأ بأخذ نفس عميق عن طريق الأنف ثم انتظر

لثانية أو ثانيتين قبل أن تخرجه من فمك. استمر في التنفس ببطء وانتظام. كثيرون من الناس يجدون من المفيد أثناء القيام بتمرين التنفس العميق أن يقوموا بتخيل موجة تندفع نحو الشاطئ ثم ترتد عائدة مع الجزر إلى البحر.

وأنت تتنفس، ركز انتباهك على ذراعيك وساقيك. ومع استمرارك في التنفس بعمق، ركز على هذه الفكرة: "ذراعي وساقاي يزدادان وزناً ودفئاً". ركز على مدى الثقل الذي تبدو عليه أطرافك وهي تغوص أعمق وأعمق في الفراش أو الأريكة.

بعد دقيقتين أو ثلاث من التنفس باسترخاء، تصبح جاهزاً لتشغيل الشريط الذي قمت بتسجيله. استمر في التنفس وفي إرخاء جسدك وأنت تستمع إلى أول ذكرى أو قصة قمت بتسجيلها. حاول أن تتخيل بأقصى وضوح ممكن المشهد الذي يتم وصفه. وفيما تستمع إلى نفسك وأنت تصف ردود أفعالك العاطفية السلبية، حاول أن تتوحد مع المشهد بأن تضع نفسك بداخله، وحاول أن تحس بنفس المشاعر التي مررت بها في الموقف الفعلي.

والآن، الأساس لعملية إضعاف المشاعر هو أن تحتفظ بأكبر قدر ممكن من الاسترخاء الجسدي بينما تقوم في نفس الوقت بتخيل المشهد الذي أثّرت فيه. أحاسيسك السلبية. وفيما تسمح لنفسك بالشعور بالقلق أو الخوف أو الذنب، حاول أن تكون واعياً للطريقة التي يمكنك بها السيطرة على هذه المشاعر عن طريق الاستمرار في التنفس العميق والاحتفاظ باسترخاء جسدك.

عندما تنتهي أول قصة، قم بإغلاق جهاز التشغيل. احتفظ بالمشهد الذي تتخيله واضحاً في ذهنك. حاول أن تشعر بالفعل بالإحساس السلبي (أو بالأحاسيس السلبية) الذي تقوم باستدعائه أو استحضاره في ذاكرتك. ركز مرة ثانية على التنفس بطريقة منتظمة. وعندئذ قل لنفسك: "ربما نتناوبني مشاعر القلق أو الخوف أو الذنب، ولكنني قادر على تحملها. إنني بخير". استمر في التنفس بعمق، واترك أطرافك تبدو ثقيلة ودافئة.

كرر نفس التمرين مع القصتين الأخريين اللتين قمت بتسجيلهما. وفي كل مرة، لاحظ أنك قادر على مقاومة عدم الارتياح الناشئ عن الشعور بالخوف أو

القلق أو الذنب، وذلك بأن تعيد التركيز على التنفس باسترخاء وعلى إرخاء أو إراحة عضلاتك.

قم بممارسة تمرين الاسترخاء مع قيامك بتخيل ذكرياتك في أثنائه، مرتين على الأقل كل يوم، لمدة أسبوع أو أسبوعين. وفي كل مرة تمارس فيها هذا التمرين، سوف يكون من الأسهل بالنسبة لك أن تحقق التزاوج بين مشاعرك السلبية واستجابة الاسترخاء المضادة. وكلما أصبحت أكثر تعوداً على أسلوب إضعاف المشاعر، أصبح هذا الأسلوب أكثر فعالية عندما تظهر لك أول فرصة حقيقية للمقاومة.

في المحيط الواقعي لمحاولات السيطرة والاستغلال، يعتبر إضعاف المشاعر أسلوباً هادئاً للمقاومة، ولكنه رغم ذلك يتسم بالقوة والفعالية. عندما يقوم الشخص المستغل الموجود في محيط حياتك بتصعيد ضغوطه شيئاً فشيئاً ويسعى لكي يولد بداخلك مشاعر القلق أو الخوف أو الذنب التي أصبحت مألوفة بالنسبة لك الآن، سوف تقاوم بأن تفكر في نفسك قائلاً على الفور: "إنني أشعر بالخوف (أو القلق أو الذنب)، ولكنني أستطيع أن أتحمل ذلك. إنني بخير". وبعد ذلك تستدعي مشاعر الاسترخاء فيما تقوم بتنظيم تنفسك في محاكاة هادئة لتمرين التنفس العميق الذي تدربت عليه.

إن المقاومة في هذه الحالة سوف تأتي مما لن تقوم بفعله: فأنت لن تهرع إلى الاستسلام أو الخضوع لطلبات الشخص المستغل؛ لأن عادتك القديمة الملحة التي كانت تدفعك إلى قمع المشاعر السيئة قد تم التخلص منها. سوف تقوم ببساطة بمقاومة وتحمل المشاعر السلبية التي سوف تقل حداثتها بسبب ما تدربت عليه من تمارين لإضعاف المشاعر وبسبب عملية التعود الطبيعية.

الخطوة ٤: إعطاء عملية السيطرة والاستغلال صفتها الحقيقية

طالما ظل العقد الصامت المتفق عليه بينك وبين الشخص الذي يقوم باستغلالك والسيطرة عليك قائماً، سوف تظل قوة عملية السيطرة والاستغلال قائمة كذلك. ولكن، عندما تقوم بتعطيل تأمرك على نفسك معه، وتكشف عن أهدافه

أساليب المقاومة والاستغلال

الخفية، عن طريق وصف التفاعل القائم بينك وبينه بوضوح ومباشرة على أنه تعرض للسيطرة والاستغلال، سوف يصبح ميزان القوة مائلاً في صالحك.

إن جوهر هذا الشكل من أشكال المقاومة هو أن تصف أنت بأسلوب مباشر ما يقوم به الشخص المستغل بالضبط. عن طريق الوصف الصريح والواضح لما تتعرض له من سيطرة واستغلال، سوف تقطع شوطاً كبيراً على طريق تعطيل أغراض هذا الشخص، وإحباطها وهزيمتها في النهاية. عليك أن تنظر إلى التواصل المباشر والواضح -وخصوصاً عندما يتعلق بعملية السيطرة والاستغلال نفسها- على اعتبار أنه هو المعادل النفسي لما يقوم به رجال الشرطة عندما يرفعون شارتهم في مواجهة المجرمين لإيقافهم. إن معظم راغبي السيطرة والاستغلال يتراجعون عندما يجدون من يواجههم بحقيقتهم، وعندئذ تتسرب الفعالية من الضغوط التي يحاولون توليدها، بنفس السهولة التي يتسرب بها الهواء من بالون مثقوب.

وقبل أن تكون جاهزاً لإعطاء عملية السيطرة والاستغلال صفتها الحقيقية في حضور الشخص الذي يقوم بذلك، سوف تكون بحاجة إلى بعض التحضير والتدريب. ابدأ بأن تختار مثلاً قريباً من الذاكرة. من الممكن أن تستخدم أحد الأمثلة التي استخدمتها في التدريب على أسلوب إضعاف المشاعر أو أي مثال آخر أجبرك فيه الشخص الذي يقوم باستغلالك على الخضوع والاستسلام له.

وأفضل طريقة لتحليل عملية السيطرة والاستغلال هي أن تستخدم ما أشير إليه عند التعامل مع مرضاي باسم "صيغة أ ب ج د". هذا النموذج سوف يساعدك على تحديد الصلات الموجودة بين أساليب الشخص المستغل ومشاعرك، كما أنه يبين ويشير بشكل واضح إلى بديل عن الأسلوب المخادع والمستغل الحالي.

عد إلى المثال أو الموقف الذي حدث فيه أن تعرضت للسيطرة والاستغلال من قبل أحد الأشخاص، وقم باستبدال الجمل الموجودة بين الأقواس بما يناسبها

[السلوك أ] "عندما تقوم بـ [صف ما يفعله هذا الشخص وتجده أنت بغيضاً أو ضاراً أو غير مريح] ،

[الإحساس ب] أشعر بـ [اذكر الإحساس الذي تشعر به].

[السلوك البديل ج] فإذا ما توقفت عن القيام بـ [السلوك أ] ، وقمت بدلاً من ذلك بـ [صف سلوكاً سوياً جيداً بديلاً] ،

[الإحساس د] فسوف أشعر ساعتها بـ [اذكر الإحساس المرغوب].

وإليك مثلاً من تحليل إحدى مريضاتي ، وكان زوجها شخصاً مستغلاً إلى حد كبير. وفيما يلي ما قالته له :

[أ] "عندما ترفع صوتك وتصرخ في وجهي ،

[ب] أشعر بالخوف والقلق.

[ج] فإذا ما استطعت فقط أن تتوقف عن الصراخ وتطلب مني ما تريده بصوت هادئ ،

[د] فسوف أشعر وقتها بمزيد من الاحترام والتقدير."

اطلب من صديق مقرب أو من معالج أو من أي شخص آخر أن يساعدك بأن يقوم بتمثيل ما تواجهه من مقاومة. ضع السيناريو واطلب من هذا الشخص أن يتصرف كالشخص الذي يقوم باستغلالك. اطلب منه أن يقول أو يفعل ما يقوله أو يفعله الشخص المستغل بالضبط. بعد ذلك ، يأتي دورك في المقاومة بأن تعطي عملية السيطرة والاستغلال التي تتعرض لها اسمها أو صفتها الحقيقية .

باستخدام نموذج "أ ب ج د" ، قم بتحديد السلوك المخادع المستغل ، ورد فعلك تجاهه ، والسلوك البديل الذي تفضله ، ورد فعلك لهذا السلوك البديل. انتبه على وجه الخصوص لاختيار الكلمات في الجمل التي تعبر عن المشاعر. فباستخدام الصيغة "أشعر بـ [إحساس معين]" ، بدلاً من استخدام الصيغة "أنت تشعرني بـ [إحساس معين]" ، فأنت تتحمل المسؤولية عن مشاعرك الخاصة

بدلاً من إلقاء اللوم على الشخص المستغل. وعلى الرغم من أنك ربما تشعر بقوة أن هذا الشخص هو المسئول، في الواقع، عن مشاعرك السيئة، فإن إلقاء اللوم على شخص آخر على مشاعرك الخاصة هو في حقيقة الأمر الأسلوب الذي يستخدمه الشخص المستغل وليس أنت، وعليه فالصيغة التي أنصحك باستخدامها تعد أكثر فعالية إلى حد كبير.

تدرب على أن تحتفظ بصوتك هادئاً نسبياً ومنخفض الشدة. إن هدفك هو أن تظهر القوة الهادئة، ولذلك أترك الصراخ للأشخاص المستغلين. التزم بصيغة "أ ب ج د" السابقة. أنت لست بحاجة إلى أن تفسر أو تقول شيئاً أكثر من ذلك. وتذكر أن الغرض من هذه الخطوة من خطوات المقاومة هو أن تعطي لعملية استغلالك والسيطرة عليك اسمها وصفتها الحقيقية.

سوف تحتاج إلى أن تتعلم جملة واحدة أخيرة حتى تختتم هذه الخطوة. عد إلى السلوك أ، وقل بطريقة مباشرة وغير مستفزة ولا تنطوي على اتهام: "أدرك أنك [تقدم على السلوك أ] باختيارك. والآن أنت تعرف كيف تكون مشاعري عندما [تقدم على السلوك أ]".

من ناحية ما، هذه الجملة الختامية تعطي الشخص المستغل ميزة الشك؛ بمعنى أنها تجعلك تفسر شكك فيه في صالحه. ففي حالة ما إذا كنت لم تشرح ردود أفعالك العاطفية لسيطرته عليك واستغلاله لك، أو إذا كان هناك احتمال بسيط أنه لا يعرف بالفعل كيف أن سلوكه يؤثر عليك، فإن هذه الجملة تبطل هذه الأعذار والتبريرات.

بمجرد أن تقوم بإعطاء ما تتعرض له من سيطرة واستغلال اسمه أو وصفه الحقيقي، وتطلع الشخص المستغل على مشاعرك، تعود الكرة إلى ملعبه مرة أخرى. الآن، إذا ما استمر هذا الشخص في ممارسة سلوكه الضار، يمكنك أن تستنتج أن هدفه هو أن يجعلك تشعر بالأحاسيس غير المريحة التي دفعتك فيما مضى إلى الاستسلام والخضوع له.

عندما تتدرب بالشكل الكافي، سوف تكون مستعداً للمقاومة عن طريق إعطاء عملية السيطرة عليك واستغلالك اسمها أو وصفها الحقيقي -مواجهة الشخص

المستغل بأن علاقته بك قائمة على استغلالك والسيطرة عليك - في المرة القادمة التي يمارس فيها هذا الشخص أساليبه في الضغط عليك. وسوف تكون مستعداً كذلك للخطوة الأساسية التالية. من خطوات المقاومة.

الخطوة ٥: تعطيل عملية السيطرة والاستغلال.

هذه الخطوة تشكل الأساس لحريتك؛ فأنت هنا، ومن موقع القوة الهادئة، سوف تخبر الشخص المستغل أن أساليبه لن تنجح بعد الآن في تحقيق أغراضه.

عد إلى الأمثلة التي اخترتها في التمرينات القليلة السابقة، وقم بتحديد هدف محدد سعى هذا الشخص إلى تحقيقه من ورائك. ما الذي كان يريد منك أن تفعله أو تقوله؟ إذا كنت لا تستطيع أن تحدد هدفاً محدداً، يمكنك أن تستخدم أسلوب التعميم (انظر أدناه). استخدم هدف الشخص المستغل من ورائك حتى تكمل الجملة التالية: "أدرك أنك تريد مني أن [هدفه المحدد]"، أو "أدرك أنك ترغب في أن أفعل ما تريده [هدف عام، غير محدد]".

الآن، قم بمراجعة القائمة التالية، وضع دائرة حول كل الأساليب التي يستخدمها عادة الشخص الذي يقوم باستغلالك والسيطرة عليك حتى يحقق أغراضه وينال ما يريده منك. قم بإضافة المزيد من هذه الأساليب إذا كان هذا ضرورياً.

- المعاملة الصامتة
- الصراخ/الصياح/الصوت العالي
- الشتائم والسياب
- الإهانات
- صفق الأبواب
- الضرب بقبضة إحدى اليدين على الأخرى
- تعبيرات وجهية غاضبة
- الضحك بسخرية
- البكاء

التقطيب والعبوس

التجهم

الانتقاد

التحسر والندب

التجاهل

التهديدات

التكهنات السلبية

حتى تعطل عملية السيطرة عليك واستغلالك، تحتاج إلى أن تقرر أنك تدرك هدف الشخص المستغل من ورائك، وأن تقرر كذلك أن الأسلوب المخادع الذي يختار استخدامه لن ينجح في تحقيق هذا الهدف.

وفيما يلي بعض الأمثلة لما يبدو عليه هذا الأسلوب في المقاومة:

"أدرك أنك تريد مني أن أؤدي هذا العمل من أجلك، ولكن تهديداتك لن تصبح فعالة بعد الآن."

"أدرك أنك تريد مني أن أذهب معك غداً، ولكن معاملتك الصامتة وتجاهلك لي لن يكونا فعالين بعد الآن."

"أدرك أنك ترغب في أن أفعل ما تريده مني، ولكن غضبك وشتائمك وعصبيتك لن تحقق النجاح بعد الآن."

وأفضل طريقة للتدريب هي أن تقوم بدمج الخطوتين الرابعة والخامسة معاً. يمكنك أن ترى بسهولة أن هاتين الخطوتين إذا ما استخدمتا معاً، فسوف يكونان بمثابة لكتين متتاليتين توجههما إلى الشخص الذي يستغلك. سوف تخبر هذا الشخص أنك الآن تعرف بالضبط ما يفعله وتعرف مشاعرك تجاه أساليبه. بعد ذلك سوف تخبره ببساطة بأنه على الرغم من أنك تدرك ما يريد منك، فإن أساليبه القديمة لن تنجح بعد الآن في أن تكرك على الخضوع والإذعان.

الحصوه ١: وضع شروطك

أثناء قيامك بتطبيق أساليب المقاومة، سوف تشعر بهويتك وهي تبتزغ من جديد. فعن طريق إعادة معايرة ميزان القوة في العلاقة، وصد أساليب الشخص المستغل القسرية، فإنك بذلك ترسي حدوداً جديدة لشخصيتك.

وهذه الخطوة سوف تجعل تلك الحدود واضحة ومحددة. هذه هي النقطة التي سوف تعلن عندها بشكل واضح ومباشر أنك لن تشترك بعد الآن أو تتآمر على نفسك فيما تتعرض له من سيطرة واستغلال. وعناصر هذه الخطوة هي:

١. أعلن عن عزمك على أنك ستكون من يقرر ما ستفعله أو ما لن تفعله في العلاقة، وذلك بناءً على وضع حاجاتك ومصالحك الخاصة في الاعتبار جنباً إلى جنب مع حاجات ومصالح الآخرين (بما فيهم الشخص المستغل).

٢. قم بتعليم الشخص المستغل الطريقة التي تريد أن تعامل بها، باحترام، على سبيل المثال، كشخص فاضل له قيمة؛ كشخص ناضج أو كشريك مساوٍ. صرح بشكل مباشر أنك لن تسمح بأن يتم تجريحك

أو إيذاؤك ~~بسر~~ ~~مواضعه~~ ~~تكملة~~ ~~بالصلوة~~ ~~وضع~~ ~~الطريقة~~ ~~في~~ ~~السلام~~
٣. ضع حدوداً وقيوداً واضحة. قم بالإشارة إلى أن أساليب السيطرة والاستغلال لم تعد مقبولة بالنسبة لك (على سبيل المثال، لا معاملة صامتة بعد الآن، لا إشعار بالذنب، لا إكراه عن طريق الغضب أو تهديدات بالتخلي عنك) لا تهدد. فقط أوضح أنك لن تشترك في أي

محادثة تشتمل على الأساليب التي تتجاوز تلك الحدود.

٤. اطلب من الشخص المستغل أن يقر ويسلم بأن لك حاجات وقيماً وآراء ومفضلات تتعلق بسلوكك، وأوضح له أن احتمال اختلاف هذه المفضلات عن مفضلاته هو لا يعني أنها سيئة أو خاطئة.

٥. أخبر الشخص المستغل أنك تأمل أن وضع حدود جديدة لشخصيتك وإعادة إرساء قيمتك الشخصية سوف يعملان على تحسين جودة العلاقة ككل.

ومن الطبيعي أنه يتعين عليك أن تتدرب على التصريح بهذه الأشياء، وأفضل طريقة لذلك هي أن تقوم بتمثيلها قبل التعرض للموقف الحقيقي. عبر عن كل نقطة بشكل مباشر وأقل تفصيلاً أو تفسيراً ممكنين. إن هذا الأمر هو التصريح أو الإعلان عن تحريك الشخصي.

وبالطبع، من غير المحتمل أن الشخص المستغل سوف يذعن بطريقة تلقائية ويوافق على كل ما تقوله. ومع ذلك، إذا كنت قد استخدمت بعض أو كل أساليب المقاومة التي تمت مناقشتها سابقاً، فلن يفاجأ الشخص المستغل عندما تقوم بتنفيذ هذه الخطوة؛ فأنت، بمعنى من المعاني، فقط تخبر هذا الشخص مباشرة بما شرعت في إبدائه بالفعل من خلال قدراتك الجديدة على مقاومة سيطرته المستغلة.

ومن الجائز أن تشعر بالقلق التام بشأن القيام بهذه التصريحات، ولكن لا تدع قلقك يثنيك عما عزمته عليه. إن ما يجب أن تقلق بشأنه وتخشاه أكثر هو أن تستمر خسارتك لنفسك - لقيمك وحرمتك وسلامتك وقيمتك - من خلال سماحك لشخص مسيطر ومستغل بتقييدك وإخضاعك.

إن ما يمكنك ويجب عليك أن تتوقعه هو وجود بعض التداعيات أو التوابع البسيطة. ففي البداية، ربما يستجيب الشخص المستغل لتصرفاتك الجديدة هذه بأن يقوم بتصعيد مستويات الضغوط والإجبار التي يمارسها عليك. ولكن لا يجب عليك أن تستسلم الآن. استخدم مهارات التكرار التي تعلمتها - طريقة الأسطوانة المشروخة - حتى تكرر تصريحك بالشروط الجديدة. فإذا استطاع هذا الشخص أن يتغير لتصبح علاقتك به أكثر سلامة وسعادة، فسوف ترى أن هذا سوف يحدث استجابة لقوتك، لا لضعفك.

ومن الواجب عليك أن تواجه احتمال أن الشخص المستغل ربما لن يرغب في مواصلة العلاقة في ظل أي شروط باستثناء شروطه هو، ولكنك الآن تمتلك الحكمة الكافية لمواجهة هذا الاحتمال. إن إعلانك عن الشروط الجديدة لمواصلة العلاقة يصبح من بعض النواحي بمثابة اختبار حقيقي لقيمة العلاقة في المقام الأول. فإذا ما اكتشفت أن الشرط الوحيد للشخص المستغل من أجل مواصلة

بما أن زبوننا لا يريد أن يتخذ بعض القرارات الخطيرة، وقد يكون إنهاء العلاقة كلية هو أفضل الخيارات المتاحة أمامك وأكثرها سلامة.

ومن الطبيعي أنه حتى لو استشعر الشخص المستغل الخطر وأظهر استعداداً للتغيير، فلا يجب عليك أن تتوقع أن تصحح العلاقة نفسها بنفسها بين عشية وضحاها. إن هذا الشخص سوف يكون بحاجة إلى الوقت حتى يتعلم طرقاً جديدة للتصرف والسلوك وطرقاً أفضل يطلب بها ما يريد. ولكن صبرك وثباتك على موقفك وتصميمك يجب أن تكون هي قواعد اليوم الجديد.

الخطوة ٧: التفاوض للوصول إلى حل وسط

على الرغم من أنه لا يجب أن تكون هناك تسويات أو مفاوضات بشأن الأساليب التي يستخدمها الشخص المستغل، إلا أن هناك ضرورة لأن تكون هناك مسألة أخذ وعطاء سليمة فيما يتعلق بالوفاء بحاجاتك ومفضلاتك الشخصية. وكما سوف تتذكر، فالشخص المستغل العنيد لا يهتم إلا بخدمة مصالحه وأغراضه؛ ولذلك فإن خليت بينه وبين حيله ووسائله، فهو لن ينتبه من تلقاء نفسه إلى ما تحتاجه أو ترغبه.

ولكن، إذا كان الشخص المستغل على استعداد للتكيف مع التغييرات السليمة التي بدأتها، فهناك مجال لخدمة مصالحك ومصالحه على حد سواء. إن هذه الخطوة الأخيرة للمقاومة توضح لك النموذج الأساسي لحل الصراع عن طريق التسوية والتفاوض.

وأنا لم أستخدم كلمة "الصراع" هنا لأعني بها "نزاعاً" أو "مواجهة كاملة"، على الرغم من أن الصراع الذي يساء التعامل معه من الممكن أن يتصاعد حتى يصل إلى ذلك. ولكن في الإطار الذي نتحدث فيه، فإن "الصراع" يعني ببساطة أنك أنت والشخص المستغل (سابقاً) لديكما مفضلات ورغبات مختلفة فيما يتعلق بقراراتكما التي يتوقف بعضها على بعض، أو بالأشياء التي تربط بينكما أو تؤثر عليكما أو تتطلب منكما تنسيقاً لجهودكما.

ولأن الشخص المستغل لم يعد الآن قادراً على نيل ما يريده عن طريق فرض مطالب أحادية الجانب وعن طريق تضعيد ضغوطه عليك لإجبارك على الخضوع والاستسلام، فالمسألة أصبحت تتطلب طرقاً جديدة وبنائة بشكل أكبر. وفيما يلي الخطوات الأساسية للتفاوض من أجل الوصول إلى تسوية أو حل مشترك للصراع حول المصالح أو المفضلات أو القيم:

١. صف موقف الطرف الآخر بأسلوب واضح بعيد عن الغموض: "أدرك أنك تريد/تحب/تفضل أن _____."
٢. أكد على تفهمك لموقفه، واطلب منه بعض الإيضاحات إن اقتضت الضرورة.
٣. صرح بموقفك أو بمفضلاتك بشكل مباشر في أسلوب واضح بعيد عن الغموض: "أريد/أحب/أفضل أن _____."
٤. اسمح بتبادل الأسئلة والإجابات بينكما بهدف توضيح كلا الموقفين، وخصوصاً فيما يتعلق برأي كل منكما في البدائل المطروحة وفي درجة الأهمية المتعلقة بالمسألة.
٥. اعمل على أن تشرك الشخص المستغل (سابقاً) في البحث معك عن التسوية المناسبة: "هل هناك خيار ثالث من الممكن أن يعمل بنجاح لكلينا؟ لنحاول التفكير في خيار كهذا".
٦. أو اعمل على أن تشركه للوصول معك إلى حل منصف ولكنه يعتمد على الخيار العشوائي: "بما أننا لا نستطيع الاتفاق، لنحتكم إذن إلى القرعة باستخدام عملة نقدية. سوف نسوي الأمر بالطريقة التي يريدها من يفوز في هذه القرعة".
٧. أو اعمل على أن تشركه في حل يتم فيه تبادل المصالح: "سوف أقوم بعمل _____ من أجلك، إذا قمت بعمل _____ من أجلي"، أو: "سوف نسوي الأمر على طريقتي في هذه المرة وعلى طريقتك في المرة القادمة (أو العكس بالعكس)".

النقطة الأساسية هنا هي أن هناك إمكانية للتسوية والتفاوض.

هذه الخطوة الأخيرة للمقاومة هي بالفعل بديل كامل لعملية السيطرة والاستغلال. في ظل هذه الطريقة، لا يكون هناك ببساطة مجال لأساليب السيطرة والاستغلال في هذه العلاقة التي تم تعريفها من جديد. عندما يستمع كلا الطرفين في العلاقة إلى بعضهما البعض ويفهم أحدهما الآخر، وعندما تكون الصدارة لرغبتهما في الوصول إلى حلول تحقق الرخاء للعلاقة نفسها بدلاً من رخاء كل طرف على حدة، تنتهي دائرة السيطرة والاستغلال.

إن الكثيرين من مرضاي قد جاءوا إلي على مدار السنين وهم واقعون في مضيعة علاقات شعروا في البداية أنها مع أشخاص مستغلين مسيطرين يتسمون بالعناد والتصميم وعدم القدرة على التغيير. وكثيرون من هؤلاء المرضى قد نجحوا في حمل هؤلاء الأشخاص على التفاوض والوصول إلى تسوية مرضية للطرفين. غير أنهم في البداية، وقبل تحقيق هذا النجاح، كانوا قد تعلموا كيف يختارون معاركهم.

كيف تختار معاركك؟

الأساليب السابقة سوف تسمح لك بأن تبدأ في القيام بعملية مقاومة شاملة سوف تنهي ما كنت تتعرض له من سيطرة واستغلال، وتجعلك تستعيد السيطرة على حياتك. ولكن، يجب أن تختار معاركك بدقة وحكمة.

استخدم الخطوات السابقة بطريقة انتقائية، وقم بتقييم استجابات وردود أفعال الشخص المستغل. إن بعض العلاقات المستغلة تتغير بالفعل وتصبح إيجابية وصحية إلى حد كبير، على الرغم من أن بعضها -وربما معظمها- لا يتغير للأسف. ربما تستخدم الخطوات السابقة كنوع من التقييم الاختباري لتحديد ما إذا كانت العلاقة التي يتم استغلالك فيها تمتلك من المرونة والقوة منا يسمح لها بالتغيير أو لا.

أنت تعرف الظروف والتعقيدات الموجودة في علاقاتك الخاصة، وهناك عوامل كثيرة من الممكن أن تؤثر على قرارك بالاستمرار في العلاقة أو بإنهائها،

أو بالمقاومة أو بالاستسلام، أو بالوصول إلى تسوية للحد من الخسائر وتحسين الموقف في حالة عدم إمكانية التوصل إلى تسوية أو تغيير شامل.

على سبيل المثال، إذا كنت تتعرض للاستغلال في عملك، فمقاومتك ربما تتطلب حملة صغيرة يتم تنسيقها بعناية لتساعدك على تحسين الطريقة التي تشعر بها تجاه نفسك في نفس الوقت الذي تحمي فيه وظيفتك ومصدر رزقك. ربما لا تختار أبداً أن تواجه رئيسك في العمل إن كان نزاعاً إلى السيطرة ويفتقد القدرة على التفكير السليم. ومع ذلك، فاستعادة السيطرة بطرق صغيرة والبحث عن بديل لموقفك الوظيفي الحالي ربما يكونان كافيين لتقليل ما تشعر به من ضغوط في الوقت الحاضر وللسماح لك بالاحتفاظ باحترامك لذاتك، في الوقت الذي تقوم فيه بشكل تدريجي وآمن بوضع خطة تحريك في موضع التنفيذ.

أو يمكنك، كما فعل أحد مرضاي السابقين، أن تتخلى عن الخطوات البسيطة لاستعادة السيطرة وتلجأ بدلاً من ذلك إلى أسلوب الثورة الشخصية. كان هذا المريض نائباً لرئيس شركة كبرى للعلاقات العامة في لوس أنجلوس. كان يكسب أموالاً كثيرة، ولكنه لم يكن سعيداً ببيئة عمله ككل، وكان هذا راجعاً بشكل أساسي إلى رئيسته في العمل. عندما جاء لزيارتي أول مرة، لم يرغب في أن يعترف أن تجاربه السلبية في العمل هي عملية سيطرة واستغلال يتعرض لها، ورفض أن يسميها بهذا الاسم، ولكنه بصورة تدريجية وصل إلى معرفة كيف كان يؤثر عليه الأسلوب المستغل المخادع الذي يستخدمه رئيسته في العمل وكذا افتقاره إلى أخلاقيات العمل. وفي صبيحة أحد الأيام، وبينما كان يستقل السلم المتحرك للعود من الجراج السفلي إلى ردهة المكتب المرتفعة، نظر إليه أحد موظفي الأمن، وكان مكلفاً بالوقوف في أعلى السلم، وقال: "لا أعتقد أنني رأيت أحداً من قبل يبدو أكثر حزناً منك". لقد جاء هذا التعليق من شخص غريب عنه كلية! استقل هذا الشخص المصعد لينتقل إلى مكتبه الذي يقع في الطابق الواحد والثلاثين، وعلى الفور وضع الخطط اللازمة لينتزع نفسه من هذا الجو المؤلم. وبعد أسبوعين، سار إلى مكتب رئيس الشركة وأبلغه بقراره. لقد شعر بالتحسن في اللحظة التي قرر فيها ما سيفعله وبراحة كبيرة عندما قدم استقالته. وهو لم يندم أبداً على اتخاذ هذا القرار.

وسواء لجأت إلى استخدام خطوات صغيرة متدرجة للمقاومة أو عمدت إلى أسلوب الثورة، فأنت الآن تدرك الضرر الذي يمكن أن يسببه تعرضك للسيطرة والاستغلال لصحتك العاطفية والجسدية، إن لم تقدم على صنع أي تغييرات على الإطلاق، وسمحت للآخرين بأن يجعلوا منك ضحية على الدوام. أنت الآن مخول للإفلات من السيطرة المستغلة التي تحزنك. وقد أصبحت تعرف الآن كيف تقاوم. أما اختيار الشخص الذي تقاومه وتحديد كيف ومتى تفعل ذلك، فهذه أمور ترجع إليك.

كيف تجعل من نفسك هدفاً صعباً

مرحلة مبكرة من هذا الكتاب، عرفت أن هناك طرقاً معيبة معينة في التفكير - وخصوصاً في نفسك فيما يتعلق بعلاقتها بالآخرين - هي التي تجعل منك هدفاً سهلاً للأشخاص الذين يسعون إلى السيطرة على الآخرين واستغلالهم. وفي الفصل الثاني، وابتك الفرصة لقياس مدى قابليتك للوقوع ضحية لمثل هؤلاء الأشخاص، ولتحديد إلى أي مدى يبدو عليك أنك هدف سهل أو هين للمستغلين المحتملين.

كذلك فقد عرفت أن الوقوع ضحية لمحاولات السيطرة والاستغلال يؤدي إلى تولد نقاط اختراق جديدة في الضحية. فعن طريق سماحك لشخص آخر بتحريك خيوطك، تصبح أقل اعتماداً على نفسك وأقل ميلاً إلى رؤية أنك أنت المحرك الرئيسي لحياتك. ونتيجة لذلك، يتناقص احترامك لذاتك، ويبهت إحساسك بهويتك، ويصبح تركيزك الداخلي على ما يشكل صميمك مشوشاً وغامضاً.

فإذا كانت لديك ميول لإرضاء الناس على الدوام، أو كانت رغبتك في نيل استحسانهم تصل إلى حد الإدمان، أو كنت تخاف من الغضب خوفاً مريضاً، أو

كانت لديك مشكلات تتعلق بقدرتك على الحسم، فإن الأشخاص المستغلين سوف يقومون بالضغط على نقاط الضعف هذه بصورة متكررة، ومن ثم تصيح متأصلة فيك بشكل أعمق، مع استمرار تأمرك على نفسك فيما تتعرض له من سيطرة واستغلال.

باختصار، إن مناطق اختراقك التي تجعل منك هدفاً سهلاً هي سبب ونتيجة في نفس الوقت لوقوعك في مصيدة واحدة أو أكثر من العلاقات الخادعة المستغلة.

إذا كنت قد بدأت في تطبيق أساليب المقاومة التي عرضناها سابقاً، فأنت في طريقك إلى أن تخلص نفسك من السيطرة المستغلة عليك. عن طريق تغيير سلوكك، تكون قد بدأت عملية تصحيح الأفكار والمعتقدات الهازمة للذات والتي جعلت منك هدفاً سهلاً.

لقد حان الوقت الآن لشن هجوم مباشر على أنماط التفكير هذه، وفي نفس الوقت، لتحويل نفسك إلى هدف صعب بعد أن كنت هدفاً ليناً. وكننتيجة للتجارب الصعبة والمؤلة التي تعرضت لها في العلاقات التي كانت تهدف إلى استغلالك والسيطرة عليك، من المفروض أن تكون شديد التحمس والتحفيز للتغيير. لقد أصبحت تدرك الآن وبشكل أفضل بكثير من أي وقت مضى مدى الخطورة - على سلامتك العاطفية والجسدية - التي ينطوي عليها تمسكك بنمط التفكير الذي سوف يقودك إلى الوقوع في مصيدة علاقة مستغلة أخرى.

وتغيير طريقة التفكير يعد سبيلاً آخر لإحداث المزيد من التغييرات البناءة وبعيدة الأثر في مشاعرك وسلوكك. إن التفكير والسلوك والمشاعر ترتبط معاً من الناحية النفسية في شكل من أشكال التوازن الدقيق، ولهذا يشعر الناس بعدم الارتياح عندما لا يعمل أحد أجزاء هذه المنظومة بشكل متواقت مع الجزئين الآخرين، أو عندما يتعارض مع جزء آخر. والمصطلح العلمي الذي يعبر عن حالة اللاتوازن هذه هو "التناظر الإدراكي". ومن الممكن اعتبار هذه الحالة صراعاً بين أي عنصرين من العناصر العقلية الثلاثة: التفكير، والسلوك، والمشاعر.

وبسبب الصدام الذي من الممكن أن يحدث في عقولنا، فنحن بصفة عامة لا نحب أن نتصرف بطريقة معينة، وأن نفكر أو نشعر بطريقة أخرى. فإذا حدث هذا، نشعر أننا قد ابتعدنا عن الصديق، واتصفنا بالخداع، أو أننا في حالة من الحيرة التامة. ويحفزنا التنافر أو عدم الارتياح على أن نعيد المنظومة إلى ما كانت عليه من توازن، عن طريق إعادة جميع أجزائها، وملاءمتها معاً في تناسق وانسجام.

وعندما يتعلق الأمر بالتعرض للسيطرة والاستغلال، فإن التفكير غير المحصن يدعم سلوك القيام بدور الضحية ويدعم كذلك المشاعر السلبية التي تصاحب هذا التفكير وهذا السلوك. وعن طريق تطبيق أساليب المقاومة، فأنت تستخدم قوة وفعالية التنافر حتى تعدل تفكيرك ومشاعرك. بعبارة أخرى؛ عن طريق التصرف كشخص لن يخضع بعد الآن لما كان يتعرض له من سيطرة واستغلال، فأنت تقود تفكيرك ومشاعرك إلى التغيير في اتجاهات أكثر سلامة وبعيدة عن تبني القيام بدور الضحية. تذكر هذه النصيحة: غير سلوكك، يتغير عقلك (أفكارك ومشاعرك) تبعاً لذلك.

وبنفس الطريقة تماماً، فإن تصحيح الأفكار والمعتقدات المعيبة سوف يكون له تأثير صحي ومفيد على أفعالك ومشاعرك. ومن هنا، فعن طريق التفكير على اعتبار أنك هدف صعب، تصبح كذلك بالفعل.

لقد ذقت مرارة التعرض للسيطرة والاستغلال من الآخرين. ولكنك الآن على استعداد لأخذ جرعة صحية من العلاج الإدراكي؛ وهي طريقة مضمونة لتصحيح التفكير المعيب والخطأ الذي يدفع إلى الخضوع والاستسلام لراغبي السيطرة والاستغلال.

إزالة ما في طريقة تفكيرك من أخطاء

الأفكار والمعتقدات الهازمة للذات والتي تجعلك عرضة للسيطرة والاستغلال تشبه الفيروس الذي يصيب الأقراص الصلبة في أجهزة الكمبيوتر. وحتى

تتخلص من هذا الفيروس، وتجعل نفسك هدفاً مستعصياً على راغبي السيطرة والاستغلال، سوف تتبع ثلاث خطوات أساسية أوضحها لك فيما يلي:

١. قم بتدوين أفكارك "التلقائية" التي لا تخضع لمراجعتك أو مراقبتك.
٢. افحص تيار أفكارك بدقة حتى تحدد كل معتقداتك ومواقفك التي تجعل منك هدفاً سهلاً.
٣. استبدل كل فكرة تجعل منك هدفاً سهلاً أو كل خطأ في طريقة تفكيرك بجملة تصحيحية تجعل منك هدفاً صعباً.

والعلاج الإدراكي يعلمك كيف تنمي لديك منظوراً قوياً لعملية التفكير الخاصة بك. وقد لاحظ علماء النفس منذ فترة طويلة أنه بمجرد سؤال المرضى تدوين أفكارهم "التلقائية" أو غير الخاضعة لمراقبتهم، فإن عملية التغيير تصبح قيد التشغيل. وهذا لأن تدوين الأفكار يزيد بشكل كبير من إدراكك لما يحدث داخل عقلك.

عن طريق التمعن في أفكارك بعين حادة تنظر في اتجاه الكشف عما بهذه الأفكار من أخطاء تجعلك هدفاً سهلاً، تتكون لديك رؤية عن الكيفية التي جعلك بها التفكير المغلوط تتعاون بشكل غير متعمد مع من يقومون باستغلالك والسيطرة عليك. وأخيراً، عن طريق استبدال الأفكار المعيبة بأفكار أخرى أكثر صحة وقادرة على حماية ذاتك، سوف يمكنك أن تحقق سيطرة أفضل بكثير على الحالات النفسية والأحاسيس التي تولدها أفكارك المعيبة تلك. والأهم من ذلك بالطبع هو أنك سوف تكون قد حصنت نفسك جيداً، وأصبحت هدفاً صعباً لمن يحاولون السيطرة عليك واستغلالك في المستقبل.

تجميع أفكارك في دفتر ليوميّات

حتى تحدد ما في عقلك من أفكار خاطئة وتقوم بتصحيحها، سوف تحتاج بصفة منتظمة إلى أخذ عينات مما يحتويه عقلك من أفكار. وكلما زاد عدد هذه العينات، زادت فعالية الجهود التي تبذلها لجعل نفسك هدفاً مستعصياً.

يجب أن تركز على علاقاتك الأكثر صعوبة وإثارة للمشكلات، وليكن حافزك على كتابة حادثة جديدة في دفتر تجميع أفكارك هو أي موقف أو تفاعل يولد بداخلك مشاعر غير مريحة أو بغیضة. وربما تشتمل مثيراتك العاطفية على مشاعر القلق أو الخوف أو الذنب أو الإلزام أو الحيرة أو الحزن أو الغضب أو الإحباط أو أي شعور آخر تعتبره شعوراً سلبياً. من الواجب عليك بلا شك أن تقوم بتدوين حادثة جديدة في دفتر الأفكار في أي وقت تشعر فيه بأنك تتعرض للسيطرة والاستغلال.

حاول أن تدون أفكارك بعد حدوث الموقف أو وقوع الحادثة مباشرة بأسرع ما يمكن. وفي حالة تعذر الوصول إلى دفتر الأفكار لعدة ساعات، عليك بكتابة بعض الملاحظات السريعة على الفور حتى تساعدك على تذكر الموقف أو الحادثة لتقوم بالتدوين المفصل بعد ذلك.

يجب أن تشتمل كل حادثة جديدة تقوم بإدخالها في دفتر الأفكار على التاريخ والوقت وعلى وصف مختصر للموقف أو المشكلة التي حدثت. كذلك قم بتضمين وصف لمشاعرك. الأساس في كل ذلك هو أنه يجب عليك أن تدون أفكارك كما لو كان عقلك هو الذي يملئها عليك بشكل مباشر في دفتر الأفكار.

ومن الضروري أن تقوم بتسجيل أفكارك "التلقائية" بدون أن تقوم بتعديل أو فحص أو تغيير ما ظهر في تيار أفكارك بشكل طبيعي. وعليك بتسجيل أفكارك عن الموقف، وعن علاقتك بالشخص الآخر (أو بالأشخاص الآخرين)، وعن ردود أفعالك العاطفية.

وحيث إنك تحاول كشف النقاب عن أفكارك التي تجعلك عرضة للسيطرة والاستغلال، يجب عليك أن تستخدم القائمة التالية التي تشتمل على نقاط الضعف العاطفية السبعة - أو مناطق اختراقك - كملحوظة تذكيرية لك. قم بتدوين أفكارك التلقائية عن:

- عاداتك وتوجهاتك التي تهتم بإرضاء الآخرين.

- حاجتك إلى نيل استحسان وقبول الآخرين، وحاجتك إلى تجنب رفضهم وانتقادهم لك وتخليهم عنك.
- خوفك من الغضب والصراع والمواجهة وتجنبك لهذه الأشياء.
- عدم قدرتك على الرفض.
- إحساسك غير الواضح بالهوية.
- ضعف اعتمادك على نفسك.
- موضع سيطرتك الخارجي؛ أو ميلك إلى رؤية أن الآخرين هم المسؤولون أكثر منك عما يحدث لك.

كيف تميز أفكارك التي تجعلك هدفاً سهلاً

قبل أن تقوم بفحص دقيق لأفكارك التي قمت بتدوينها للبحث عن دليل على احتوائها على أفكار معيبة، تحتاج إلى قضاء بعض الوقت في عمل بعض الواجبات أو المهام المفروضة. وهذه الواجبات أو المهام التي ستكلف بها هي، بالمناسبة، جزء مكمل لعملية العلاج الإدراكي.

ومهمتك هي أن تتعلم أن تميز الأفكار التي تجعلك هدفاً لينا، وأن تدرك كيف ولماذا تجعلك هذه الأفكار عرضة للسيطرة والاستغلال. ولمساعدتك في هذا الشأن، سوف تجد هنا العديد من الأمثلة على المعتقدات التي تجعلك هدفاً سهلاً في كل منطقة من مناطق الضعف أو الاختراق السبعة.

والأمثلة التي قمت بتقديمها ليس القصد منها أن تكون قائمة شاملة تغطي كل الأفكار الفريدة أو الدقيقة؛ لأن هذا ليس أمراً عملياً بالطبع. ولكن هذه الأمثلة تم وضعها بغرض إعطائك إحساساً عملياً جيداً بأسلوب ونمط ومحتوى طريقة التفكير الهازمة للذات لأنها تفتح الباب لراغبي السيطرة والاستغلال.

ونصيحتي لك هي أن تقرأ كل مثال بصوت عال. اسأل نفسك إن كنت تميز هذا النمط من التفكير الذي يشتمل عليه المثال -مع السماح بوجود تنويعات في الصياغة وصور مختلفة للتعبير- في عملية التفكير الخاصة بك. وفي

كل مرة تجد فيها ميلاً غريزياً للموافقة على أي من العبارات التي تتبنى أفكاراً تجعل صاحبها هدفاً سهلاً، تكون قد قمت بتحديد عيب في طريقة تفكيرك. (ارجع إلى إجاباتك في الاختبار القصير الموجود في الفصل الثالث. كان مجموع النقاط التي تحصل عليها يحسب على أساس عدد العبارات التي توافق عليها من بين أربعين عبارة تتبنى أفكاراً تجعلك هدفاً سهلاً).

وأثناء قراءة تلك لكل مثال في الأقسام الفرعية التالية، حاول أن تفترض منظور الأشخاص المستغلين. ما الذي يوجد في هذه الطريقة من التفكير التي يشتمل عليها المثال بحيث يجذب انتباه واهتمام الأشخاص المستغلين؟ كيف يستغل هؤلاء الأشخاص هذه الطريقة في التفكير لمصلحتهم؟ وكيف يقومون بالضغط على نقاط ضعفك؟

عادات وتوجهات تهتم بإرضاء الآخرين

هذه الطريقة في التفكير - وكذلك السلوك الذي تشجعه وتدعمه - يتم إفسادها وتشويهها عن طريق ما تؤمن به من معتقدات مدمرة للنفس عنك وعن الآخرين تصل إلى حد المفروضات. فإذا كنت تؤمن بمعتقدات تهتم بإرضاء الآخرين، فإن احترامك لذاتك يكون مرتبطاً بدرجة كبيرة بقدر ما تفعله من أجلهم، وبقدر نجاحك في إسعادهم وإرضائهم. ونتيجة لذلك، تهتم بحاجات الجميع على حساب حاجاتك أنت. إن الثمن الذي تدفعه حتى تكون دمثاً مع الآخرين - وهي سمة شخصية تعتبر محورية بالنسبة لك في هذه الحالة - هو أنهم سوف يقومون باستغلال رغبتك في إرضائهم وإسعادهم.

وفيما يلي بعض الأمثلة على طرق التفكير التي تهتم بإرضاء الآخرين، والتي تجعل منك هدفاً سهلاً وليناً للمستغلين:

مفروضات تركز على إرضاء الآخرين

١. يتعين عليّ دائماً القيام بما يريدُه أو يتوقعُه أو يحتاجُه مني الآخرون.
٢. يتعين عليّ دائماً أن أقدم حاجات الآخرين على حاجاتي الشخصية.

٣. يتعين عليّ دائماً محاولة إرضاء الآخرين وإسعادهم.
٤. لا يتعين عليّ أبداً أن أرفض مساعدة أي شخص يحتاجني أو أحبط أحداً بأي طريقة.
٥. يتعين عليّ دائماً أن أكون دمثاً مع الآخرين حتى إذا كنت أشعر بالغضب أو القلق في داخلي.
٦. يتعين عليّ الآخرين أن يشعروا نحوي بالإعجاب والقبول بسبب مقدار ما أبذله من جهد في سبيل إرضائهم وإسعادهم.
٧. يتعين عليّ الآخرين أن يشعروا نحوي بالتقدير والحب بسبب كل الأشياء الطيبة التي أفعلها من أجلهم.
٨. لا يتعين عليّ الآخرين إطلاقاً مقابلتي بالرفض أو الانتقاد وذلك لأنني أحاول دائماً أن أرقى إلى مستوى توقعاتهم مني.
٩. لا يتعين عليّ الآخرين الغضب مني أبداً لأنني سوف أبذل كل جهد مستطاع حتى أتجنب الصراع أو المواجهة معهم.
١٠. يتعين عليّ الآخرين معاملتي بعطف واهتمام في المقابل وذلك بسبب معاملتي الطيبة لهم.

لحاجة إلى أن تكون شخصاً لطيفاً

١. أفتخر بكوني شخصاً لطيفاً ومهذباً.
٢. أعتقد أنني يتعين عليّ دائماً أن أكون دمثاً ورفيقاً مع الآخرين حتى إن كان هذا يعني أن أسمح لهم باستغلال طبيعتي الطيبة هذه.
٣. أحاول جعل الآخرين يحبونني بأن أكون لطيفاً وكيساً معهم.
٤. أريد أن يراني الجميع عليّ أنني شخص مهذب ولطيف.
٥. كوني لطيفاً مع الآخرين يمنعني في أغلب الأوقات من التعبير عن المشاعر السلبية تجاههم.

تقديم الآخرين على نفسك

١. أحاول دائماً أن أفي باحتياجات الآخرين، حتى إن كان هذا على حساب حاجاتي ورغباتي الخاصة.
٢. إذا توقفت عن تقديم حاجات الآخرين على حاجاتي الخاصة، فسوف أكون إنساناً أنانياً، ولن يحبني الآخرون.
٣. سوف أشعر بالذنب إذا لم أجعل حاجات الآخرين أكثر أهمية من حاجاتي الخاصة.
٤. أتوقع في علاقاتي بالآخرين أن أعطي أكثر مما آخذ في المقابل.
٥. أشعر في أغلب الأوقات أن الآخرين يتوقعون مني الكثير، ولكنني أحاول دائماً ألا أخيب آمالهم أو أحبطهم.

أنت ما تفعله

١. أعتقد أن قيمتي تتوقف على الأشياء التي أفعلها من أجل الآخرين.
٢. نادراً ما أفوض مهام لأحد.
٣. أعتقد أن الآخرين يحبونني بسبب كل الأشياء التي أفعلها من أجلهم.
٤. كنت سأرى أنني إنسان سيئ أو أناني لو لم أكن أحاول دائماً أن أمنح الآخرين بدون مقابل.
٥. أشعر أنني أحتاج إلى إشعار الآخرين بوجودي عن طريق القيام بأشياء طيبة لإسعادهم.

الرغبة الشديدة في نيل استحسان وقبول الآخرين

ليس هناك من خطأ أو ضرر في أن تعطي أهمية وقيمة لاستحسان وقبول الآخرين لك، وخصوصاً هؤلاء الذين تكن لهم الحب والاحترام. ولكن، عندما تصبح حاجتك إلى نيل استحسان وقبول الجميع - وإلى تجنب عدم استحسانهم

ورفضهم لك- شيئاً ضرورياً وأساسياً لسلامتك العاطفية، تكون قد انتقلت إلى منطقة الهدف السهل الخطيرة.

فإذا كانت رغبتك في الحصول على استحسان وقبول الآخرين رغبة ملحة تصل إلى حد الإدمان، تكون السيطرة على سلوكك واستغلاله في نفس سهولة السيطرة على الشخص المدمن واستغلاله. إن كل ما يحتاجه الشخص المستغل في هذه الحالة هو أن يمنحك ما تتوق إليه من استحسانه وقبوله ثم يهددك بعد ذلك ببساطة بحرمانك منه إذا لم تدعن وتخضع له.

وفيما يلي بعض الأمثلة على المعتقدات المتعلقة بإدمان الحصول على استحسان وقبول الآخرين، والتي تجعل منك هدفاً سهلاً للسيطرة والاستغلال:

١. من المهم للغاية بالنسبة لي أن أحظى بحب كل الموجودين في محيط حياتي تقريباً.
٢. كنت دائماً بحاجة إلى نبيل استحسان ورضا الآخرين.
٣. عندما ينتقدني أحد، أشعر بالضيق والانزعاج الشديد.
٤. أحتاج إلى الشعور باستحسان الآخرين حتى أشعر بالقيمة والسعادة.
٥. احترامي لذاتي يتوقف بشكل كبير على رأي الآخرين في.

الخوف من الغضب والصراع والمواجهة

عندما تبدو عليك نقطة الضعف هذه، تصبح مهمة الشخص المستغل سهلة في تحقيق السيطرة عليك عن طريق استخدام أساليب التهديد لإثارة مخاوفك. إن هذا الشخص يعرف أنك سوف تدعن له حتى تتجنب ثوران الغضب أو الصراع أو المواجهة.

وفيما يلي بعض الأمثلة على طرق التفكير التي تجعل منك هدفاً سهلاً في هذه الناحية:

١. إنني على استعداد لبذل أقصى جهد مستطاع حتى أتجنب المواجهة.

٢. أؤمن أن الصراع لا يمكن أن يأتي بأي نتيجة طيبة.
٣. أعتقد أن التعبير عن الغضب والصراع في العلاقة سوف يؤدي إلى حدوث أشياء سيئة أو هدامة.
٤. من السهل أن أشعر بالخوف والتهديد عندما يكشف شخص ما عن غضبه أو يظهر خصومته.
٥. أعتقد أنني الملوم عادة عندما يغضب مني أحد.

قلة الحسم وعدم القدرة على الرفض

إذا كنت تفتقر إلى القدرة على الرفض في مواجهة حاجات أو مطالب الآخرين، فأنت إذن بمثابة هدف متحرك للأشخاص المستغلين. إن الرفض في هذه الحالة بالنسبة لك ربما يشعرك بالذنب أو الأناية أو الوضاعة لأنك تساوي بينه وبين إحباط الآخرين أو تخييب آمالهم. أو من الجائر أنك تخشى أن الرفض سوف يؤدي إلى إثارة غضب الآخرين أو إلى إثارة الصراع. وهكذا، بعد سنوات من الموافقة وقول "نعم"، تكون قد علمت الآخرين أن يتوقعوا إذعانك وخضوعك، وتكون قد تركت الباب مفتوحاً على مصراعيه أمام محاولات السيطرة عليك واستغلالك.

وفيما يلي بعض الأمثلة على طرق التفكير التي تجعل منك هدفاً سهلاً في هذه الناحية:

١. أوافق في الغالب على طلبات الآخرين حتى عندما أفضل العكس.
٢. عندما أرفض مطلباً لأحد، أشعر بالذنب.
٣. أشعر بالقلق من أن الآخرين سوف يغضبون مني إذا ما رفضت طلباً لهم أو عبرت عن رفضي بأي طريقة أخرى.
٤. أشعر بالضغوط والإجهاد بصفة متكررة بسبب كثرة ما وافقت على الوفاء به من حاجات وطلبات الآخرين.

٥. من الصعب عليّ للغاية مجرد رفض مطلب من صديق أو زميل أو فرد من أفراد الأسرة.

الإحساس غير الواضح بالهوية

امتلاكك لإحساس غير واضح بالهوية - لا تعرف من أين تبدأ ولا إلى أين تنتهي، ولا حاجات من تلك التي تهتمك وتعمل على الوفاء بها، ولا ما القيم التي تعتبر شيئاً محورياً لجوهر وصميم كيائك - يعد بمثابة دعامة لما تتعرض له من سيطرة واستغلال. فمن ناحية، الافتقار إلى هوية واضحة يجعلك عرضة للهيمنة والسيطرة عليك في علاقات خادعة مستغلة. وعندما تصبح "البيدق الضعيف" في لعبة القوة التي يمارسها الآخرون، يصبح إحساسك بذاتك أكثر ضعفاً وأقل وضوحاً.

وفيما يلي بعض الأمثلة على طرق التفكير المتعلقة بالإحساس غير الواضح بالهوية:

١. أواجه صعوبة في وصف حقيقتي بمعزل عن الطريقة التي يراني بها الآخرون.
٢. ليس لدي إحساس واضح بذاتي.
٣. لست واثقاً من امتلاكي لحاجات أو قيم قوية تبعد عن الاهتمام بالآخرين وإسعادهم.
٤. في بعض الأحيان أشعر أنني غير مرئي.
٥. أشعر في أغلب الأوقات أن هويتي مستمدة من معتقدات وسمات وقيم الآخرين الموجودين في محيط حياتي.

ضعف الاعتماد على النفس

نقطة الاختراق هذه تسير جنباً إلى جنب مع الإحساس بالهوية غير الواضحة وترتبط بها بشدة؛ وهذا لأنه إذا لم يكن إحساسك بذاتك واضحاً، فإن قدرتك على الاعتماد على حكمك سوف تفسد هي الأخرى. وإذا كنت لا تستطيع

الاعتماد على أحكامك وقيمك في إرشادك أثناء عملية صناعة القرار، فسوف تكون بالضرورة عرضة للاعتماد بشكل مبالغ فيه على أحكام وتوجيهات الآخرين. فبدون القدرة على أن تتصرف كناصح لنفسك يمكن الاعتماد عليه، تكون هدفاً رئيسياً لمحاولات السيطرة عليك واستغلالك من جانب الآخرين.

وضعف الاعتماد على النفس يعتبر طريقة في التفكير تجعلك هدفاً سهلاً، ومن الأمثلة على هذه الطريقة:

١. أشعر بالخوف والقلق الشديد من اتخاذ القرارات بنفسي.
٢. أميل إلى الاعتماد على آراء وأحكام الآخرين أكثر من ميلي إلى الاعتماد على آرائتي وأحكامي الخاصة.
٣. بدون أخذ آراء الآخرين، لا يمكنني أن أتخذ قراراتي فيما يتعلق بالأشياء المهمة أو البسيطة في حياتي.
٤. غالباً ما أشعر بالارتباك والحيرة تجاه كل ما أتلقاه من الآخرين من توجيهات بشأن الطريقة التي أدير حياتي بها.
٥. لا أثق حقيقة في آرائتي وأحكامي.

موضع السيطرة الخارجي

يصبح لديك موضع سيطرة خارجي إذا كنت تعتقد أن الأشياء التي تحدث -أو لا تحدث- لك في الحياة تقع تحت سيطرة الآخرين أكثر من وقوعها تحت سيطرتك أنت. وعلى عكس ذلك، فالأشخاص الذين لديهم موضع سيطرة داخلي يعتقدون أن مصدر السيطرة الرئيسي على ما يحدث لهم في الحياة يكمن بداخلهم هم.

ومن البديهي أنك إذا كنت تعتقد أن للآخرين تأثيراً وسيطرة على ما يحدث لك في الحياة أكبر مما لك أنت، فسوف تكون أكثر عرضة لتأثيرهم ولما يقومون به من محاولات للسيطرة عليك واستغلالك. وعلى قدر تأمرك على نفسك معهم فيما تتعرض له من تلك المحاولات أو على قدر قيامك بدور

الضحية، يقوى ويدوم إحساسك بأنك تقع تحت سيطرة قوى خارجة عن نفسك.

وفيما يلي بعض الأمثلة على المعتقدات المتعلقة بموضع السيطرة الخارجي والتي تجعل منك هدفاً سهلاً لمحاولات السيطرة والاستغلال:

١. أعتقد أن معظم الأشياء التي تحدث لي تقع تحت سيطرة الآخرين أكثر من وقوعها تحت سيطرتي.
٢. أعتقد أن الحظ والفرص ورضا الآخرين عني هي المسؤولة عما يحدث لي أكثر من مسؤولية ما أفعله أنا عن ذلك.
٣. لا أعتقد أن هناك الكثير الذي أستطيع فعله حتى أمنع أو أقلل من حدوث أشياء سلبية لي.
٤. أشعر بأنني عاجز عن تغيير معظم الأشياء في حياتي.
٥. في علاقاتي مع معظم الناس، أعتقد أن ما أملكه من سيطرة على ما يحدث في العلاقة أقل مما يمتلكونه هم.

تحديد الأفكار التي تجعل منك هدفاً سهلاً

الآن أنت على استعداد لتقوم بعملية فحص دقيقة لعملية التفكير الخاصة بك حتى تكتشف ما لديك من معتقدات تجعلك هدفاً سهلاً للمستغلين. افحص بدقة وعناية كل حادثة جديدة قمت بإدخالها في دفتر الأفكار السابق. استخدم قلمًا ملوناً في وضع خط تحت كل جملة أو عبارة قمت بكتابتها وتشتمل على أفكار أو آراء تجعلك هدفاً سهلاً. تذكر أنك تبحث هنا عن محتوى فكري وليس عن صياغة محددة.

بعد ذلك، في ورقة منفصلة، قم بإعداد قائمة بالأفكار المعيبة التي قمت بتحديدتها. وأثناء وضع كل فكرة في هذه القائمة، ضع بجوارها ملحوظة تشير إلى منطقة الاختراق أو نقطة الضعف التي تعكسها تلك الفكرة التي تجعلك هدفاً سهلاً.

تصحيح طريقة التفكير التي تجعلك هدفاً سهلاً بمعتقدات تجعلك هدفاً صعباً

حتى تحول نفسك إلى هدف صعب يبعد المستغلين عنك بدلاً من أن يجذبهم نحوك، سوف تحتاج إلى استبدال أفكارك المعبية بأفكار أخرى أكثر سلامة وقادرة على حماية ذاتك. ولكي تبني توجهاً عقلياً قوياً يكون رادعاً لمحاولات السيطرة عليك واستغلالك، يجب أن تكون أفكارك الجديدة دقيقة ومناسبة ومعقولة وقابلة للتصديق؛ لأنك إن لم تجد طريقتك الجديدة في التفكير قابلة للتصديق، فلا أحد سوف يصدقها كذلك.

فإذا كانت أفكارك الجديدة عن قوتك وسيطرتك طنانة أو مبالغاً فيها، وكنت لا تؤمن بها بالفعل، فإنها لن توفر لك إلا حماية هشّة في مواجهة المستغلين. كما أن استبدال أفكارك التي تجعل منك هدفاً سهلاً بلازمة من التأكيدات الإيجابية المتكررة التي ليس لها أساس حقيقي لن يحقق النجاح هو الآخر.

ولكن، عندما يتم إصلاح توجيهك العقلي وتقويته بطريقة تفكير واقعية وسليمة، فإن هذا التوجه سوف يشكل رادعاً فعالاً للمستغلين. إن معظم المستغلين كما قلنا من قبل يبحثون عن أسهل هدف يمكنهم العثور عليه، ولكن طريقة تفكيرك التي تم تصحيحها حتى تجعل منك هدفاً مستعصياً عليهم سوف تبني جداراً واقعياً من المرجح أن يجده هؤلاء أصعب من أن يتم اختراقه.

أحد زملائي يشبه الأشخاص المستغلين بالميكروبات المعدية الانتهازية؛ وذلك لأن هؤلاء الأشخاص ينجذبون إلى الأهداف التي تبدي أقل مقاومة أو تمثل أقل صعوبة بالنسبة لهم. ولكن لأن طريقة تفكيرك الجديدة والمحسنة سوف تقوم بتحويلك من هدف سهل إلى هدف صعب، فمن المرجح بشدة أن يتغاضى عنك مثل هؤلاء الأشخاص للبحث عن ضحية أسهل في مكان آخر.

ولمساعدتك على تكوين معتقدات تصحيحية تجعلك هدفاً صعباً، قمت بتزويدك هنا بعدد من الأمثلة على كل مجالات الاختراق أو نقاط الضعف.

سوف تساعدك "إرشادات التصحيح" في بداية كل قسم على أن تتبني توجهاً عقلياً أكثر سلامة، فيما تستعد لإزالة ما في عقلك من أخطاء.

كيف تصحح المفروضات التي تركز على إرضاء الآخرين

إرشادات التصحيح: عندما تشوب المفروضات طريقة التفكير، تصبح هذه الطريقة صارمة وجامدة ومتطرفة. أما طريقة التفكير السليمة المناسبة، على الجانب الآخر، فتكون مرنة ومعتدلة ومتوازنة. والمفروضات التي تركز على إرضاء الآخرين والتي تملي عليك قواعد فيما يتعلق بسلوكك أو فيما يتعلق بتوقعاتك من الآخرين هي مفروضات قهرية ومسيطرّة. والأكثر مناسبة منها هي أن تركز على ما تفضله أو تحبه. حاول أن تستخدم كلمة "أختار" في أفكارك الجديدة المصححة، وأن تخفف من حدة الكلمات المطلقة مثل "دائماً" و"أبداً" بطريقة تفكير أقل تطرفاً.

إن القواعد التي تقوم بفرضها على نفسك هي قواعد صارمة ومن المستحيل على وجه التقريب أن يتم الوفاء بها. وبدلاً من أن تجعلك هذه القواعد أكثر سعادة، فإنها تجعلك تشعر بالإحباط وعدم الكفاءة أو بالغضب من الآخرين، وهي كذلك تفتح الباب على مصراعيه أمام محاولات السيطرة عليك واستغلالك. وفيما يلي بعض الأفكار الخاطئة التي تجعل منك هدفاً سهلاً للمستغلين، وطرق مقترحة لتصحيح هذه الأفكار من أجل جعلك هدفاً أكثر صعوبة.

فكرة تجعلك هدفاً سهلاً: "يتعين عليّ دائماً القيام بما يريده أو يحتاجه أو يتوقّعه مني الآخرون".

فكرة مصححة تجعلك هدفاً صعباً: "إذا أردت، وعندما أريد، يمكنني أن أختار أن أفي بما يريده أو يحتاجه أو يتوقّعه مني الآخرون ممن يمثلون أهمية بالنسبة لي".

فكرة تجعلك هدفاً سهلاً: "يجب عليّ دائماً أن أحاول إرضاء الآخرين وإسعادهم".

فكرة مصححة تجعلك هدفاً صعباً: "أعرف أنه من المستحيل أن أرضي الآخرين أو أسعد الجميع طوال الوقت. إن خداع نفسي بمحاولة تحقيق المستحيل سوف يجعلني فقط أشعر بعدم الكفاءة والحزن".

فكرة تجعلك هدفاً سهلاً: "يتعين على الآخرين تقديري وحببي بسبب كل الأشياء الطيبة التي أقوم بها من أجلهم".

فكرة مصححة تجعلك هدفاً صعباً: "أرجو أن يحبني الآخرون لشخصي لا لما أفعله من أجلهم. عندما أختار أن أقوم بعمل أشياء طيبة من أجل الآخرين، أرجو أن يقدرها مجهوداتي".

فكرة تجعلك هدفاً سهلاً: "يتعين على الآخرين دائماً منحني الحب والاستحسان في مقابل مدى الجهد الذي أبذله في سبيل إرضائهم وإسعادهم".

فكرة مصححة تجعلك هدفاً صعباً: "أعرف أنه من غير المعقول أو أنه من المستحيل حتى أن يمنحني الجميع الحب والاستحسان دائماً. أريد من الأشخاص الذين أحبهم وأحترمهم مبادلتني هذه المشاعر، ولكن أهم استحسان أحتاجه هو استحساني لنفسي أنا".

كيف تصحح حاجتك إلى أن تكون شخصاً لطيفاً

إرشادات التصحيح: إذا كان يتعين عليك أن تتنازل عن قيمك وحاجاتك وهويتك كشخص متميز في مقابل أن تكون لطيفاً مع الآخرين، فإن هذا يعد ثمناً باهظاً للغاية. إن دماثتك لن تحميك على الدوام من المعاملة غير الرقيقة من الآخرين. والاعتقاد في عكس ذلك من المرجح أن يشعرك بالذنب والمسئولية إذا ما أساء الآخرون معاملتك. أنت لست ملزماً بمكافأة من يسيئون معاملتك أو من يقومون بالسيطرة عليك واستغلالك بأن تعاملهم بكياسة ولطف وتظاهر بأن كل شيء على ما يرام. لا بأس إذن إذا تخليت عن الدماثة في بعض الأوقات.

فكرة تجعلك هدفاً سهلاً: "أفتخر بكوني شخصاً لطيفاً ومهذباً".

فكرة مصححة تجعلك هدفاً صعباً: "أفتخر بكوني شخصاً مخلصاً وأميناً وصادقاً وصاحب مبادئ ومجتهداً ومعتمداً على نفسي [أو أي جانب آخر من فكرتك عن نفسك بخلاف صفة اللطف الضعيفة]".

فكرة تجعلك هدفاً سهلاً: "كوني لطيفاً مع الآخرين يمنيني في أغلب الأوقات من التعبير عن المشاعر السلبية تجاههم".

فكرة مصححة تجعلك هدفاً صعباً: "أدرك أنه في بعض الأحيان يكون من الأفضل لي بكثير أن أعبّر عما يدور في عقلي، حتى وإن كان يشتمل على مشاعر بغيضة، من أن أكتّم مشاعري بداخلي وأصبح مكتئباً أو قلقاً بطرق أخرى، فقط حتى أستطيع أن أخبر نفسي أنني شخص لطيف".

فكرة تجعلك هدفاً سهلاً: "أعتقد أنني يتعين عليّ دائماً أن أكون دمثاً ورفيقاً مع الآخرين حتى إن كان هذا يعني أن أسمح لهم بخداعي أو باستغلال طبيعتي الطيبة".

فكرة مصححة تجعلك هدفاً صعباً: "ليس من المفيد بالنسبة لي أن أسمح لأحد بخداعي واستغلالني. إن مكافأة من يقومون باستغلالني، بأن أكون لطيفاً وطيباً معهم، ليس شيئاً خطيراً فحسب، ولكنه شيء غير سوي كذلك".

كيف تصحح تقديمك للآخرين على نفسك

إرشادات التصحيح: إذا كنت تقدم حاجات الآخرين على حاجاتك دائماً، وتفشل في الاهتمام المناسب بنفسك، فهناك احتمال كبير أن ينتهي بك الحال وأنت عاجز عن الاهتمام بمن يهتمك أمرهم أكثر من أي شخص سواهم. من الممكن تماماً أن تهتم بالآخرين وبنفسك في ذات الوقت، فهناك فرق كبير بين أن تكون أنانياً وأن تتصرف في حدود مصلحتك الخاصة. فالحالة الأخيرة هي هدف صحي ومرغوب.

إنك تجعل من نفسك عرضة للسيطرة والاستغلال إذا فشلت في أن تعلم الأشخاص الموجودين في محيط حياتك أن لديك احتياجاتك الخاصة كذلك، وأنهم مسئولون إلى حد ما عن الوفاء بتلك الحاجات، تماماً كما تحاول أنت - على أساس انتقائي مناسب- الوفاء باحتياجاتهم. إن العطاء ليس دائماً أفضل من الأخذ، والحقيقة هي أن أكثر العلاقات صحة هي التي تقوم على الأخذ والعطاء بشكل متبادل. واعتقادك الخاطي أنه يتحتم عليك أن تقدم حاجات الآخرين على حاجاتك أنت طوال الوقت يجعلك عرضة بشكل كبير للاستغلال والإكراه والسيطرة والخداع.

فكرة تجعلك هدفاً سهلاً: "دائماً ما أحاول الوفاء بحاجات الآخرين، حتى لو كان هذا على حساب حاجاتي ورغباتي الخاصة".

فكرة مصححة تجعلك هدفاً صعباً: "إذا داومت على الوفاء بحاجات الآخرين على حساب حاجاتي الخاصة، فسوف ينتهي بي الحال إلى الشعور بالتوتر والضغط والإنهاك والاستياء".

فكرة تجعلك هدفاً سهلاً: "إذا ما توقفت عن تقديم حاجات الآخرين على حاجاتي الخاصة، فسوف أصبح شخصاً أنانياً، ولن أحظى بحب الناس".

فكرة مصححة تجعلك هدفاً صعباً: "وضع حاجات الآخرين في المقدمة على الدوام لا يجعلني شخصاً أفضل، ولكنه فقط يجعلني هدفاً للمستغلين. أحتاج إلى عمل موازنة بين الاهتمام بنفسني واهتمامي بشكل انتقائي بهؤلاء الذين أهتم بأمرهم أكثر ممن سواهم".

فكرة تجعلك هدفاً سهلاً: "سوف أشعر بالذنب إذا لم أجعل حاجات الآخرين أكثر أهمية من حاجاتي الخاصة".

فكرة مصححة تجعلك هدفاً صعباً: "لست مسئولاً عن حاجات الجميع. ومادام الأمر كذلك، فليس هناك سبب يجعلني أشعر بالذنب. إن

استغلال فكرة إشعاري بالذنب هو الأسلوب الذي يستخدمه
المستغلون"

كيف تصحح فكرة "أنت ما تفعله"

إرشادات التصحيح؛ إن قياس قيمتك الشخصية وتعريف هويتك بمقدار ما تفعله من أجل الآخرين هما معتقدان يجعلانك كما لو كنت تستجدي من الأشخاص المستغلين استغلالك والسيطرة عليك. إن العلاقات السليمة هي علاقات متوازنة وقائمة على الاعتماد المتبادل. يجب أن يكون هناك مجال لأن يقوم الآخرون بعمل أشياء من أجلك. عن طريق تحميلك لكل أو معظم الأعباء المتعلقة بالحاجات والمسئوليات في علاقاتك بالآخرين، سوف تغمر نفسك بالضغوط والتوتر.

إن دافعك الذي لا يقاوم إلى فعل المزيد والمزيد من تلقاء نفسك - بدون تفويض من أحد أو بدون الدعم الكافي - هو صيغة معيبة على نحو سيئ لبناء قيمتك الشخصية. والحقيقة هي أن احترامك لذاتك في ظل هذه الحالة سوف يتناقض ويستنزف بواسطة العلاقات الخادعة المستغلة التي تدعمها معتقداتك المعيبة.

فكرة تجعلك هدفاً سهلاً: "أعتقد أن قيمتي تتوقف على الأشياء التي أفعلها من أجل الآخرين".

فكرة مضحكة تجعلك هدفاً صعباً: "قيمتي كشخص تتوقف على ما هو أبعد بكثير من مجرد الأشياء التي أفعلها من أجل الآخرين. على الرغم من أنني أستمتع بعمل أشياء طيبة للآخرين، فإنني أقدر حقاً أن يفعل الآخرون أشياء طيبة من أجلي كذلك. في الحقيقة، إن احترامي لذاتي يتأثر بالسلب عندما يستغل الآخرون طبيعتي المعطاءة عن طريق خداعهم لي وسيطرتهم علي".

فكرة تجعلك هدفاً سهلاً: "أعتقد أن الآخرين يحبونني بسبب كل الأشياء الطيبة التي أفعلها من أجلهم".

فكرة مصححة تجعلك هدفاً صعباً: "أريد من الآخرين أن يقدرُوا ما أبدلته من جهود لعمل أشياء من أجلهم، ولكنني لا أريد منهم أن يحبوني لأنني أفعل من أجلهم الكثير، أو أن يقابلوني بالرفض لأنني ربما لا أكون دائماً متاحاً لهم أو مستعداً لمساعدتهم. أريد أن يحبني الناس لصفاتي الطيبة، لا لأنني شخص يسهل السيطرة عليه واستغلاله".

فكرة تجعلك هدفاً سهلاً: "من النادر أن أقوم بتفويض مهام لأحد. أعتقد أن الأفضل هو أن أقوم بإنجاز الأمور بنفسني وأن أحافظ على سيطرتي عليها من أن أعتد على الآخرين لمساعدتي".

فكرة مصححة تجعلك هدفاً صعباً: "لا يمكنني أن أفعل كل شيء بنفسني. إن مجرد محاولة القيام بذلك هي الطريق نحو فقدان السيطرة على الأمور لا إلى الحفاظ عليها. عن طريق السماح لنفسني بأن أكون دائماً من تسند إليه المهام، أجعل من نفسي هدفاً لمحاولات السيطرة والاستغلال. إن تعلم تفويض المهام للآخرين ومواجهتهم بالرفض في بعض الأحيان يعتبر شيئاً أساسياً ليس فقط لإدارة الضغوط بطريقة فعالة، ولكن أيضاً للحماية من الأشخاص الذين يريدون السيطرة علي".

كيف تصحح الرغبة الشديدة في نيل استحسان وقبول الآخرين

إرشادات التصحيح: من المستحيل عليك (أو على أي شخص عموماً) أن تحصل على استحسان الجميع طوال الوقت، ولذلك توقف عن إرهاق نفسك بمحاولة تحقيق المستحيل. إن نيل استحسان الآخرين ربما يجعلك تشعر بمشاعر طيبة -وخصوصاً إذا كانوا من تحبهم وتحترمهم- ولكنك لست بحاجة إلى هذا الاستحسان لكي تثبت وتؤكد قيمتك كإنسان.

إن ما تمنحه أنت لنفسك من استحسان هو الأهم والأكثر فعالية وبقاءً. إذا كنت قد تنازلت عن سلامتك واستقلاليتك عن طريق تسليم خيوط السيطرة إلى

شخص مستغل في مقابل حصولك على استحسانه وتقديره، فأنت تدفع ثمناً باهظاً للغاية.

فكرة تجعلك هدفاً سهلاً: "من المهم لي للغاية أن يحبني الجميع".

فكرة مصححة تجعلك هدفاً صعباً: "ليس من الممكن أن يحبني الجميع أو أن أحظى باستحسان الجميع. فأنا نفسي، على الرغم من كل شيء، لا يمكنني أن أحب الجميع أو أن أمنح استحساني للجميع. إن الهدف الأكثر ملاءمة وإمكانية هو أن أحصل على استحسان وتقدير مجموعة مختارة من الناس الذين أحبهم واحترمهم".

فكرة تجعلك هدفاً سهلاً: "أحتاج إلى نيل استحسان الآخرين حتى أشعر بالقيمة والسعادة بحق".

فكرة مصححة تجعلك هدفاً صعباً: "ربما أحب أن أنال استحسان وقبول الآخرين، ولكن لا يجب أن يكون نيلهما شرطاً حتى أشعر بالسعادة أو القيمة. إن إحساسي بالقيمة والرضا يعتمد على مدى استحساني للطريقة التي أدير بها حياتي أكثر بكثير مما يعتمد على استحسان الآخرين المراوغ والمحير".

فكرة تجعلك هدفاً سهلاً: "لا يمكنني أن أتحمل انتقاد الآخرين أو عدم الحصول على استحسانهم؛ فهذا يشعني بعدم القيمة والرفض والفشل".

فكرة مصححة تجعلك هدفاً صعباً: "أحتاج أن أكون أقل خوفاً من انتقادات الآخرين أو من عدم استحسانهم لي؛ فمخاوفي تجعلني عرضة بشكل كبير لمحاولات السيطرة والاستغلال. أعرف أن النقد البناء ربما يساعدني على النجاح، ولكنني لا أستطيع حتى سماعه لأنني قلق بشدة من الفشل. عندما ينتقد الآخرون شيئاً فعلته، فليس معنى هذا بالضرورة أنهم يرفضونني كإنسان".

كيف تصحح الخوف من الغضب والصراع والمواجهة

إرشادات التصحيح: خوفك من الغضب والصراع والمواجهة يشجع المستغلين على السيطرة عليك من خلال التهديدات، الضمنية أو الصريحة. والعلاقات الصادقة والأمانة والمخلصة تسمح بالتعبير المناسب عن الغضب الذي قد يحدث من حين لآخر؛ فالكبت المستمر للغضب أو الصراع يعد مسألة ضارة لصحة أي علاقة ولصحتك الشخصية كذلك.

ووجود قدر معين من الصراع بين الناس هو مسألة لا يمكن تجنبها، وخصوصاً في العلاقات الحميمة. والحقيقة هي أن الصراع ليس بالضرورة علامة على وجود مشكلات في العلاقة، ولكن التجنب المستمر للصراع هو ما يعتبر علامة على وجود المشكلات. إن الصراع البناء يكون هادفاً إلى التوصل إلى حلول فعالة، وبالتالي لا تكون هناك فرصة لبزوغ نفس الصراع في المستقبل.

عندما تتجنب الأحاسيس السلبية، عن طريق الخضوع والاستسلام والكبت والإنكار، فإنك لا تفعل أكثر من أن تقوي مخاوفك من تلك الأحاسيس. وعن طريق اكتساب الخبرة وتعلم التعامل مع الغضب والصراع والمواجهة بصورة بناءة ومناسبة، سوف تقلل بدرجة كبيرة من قابليتك للتعرض للسيطرة والاستغلال.

فكرة تجعلك هدفاً سهلاً: "أعتقد أن الصراع لا يمكن أن يسفر عن أي نتيجة طيبة".

فكرة مصححة تجعلك هدفاً صعباً: "من الممكن أن يكون الصراع مفيداً تماماً عن طريق زيادة التواصل وتحقيق تفاهم متبادل وصياغة اتفاقات جديدة تهدف إلى التخلص من أسباب الصراع الأساسية".

فكرة تجعلك هدفاً سهلاً: "إنني على استعداد لبذل أقصى جهد أستطيعه حتى أتجنب المواجهة".

فكرة مصححة تجعلك هدفاً صعباً: "على الرغم من أنني لا أحب المواجهات في حقيقة الأمر، إلا أنني لست على استعداد للاستسلام

لمحاولات استغلالي والسيطرة عليّ فقط من أجل تجنب هذه المواجهات“.

فكرة تجعلك هدفاً سهلاً: “من السهل أن أشعر بالخوف والتهديد عندما يكشف شخص ما عن غضبه أو يظهر خصومته“.

فكرة مصححة تجعلك هدفاً صعباً: “على الرغم من أنني أشعر بالقلق والخوف إلى حد ما عندما يكشف شخص ما عن غضبه أو يظهر خصومته، فلن أذع نفسي تتعرض للتخويف والتهديد. استخدام الغضب والخصومة كوسيلة للضغط عليّ وإكراهي على القيام بشيء لا أرغب في القيام به لن يفلح بعد الآن. لست أنا الملموم إذا ما اختار الطرف الآخر أن يغضب أو يظهر عداوته. ربما لا أحب أن أشعر بالقلق والخوف، ولكنني أستطيع أن أتحمّل هذه المشاعر. إن السماح لنفسي بالتعرض للسيطرة والاستغلال من الآخرين يجعلني أشعر بمشاعر أسوأ بكثير“.

كيف تصحح قلة الحسم وعدم القدرة على الرفض

إرشادات التصحيح، الرفض بحسم وفعالية هو خط دفاعك الأول ضد محاولات السيطرة عليك واستغلالك. وبالإضافة إلى حمايتك من التعرض للسيطرة والاستغلال، فالرفض يعتبر كذلك شيئاً أساسياً لمنع الضغوط والتوتر والإجهاد والاكنتاب. أنت بحاجة إلى أن تقول “لا” لبعض الناس في بعض الأوقات حتى تحافظ على قدرتك على العطاء للذين يهتمونك في هذه الحياة أكثر من أي أحد سواهم.

إذا كنت تشعر بالذنب عندما تواجه أحداً بالرفض، فإن طريقة تفكيرك تكون مصابة بوحدة من المفروضات غير المعقولة والتي تجعلك مسئولاً عن الخضوع -بالموافقة- لأي شخص وكل شخص يطلب منك شيئاً. وتصحيح هذه الطريقة في التفكير يهدف إلى حماية سلامتك العاطفية والجسدية بأن تقول “لا”

على أساس انتقائي، وبالتالي تحقق السيطرة على تيار الطلبات التي تنهال على وقتك وطاقتك.

إن قيمتك كإنسان لا تعتمد على الأشياء التي تقوم بها من أجل الآخرين، وقول "لا" في بعض الأوقات لبعض الأشخاص -خصوصاً المستغلين- لن ينتقص بأي طريقة من قيمتك في نظر الآخرين، بل الحقيقة هي أن حسمك الجديد من المرجح أن يزيد من قيمتك.

فكرة تجعلك هدفاً سهلاً: "يقلقني أن الآخرين سوف يغضبون مني إذا ما قمت برفض طلب لهم أو واجهتهم بالرفض بأي طريقة أخرى".

فكرة مضحكة تجعلك هدفاً صعباً: "لا يمكنني أن أقول "نعم" في مواجهة كل مطالب أو احتياجات الآخرين. لدي كل الحق في الرفض وفي أن أكون انتقائياً بشأن متى ومع من أنفق وقتي وطاقتي الثمينة. سوف أقوم بالتعبير عن رفضي بطريقة محترمة ولكن حاسمة. وإذا قرر الطرف الآخر أن يغضب مني، فهذا خياره".

فكرة تجعلك هدفاً سهلاً: "من الصعب عليّ للغاية أن أرفض طلباً لصديق، أو لفرد من أفراد الأسرة، أو لزميل في العمل".

فكرة مضحكة تجعلك هدفاً صعباً: "السبب في صعوبة مقابلي لطلبات الآخرين بالرفض هو أنني لم أتدرب على ذلك كثيراً. ولكن سوف تقل هذه الصعوبة مع ما أكتسبه من خبرة أكثر في هذا المجال".

فكرة تجعلك هدفاً سهلاً: "عندما أقول "لا" لأحد، أشعر بالذنب".

فكرة مضحكة تجعلك هدفاً صعباً: "لا أشعر بالذنب عندما أقول "لا" لأحد؛ لأنه ليست مسئوليتي وليس لزاماً عليّ أن أقول "نعم" للجميع. مسئوليتي هي حماية نفسي من الضغوط ومن استغلال الآخرين لي، وذلك بأن أتعلم أن أقول "لا" بحسم".

كيف تصحح الإحساس غير الواضح بالهوية

إرشادات التصحيح: السماح لهويتك بأن تظل غير واضحة سوف يبقيك عالماً في مصيدة دائرة خبيثة تكون فيها عرضة للوقوع ضحية للسيطرة والاستغلال من جانب الآخرين. وتصحيح طريقة التفكير التي تجعلك هدفاً سهلاً في هذا الجانب سوف يعتمد على أن توجه لنفسك مجموعة من الأسئلة التي تدور حول تعريف الذات وتجيّب عنها.

- ما فكرتي عن نفسي؟ قم برسم صورة بالكلمات لمفهومك أو فكرتك عن نفسك، واستخدم في رسم هذه الصورة عشرين كلمة أو صفة أو عبارة قصيرة.
- ما حدودي الشخصية؟ إلى أي مدى تشبه أو تختلف عن شريك/شريكة حياتك، أفراد أسرتك، أصدقائك، زملائك، وغيرهم من الأشخاص المهمين في حياتك؟ قارن حاجاتك الخاصة وأنماطك الشخصية ونقاط قوتك وضعفك بتلك الخاصة بثلاثة أشخاص آخرين على الأقل.
- ما قيمي الأساسية؟ ما أهم المبادئ الأخلاقية بالنسبة لك؟ ما المواقف السياسية أو الاجتماعية أو الثقافية التي تتمسك بها عن اقتناع و/أو حب؟
- من الذين أرتبط بهم؟ أي الأشخاص أو العلاقات تشكل أقوى صلاتك العاطفية؟ أي العلاقات تظهر بوضوح أعمق روابطك بالآخرين؟
- ما أحلامي وأهدائي؟ ما الذي يحفزك؟ ما الأهداف التي تمنح حياتك إحساساً بأن لك رسالة أو غاية؟

إن تكوين إحساس واضح بهويتك -مع الحفاظ على هذا الإحساس- يعد رادعاً حاسماً للمستغلين. وطريقة التفكير المعيبة التي تجعلك هدفاً سهلاً في هذا الجانب تعكس تركيزاً خارجياً على حاجات الآخرين وعلى ما تفعله للوفاء بها أو على قيم ومعتقدات الآخرين. وعلى قدر ما تبعث أفكارك من إحساس مشوش وغير واضح وغامض عن نفسك، تستمر هذه الأفكار في الإعلان عنك كهدف سهل.

وعلى النقيض من ذلك، فطريقة التفكير التي تجعلك هدفاً صعباً تجعلك تطرح على نفسك أسئلة تهدف إلى تعريف الذات، وتجعلك تجيب على هذه الأسئلة. هذه الطريقة في التفكير تهدف على المستوى الذاتي إلى تجميع أفكارك ومشاعرك عن نفسك، وهذه الأفكار والمشاعر هي التي تتشكل منها هوية أكثر وضوحاً وتركيزاً.

فكرة تجعلك هدفاً سهلاً: "ليس لدي إحساس واضح بذاتي".

فكرة مصححة تجعلك هدفاً صعباً: "أعمل على اكتساب إحساس واضح بذاتي بأن أسأل نفسي أسئلة حول حقيقة ذاتي، وأجيب عنها".

فكرة تجعلك هدفاً سهلاً: "أواجه صعوبة في وصف حقيقتي بمعزل عن فكرة الآخرين عني".

فكرة مصححة تجعلك هدفاً صعباً: "على الرغم من أن معرفة فكرة الآخرين عني يعد أمراً مثيراً للاهتمام، فالأهم من ذلك بكثير أن تكون فكرتي واضحة عن نفسي. أحتاج إلى أن أدرك حقيقة معتقداتي وقيمي الأساسية حتى لا أكون عرضة للتأثر بالآخرين أكثر مما ينبغي، أو لاستغلالهم لي".

فكرة تجعلك هدفاً سهلاً: "أشعر في بعض الأحيان أنني غير مرئي".

فكرة مصححة تجعلك هدفاً صعباً: "إذا كنت قد شعرت من قبل بأنني غير مرئي، فهذا لأنني لم أحاول بما فيه الكفاية أن أرى نفسي من الداخل بوضوح. إذا كنت أتوقع الاحترام من الآخرين، يجب أن أكون واضحاً بشأن من أين أبدأ وإلى أين أنتهي وأن أحترم حدودي الشخصية. لدي احتياجات مشروعة بخلاف مجرد إسعاد الآخرين".

كيف تصحح ضعف الاعتماد على النفس

إرشادات التصحيح: طريقة التفكير التي تجعل منك هدفاً سهلاً في هذا الجانب تضعف قدرتك على الاعتماد على أحكامك وخبرتك الخاصة في اتخاذ قرارات.

فعالة ومؤثرة. إن طريقة تفكيرك في هذه الحالة تظهر افتقارك إلى الثقة في جودة حكمك ورأيك المستقل. وبدلاً من أن تستشير نفسك أولاً وقبل كل شيء قبل اتخاذ قرار ما، تفضل أن تتزود بقدر غزير من آراء الآخرين حولك، في الغالب باهتمام ناقص بمدى مناسبة أو دقة أو فائدة المعلومات التي تقوم بتجميعها أو المصادر التي جاءت منها.

وغالبا ما يؤدي طلب الكثير من النصح من عدد كبير من الناس إلى الحيرة والتشوش والغموض، لا إلى الوضوح واليقين اللذين تلتزمهما. ولأنك تفتقر إلى الثقة في قدرتك على تصنيف واستيعاب المعلومات التي سمعت وراءها بحماس، تصبح بحاجة إلى المزيد من مساعدة الآخرين لك على معالجة وفهم هذا الكم الكبير من المعلومات التي تفتقر إلى الترابط.

لا عجب إذن أنك في هذه الحالة ستتعامل مع عملية صناعة القرار بمشاعر القلق والخوف أو أنك ستعاني من مشاعر الندم أو من قيامك باستمرار بتغيير رأيك في اللحظة الأخيرة. إنك تعتقد خطأ أنك بطلب النصيحة من الجميع - فيما يتعلق بالقرارات المهم منها وغير المهم- سوف تقلل من احتمالات الخطأ، ولكن ما لا تدركه هو أن طريقتك هذه هي الخطأ بعينه.

بدون أن تضع مشاعرك أو أحكامك أو احتياجاتك في الاعتبار بالشكل الكافي، تكون قراراتك -خصوصاً المتعلقة بقضايا مهمة في الحياة- ببساطة غير مستندة إلى المعرفة اللازمة. إن لجوءك بشكل اضطراري إلى استطلاع آراء الآخرين فيما كانوا سيفعلونه إن كانوا في موقفك لن يدلك على الطريق إلى مصلحتك الخاصة. أنت أفضل وأهم من يعرف حقيقة مشاعرك تجاه حياتك، وسوف يتعين عليك أن تتعلم الاعتماد على مشورتك، سواء أعجبك هذا أو لم يعجبك.

إن ضعف اعتمادك على نفسك وافتقارك إلى التوجه الذاتي يعلنان عن قابليتك للتعرض للسيطرة والاستغلال. وما لم تبدأ في التفكير في نفسك كهدف صعب، فلن يتم وضع حد لقابليتك للوقوع تحت السيطرة القهرية.

فكرة تجعلك هدفاً سهلاً: "بدون أخذ آراء الآخرين، لا يمكنني أن أتخذ قراراتي في المسائل المهمة أو البسيطة في حياتي".

فكرة مصححة تجعلك هدفاً صعباً: "الحصول على آراء أشخاص كثيرين هو أحد أسباب ما أواجهه من صعوبة بالغة في اتخاذ القرارات. بدلاً من ذلك، سوف أحدد رأيي في البداية. بعدها، سوف أسأل عدداً محدوداً من الأشخاص (ثلاثة كحد أقصى) ممن أقدر آراءهم وأحكامهم بشكل بالغ".

فكرة تجعلك هدفاً سهلاً: "لا أثق في حكمي بالفعل".

فكرة مصححة تجعلك هدفاً صعباً: "سوف أتعلم أن أثق في حكمي أو أتعلم عليه لأنني أفضل مصدر للمعلومات عن نفسي. يستطيع الآخرون أن يخبروني عن مشاعرهم فقط، لا عن أفضل شيء لي. سوف أستمع إلى من أحترمهم من الناس، ولكن قراري النهائي لن يكون تصويتاً عاماً، ولكنه سيكون صوتاً مفرداً حاسماً، وهو صوتي أنا".

فكرة تجعلك هدفاً سهلاً: "أميل إلى الاعتماد على آراء وأحكام الآخرين أكثر من ميلي إلى الاعتماد على آرائي وأحكامي الخاصة".

فكرة مصححة تجعلك هدفاً صعباً: "اعتمادي على آراء الآخرين أكثر من اعتمادي على آرائي الخاصة هي طريقة خاطئة تعلمتها لصناعة القرار. والأخبار الجيدة هي أنني من الممكن أن أنسى هذه الطريقة أو أتلم طريقة أفضل منها. عندما أسمح للآخرين بأن يعرفوا مدى سهولة تأثري بآرائهم وأحكامهم، فإنني أجعل من نفسي عرضة للمستغلين الذين لا يهتمون بمصلحتي على الإطلاق".

كيف تصحح موضع السيطرة الخارجي

إرشادات التصحيح: إذا كنت تتبنى وجهة نظر عامة في الحياة مفادها أن ما يحدث لك فيها يقع تحت سيطرة الآخرين أكثر من وقوعه تحت سيطرتك

أنت، يمكنك إلى حد كبير أن تتوقع أن تكون طوال حياتك ضحية في علاقات تتعرض فيها للسيطرة والاستغلال. من البديهي أنك إذا كنت تعتقد أن الآخرين من المفترض أن تكون لهم سيطرة على ما يحدث لك، أن ذلك هو ما سوف يحدث بالفعل. ومن الجائز أيضاً أنك قد قمت بتسليم خيوطك إلى المستغل المحتمل التالي وتركته يحركها كيفما يشاء.

ورؤيتك لنتائجك في هذه الحياة من منظور أن السيطرة عليها تأتي من خارجك لها بعض التدايعيات الأخرى كذلك. فالأشخاص الذين لديهم موضع سيطرة خارجي يكون احترامهم لذاتهم أقل من الأشخاص الذين لديهم موضع سيطرة داخلي. وعندما لا تشعر أن في مقدورك أن يكون لك دور فعال فيما يحدث لك من أشياء في الحياة، فلن تكون على استعداد لبذل ذلك النوع من الجهد الذاتي أو لإظهار ذلك الحافز القوي الذي يمكنه أن يحول التقاتة عشوائية من الحظ إلى فرصة يمكن انتهازها.

ومن الممكن لفكرة أن لديك موضع سيطرة خارجي أن تجعلك أكثر عرضة للاكتئاب لأنها تولد مشاعر بالعجز المكتسب. والعجز المكتسب هو الإحساس بأن هناك أشياء سيئة سوف تحدث لك، وبأنه ليس هناك ما يمكنك عمله بشأنها. وعلاوة على ذلك، فالتمسك بوجهة النظر هذه من الممكن أن يضر بصحتك الجسدية عن طريق توليد توجه عقلي يتبنى فكرة الاستسلام ويحول دون الشفاء الأمثل من الأمراض الخطيرة.

وتصحيح هذه الطريقة في التفكير والتي تجعلك هدفاً سهلاً يعتبر مسألة مباشرة وواضحة المعالم: قرر أن تبدأ في رؤية العالم من منظور شخص لديه موضع سيطرة داخلي. فكر وتصرف كما لو كنت تؤمن حقاً بأن ما تفعله من الممكن أن يشكل فارقاً كبيراً وأن يكون له أثر ملحوظ، وبأنك محرك رئيسي في حياتك الخاصة.

ولكي تتحول إلى التوجه العقلي القائم على أنك تمتلك موضع سيطرة خارجياً والذي سوف يجعل منك هدفاً صعباً، لا يلزمك أن تصبح واهماً أو تتخيل أنك المسئول عن كل ما يحدث. ولكنك تحتاج بالفعل إلى أن تلقي نظرة

على الأشياء الموجودة في حياتك والتي من الممكن أن تمارس سيطرتك عليها وأن -وهذا شيء أساسي- تبدأ في عمل شيء بخصوصها.

وفيما تقوم بتحويل طريقة تفكيرك في اتجاه سيطرة ذاتية أكثر، سوف تجني كذلك الفوائد النفسية لنبوءة تحقق نفسها بنفسها. فعندما كنت ترى العالم من منظور الهدف اللين وطريقة التفكير القائمة على أن لديك موضع سيطرة خارجياً، كنت تتقبل أن ما للآخرين من التأثير على ما يحدث لك أكبر مما لك أنت. وبعد ذلك، إلى الحد الذي تأمرت فيه مع ما كنت تتعرض له من سيطرة واستغلال بأن جعلت من نفسك ضحية، تم تدعيم اعتقادك في أن هناك قوى خارجية تسيطر على الأمور، واكتسب هذا الاعتقاد صفة الاستمرار.

والآن، في ظل طريقة التفكير المصححة التي ستجعلك هدفاً صعباً، سوف تصبح أقل عرضة لسيطرة المستغلين. والحقيقة هي أن اعتقادك على هذا النحو هو الذي يجعل من الأمر واقعاً. أنت الآن تؤمن أن الآخرين ليس من المفترض أن يكون لهم سيطرة عليك أكثر مما لك على نفسك، كما أن تجربتك الجديدة كهدف صعب تساند وتدعم الآن منظورك الجديد الأكثر سلامة.

فكرة تجعلك هدفاً سهلاً: "أعتقد أن معظم الأشياء التي تحدث لي تقع تحت سيطرة الآخرين أكثر من وقوعها تحت سيطرتي أنا".

فكرة مصححة تجعلك هدفاً صعباً: "على الرغم من أنني لا أسيطر على كل ما يحدث لي، فلدي بالفعل الكثير من السيطرة على طريقة أدائي في هذه الحياة. سوف يسيطر الناس عليّ إن أعطيتهم خيوطي، وأنا لم أعد مستعداً لفعل ذلك".

فكرة تجعلك هدفاً سهلاً: "أعتقد أن الحظ والفرص ورضا الآخرين عني هي المسئولة عما يحدث لي أكثر من مسئولية ما أفعله أنا عن ذلك".

فكرة مصححة تجعلك هدفاً صعباً: "ربما يكون للحظ علاقة كبيرة بما يحدث، غير أنني أعتقد أن ما أختار القيام به هو الذي سوف يشكل الفارق

بين تحويل فرصة تعتمد على الحظ الطيب إلى نجاح حقيقي وترك هذه الفرصة تمر مرور الكرام.

فكرة تجعلك هدفاً سهلاً: "أشعر بأنني عاجز عن تغيير معظم الأشياء في حياتي".

فكرة مصححة تجعلك هدفاً صعباً: "بدلاً من التركيز على ما لا أستطيع تغييره أو السيطرة عليه، سوف أركز جهودي على الأشياء التي يمكنني السيطرة عليها. اعتقادي بأنني عاجز يشعرنني بالضعف والاكنتئاب، أما اعتقادي بأنني قادر على أن أجعل حياتي أفضل مما هي عليه الآن - في نواح مهمة أو بسيطة - فهو أمر محفز وإيجابي".

استبدال الأفكار التي تجعلك هدفاً سهلاً بأخرى تجعلك هدفاً صعباً

باستخدام الإرشادات والأمثلة التي وردت في الأقسام السابقة، أنت الآن على استعداد لتحدي طريقة تفكيرك التي تجعلك هدفاً سهلاً. لقد قمت بالفعل بتحديد نوعية التفكير التي تجعلك عرضة لمحاولات السيطرة والاستغلال. الخطوة الأخيرة هي أن تقوم باستبدال كل معتقد من معتقداتك المعيبة بفكرة مصححة تجعلك هدفاً صعباً. ربما تأخذ أفكارك الجديدة من الأمثلة التي قدمتها لك، أو تقوم بكتابة أفكار أخرى خاصة بك حسب ما يناسبك.

بعد أن تكتب كل فكرة جديدة مصححة، اقرأها بصوت عالٍ. افترض حالة من القوة والثقة الهادئة فيما تقوم بقراءة توجيهك العقلي الجديد والمحسن. لاحظ إلى أي مدى تبدو كل فكرة جديدة أقل عرضة للاختراق وإلى أي مدى تشعر بأنك أكثر قوة وأنت تقوم بقراءتها.

المحافظة على نفسك كهدف صعب

حتى تجني تماماً فوائد المهارات التي تعلمتها في هذا الفصل، يجب أن تكرر تمرين دفتر الأفكار مرة واحدة كل أسبوع على الأقل، وتقوم بتنفيذ خطواته

كيف تجعل من نفسك هدفاً صعباً

الثلاث (فحص أفكارك الحالية، وتحديد الأفكار المعيبة منها، واستبدالها بأفكار أخرى سليمة). إن طريقة التفكير التي تجعلك هدفاً سهلاً قد تشكلت لديك على مدار سنوات كثيرة، ولا يمكنك أن تتوقع منها أن تختفي بين عشية وضحاها. ولكن، إذا بقيت ملتزماً بأن تجعل من نفسك هدفاً صعباً، فإن هذه الأنماط القديمة في التفكير والسلوك من الممكن أن تترك مكانها لأنماط أخرى أكثر سلامة وقادرة على حماية ذاتك.

إن الحفاظ على توجهك العقلي الذي سيجعل منك هدفاً صعباً سوف يتطلب اليقظة والحذر. فحدوث الانتكاسات أمر وارد أحياناً، وخصوصاً عندما تفوق التوترات وضغوط الوقت ما لديك من نوايا طيبة. فقط كن صبوراً على نفسك، ولا تستسلم. تستطيع أن تشفى من كل انتكاسة. فقط تناول دفتر الأفكار وابدأ مرة ثانية في تدوين أفكارك. إذا تسلت تلك الأفكار الخاطئة إلى عقلك مرة ثانية، سوف تعرف ما يجب أن تفعله حتى تقوم بتصحيح وتقوية طريقة تفكيرك.

١٤

إسدال الستار على خمسة فصول من السيطرة والاستغلال

وقد أصبحت مسلحاً بأساليب المقاومة وبطريقة التفكير التي سوف تجعلك هدفاً صعباً والتي من الممكن أن تساعد على تحررك من الآن الأشخاص المستغلين الموجودين في محيط حياتك، أعتقد أنك ترغب في أن تعرف كيف تعامل الأشخاص الذين التقيت بهم في الفصل الثاني مع العضلات المختلفة التي كانوا يواجهونها. كما سوف ترى، بعض هؤلاء الأشخاص استطاعوا تغيير مسار علاقاتهم وإحداث تغييرات دائمة وضعت حداً لما كانوا يتعرضون له من سيطرة واستغلال، أو قللت منه بشكل ملحوظ. وهناك آخرون اختاروا إنهاء العلاقة كلية. ولكنني أستطيع أن أؤكد لك أن لا أحد من كل هؤلاء يشعر بالندم على ما اتخذه من إجراءات للتخلص مما كان يتعرض له من سيطرة واستغلال. بل على العكس، فهذه القصص الواقعية عن التحرر الشخصي قد شكلت نقاط تحول حقيقية في حياتهم.

الفصل الأول: وجهان لشخص واحد

بمجرد أن جاء "بوب" يلتبس العلاج، أصبح يتعلم بسرعة. كانت لديه الشجاعة ليكون صريحاً وواضحاً معي، والأهم من ذلك، مع نفسه. باعتباره طبيباً، كان يعرف أن الضغوط التي كان يشعر بها في علاقه مع "سيندي" كانت تمرضه، وأن صحته واتزانه العاطفي كانا يتوقفان على إحداث بعض التغييرات الكبيرة.

بعد جلسات قليلة قمنا فيها بتغطية أساسيات عملية السيطرة والاستغلال، استطاع "بوب" أن يعرف نفسه على أنه "متأمر" على نفسه في دائرة التدعيم السلبي الواقع بداخلها. لقد أدرك أنه باستسلامه لها أو بتغيير خطه من أجلها أو بشراء الهدايا الباهظة لإرضائها أو بأي شيء كان يفعله بخلاف ذلك وينطوي على شكل من أشكال الاستسلام لما تظهره من مشاعر -التجهم، واليكاء، والصراخ- كان فقط يزيد دائرة استغلالها له وسيطرتها عليه اتساعاً. كانت تتم مكافأته على استسلامه بمجرد أن تتوقف "سيندي" عن السلوك السلبي، وأدرك أنه كان يدعمها ويكافئها على سلوكها المعتمد عليه والمتشبه به.

على أن نقطة التحول الحقيقية بالنسبة له كانت عندما رأى نفسه يشبه الحمامة رقم ٢ -الوقوع في مصيدة نمط من التدعيم المتقطع- في أنه كان يحاول بصورة اضطرارية أن يجعل "سيندي القديمة" التي أحبها تعاود الظهور. لقد أدرك أنه كان في كل مرة يرى فيها وميضاً من "سيندي القديمة" أو إعادة ظهور مؤقتة لها، وأنه يأخذ جرعة مخدرة، ويصبح أكثر إدماناً للدائرة المرضية الواقع بداخلها.

ولقد طلب "بوب" من "سيندي" أن تأتي معه للعلاج، ولكنها رفضت، وبدلاً من ذلك، استمرت في إلقاء اللوم عليه لأنه جعلها تترك مكان إقامتها الذي كانت تشعر فيه بالأمان والأطمئنان. وفي تشويه للحقيقة ينطوي على مفارقة واضحة، اتهمته بأنه يقوم بالسيطرة عليها واستغلالها وبأنه قد تغير إلى شخص لا يمكنها حتى أن تميزه.

كانت هذه هي الفرصة التي يحتاجها "بوب". أخبرها أنه يؤمن أن كلا منهما قد أصيب بخيبة أمل في الآخر، وأنه قد اتخذ قراراً نهائياً بإنهاء العلاقة قبل أن يجرح كل منهما الآخر أكثر من ذلك. وبعد أن بكّت وغضبت، وافقت على ذلك.

قام "بوب" بحجز تذكرة طيران لعود بها إلى مدينة نيويورك، وساعدها على أن تعود إلى ما كانت عليه من استقرار هناك. كذلك فقد قام بالاتصال بصاحب عملها السابق ليزكيها حتى يعيد توظيفها كـ "أفضل منظمة مؤتمرات" عملت لديه.

غادرت "سيندي" خلال نفس الأسبوع. توقفت الآلام التي كان يشعر بها "بوب" في معدته. واستعادت "سيندي" وظيفتها القديمة. وبعد ذلك بعشرة أشهر تزوج "بوب" من طبيبة أطفال كانت تعمل معه.

الفصل الثاني: عشاء في بيت أمي

جاءت "سالي" لتتمس العلاج وهي في الشهر الثامن من الحمل. عملنا معاً لما يقرب من شهر قبل أن تضع. وفي خلال هذا الوقت، كانت ملتزمة بتعلم أساليب فعالة لمقاومة سيطرة أمها عليها واستغلالها لها، وكذلك لمقاومة ما كان يمارسه عليها "جيم" من ضغوط بطريقة العداون السلبي.

على أن التحول الحقيقي قد جاء بعد ستة أسابيع من مولد الطفلة. عادت "سالي" إلى العلاج، وكانت مستعدة لكي تضع خطة المعركة موضع التنفيذ. فقد أدركت في أثناء العلاج أن ولاءها الأساسي يجب أن يكون لزوجها وطفلتها - أي لعائلتها الصغيرة في البداية - ثم بعد ذلك لعائلتها الأكبر. كذلك فقد أدركت أن والدي "جيم" وأخويه وأختيه وأولادهم يشكلون مسألة حيوية بالنسبة لطفلتها؛ فهم الجد والجدة والأعمام والعمات وأبناء العم والعمة.

أخبرتني "سالي" أنها لا تريد أن يتم "اقتلاع" ابنتها من عائلة أبيها بنفس الطريقة التي قامت بها والدتها "مارثا" باقتلاعها هي وأختها "سوزي" من أقارب والدهما. لأن "مارثا" لم تتمكن من الانسجام والتآلف مع والد ووالدة

زوجها، فقد قررت أن تعاقبهما بمنعهما من مجرد معرفة حفيدتيهما. ولكن "سالي" قد أدركت أنها قد فقدت هي وأختها "سوزي" صلات عائلية قيمة.

اقتрحت على "سالي" أن تطلب من أختها المساعدة كحليف في معركتها مع عناد وصلابة أمهما. ولذلك فقد قامت بدعوتهما هي وأسرتهما على العشاء ذات ليلة، حيث أخبرتها بمدى أهمية أن يتم احتواء عائلة "جيم"، وخصوصاً الآن بعد مولد الطفلة.

كانت "سوزي" مشجعة ومساندة تماماً. وقد ذهبنا سوياً إلى أمهما في أحد الأيام وأخبراهما معاً عن الترتيبات الجديدة. أخبراهما أنه من أجل الحفاظ على التقليد المتبع في العائلة، فسوف يكون من دواعي سرورهما أن يقضيا معها يوم الجمعة مرتين كل شهر، على أن تقوم "سالي" في أيام الجمعة الأخرى باستضافتها هي وأبيها مع عائلة "جيم" على العشاء في بيتها.

تدربت "سالي" و"سوزي" سوياً على أساليب المقاومة حتى تكونا جاهزتين تماماً لمواجهة ما تمارسه أمهما من حيل مراوغة. عندما بكيت بصورة تدعو للشفقة والثناء، أخبراهما أنهما يحزنهما أنها قد اختارت أن ترى هذا التغيير على أنه شيء سلبي، ولكن هذا خيارها هي. أخبراهما كذلك أنها صاحبة القرار تماماً بشأن انضمامها إلى العشاء في أيام الجمع الأخرى في بيت "سالي" أو البقاء في البيت مع أبيهما.

وعندما حدثت "مارثا" "سالي" على الهاتف بعد ذلك ببضعة أيام لتعبر لها عن خيبة أملها وغضبها، قامت "سالي" لأول مرة وهي تحدث أمها بالإشارة إلى أن ما تقوم به إنما هو محاولات للسيطرة عليها واستغلالها، وقامت بتعطيل هذه المحاولات بمهارة بأن قالت لها إن محاولة إشعارها بالذنب أو محاولة تخويفها لن تجدي بعد الآن. واستخدمت "سالي" طريقة "الأسطوانة المشروخة" حتى تصف مشاعر أمها، في نفس الوقت الذي كانت فيه تتجاهل محتوى ما كانت تقوله. وبعد ذلك ببساطة قامت بتكرار دعوتها لها على العشاء في بيتها في أمسيات يوم الجمعة مع حفيدتهما الجديدة.

لم تخضع "مارثا" على الفور، وبقيت في بيتها بالفعل مع زوجها في أول أربعة أيام من أيام الجمعة التي استضافت فيها "سالي" الجميع على العشاء. ولكن "سالي" ظلت تدعوها ورفضت أن تستسلم لمحاولات أمها لإشعارها بالذنب.

وفي النهاية، عندما قرر والد "سالي" أن يشترك في المقاومة، استسلمت "مارثا". وكان هذا عندما قال إنه سوف يذهب إلى العشاء في بيت "سالي" سواء جاءت "مارثا" معه أو لا. أخبرها كذلك أنه ما كان ليلعب دوراً في فصل حفيدته عن نصف عائلتها عن طريق تجاهل أقارب "جيم".

ولا زالت "مارثا" تحاول السيطرة على ابنتيها واستغلالهما. وهي في بعض الأحيان تفلت بفعلتها هذه وتفعل ما تريده. ولكن "سالي" أصبحت هدفاً أصعب بكثير. عن طريق تغيير طريقة تفكيرها، استطاعت "سالي" أن تخلص نفسها من مشاعر الذنب الكريهة التي كانت تزيد من اتساع دائرة ما كانت تتعرض له من سيطرة واستغلال لسنوات كثيرة.

أصبح تناول العشاء في أمسيات يوم الجمعة الآن يتم بالتناوب بين بيت "مارثا" وبيت "سالي"، وكان الحاضرون من أهل "جيم" في الأمسيات التي تعقد في بيته يختلفون في كل مرة. وفي الوقت الحالي تتفاوض "سالي" مع أمها لوضع مخطط جديد لقضاء أيام الإجازات والمناسبات الخاصة.

الفصل الثالث: من أجل المركز الوظيفي

بمجرد أن وقفت "فرانسن" على حقيقة شخصية "آرني"، تغيرت أفكارها فيما يتعلق بالثقة به كشريك في العمل. كما أنها لا زالت مصدومة بقرار "آرني" عندما حان الوقت لمناقشة اتفاق شراكتها السابق.

كان "آرني" بعد مضي الشهر الستة التي كانت فيها تحت الاختبار قد أخبرها ببساطة أن "ذكاءها وحماسها وما لديها من أخلاقيات العمل" لم تترك في نفسه الأثر القوي الذي يجعله يقدم على توثيق شراكتها بأوراق رسمية. وتعويضاً عما لفته من مشكلات، فقد عرض عليها أن يدفع لها أجراً يصل إلى

عشرين في المائة من أرباح كل الصفقات التي عملت عليها وتم إتمامها في خلال هذا العام، وبخلاف ذلك، يكون "في حل من الاتفاق".

تعلمت "فرانسن" من "آرني" درساً مؤلماً عن السيطرة والاستغلال والحقيقة هي أنها تنسب الفضل إلى تجربتها السيئة معه في أنها كانت نهاية لفترة من حياتها كانت فيها تتسم بالسذاجة وعدم النضج، وكانت هدفاً طبيعياً للمستغلين، بسبب عاداتها وأفكارها التي كانت تجعلها هدفاً سهلاً لهم وكانت تهدف إلى إرضاء الآخرين على الدوام. لقد عملت باجتهاد لتصحح طريقة تفكيرها ولتجعل من نفسها هدفاً صعباً. كذلك فقد عاهدت نفسها على أن تبقى بقية للمستغلين، في حياتها العملية والشخصية على حد سواء.

وبعد تجربتها السيئة مع "آرني" بثلاثة أشهر، عرض عليها الانضمام إلى فريق يضم عدداً من السيدات الناجحات في مجال السمسة. وهي الآن واحدة من أكبر الموظفين إنتاجاً في الشركة.

وقد طلبت زوجة "آرني" الطلاق رسمياً. وبعد عام، أرغم "آرني" على ترك الشركة بعد أن رفعت ضده قضية تحرش جنسي كلفت الشركة تعويضاً يقدر بمليون دولار.

الفصل الرابع: مراهقات بشعات

بعد يوم السبت الفظيع الذي أعقب الحفل، أصيبت "كارا" بحالة من الخوف والذعر الشديد. لقد رفضت حتى أن تذهب إلى المدرسة لثلاثة أيام تالية، وبدأت تشعر بالآم في المعدة نتيجة لما كانت تتعرض له من ضغوط وتوتر.

جاءت "كارا" مع أمها لوضع جلسات علاجية. ونتيجة لما قامت به أمها من جهد رائع في تمثيل الأدوار المختلفة، أدركت "كارا" أن هؤلاء الفتيات اللاتي كن يحظين بشعبية وشهرة كبيرة في المدرسة لم يكن ذلك النوع من الصديقات الذي كانت ترغب فيه. كانت قادرة على أن تغير طريقة تفكيرها وبالتالي بدلاً من أن تشعر بالإحراج أو الخجل لأنها تعرضت لسيطرتهم عليها

واستغلالهن لها، استطاعت أن تفكر في أن الخجل يليق أكثر بهؤلاء الفتيات اللاتي تصرفن على نحو سيئ للغاية.

قالت "كارا": "ليشعرن بالإحراج والخجل عندما يرونني؛ فأنا الأفضل منهن بكثير".

ومن خلال دعم ومساندة والديها لها -واعترافهما بخطئهما في أنهما قد مكنها من محاولة "شراء" صداقاتها- استطاعت "كارا" أن تحول تركيزها. قررت أن تهتم جدياً بأدائها الأكاديمي لأن المرحلة الثانوية التي تدرس بها تعتبر مهمة للغاية لدخول الجامعة. وقد أحببت لعبة الكرة الطائرة، وهي رياضة لم تمارسها قبل مجيئها إلى كاليفورنيا.

وقد انضمت "كارا" إلى فريق الكرة الطائرة في المدرسة وسرعان ما كونت صداقات مع أفراد الفريق. أدركت كيف أن انتقالها إلى كاليفورنيا ودخولها إلى مرحلة البلوغ قد دفعا بها إلى حالة من الضعف الشديد يمكن للمستغلين الاستفادة منها واستغلالها.

عندما تتذكر "كارا" الآن ذلك الشهر المؤلم الأول في المدرسة، تبتسم وتقول في فخر: "لقد برأت مما كنت فيه، ولكن لا زال يتعين عليّ أن أحترس من المستغلين".

الفصل الخامس: المأزق المزدوج

عندما مرت سنتان منذ بداية تعارفهما ولم يطلب "جاي" الزواج من "فاليري"، قررت أن تقدم على خطوة للخروج من هذا المأزق. وبعد تلقي قدر من العلاج الشخصي المكثف، قررت "فاليري" أن تستعيد السيطرة على حياتها. أدركت أنها طالما رضت أن تظل على علاقة به بدون زواج، فسوف تظل واقعة في شباك سيطرته عليها واستغلاله لها. وفي النهاية، وصلت إلى المرحلة التي أصبح فيها خوفها من استمرار العيش وهي في هذه الحالة من الشك وعدم التأكد أكبر بكثير من خوفها من فقدان العلاقة.

كتبت له خطاباً أخبرته فيه عن خططها بشأن إنهاء العلاقة، مؤكدة له على أن قرارها هذا هو قرار نهائي. أخبرته كذلك أنها لم تعد تشعر بالقلق أو الذنب بشأن رغبتها في الزواج وتكوين أسرة، وأنها لم تعد تتحمل تهديده بالغضب منها ولم تعد تشعر بالخوف الشديد من فكرة تخليه عنها أو رفضه لها.

أخبرته أنها تحبه، وأنها لا زالت راغبة في الزواج منه وأنه يتعين عليه أن يتخلص من مخاوفه، وأنها تأمل جدياً أن يفعل ذلك قبل أن تلتقي بشخص آخر.

في البداية، كان "جاي" غاضباً بشدة وشعر بأنه قد جرح بعمق. وقد أخبر "فاليري" أن قرارها بإنهاء العلاقة هو الدليل الذي كان يحتاجه على أنها ليست المرأة المناسبة له، وعلى أنها كانت ستتخلى عنه في النهاية كما فعلت زوجته الأولى.

وبعد أسبوعين فقط من انفصالهما، بدأ "جاي" يتصل بها هاتفياً، ويطلب مقابلتها. ولكن "فاليري" تمسكت بموقفها مؤكدة له على أن العلاقة الوحيدة التي تحب أن تربطها به هي أن تكون زوجته، وإلا فهي لا ترى سبباً للرجوع إلى بعضهما البعض.

مرت "فاليري" بأوقات مؤلمة شعرت فيها بالوحدة الشديدة بعد خروجه من حياتها، ولكنها تعلمت أن تتحمل مشاعر الضيق وعدم الارتياح بدلاً من أن تستسلم للمآزق المزدوج المستغل الذي كانت تفرزه مخاوف "جاي".

كانت تقول لنفسها كل يوم: "إذا كان 'جاي' يحبني بحق، فسوف يرغب في الزواج مني، وإلا، فليس هناك ما أفقده إلا انكسار الفؤاد والمزيد من الألم".

وإليك النهاية السعيدة: طلب "جاي" الزواج من "فاليري" في عيد ميلادها التالي، وتزوجا بعد ذلك بشهر واحد.

خاتمة

أنت الآن تمتلك ما يلزم من أساليب واستراتيجيات وتوجهات عقلية لمواجهة الأشخاص المستغلين الموجودين في محيط حياتك. كذلك فأنت تعرف الآن كيف تجعل من نفسك هدفاً صعباً على المستغلين المحتملين الذين سيحاولون السيطرة عليك واستغلالك في المستقبل.

أصبحت تدرك الثمن الباهظ الذي يفرضه تعرضك للسيطرة والاستغلال على سلامتك العاطفية وصحتك الجسدية وعلاقاتك مع الأشخاص الأسوأ الطيبين. إن ما أرجوه هو أن يدفعك ما تشعر به من حزن وألم إلى العمل على التغيير. تذكر، بدون تصميمك على المبادرة بالتغييرات واتخاذ إجراء تصحيحي، سوف تبقى العلاقة المستغلة وضماً رهنياً. فعلى الرغم من كل شيء، لماذا يتعين على الشخص المستغل أن يرغب في تغيير الأشياء؟

بعد أن أصبحت مسلحاً بوسائل وأسلحة فعالة، أنت الآن تمتلك تقريباً كل الأشياء الضرورية اللازمة للدخول في معركة ناجحة ضد محاولات السيطرة عليك واستغلالك. على أن الشيء الوحيد الذي لا يمكنني منحه لك هو ذلك المقوم النهائي والحاسم الذي سوف يحول هذا الكتاب من مجرد دليل آخر لمساعدة الذات تضعه في النهاية على أحد الأرفف إلى دليل للتدريب القوي سوف يجعلك مخلوفاً لاتخاذ إجراء يغير حياتك.

هذا المقوم الحاسم هو الشجاعة.

الشجاعة هي الشرارة التي سوف تشعل عملية التغيير. لذلك، يتعين عليك أن تصل إلى أعماقك من الداخل لتجد شجاعتك الشخصية؛ فحريتك تتوقف عليها.

إن الشجاعة لا تعني عدم الخوف أو القلق، بل على العكس، فعن طريق التصرف بشجاعة، سوف تبدأ في القيام بما هو مطلوب، على الرغم من حقيقة أنك ربما تكون شاعراً بالاضطراب أو القلق إلى حد ما أو بالخوف الشديد. إن الشعور بالعصبية والتوتر تجاه مواجهة ومقاومة الأشخاص المستغلين الموجودين في محيط حياتك هو شيء طبيعي. الأساس هو أن تصغي إلى نقاط قوتك وترتكها ترشدك إلى الطريق؛ وألا تسمح لمخاوفك بتقرير مصيرك.

اعقد العزم على أن تتخلص مما تتعرض له من سيطرة واستغلال: اعثر على شجاعتك، واستخدم المهارات التي تعلمتها، وواصل العمل بصبر حتى النهاية. إن التغيير - خصوصاً إذا قدر له البقاء - لن يحدث في يوم واحد. ولكن، إذا ظللت ملتزماً ومجتهداً، فسوف تحقق النجاح.

وأنت تنهي هذا الكتاب، خذ من وقتك لحظات قليلة لكي تتأمل هذه الفكرة:

إذا لم أهتم بنفسي، فمن يهتم بها؟

إذا اهتممت بنفسي فقط، فأني إنسان أنا؟

إذا لم ألتزم بذلك الآن، فمتى؟

هيلل، القرن الثاني عشر

