

إهداء

إلى كل طفل جعله القدر في قبضة أب مختل، غاضب ثائر
كيوم القيامة، بدلا من أن يكون مظلمته التي تطمئن مخاوفه
وتربت على رعداته الداخلية، يصبح هو نفسه خوفه الأكبر و
تهديده الأعظم.

إلى كل طفل وجد في بيئة تغذيه بالتنافسية، ولا يسمح له
بالخطأ في الدور المنوط به، بيئة تسعى بشكل قهري لخلق
طفل مثالي، تنشئة تجعله طفل مشوه و مزيف لا يشعر
بالرضا أبدا.

إلى كل طفل وجد في بيئة تميل للتدليل المفرط ، حتى يعامل
كملك مبجل، ليذمن بريق الإعجاب الدائم والمبالغ فيه، لينشأ
طفلا مشوها، مغرورا بلا أهداف حقيقية.

إلى كل فتاة سخيفة، ظمأى للاحتواء في انتظار رجل قوي
يحتويها، لم تدرك أن وراء هذا الفارس مسخ مشوه، و
عائلته ستضعها على الصراط كي تمنحها صكوك الذنب
والغفران ستضعها تحت مجهر لا يغمض له جفن، رجل
وزوج كان أمنية، قد أصبح خيبة كبرى.

إلى كل رجل ركض جهة حبيبة كان يعتقد أنها الود الذي لا
يستقيم سقف حياته دونها، زوجة سلمها كل المفاتيح مستأمنا

إياها دون ذرة شك ، ليجدها جمره تحرق حياة ساكنيها، مادة
مشتعلة لا يستطيع كل العالم إخماد شعلتها.

إلى كل التافهين الذين ساهموا في تمييع المشهد الثقافي،
والسياسي، والتربوي ، أقول لن نراهن على المختلين نفسيا.

لا تراهنوا على المختلين نفسيا

"نحن نرى ما نفعله، لكننا لا نرى لماذا نعمل ما نفعله.
وبالتالي فإننا نقيم بعضنا بعضا من خلال ما نرى أننا نفعله."

كارل يونج

من أين تأتي شخصيتنا وسلوكنا؟ لماذا الناس مختلفون جدا؟
لماذا يوجد الشرير و الخير؟ الصادق والكاذب ؟ الأمين
والخائن؟ لماذا الناس مختلفون جدا؟ لا أدري! على الأرجح
أن الأمر مزيج من الوراثة والبيئة. فحتى قبل أن نولد، تم
وضع الأسس لأنماط السلوك التي سنظهرها في مرحلة
الرشد. حيث تؤثر السمات المزاجية والشخصية التي ورثناها
على سلوكنا، وهي عملية بدأت بالفعل قبل ولادتنا. ونحن لا
نرث السمات من آبائنا فحسب، بل من آبائهم أيضا، فهذه
الوراثة هي التي تضع الأساس لتطورنا السلوكي. لكن ماذا

يحدث بمجرد ولادتنا؟ عادة ما يولد الأطفال مندفعين، دون أي حواجز على الإطلاق. يقول الطفل لا أريد كما يقول أريد، ثم يبدأ يوما ما نمطا جديدا من السلوك في الـت حول، إلى نسخة من شخص آخر.

كيف يتكون الأطفال؟

يتكون الأطفال بطرق مختلفة و متعددة، ولكن الطريقة الأكثر شيوعا هي التقليد. يحاكي ويقلد الطفل ما يراه من حوله، حيث يصبح الوالد من نفس الجنس غالبا نموذجا للتقليد. انطلاقا من هذه الطفولة سيصادفك من البشر من هو متوازن ومن هو مختل نفسيا.

هدفي من خلال هذا الكتاب أن تتعلم ماهية الأشخاص اللذين يمكنك أن تثق بهم وتفرق بينهم وبين من قد تكون لهم اضطرابات نفسية. سواء إن كنت زوجة تظنين أنك عثرت على شريك حياتك المثالي، أو مراهقا ولا تفهم لماذا ينتابك شعور سيئ كل مرة كل تقابل فيها أحد أفراد عائلتك. ستتمكن من خلال هذا الكتاب من التعرف إلى الأشخاص أصحاب الشخصيات العفوية والمحتالين. كثيرا من الأشخاص ممن وقعوا ضحايا لمختلين نفسيا يستسلمون ويفقدون رغبتهم في الحياة، و لا يستطيعون الاستمتاع بمباهجها بعد تجربتهم الأليمة.

من هو المختل نفسيا

كثير من الأشخاص يستخدمون هذا المصطلح بمنتهى البساطة للإشارة إلى أي شخص لا يعجبهم، ولكنه تبسيط ساهم في تكاثرهم. المختلون نفسيا يمثلون خطرا على جميع من حولهم وعلى المجتمع بشكل عام. هم ذئاب متنكرة في شكل حملان. يعتبر الاختلال النفسي شائعا بكثرة والعواقب النفسية لأفعالهم مدمرة، إنهم مسئولون عن كثير من الجرائم والسرقات، وعن الابتزاز العاطفي والخداع والخيانة. نتيجة المعاناة الهائلة التي تسببوا فيها نتيجة أفعالهم كالقتل والعنف والاعتداء والاعتداء على الأطفال والنساء والحيوانات. الغالبية العظمى من المختلين نفسياً لا يرتكبون جرائم واضحة، لكنهم بيننا، يعيشون مثل أي شخص آخر باستثناء أنهم يرتدون قناعا مزيفا. كيف تعرف سمات الشخص المختل نفسيا؟

هذا شرح مبسط لما يعنيه كل عنصر من عناصر سمات الاختلال النفسي :

1 تقدير مبالغ فيه للذات:

يعتبر المختلون نفسيا أنهم أفضل من الجميع، ويؤمنون بأن قيمتهم اكبر من حولهم، وانهم يستحقون نجاحا عظيما. العديد من المختلين نفسيا نرجسيون، أي لا يحبون إلا أنفسهم.

2 عدم تأنيب الضمير:

لا يتمتع المختلون نفسيا بالقدرة على الشعور بالذنب . يمكنهم التظاهر بالندم عندما يتطلب الأمر منهم ذلك،لا تزعجهم فكرة إيذاء الآخرين،بغض النظر إن كان هؤلاء الآخرون أعدائهم أو أحبائهم.

3 اللباقة والجاذبية:

غالبا ما تكون الحصيلة اللغوية للمختلين نفسيا كبيرة بشكل مذهل. كما يمتاز المختلون نفسيا بالجاذبية، ويبتسمون كثيرا، و يكتسبون حب جميع من يعرفهم من خلال الإطراء على كل من يقابلونه.وبرغم أن اغلب ما يقلونه غير منطقي لديهم القدرة على جعلنا نصدق انه حقيقي.

4 الكذب باستمرار:

يكذب المختلين نفسيا بطريقة مرضية،لا يشعر المختلون نفسيا بالحرص إن كشف كذبهم. يكذبون دون أن يكون هناك أي داع للكذب. وذلك لأنهم يستمتعوا بخداع الآخرين.

5 القسوة وعدم التعاطف:

يدرك المختلون نفسيا انك تشعر بالألم لكنهم غير مهتمين إطلاقا بسبب هذا الشعور. أكثر المختلين نفسيا يفتخرون بأنهم لا يشعرون بالتعاطف ويعترونه ضعفا.

6 التأثير السطحي:

مشاعر المختلين نفسيا تكاد تكون منعدمة. لا وجود للخوف أو الرهبة أو القلق على الإطلاق، لكن لديهم القدرة على التظاهر بامتلاك المشاعر و التعاطف.

7 المكر والتحيل:

يتعرف المختلون نفسيا على نقاط ضعف الآخرين بسهولة ثم يستغلون نقاط الضعف ضد ضحاياهم من أجل غدرهم وخيانتهم. يعاملون الناس بطريقة دنيئة و لا يباليون بمشاعر الآخرين، مما يجعلهم بارعين في ممارسة الخداع والغدر. و لأنهم لا يخشون من اكتشاف حقيقتهم، يجازفون بالإقدام على مخاطر كبيرة.

8 عدم السيطرة على السلوك:

على الرغم من أن المختلين نفسيا يتسببون في ألام مروعة لمن حولهم، فإنهم يشعرون بالإهانة بمنتهى السهولة. من الممكن أن يؤدي أي خطأ أو تعليق إلى نوبة غضب عنيفة من المختل نفسيا كما شعر بالإهانة. يميل المختلون الهجوم جسديا ، والغريب أن الغضب يتلاشى بسرعة و يختفي فورا كما لو أن هناك زرا للتشغيل والإيقاف.

9 الحاجة إلى التحفيز:

يشعر المختلون نفسياً أنهم في حاجة إلى التحفيز المستمر،
من أجل الإثارة والتيقظ.

10 الاندفاع:

لا يخطط المختلون نفسياً إلى المستقبل، يعيشون اللحظة
الراهنة. لا يقضون أي وقت في محاولة الموازنة بين مزايا
وعيوب أي تصرف. عادة ما سيفهم الشخص الطبيعي عواقب
الخيانة أو السرقة، لكن المختل نفسياً لا يفكر بتلك الطريقة .

11 مشكلات سلوكية مبكرة:

يظهر على المختلين نفسياً اضطرابات في السلوك قبل سن
الثانية عشر. قد تتمثل في القسوة على الحيوانات أو العنف
تجاه الأطفال الكذب والسرقة دون أدنى شعور بالقلق. كما
تكون تجارب جنسية مبكرة جداً.

12 عدم تحمل المسؤولية

لا يتحمل المختلون نفسياً مسؤولية أي شيء، نفقة الأطفال
والأسرة، سداد الديون، المختل نفساً يترفع عن كل ذلك. و
غالباً ما يفلت المختلون نفسياً من العواقب لأن هناك كثيراً
من الأشخاص يتحملون مسؤولية ما أهملوا فيه.

13 نمط التطفل :

يعتقد المختلون نفسياً أن من حقهم العيش على حساب الغير، لا يدفعون الفواتير إذا تمكنوا من إقناع غيرهم بفعل ذلك. فلا غالباً ما تتراكم عليهم الديون لأن بعض التفاصيل، مثل ضريبة الدخل وتواريخ الفواتير، تشعرهم بالضجر.

14 سلوك معاد للمجتمع بعد البلوغ:

لا يلتزم المختل نفسياً بتقاليد المجتمع وأعرافه. لا تنطبق عليه تلك القوانين التي تنطبق على الجميع. لأن هذه القواعد تقيد حريته، لذا يضع قواعد خاصة ولهذا السبب تحديداً ينتهي المطاف بالمختل نفسياً في السجن.

15 عدم تقبل تحمل مسؤولية أفعالهم :

مهما بلغ جرم المختلون نفسياً، لن يعترفوا بذلك. حتى إذا سجلت الكاميرات ارتكابهم فعلاً ما، سينكرون حدوث ذلك. حتى إذا المختل نفسياً انه ارتكب جريمة، سيقدم كبش فداء لتحمل اللوم وتلقي العقوبة.

16 تعدد العلاقات الجنسية :

غالباً ما ينخرط المختلون نفسياً في العديد من العلاقات الجنسية قصيرة الأمد. كما قلنا سابقاً، يتسم المختلون نفسياً بالجانبية. وهذا ما يجعلهم ناجحين في اجتذاب العديد من الأشخاص، يجد المختلون نفسياً متعة بالغة في الخيانة

المستمرة، و كثيرا ما يتقن المختلون نفسيا ممارسة ألاعيهم دون اكتشاف خياناتهم.

17 غياب الأهداف الواقعية:

لا يخطط المختلون نفسيا إلى أي شيء، لان التخطيط يتعارض مع أسلوبهم الاندفاعي باختصار، انهم لا ينظرون لا للخلف ولا لأمام.

18 ارتكاب جرائم مختلفة :

عادة ما تجد مرتكبي الجرائم متخصصين في نوع واحد من الجرائم، مثل سرقة السيارات، ترويج المخدرات، الاعتداء، بينما المختلون نفسيا تجدهم أكثر تنوعا، يحاولون تجربة كل شيء.

19 ارتكاب أعمال إجرامية في سن صغيرة:

من الشائع جدا أن تجد المختلين نفسيا قد تعرضوا لبعض المشكلات القانونية في مراحل مبكرة من حياتهم. غالبا ما تظهر سمات الاختلال النفسي بوضوح فيسن العاشرة، و تتسبب في الكثير من المتاعب، عندما يرتكب الأطفال في سن الخامسة عشر جرائم الاغتصاب أو السرقة أو الاعتداء، لا يمكن النظر على أن الأمر طبيعي على الإطلاق.

كيف تستخدم هذه القائمة؟

تحتوي القائمة على تسعة عشر سمة من سمات الاختلال النفسي، ويحصل الفرد على درجة تتراوح بين 0 و 2 بناء على ما إذا كانت تلك الصفة ملازمة للشخص دائماً أو أحياناً، إذا لم تظهر على الفرد محل التقييم أي علامة من علامات النرجسية، لن يحصل على أي نقاط في هذه السمة. إذا كانت هناك بعض العلامات الواضحة والغير مستمرة، يحصل الفرد على نقطة واحدة. لكن إذا كانت تلك السمة واضحة وملازمة للفرد طوال الوقت، يحصل الفرد محل التقييم على نقطتين. هذا يعني إمكانية حصول الفرد محل الاختبار على 38 نقطة كحد أقصى. عادة ما يحصل المختلون النفسيون المعروفون، مثل هتلر أو ناصر الدمرجي (1) على 32-38 نقطة في هذا التقييم. إلا أن بعض الدكاترة يرون أن الحذر في صحبة أي شخص يسجل ما بين 13 و 18 نقطة، لأن هذا الشخص لن تكون دوافعه حسنة. أما إن كنت على علاقة بشخص يسجل ثلاثين نقطة أو أكثر في هذا التقييم، يجب عليك أن تراجع وضعك، لأنك في مشكلة حقيقية، وقد يكون الشخص المختل نفسياً من دائرتك المقربة، سواء في عائلتك أو أصدقائك أو بيئة عملك.

عند محاولة تقييم سلوكياتك، من الطبيعي أن تحصل على درجة أعلى من الصفر في بعض السمات المدرجة في القائمة. هل هذا يجعل منك منك مختل نفسياً؟ بالتأكيد لا .

هناك الكثير من الأشخاص الذين تظهر عليهم سمات
الاختلال النفسي دون غيرها، دون الارتباط بسمات اختلال
أخر، و لا يجعلهم ذلك مختلين نفسياً بالمعنى العلمي للكلمة.
هناك الكثير من الأشخاص المندفعين و سريعى الانفعال ، و
هناك العديد من الأشخاص الجذابين ، و هناك أشخاص
يتميزون باللباقة ، و هذا لا يجعلهم مختلين نفسياً . و لكن ألا
يعتبر الاختلال النفسي نوعاً من الأمراض العقلانية؟
الاختلال النفسي ليس مرضاً عقلياً، لان المرض العقلي يعني
أن العقل ليس في حالة طبيعية.

يستخدم مصطلح الاختلال النفسي للتعبير عن اضطراب
بالشخصية، لذا، لا يعتبر اضطراباً أو مرضاً عقلياً أو
نفسياً. هناك اعتقاد كبير بأن أسباب الاختلال النفسي وراثية
إلى حد كبير.

لا يشعر المختل نفسياً انه مريض على الإطلاق. في الواقع،
يعتقد المختلون نفسياً أنهم أسوياء من الناحية النفسية
والعقلية. لا يصبح المختلون نفسياً على هذه الشاكلة لأنهم
تعرضوا إلى التنمر في الشارع، أو من اللذين تعرضوا
لصدمة في حياتهم. المختلون نفسياً هم أشخاص غير
طبيعيين وفقاً لمعاييرك و معايري، لكنهم في نفس الوقت
على علم تام بما يقتر فونه.

هل أنا مختل نفسياً؟

الفارق بينك وبين المختل نفسياً هو الضمير الأخلاقي. أنت تشعر وتقيم بكل حواسك ما هو صحيح وما هو خاطئ، وتهتم بالآخرين. انك لن ترغب في إيذاء أي شخص بشكل متعمد. حتى إذا شعرت بالرغبة في ذلك في بعض الوقت. تتراجع وتشعر بالندم لمجرد التفكير في ذلك. أم المختل نفسياً فلا يشعر بأي شيء. لا يتأثرون لمعاناتك و لا يباليون إذا تحطمت حياتك بالكامل أو خسرت عملك بسببهم. إنهم لا يشعرون بأي تأنيب ضمير ولا ينظرون وراءهم للنظر في أفعالهم وعواقبها. يعتمد المختلون نفسياً على ظهورهم بسلوكيات طبيعية ومظهر طبيعي. لكنهم ينفذون أفعالهم الخبيثة بذكاء وبحساب دون مراعاة الآخرين. إنهم يفكرون ولكن لا يشعرون.

هل يوجد المختلون نفسياً في حياتنا الواقعية ؟

تحيط بنا سلوكيات الاختلال النفسي في كل مكان خلال حياتنا اليومية. في أثناء كتابة هذا الكتاب على وجه التحديد، انتشر خبر انتحار جارتنا التي قامت بخيانة زوجها مع خائن متزوج على شاكلتها، وعندما كشفها ونشر خيانتها بكل وضوح على وسائل التواصل، قامت بالانتحار شنقا في بيت زوجها، واثرت تلك الحادثة عاش الخائن مع زوجته وأطفاله كأنه لم يقترف أي جريمة في حق أي شخص. هذا النمط من

الحياة الطفيلية للمختلين نفسياً شائع ومتكرر جداً. انهم يستمتعون بقضاء ليلة معك كامرأة خائنة، لكنك وحدك من ستدفعين الثمن.

كيف احمي نفسي من المختلين نفسياً؟

يمكننا اتخاذ بعض التدابير لحماية أنفسنا من المختلين نفسياً. إذا كنت في قبضة أحد المختلين نفسياً بالفعل، ربما فات الأوان على انقاذ نفسك. ستحتاج إلى قوة نفسية ستحتاج إلى الصدق والجرأة والندم ستحتاج إلى استنزاف إنسانيتك حتى تحرر نفسك من قبضته. عموماً إليك بعض الخطوات الوقائية

1 تعرف إلى سلوكيات المختلين نفسياً.

2 تحسين وعيك بذاتك.

3 تحديد مقدار احترامك لذاتك.

يبدو ذلك في غاية البساطة ، أليس كذلك؟ هذه إحدى الحالات التي تنطبق عليها مقولة: "من فاتك بمعلومة، فاتك بحيلة". كلما زادت معرفتك عن الطرق التي يعبر بها المختل نفسياً عن نفسه، تصبح دفاعاتك ضد سلوكياته وأساليبه أقوى.

والآن لنشرح تلك النقاط الوقائية ومدى أهميتها .

1 كيفية التعرف على سلوكيات المختلين نفسياً

مالفرق بين المختلين نفسياً والأشخاص ذوى سمات الاختلال النفسي؟، كي يتم تصنيفك على أنك مختل نفسياً، يجب أن يظهر عليك عدد كاف من سمات الاختلال النفسي المذكورة في قائمة السمات التي وضعناها سابقاً. بعض السمات السابقة لا تنذر بالخطر، مثل الباقة والجاذبية الخارجية، والتي تنطبق على عدد كبير من الأشخاص. معظم الأشخاص يتمتعون بالباقة والجاذبية وكذلك الاندفاع الذي يعتبر من الأنماط السلوكية المعتادة. يمكننا ان نرى بعض سمات الاختلال النفسي في كل البشر باختلاف أنماطهم السلوكية. على المستوى الشخصي قد يصل عدد السمات التي تنطبق علي من القائمة من اثنان إلى ثلاث سمات. لكن إن وجدت عددا كبيرا من تلك السمات في شخص واحد، فهذا يستدعي اليقظة والحذر.

إذا كنت تعتقد أن التهديد الذي يمثله المختلون نفسياً ليس كبيراً، أود أن أشير إلى ما يلي: وفقاً للإحصائيات فإن مخاطر تدمير حياتك بسبب مختل نفسياً تفوق مخاطر:

الإصابة بالسرطان.

الإصابة بسكتة قلبية.

قطع إصبعك بآلة نجارة.

تعرض للسرقة والسطو في شارع مظلم.

خسارة عملك.

مع ذلك نعمل جاهدين على حماية أنفسنا من كل المخاطر السابقة في حياتنا. نأكل طعاما صحياً، ونمارس الرياضة، و نستخدم حزام الأمان، لكن لا نقوم بأي شيء لحماية أنفسنا من المختلين نفسياً، ربما لأننا لا نصدق أنهم يمثلون تهديداً حقيقياً، ولا نعترف بوجودهم من الأساس.

إننا لا نتحدث هنا عن سفاح معروف، إننا نتحدث عن شخص ربما يجلس على المكتب المجاور لك و يبتسم إليك كل صباح.

لا تكن غيبياً. وانتبه إلى المخاطر قبل أن تتمكن من اكتشاف منافذك.

2 تحسين وعيك بذاتك

هل تعتقد أن لديك وعياً بذاتك 100%؟ هل تعتقد أن لدي وعي ذاتي 100%؟ الإجابة هي لا، إذا كنت شخصاً طبيعياً ولست مختلاً نفسياً، ستدرك أن هناك أموراً عن نفسك لا تفهمها. ينطبق ذلك علينا جميعاً. لدينا جميعاً بعض النقاط العمياء وأحياناً نتصرف بطريقة لا نفهمها. أحياناً لا يكون ذلك مشكلة. لكن في أحيان أخرى قد نتصرف بسلوك غير متوقع. هناك قول شائع بأن المختلين نفسياً لا يفهمون مشاعر الآخرين، بل على العكس أظهرت الأبحاث أن المختلين

نفسيا يفهمون ماهية شعورك جيدا في المواقف المختلفة.
المشكلة ان المختلين نفسيا لا يشعرون بأي عواطف ،لذا
يتجاهلون عواطفك ومشاعرك تماما .لديهم القدرة على
اكتشاف نقاط ضعفك بسرعة، و بمجرد معرفتها ،سيستغلونها
بمنتهى القسوة وبلا هوادة. لذا أفضل حل هو أن تكون متيقظا
للغاية . على سبيل المثال ،سيكون من السهل معرفة ادا كنت
سريع التأثر بالإطراء. انظر إلى رد فعلك إذا أثنى عليك
شخصا ما، قد تحمر وجنتيك خجلا، و قد تبدأ في الضحك
لإخفاء توترك.إذا كنت كذلك ، فهذا يعني أنك توجه دعوة إلى
كل المحتالين و المخادعين للنفاز إليك .الأشخاص اللذين
يميلون إلى اتحاد طرق مختصره في الحياة، وليست لديهم
أي مشكلة في استغلال " المساحة البرتقالية الأخلاقية "
معرضون بشكل كبير إلى الاستهداف بشكل كبير من مختلين
نفسياً.كما يسهل استهداف الأشخاص اللذين لديهم رغبة كبيرة
في الربح السريع.

لن ينظر الناس إلى سلوكك بنفس الطريقة التي تنظر بها إلى
نفسك .هناك أمور غير مرئية للآخرين ،لأنك اخترت عدم
إظهارها.لكن في المقابل،قد يلاحظ بعض الأشخاص مثل
زملائك في العمل،أمورا عنك لا تدرك أنت نفسك عنها
شيئا.و قبل أن تقول أن ذلك سيكون مجرد سوء فهم،سأقول ل
كان تفسيرك لا يهم .لان التواصل يعتمد بشكل أساسي على

الطرف المتلقي، عندما ينقح المتلقي رسالتك التي تصل اليه عبر السياق والإطار المرجعي والأحكام المسبقة والتجارب والخبرات السابقة، فان ما يتبقى في النهاية هو ما يفهمه .

3 تحديد مقدار احترامك لذاتك

إذا كنت تعتقد انك تستحق الأفضل في الحياة، يجب أن تضمن حصولك على ذلك، وعندما أقول ذلك، لا أقصد نفس الطريقة التي يفكر به المختل نفسياً. ما أطلبه منك هو التفكير في مدى أهمية الاحتفاظ بمستوى سليم وصحي من احترامك لنفسك، ووعيك بذاتك.

هل تعتبر نفسك شخصاً جيداً؟ هل تعتقد، برغم كل عيوبك ونقاط ضعفك، أنك تستحق أن تنال الحب وأن تستمتع بالحياة؟ أعتقد أن كل شخص يستحق أن يثق بنفسه، ويستحق الحب، وهذه هي فلسفتي في الحياة.

قد يكون تقديرنا لذواتنا منخفضاً للغاية لأننا لا نحب شخصياتنا، و غير راضين عن أنفسنا، نتمنى لو كنا أصغر سناً أو أكبر سناً، نتمنى لو كنا أخف وزناً وأكثر جاذبية، نتمنى لو كنا أكثر ثراءً أو أكثر ذكاءً، لو كن نتحدث الانجليزية بطلاقة. بغض النظر عن أسباب عدم رضانا عن أنفسنا، فان ذلك يجعلنا فريسة سهلة للمختلين نفسياً . المختلون نفسياً جبناء للغاية ، و يتصرفون مثل الذئب الذي يتمكن من الدخول الى

الحظيرة. نادرا ما يهاجم الذئب أقوى حيوان في الحظيرة لأنه غير واثق من قدراته. لكنه لن يتردد في الهجوم على الضحية الضعيفة. وعند تطبيق ذلك على البشر، فإن اضعف أفراد القطيع هم الأشخاص الذين لا يحبون أنفسهم. هؤلاء الأشخاص يسهل السيطرة عليهم بقليل من الإطراء. إذا كان الشخص لا يعتقد انه جدير بالحب، سيرحب بأي شخص يظهر له أدنى قدر ممكن من التقدير.

هل تعتقد أن شيئا كهذا لن يحدث لك؟ لا بأس، لكنك تعلم الآن أن هناك أشخاصا على هذه الشاكلة، وان هناك من تهتم لأمرهم من أصدقائك ممن هم اقل حذرا و يقظة منك، وقد يجدون أنفسهم في مشكلة. مهمتك هي أن تتقبل نفسك، كما أنت، وأن تعمل على إصلاح عيوبك و نقاط ضعفك ومحاولة تطوير نفسك. تعلم أكثر عن طباعك وسلوكياتك وفكر في نقاط القوة التي تريد أن تتحلى بها. يجب أن تحب نفسك، وتذكر أنك لا تحتاج لشخص آخر حتى تشعر أنك محبوب.

وفي النهاية يجب التأكيد على نقطة مهمة: الاستقلالية والاعتماد المطلق على الذات لا يجعلك قويا وحصينا فالمختل نفسيا يلجا إلى عزلك عن القطيع كي يمزقك إربا. احرص على ان لا ينفرد بك المختل نفسياً و يعزلك عن أحبائك.

من هم المختلون نفسياً ؟

أظهرت الأبحاث أن غالبية القرارات البشرية تستند إلى عوامل عاطفية، وليست منطقية. في كثير من الأحيان نشعر بالرضا حيال شيء ما، ونتخذ القرار بناء على ذلك، نشعر أنها كانت فكرة جيدة في ذلك الوقت فقط.

إننا نجد 20% من قراراتنا تعتمد على التحليل المنطقي مقابل 80% من قراراتنا تعتمد على قناعات عاطفية. فكر في الأمر في آخر مرة أنفقت فيها مبلغا كبيرا من المال، لشراء مجوهرات أو سيارة أو منزل على سبيل المثال، هل كانت هناك أسباب منطقية، أم أنك شعرت في داخلك أنه قرار صحيح وحسب.

باختصار، دعونا نعترف أننا لسنا جيدين في اتخاذ القرارات المنطقية. إننا كائنات عاطفية، نسلم زمام القيادة لمشاعرنا دائما، تفقدنا حيث شاءت. ولهذا السبب أيضا هناك أشخاص يبرعون في ممارسة التلاعب النفسي. هناك أشخاصا يجيدون التأثير في مشاعر الآخرين.

من الذين يمارسون التلاعب النفسي؟

إنهم الأشخاص الذين لا يمانعون في استغلال مشاعر الآخرين، وغالبا ما يكون ضحاياهم من الأشخاص المقربين إليهم. لا أريدك أن تبدأ بالشك في كل أفراد عائلتك، لكنني لا أريدك أن تغض بصرك على الوقائع التي تشير إلى مخاطر

كبيرة. كما سبق وقلنا "المعرفة قوة". لا تقلق من الأشخاص الذين تعرف طباعهم بالفعل ولا يحاولون خداعك كي تقوم بأمور لا تريد القيام بها. لكن يجب أن تتحلى باليقظة والحذر عند التعامل مع الأشخاص الجدد في حياتك.

الأشخاص الذين يمكنهم النفاذ إليك بسهولة:

أفراد عائلتك.

الزوج / الزوجة أو شريك السكن

حبيبك / حبيبتك.

العلاقات في أماكن العمل: رئيسك أو زملائك أو مرؤوسيك.

العلاقات المهنية: الطبيب أو المحامي أو المعالج النفسي .

ربما تقول: "يا الهي هذا يشمل كل جوانب حياتي تقريبا". هذه هي المشكلة، يبدو المختلون نفسياً مثل بقية البشر، وجميعهم مرتبطون بشخص ما. لكن هو ما إذا كانت علاقتك بالآخرين تمنحك شيئاً ما: القوة، أو الصداقة أو الفرح أو الحب أو مكسباً مالياً. إذا كانت هناك فائدة تعود عليك من علاقتك، فهذا يشير إلى أنها علاقة صحية. لكن إذا كانت هذه العلاقة تؤذيك وتفض مضجعتك، أو تمثل لك تهديداً فهذا يشير الى ضرورة التصرف حيا ذلك.

في هذا الكتاب ، اخترت تسليط الضوء بشكل كبير على تهديدين رئيسيين: شريك حياتك، وزملائك في العمل ، و من بينهم رئيسك في العمل. واليكم بعض الأمور التي يجب الانتباه إليها قبل المضي قدماً.

شريك حياتك المختل نفسياً

إذا كان شريك حياتك مختلاً نفسياً، فهذا أمر مؤسف للغاية. حتى إذا أقسم هذا الشريك بالولاء والحب مدى الحياة، فهذا فقط لأنه تعلم متى يقول الكلمات المناسبة في الوقت المناسب. ولأن المختلين نفسياً ممثلون بارعون ، لا يجدون أي مشكلة في تقمص أدوار شاهدها في الأفلام. كل الأمور المتعلقة بالعواطف والمشاعر غائبة عنهم تماماً، لكنهم يعرفون كيف يمكنهم تزييفها. لكن للأسف، هم لا يعنون حرفاً واحداً من كلماتهم المعسولة ، بالنسبة إليهم الزواج بأكمله لا يمثل سوى مسرحية كبرى .

المختل نفسياً لا ينوي الوفاء بتعهداته ووعوده، بل يكون سعيداً للغاية لأنه تمكن من خداعك لدرجة وصوله إلى تلك المرحلة من العلاقة.

المختل نفسياً لا يتزوجك ويعيش معك لأنه يحبك، بل من أجل امتلاكك. سوف يستنزف المختل كل ما لديك قد يستغرق ذلك عدة سنوات، بل وقد يبدو شريك حياتك مثالي لفترة لا بأس بها.

سيبهر أقاربك وأصدقائك ويفعل كل شيء حتى يظهر أمام الجميع بأنه الشريك المثالي، و إذا بدأت بالشكوى ،سوف يستشهد بجميع من حولكم ممن يعتقدون انه شريك الحياة المثالي، والذين لم يتعرفوا على الجانب المظلم من شخصيته بعد. لكن لن يستمر المختل في تجسيد دور شريك الحياة المثالي لفترة طويلة، سوف يسأم من تلك الشخصية الغير حقيقية. سوف ينتقل إلى خطته الرئيسية: تجريدك من كل شيء حتى لا تجد ما تنهض لأجله في الصباح.بدلا من ان تعيشا معا وتشيخا معا ،سوف يجعلك المختل تشيخ قبل الأوان. يؤمن المختل نفسيا أن لديه الحق بوضع يديه على كل ما لديك، بينما لا حق لك أن تمس شيئا مما لديه. وهذا يلخص تقديرهم المبالغ لذواتهم وافتراضهم أن لديهم الحق في كل شيء، وانك مجرد احد الأشياء التي يمتلكونها لا أكثر.الخبر الجيد انك إذا تمكنت من ملاحظة بعض العلامات التحذيرية، سوف تتمكن من اتخاذ بعض التدابير المضادة.يمكنك أن ترفض الاستمرار في هذه العلاقة، و أن تخبره بأنك تفهم ما يجري من محاولات استنزافك.

زميل العمل المختل نفسياً

يمكن زميل العمل المختل نفسيا من اجتذاب كل شخص إليه من خلال وجوده حيث يوجد الجميع.عادة ما يحاول إغراء الوافدين الجدد بشخصيته الساحرة و جعلهم يعتقدون انه

شخص رائع، لكنه مجرد تمثيل و تظاهر .نادرا ما يكشفون حقيقة شخصياتهم لأي شخص.في وجود مختل نفسيا يتصرف بقية الزملاء كما لو كانوا تحت تأثير مخدر ما.لا يرون سوى شخص يبدو رائعا،يبتسم كثيرا،ودائما يقول الكلمات المناسبة في الوقت المناسب.سرعان ما يصبح شخصا بتلك المواصفات أفضل أصدقائك، وزميل العمل الوفي والموثوق، والشخص الذي يحافظ على علاقات رائعة مع الجميع.عند الحديث عن شخص بهذه المواصفات، يبدو الأمر خياليا وغير منطقي، أليس كذلك؟ و هذا لأنه غير حقيقي فعلا. المشكلة أن جميع الزملاء في العمل مبهورون للغاية بهذا الشخص ولا يلاحظون أن المختل نفسيا لا يؤدي عمله على النحو المطلوب. لن يمانع جميل العمل المختل نفسيا من تشويه سمعتك أو حتى اتهامك بأي اتهام دون تردد إذا كان يعتقد أن ذلك سيعود عليه بأي فائدة.و إذا اكتشف المختل نفسياً نقطة ضعفك سينقض عليك بلا هوادة.لن يبالي على الإطلاق بحياتك الشخصية أو سمعتك في مكان عملك، أو أي اعتبارات أخرى.حتى إذا قدمّت المختل نفسيا إلى عائلتك وأطعمته من طعامك ولعب مع أطفالك، لن يثنيه ذلك عن طعنك من الخلف وخيانتك إذا كان ذلك يخدم مصالحه. لن يشعر المختل نفسياً بأي ذنب أو تأنيب ضمير إذا زرع لغما في بيتك و مشاهدتك تتمزق وتتناثر أشلاء حياتك

الشخصية، لا يهتم المخل نفسياً بأي كارثة تحل بك ولا بمدى تأثيرها على حياتك الشخصية.

رئيسك المختل نفسياً

تخيل الآن إذا كان زميلك فحسب، بل رئيسك المباشر في العمل .

هل يمكنك أن تتخيل حجم و نوعية الأضرار التي قد يتسبب بها؟

أظهرت الأبحاث التي أجراها عالم النفس البريطاني كيفين دتون أنه من الشائع أن يشغل المختلون نفسياً أحد المهن التالي لأنها توفر لهم النفوذ والسلطة والمال والإثارة، الى جانب الفرصة للتسلط على الآخرين وفرض هيمنتهم:

1 الرؤساء التنفيذيون

2 المحاماة

3 الوظائف الإعلامية

4 المبيعات

5 الجراحة

6 الصحافة

7 الشرطة

8 الزعماء الدينيون

9 الطهاة

10 الخدمة المدنية

أفضل طريقة لحماية نفسك من المختلين نفسيا هي تحسين و
زيادة وعيك بذاتك.

وهذا ما سنتعلمه من خلال استكشاف الأنماط السلوكية

وفقا لنظام تقييم الشخصية "ديسك"

وقع ترجمة الأنماط السلوكية إلى ألوان وفقا لنظام تقييم
الشخصية "ديسك"

الأحمر : العمل بوتيرة سريعة في كل نواحي الحياة. إنهم
متحمسون ، ويتطلعون إلى حل المشكلات ، وعازمون على
تحصيل النتائج وتحقيق الأهداف .

الأصفر: السلوك المؤثر، و هم الأشخاص الذي يغلب عليهم
السعادة والإبداع والانفتاح ، ولديهم القدرة على التواصل.
ومثل أصحاب نمط السلوك الأحمر فهم يحبون الوتيرة
السريعة . لكنهم أكثر اهتماما بالأشخاص من حولهم. و
يشعرون بالضجر من التفاصيل.

الأخضر: السلوك الخاضع، وهم الأشخاص الأشخاص الأكثر تحفظا . يحرص هؤلاء الأشخاص على سعادة المجموعة . إنهم يحبون التعاون و يحسنون الإنصات إلى من يتحدث.

الأزرق: السلوك الملتزم ، وهم الأشخاص الانطوائيون الذين يركزون على المهام التي بين أيديهم ، ويحبون أن تكون الأمور منظمة ، و يريدون العمل بأسلوب منهجي. هذه هي الأنماط السلوكية باختصار.

الصفات الأساسية لنظام تقييم الشخصية

الهيمنة والالتزام والتأثير و الخضوع.

السلوك الأحمر وهو المهيمن.

أسهل طريقة لمعرفة الشخص ذى النمط الأحمر هي النظر إليه مباشرة. سيقابل نظراتك بنظرات مماثلة دون أن يشيح بعينيه بعيدا. وذلك لأنه يرغب في معرفة من أنت. لا يهتم الشخص الأحمر بالعلاقات، ويتجاهل آراء الآخرين. ربما يمثل ذلك أكبر نقاط قوتهم. لا يسمحون لمشاعر وآراء الآخرين بأن تؤثر عليهم.

السلوك الأصفر المؤثر

إنهم يبتسمون، لا أحد يبتسم أكثر من الأشخاص أصحاب النمط السلوك الأصفر. لديهم دائما سبب ما للابتسام. الأشخاص أصحاب النمط الأصفر مفعمون بالحماس، ستمنحك صحبتهم شعورا جيدا. يصافحونك بقبضة قوية لكن ليس أقوى من اللازم، اذا لا يحتاجون الى إظهار هيمنتهم على غرار أصحاب نمط السلوك الأحمر، بل سرعان ما تمتد يدهم الأخرى إلى ذراعك للتعبير عن مدى سعادتهم بلقائك. لكن بعد فترة قد تلاحظ أن ذوي نمط السلوك الأصفر يطرحون عليك أسئلة طوال الوقت، لكنهم لا ينصتون جيدا إلى إجابتك، لأنهم لا يحسنون الاستماع إلى الآخرين. إنهم يميلون إلى التحدث أكثر، و يخلقون أجواء دافئة من حولهم. و سرعان ما ستتساءل بينك وبين نفسك إن هؤلاء الأشخاص سعداء من دوننا. على الأرجح "لا". الشخص ذو نمط السلوك الأصفر اجتماعي، يريد دائما أن يكون وسط الناس.

ما وراء الضحكات والابتسامة

الأشخاص أصحاب نمط السلوك الأصفر مبدعون أكثر من بقية الأشخاص. هذا لا يعني أنهم الأشخاص الوحيدون الذين يتوصلون إلى الأفكار الرائعة، لكن لديهم قدرة خارقة على الوصول إلى بعض الأفكار التي تجعلك تتساءل كيف تمكنوا من التوصل إلى مثل الأفكار.

ابتسم وامضي

غالباً ما يكون تعليق الناس عن الشخص ذي النمط الأصفر بأنه شخص رائع ، وهو كذلك بالفعل .يمتاز الأشخاص ذو نمط السلوك الأصفر بالمرح وحس الدعابة وسهولة التعامل معهم.لكن في المقابل،سيرغب الأشخاص أصحاب نمط السلوك الأصفر في أن تكون مرحاً ومبدع مثلهم. انهم يريدون منك أن تلهمهم.لذا عندما تقابل شخصاً أصفر ابتسم.

كيف تكون في عداً مع الشخص الأصفر

هناك بعض الأمور التي لا يطيقها الشخص ذو نمط السلوك الأصفر،ر انه لا يحب ما يعتبره فتوراً أو افتقاراً للمشاعر .إذا كنت شخصاً تتسم بالجدية،مثل العديد من الأشخاص ذوي نمط السلوك الأزرق ،ستواجه مشكلة مع الشخص الأصفر ،لأنه سيراك شخصاً كئيباً و متشائماً. عندها سيشعر بعدم الارتياح ويبدأ بالرحيل.

السلوك الأخضر الخاضع

أبرز علامة تشير الى انك تتعامل مع شخص ذي نمط سلوك أخضر هي أنه ليس في طريقك، لأنه شخص متساهل ومتحفظ لا يريد الشخص ذو نمط السلوك الأخضر أن يكون ضمن أي شيء مهم، ويفضل دائماً أن يكون هناك شخص آخر يتخذ القرارات.هو يسعد بتسليم المسؤولية إليك أو إلى

أقرب شخص إليه. ستسمع من الشخص الأخضر لا أستطيع دائما. و من غير المعتاد أن يقحم الشخص ذو نمط السلوك الأخضر نفسه في أي جدال أو مناقشة مع أي شخص .

قد لا يتفق مع يقال، لكنه لن يعبر عن رأيه. أكبر خطأ قد تقتربه عند التعامل مع شخص ذي نمط سلوك أخضر هو افتراض انه ليس لديه رأي الإطلاق. الشخص الأخضر لديه رأي ، وقد يكون سديدا ووجيها، لكنه لا يشاركه مع الآخرين. يسعى الشخص الأخضر جاهدا إلى تحقيق الاستقرار، وفي سبيل ذلك يتجنب أي تغيير.

غالبا ما يولي الشخص ذو نمط السلوك الأخضر اهتماما بالغا بالآخرين. سوف يتطوع لمهام عما إضافية. و يسألك عن حالك ويقدم لك المساعدة إن لزم الأمر.

إنهم في كل مكان

لا يوجد شيء أسهل من العمل مع شخص ذي نمط سلوك أخضر ، لأنه سيسمح لك بفعل ما تريد، ولن تحتاج إلي أي مجهود للتكيف معه. الشخص ذو نمط السلوك الأخضر لا يطلب شيء لنفسه، مما يجعل الأمر سهلا على الأشخاص المحيطين به . وهذا التساهل يجعلهم دائما عرضة للاستفزاز والابتزاز بسهولة من قبل بعض الأفراد. يعتبر الولاء من

السمات المهمة للأشخاص ذوي نمط السلوك الأخضر. انهم أوفياء للمقربين منهم : عائلاتهم ، وجيرانهم ، وفي العمل .

أفضل صديق

الشخص ذو نمط السلوك الأخضر هو الود متجسد في هيئة بشر. هو من يفتح لك الباب ، ويرحب بك وبأطفالك. اذا فقدت محفظتك و عثر عليها شخص ذو نمط سلوك اخضر ، سوف يعيد إليك المحفظة ويطلب منك التثبيت من محتوياتها .لأنه شخص صادق وأمين ، لا يريد إيذاء أي شخص.

و يعتبر الهدوء من السمات المميزة للشخص الأخضر.

هؤلاء الأشخاص ليسوا من النوع الذي يتعرض للتوتر ، ولا يعني ذلك أنهم لا يشعرون ولكنهم يتميزون بدرجة عالية من الثبات.

السلوك الأزرق الملتزم

قد لا تكون مقابلة شخص ذي نمط سلوك أزرق تجربة رائعة في بدايتها. أول ما ستلاحظه هو وجه محايد للغاية، لا أقصد تعبيرات وجه سلبية، وإنما محايدة تماما. لا يبتسم الشخص الأزرق إلا عندما يكون ما يستحق الابتسام. أسلوب الشخص الأزرق في الحديث هادئ ، و غالبا ما يكون لبق. سوف

تتمكن من التعرف الى الشخص ذي نمط السلوك الأزرق من هدوئه الواضح. لا يبرز عجب بسبب أمور صغيرة.

بعض النقاط المهمة

الشخص الأزرق يمتلك عينا انتقادية قوية، تمكنه من رؤية أوجه القصور بوضوح ومواطن الخلل بنظرة خاطفة، و يركزون على الأخطاء. الشخص الأزرق لا يرى الصورة الكبيرة، بل يركز على التفاصيل .

التنظيم الصارم

الشخص الأزرق شديد التركيز على المهام، حيث يركز على ما بين يديه ولا ينتقل إلى المهمة التالية إلا بعد الانتهاء من المهمة الحالية

لا يسعى الشخص الأزرق إلى نيل الإشادة، غالبا ما يكون الشخص الأزرق بالغ الدقة. لست بحاجة إلى تذكير الشخص الأزرق أن موعدنا غدا صباحا، سيقول لك "لقد اتفقنا منذ شهر، لماذا تخبرني مجددا"؟

كيف تتجنب إفساد علاقتك بالشخص الأزرق؟

أفضل طريقة للتعامل مع الشخص الأزرق هو الالتزام بالموضوع محل المناقشة. يجلس الشخص ذو نمط السلوك

الأزرق على مكتبه و ينجز عمله. إذا أردت نيل ثقة الشخص الأزرق، تأكد من أن تكتسب نفس السمعة، أن تكون "الشخص الذي ينجز عمله".

هل تريد أن تسير محادثتك مع الشخص الأزرق بشكل سلس؟

تحدث عن التفاصيل، و الحقائق، و التخطيط، و التنظيم، و ستكون بخير.

نموذج تقييم الشخصية "ديسك"

إليك بعض الأمور الذي ينبغي عليكم معرفتها عن نموذج تقييم الشخصية "ديسك"

لا يمكن تفسير كل السلوكيات الفردية حسب نموذج تقييم الشخصية "ديسك"

هناك نماذج أخرى يمكنها السلوك، ولكن يعتبر تقييم ديسك الأبسط والأسهل.

يعتمد نموذج تقييم الشخصية "ديسك" على دراسات شاملة ويتم استخدامه في جميع أنحاء العالم.

نحو 80% من الأشخاص لديهم لوان يسيطران على نمط سلوكياتهم، بينما 5% من الأشخاص لديهم لون واحد يسيطر

على نمط سلوكهم، و النسبة المتبقية يسيطر على نمط سلوكهم
ثلاثة ألوان.

نمط السلوك الأخضر، أو نمط السلوك الأخضر مع أحد
الأنماط السلوكية الأخرى، هو الأكثر شيوعاً.

قد تكون هناك فوارق سلوكية بين الجنسين.

لا يصلح نموذج تقييم الشخصية "ديسك" لتحليل الأشخاص
الذين يعانون من اضطراب فرط الحركة ونقص الانتباه.

هناك استثناءات، لأن طبيعة البشر معقدة، حتى الشخص
الأحمر قد يكون متوازناً، والشخص الأصفر قد يستمع إلى
محادثة باهتمام، وهناك أشخاص من أصحاب نمط السلوك
الأخضر يمكنهم التعامل الصراعات لأنهم تعلموا ما يتوجب
عليهم فعله في تلك المواقف، ويفهم الكثير من أصحاب نمط
السلوك الأزرق متى يحين وقت التوقف عن طرح الأسئلة.

كل السلوك يتعلق بالوعي الذاتي، تظهر صعوبة التواصل
عند غياب الوعي الذاتي.

عادة لا يصدق البشر إمكانية التلاعب بهم. ولهذا السبب
تحديداً يسهل التحكم بهم.

ما هو التلاعب؟ وهل هو أمر سلبي دائماً؟

الآن، يحين وقت مناقشة بعض الأمور الجادة والخطيرة. الإجابة عن الجزء الثاني من السؤال: ليس بالضرورة، لأن كل العلاقات تتضمن نوعاً من التفاهم والقدرة على الإقناع. و هذا طبيعي أليس كذلك؟ هناك رجل يتفاوض مع زوجته حتى تسمح له بالسهر ليلة السبت صحبة أصدقائه، وهناك الزوجة التي تتظاهر بالمرض عندما يريد الزوج دعوة أمه لتناول العشاء معهم. بعض التصرفات البريئة ظاهرياً قد تكون مزعجة لبعضنا، لكننا نقوم بها طوال الوقت، التلاعب جزء لا يتجزأ من حياتنا اليومية.

لكن هناك أيضاً الكثير من محاولات التأثير الايجابية

أمك التي تحاول إقناعك بالتفوق والتميز في الدراسة مقابل مكافئة مالية هامة، أعتقد أن تربية الأطفال هي ثمانية عشر عاماً من ممارسة التلاعب والتأثير، لكن لأغراض و أهداف جيدة. هذا النوع من التأثير الايجابي ينطوي على تقدير واحترام الشخص الذي تحاول التأثير عليه، ويرتكز على دوافع طيبة، وهي رغبتك في أن يصبح هذا الشخص في أفضل حال .

اعترافات

والآن، ما دمنا نتحدث بصراحة، علينا لاعتراف أننا قمنا باستغلال الآخرين بشكل مباشر أو غير مباشر. من وجهة

نظرك قد لا يبدو ذلك استغلالا أو تلاعبا بهم .ما المشكلة في أن ترسل شخصا ما لأداء مهمة يمكنك انجازها بنفسك بمنتهى السهولة، لكنك لا تحب القيام بها ، بل إننا نتلاعب بأنفسنا أحيانا ،بان تقنع نفسك بأن المشي مفيد للصحة في حين تمشي فقط لأنك تشعر بالاختناق.

أما التلاعب النفسي، فهو نوع من التأثير الاجتماعي يهدف إلى تغيير سلوك الآخرين من خلال استخدام وسائل خفية وماكرة . دائما ما يكون ذلك في صالح المتلاعب وعلى حساب المتلاعب به، قد يكون ذلك على هيئة سوء استغلال السلطة، أو استغلال حسن نية شخص ما. باختصار ،هو نوع من الخداع ،يمارس المختلون نفسيا أساليب التلاعب التقليدية ،لكن ببراعة .

التأثير الدائم

نحاول التأثير على بعضنا طوال الوقت : نجادل و نناقش ، ونوازن بين الايجابيات والسلبيات،ونأمل أن نقنع الآخرين بمقترحاتنا. لكن طالما هناك غرض نبيل يكون ذلك مجرد محاولة تـ|أثير لا أكثر. أما إذا نجحت في تغيير رأي شخص آخر بالكذب والخداع ، فهذا تلاعب.

في بعض الأحيان يصعب التعرف إلى الحد الفاصل بين التأثير و التلاعب. لكن إذا

كانت هناك نية خبيثة أو هدف خفي فهذا تلاعب.

أغلبنا لا يتلاعب بالآخرين، بسبب ضمائرنا إذا خدعت صديق الدراسة ونجحت في أن اتركه يتحمل اللوم على تقصير اقترفته بنفسه في الدرس، ساجد صعوبة في رفع عيني والنظر إليه. لكن إذا لم يكن لدي هذا الضمير، ولم أكن أشعر بأي ندم، سوف أفعل ما يحلو لي بهذا الصديق المسكين.

لماذا نتلاعب ببعضنا ؟

لأننا نريد شيئاً من الشخص الآخر ولا يمكننا الحصول عليه بطريقة طبيعية. هناك الكثير من الأسباب، وأحياناً يتعلق الأمر بالقوة الدافعة للفرد. هناك الكثير من القوى الدافعة التي قد تؤثر على الأفراد. مثل الحب أو الجنس أو السلطة أو المال أو غيرهم، هذه القوى التي قد تتحكم بالنفس ان لم يقع تهذيبه قد تدفعنا إلى التلاعب على هيئة خيانة أو غدر أو سرقة وفي أحيان كثيرة القتل .

وفي مجال العمل هناك ست قوى دافعة أساسية:

القوة الدافعة النظرية.

القوة الدافعة العلمية والاقتصادية.

القوة الدافعة الجمالية.

القوة الدافعة الاجتماعية

القوة الدافعة الفردية

القوة الدافعة التقليدية.

لنتعرف على القوة الدافعة التي تميل إلى التأثير عليك أكثر.

القوة الدافعة النظرية

تتمثل هذه القوة في الرغبة في التعلم واكتساب المعرفة. عادة ما يتميز الأشخاص الذين يتأثرون بهذه القوة بعلو الهمة ورصانة التفكير.

عادة ما يحكمون على الأمور بمظهرها الخارجي ويرغبون في فهم سياقها الداخلي. غالباً ما ينظر إلى هذا الشخص باعتباره مثقفاً أو أكاديمياً. وغالباً ما يكون هذا الشخص مهتماً بتنقيح المعرفة.

القوة الدافعة العلمية والاقتصادية

تكشف القوة الدافعة العلمية والاقتصادية عن نفسها من خلال اهتمام صاحبها القوي بالمال وغيره من الأمور العلمية البحتة. وبالنسبة لهؤلاء الأشخاص، من المهم لهم الشعور بالأمان والحرية، والذي تمنحه لهم الموارد الاقتصادية.

القوة الدافعة الجمالية

غالبا ما يهتم هذا الشخص بالانسجام والتصميم. انه شخص يقدر الأشياء بناء على جمالها وشكلها ، و سيلاحظ تفاصيل يغفل عنها الآخرون.

القوة الدافعة الاجتماعية

الشخص المتأثر بالقوة الدافعة الاجتماعية لديه اهتمام كبير بالآخرين. انه يقدر الأشخاص وغالبا ما نعتبره شخصا ودودا وغير أناني. يميل الشخص المتأثر بالقوة الدافعة الاجتماعية إلى التضحية بنفسه من اجل الآخرين.

الأشخاص الذين تحركهم و تحفزهم القوة الدافعة الفردية يهتمون بالسلطة والنفوذ. مهما كان مجال عملهم. أظهرت الدراسات ان القادة في معظم المجالات يتأثرون بشكل كبير بالقوة الدافعة الفردية .

القوة الدافعة التقليدية

تركز هذه القوة الدافعة على الحفاظ على الشعور القوي بالتقاليد والولاء العميق للترتيب التاريخي للأشياء. يشعر الأفراد الذين يتأثرون بالقوة الدافعة التقليدية بالراحة في البيئات المنظمة و غالبا ما يستمتعون بكونهم جزءا من مؤسسات يؤمنون بها ، ويعيشون حياتهم وفقا لارشادات و

قواعد معينة تفرضها تلك المؤسسة .تلك القواعد ليست دينية بالضرورة.

ربما تجد نفسك في واحد أو أكثر من تلك الأمثلة المذكورة ،لكن ليس فيهم جميعا . غالبا ما يهيمن على سلوك الفرد قوتان دافعتان، مع بعض الاستثناء طبعاً .

عندما تكون مخيراً

ماذا لو كنت تفكرين هذه المرة في قبول ذلك الزوج الذي أحببته بجنون؟

ربما يكون فارس أحلامك، لكن وضعه المادي متواضع بعض الشيء، وفي نفس الوقت لديك فرصة الزواج من رجل ثري . أيهما ستختارين؟ فارس أحلامك أم الحياة التي تحلمين بها؟ الإجابة سهلة نظريا : فارس أحلامك بالتأكيد. لكننا ندرك جميعا أن الحياة الواقعية لا تسير على النحو. لا يمثل المال دافعا لكل البشر لكنه مهما للكثيرين . الأمر هنا لا يتعلق بالصواب والخطأ ،بل يتعلق بالقوة الدافعة التي تؤثر عليك .ما القوة الدافعة التي تؤثر عليك عند اتخاذ القرار؟

القوة الدافعة لسلوكياتنا هي ما تقرر العديد من الخيارات في حياتنا . ونشعر بالسعادة والرضا عندما نستجيب لمتطلبات القوة الدافعة لنا. وتمثل القوة الدافعة هامة عندما يتعلق الأمر بالتلاعب. أي شخص يعرف دوافعنا يمكنه استغلال تلك

المعرفة. وغالبا ما يتلاعب الأشخاص بأفراد آخرين لأحد
السببين: كسب المال أو نيل السلطة.

كيف يبدو التلاعب؟

ليس هناك أصدق من أن تعترف لنفسك بأنك كاذب.

كما سبق وذكرنا ، التأثير على الآخرين ليس أمرا سلبيا
دائما. إنه أمر نفعله طوال الوقت. يحدث ذلك في الحانات
والمقاهي و الحفلات، عندما يحاول الرجال والنساء إقناع
شخص غريب التقوه بأنه الشريك المثالي .

حسنا، كيف يمكن للشخص الذي ينتمي لكل لون من ألوان
نظام تقييم الشخصية "ديسك" محاولة إقناعك باستثمار
أموالك، أو الذهاب معه إلى سهرة لديك تحفظ بشأنها، او حتى
إقناعك بتحضير القهوة الليلة بالرغم من انه ليس دورك؟ ما
السلوكيات التي لديك حساسية تجاهها؟ هل يكون رد فعلك
ايجابيا إذا تحدث الشخص مباشرة في صلب الموضوع وقال
ما يريد بوضوح؟ أم تحب أن يبذل محاورك جهدا في محاولة
إبهارك و إثارة إعجابك؟ هل تفضل النوع القوي الصامت
من الأشخاص، الذين لا يتحدثون عن أنفسهم وإنما يطرحون
أسئلة ثابتة عنك ؟ أو ربما تكون من الأشخاص الذين لا
يحبون الهراء.

| | | | |
|-------------|--------------|---------|----------|
| مهيمن/ أحمر | المؤثر/ أصفر | الخاضع/ | الملتزم/ |
|-------------|--------------|---------|----------|

| | | | |
|-------------|------------|---------------|---------------|
| ازرق | أخضر | | |
| تحليلي | متزن، صبور | ملهم، اجتماعي | مهيمن استباقي |
| استقصائي | موثوق، يقظ | مقنع، متحدث | طموح |
| حذر | متحفظ، | منفتح، ايجابي | قوي الإرادة |
| منطقي | محبوب | متعاطف | مفعم بالحيوية |
| دقيق، منهجي | مثابر | مبدع | نشيط، تنافسي |
| منعزل | مستمع جيد | تلقائي | فضولي، مباشر |
| تقليدي | ودود، حذر | حساس | يحل المشاكل |

لكن بغض النظر عن الطريقة الأكثر فعالية، ستحتاج إلى معرفة نقاط ضعفك. ستحتاج إلى فهم و معرفة ما يحدث عندما يحاول شخص إقناعك بقرار لا تريد اتخاذه. وتحتاج إلى فهم الطريقة التي قد يستخدمها هذا الشخص في سبيل إقناعك. وبعد ذلك يمكنك أن تقرر ان كنت ستوافقه أم لا. لكن من المهم أن تتأكد عندما تقرر انه اختيارك ، وليس نتيجة تلاعب هذا الشخص بك.

إليك بعض الحيل التي يستخدمها الأشخاص أصحاب نمط السلوكيات المختلفة للتأثير على الآخرين.

كيف يؤثر عليك الشخص ذو نمط السلوك الأحمر؟

لا يمكنك أن تخطئ في التعرف على أسلوبه. سيخبرك الشخص الأحمر أن فكرته هي الأفضل. يتسم أسلوب الشخص الأحمر بالبساطة و الوضوح و المباشرة. لا يكلف

الشخص الأحمر نفسه عناء تدبير الحيل و تزيين الكلمات.
يطرح الشخص الأحمر فكرته ويتوقع أنك ستوافق عليها.

لا يعني ذلك أن الشخص الأحمر لا يمكنه أن يستخدم
التلاعب في بعض الأحيان، على الأغلب لن يجد الشخص
الأحمر الوقت لذلك.

البائع الأحمر

مثال: سميرة مندوبة مبيعات في شركة مواد تجميل. تزور
سميرة مركز تجميل لم يشتري أي شيء من شركتها. و لان
مديرة الشركة تهددها بفصلها عن العمل و إيجاد بديل له إذ
لم تتحسن أرقام المبيعات، تقرر سميرة تجاهل كل أساليب
ومناهج البيع المعروفة. وتقرر أن تتحدث إلى مدير المركز
مباشرة و تخبرها انها تحتاج استخدام بعض المنطق حتى
ترى المزايا التي يقدمها منتج شركتها. تؤمن سميرة بأن هذا
الاجتماع مع مديرة المركز سيؤتي بثماره مع هذا الأسلوب
الجديد.

التعامل مع الشخص الأحمر الذي يحاول أن يبيع لك

إذا كنت تقف أمام رجل مبيعات أحمر لم يتمكن من إقناعك
بما يبيع، قل له "لا" بمنتهى البساطة ، وربما تحتاج أن ترفع
صوتك قليلا. من غير المفترض أن يجبرك أي شخص أن

تشتري ما لا تريد ، لكن مع الشخص الأحمر أنت مضطر إلى قول "لا" بوضوح.

إذا كنت لا ترغب فيما يبيعه، عليك الوقوف بثبات ، وان تقول "لا"، "شكرا" ثم تغادر مباشرة.

في سياق العلاقات الشخصية أو الخاصة ، من الصعب أن تتخلص من الشخص الأحمر. إذا نظرت زوجتك ذات النمط الأحمر في عينيك مباشرة وقالت : " سوف نذهب إلى باريس في عطلة هذا الصيف" ستكون مشكلة كبيرة .في بعض الأحيان عليك أن تستسلم و تذهب إلى الرحلة المنشودة. بعض التنازلات البسيطة في الزواج طبيعية وصحية . علينا جميعا أن نتكيف مع فكرة التنازل، وأن نكون كرماء مع بعض ز لكن إذا وجدت نفسك في موقف لا يطاق، لا يمكنك احتمالاه، عندئذ سيكون عليك أن تتصرف. الشخص الأحمر لا يخشى الصراع، وينبغي عليك أن لا تخشاه أيضا. إذا كنت تعتقد أن لديك أسباب مقنعة وقوية للرفض.

الشخص ذو نمط السلوك الأحمر يخشى الخسارة ، لذا اعرض دائما مخرجا مع بعض التنازلات حتى يشعر الشخص الأحمر انه فاز .

طريقة الشخص الأصفر في البيع "ثرثرة"

سأوفر عليك وأذكرك بأن سلوك الشخص الأصفر غالباً ما ينطوي على التلاعب. لماذا؟ لأن الشخص الأصفر لديه موهبة الكلام ، كل ما يقوله يبدو رائعاً. الشخص الأصفر سعيد دائماً، و يضحك كثيراً، انه يخلق أجواء رائعة أينما حل.

إذا أراد منك الشخص الأصفر أن تفعل شيئاً لا تريده، لديه الكثير من الطرق لإقناعك بتغيير رأيك. في البداية سوف يمدحك ويشيد بك، فالشخص الأصفر يحب المجاملات . قد تكون تلك المجاملات صادقة، هم يدركون قيمة الإشادة بالبشر.

الأصفر المقنع

أحمد وكيل مبيعات في شركة لبيع السيارات، يحقق نجاحات مذهلة في عمله؟ عندما يريد أن يبيع لك سيارة باهظة الثمن ،سوف يستخدم ما يطلق عليه "تأثير التشابه"، إذا رأى أنى هاتفك من علامة تجارية ما "آي فون" مثلاً سيقول لك انه يفكر في شراء هاتف مماثل. وسوف يبتسم بل توقف. و بمجرد أن تجد نفسك معجب بشخصية احمد، سوف يبدأ في وصف مميزات السيارة ، وسوف يسألك من تريد أن تصحبه معك في سيارتك الجديدة.

سيبدو الأمر رائعاً، سرعان ما ستبدأ ما سترتيديه عند الذهاب لاقتناء سيارتك، و تتخيل تلك النظرة في عين زميلك في العمل عندما يرى سيارتك. أليس أحمد بارع في زراعة التصورات داخل مخيلتك؟

هل هذا تلاعب ام مجرد أسلوب من اجل البيع؟ إذا كنت فطنا سوف تتمكن من رؤية الفارق.

هذا ما سيفعله الشخص الأصفر كي يبيع لك. لذا، إذا بدا كل شيء على ما يرام اشرا! وإذا شعرت بعد الارتياح لا تشتري.

كيف ترفض عرض البائع الأصفر؟

كما ستدرك، هناك سبب لعمل الكثير من الأشخاص أصحاب نمط السلوك الأصفر في المبيعات بمختلف أنواعها.

إنهم متحدثون بارعون ، ولديهم القدرة على فتح الأبواب المغلقة. لديهم شخصية جذابة، غير مهيمنة ، تمنحك شعورا رائعا . فكيف تقاوم ذلك؟

مثلما فعلت مع البائع الأحمر ، يمكنك أن تقول للبائع الأصفر انك بكل بساطة غير مهتم. لكن أعتقد انك ترى أن البائعين اللحوحين مزعجين، وانك لا ترغب في الرفض مباشرة. عادة لا يهتم البائع الأصفر بالتفاصيل والحقائق، تلك الأمور تزعجهم كثيرا. لذا أفضل طريقة لرفض عرض البائع الأصفر هو سؤاله عن التفاصيل.

ماذا لو كنت تعيش مع هذا المتكلم البارع؟

عندما يتعلق الأمر بالعلاقات، سيختلف الأمر كثيرا. إذا كان شريك حياتك ذا نمط سلوك أحمر، يمكن إن يختلف معك، و بصوت مرتفع، وإذا تمكنت من تجاوز العاصفة، عادة ما سينتهي الأمر بسلام. لكن مع الشخص الأصفر، هناك تلك الطاقة والحيوية والقدرة على الإقناع، إلى جانب الميل إلى التمثيل والمبالغة العاطفية.

مشكلة التعامل مع الشركاء أصحاب نمط السلوك الأصفر أنهم يشعرون بالإهانة بمنتهى السهولة. هناك مخاطرة دائما في انتقاد أفكارهم، لأن ذلك بالنسبة إليهم سلبية وتقييد لقدراتهم الإبداعية. لذا ينبغي عليك الابتسام طوال المحادثة، مع توضيح وجهة نظرك بذكاء.

كيف يستميل الشخص الأخضر قلبك؟

في بعض الأحيان أشعر بالأسف على الأشخاص أصحاب نمط السلوك الأخضر. إنهم حذرون ومراعون لدرجة يصعب معها تصديق أن أيا منهم قد يفرض رأيه أو أي شيء على شخص دون رغبته. لكن حتى الشخص الأخضر لديه طرق يلجا إليها من أجل توجيهك إلى حيث يريد. و لكن أساليبه تبدو مختلفة تماما. الشخص الأخضر لن يخبرك مباشرة بما يريد، بل يبدأ بالتلميح غالى الأمور، ويأمل أن تخمن ماهيتها.

ولأن الشخص الأخضر لا يميل إلى المواجهة فهو سيستميل عواطفك .

كيف يقتنعك الشخص الأزرق بالواقع؟

هم منهجيون و منظمون للغاية في طريقة عملهم وهم أيضا يلتزمون بالحقائق.

سيد الأعمال الأزرق

يعمل منير في بيع المطابخ، ويشتهر باهتمامه البالغ بالتفاصيل و هدوئه.

عندما تزور المعرض مع زوجتك، سيلاحظ منير كل التفاصيل المتعلقة بك: كيف ترتدي ملابسك، وكم تبلغ التكلفة التقريبية لساعتك اليدوية، وكل شيء آخر. على عكس البائع الأصفر، لن يثرثر منير مع عملائه كثيرا، لكنه سيلاحظ ويدون في عقله كل العلامات التجارية التي تستعملها، من السيارة إلى الحذاء. بعدما يتعرف منير عليك، و على ميزانيتك، و موعد احتياجك للمطبخ، وقتها سوف يصحبك لمشاهدة العينات والاختيار. قد لا تجد في هدوئه و أسلوبه الواقعي مصدر الهام لك، لكنك ستحصل على إجابات لكل أسئلتك.

في الواقع سو يتابع البائع الأزرق الاتصال بك حتى تقدم له
إجابة صريحة إما نعم أو لا، هو لا يستسلم بسهولة، ولا
يترك الأمور معلقة دون خاتمة.

كيف تتخلص من البائع الأزرق إذا كنت لا تريد الشراء؟

في الواقع، لا يوجد ما يثير القلق، البائع ذو نمط السلوك
الأزرق لا يتعامل بالحدة التي يتسم بها الشخص الأحمر، ولا
يثرثر بالكلام مثل البائع الأصفر ولا يحاول استعطافك مثل
البائع الأخضر، بل هو عقلانيا للغاية. ينظر البائع الأزرق
الى عملية البيع باعتبارها مسألة رياضية، ويحاول حلها
منطقيا، كيف يمكنك أن تتجنب طلب البائع الأزرق؟ كل ما
عليك هو أن تقول "لا شكرا، لا أريد ذلك في الوقت الحالي".

الأمر بسيط أليس كذلك؟ سوف يشعر البائع الأزرق بالخيبة،
مثل الأحمر، لكنه لن يشعر بالإهانة، لأنه يدرك أن ذلك جزء
من العمل وأن معظم محاولات البيع تنتهي بكلمة "لا"

كيف سيبدو وضعك مع شريك الحياة الأزرق؟

لنقل أن شريك حياتك من أصحاب نمط السلوك الأزرق
ولديه فكرة ما لا تعجبك على الإطلاق. يرغب في الاستقالة
من وظيفته وإنشاء مشروع خاص. سوف يأتي إليك شريك
حياتك بخطة متكاملة عن المشروع، عن المصاريف و
المداخيل. شريك حياتك يتصرف بعقلانية ومنطقية، لا يريد

التلاعب بك على الإطلاق فهذا ليس أسلوب الشخص الأزرق، لكنه يريد التأثير عليك بشكل واضح.

سلاحك المضاد هو المشاعر القوية، متمثلة في الصراخ، أو نوبة غضب، أو بكاء. تصرف بطريقة غير منطقية قدر شريك الإمكان، و سوف يؤدي ذلك إلى اختلال توازن حياتك. و هناك طريقة أفضل وهي التفاوض. إذا وافقت على خطته، ما الذي سوف يقدمه لك في المقابل؟ هناك ميزة في الأشخاص أصحاب نمط السلوك الأزرق، وهي أنهم يتذكرون وعودهم جيدا، بفضل عقليتهم المنظمة. هذا لا يعني أنهم أشخاص بلا مشاعر، لكنهم يميلون أكثر للمنطق.

المختل النفسي الأحمر المهيمن

لقد تعلمنا كيف يؤثر التلاعب في قراراتنا. لكننا تناولنا أمثلة للتأثير الذي لا ينطوي على دوافع خبيثة. وبالحديث عن الدوافع هناك دوافع عديدة.

عندما نتحدث عن الأشخاص الذين لديهم دوافع خفية، الأشخاص الذين لديهم أغراض وأهداف مختلفة جدا عما يقولونها، نتحدث عن التلاعب النفسي بنوايا خبيثة. الأشخاص الطبيعيون مثلي و مثلك، يجدون صعوبة في تخيل إقدام شخص ما على ما فعله. لسنا ساذجين بكل تأكيد، جميعنا نعلم بوجود الحكام الطغاة المختلين نفسيا، و ندرك وجود قتلة

متسلسلين ،ولكننا نتخيلهم دائما في صورة وحوش في حياتهم وسلوكياتهم اليومية. لا تتخيل أن هؤلاء المجرمين الذين يرتكبون المذابح يقدون المغازة لشراء الحليب لأطفالهم مثلا . وهذا هو الخطر الذي نقع فيه .أسوأ انواع الوحوش من يعلمون كيف يتصرفون بشكل طبيعي مثلي و مثلك.

الأشخاص الذي سنتحدث عنهم هم الذين لا يمكن تصنيفهم باستخدام نظام تقييم الشخصية "ديسك". إنهم أشخاص بلا ألوان، أو أشخاص بكل الألوان، أو أشخاص بلون خامس. إنهم نسخة مشوهة وشريرة مني و منك إنهم المختلون نفسيا.

أصحاب نمط السلوك الأحمر المختلون نفسيا

في الواقع هناك دراسة تشير إلى انه كلما ترقيت أكثر داخل مؤسسة ،زادت احتمالية مصادفتك للمختلين نفسيا. نفس الأمر ينطبق على أصحاب نمط السلوك الأحمر. الأمر ببساطة ،كلما صعدت إلى الأعلى ،كانت الرياح اعتي . ويصبح كل شيء أصعب فوق القمة : منافسة أكبر ،ومسؤولية أثقل، ومخاطر اعلي.و لأن أصحاب نمط السلوك الأحمر لديهم قدرة على التعامل بصراحة وشراسة أكثر من أصحاب الأنماط الأخرى،غالبا ما ينتهي بهم المطاف في أعلى المناصب بفضل ميولهم التنافسية و قدرتهم على إبعاد الآخرين عن طريقهم، ليقفوا وحيدين في القمة.

العامل المشترك بين المختلفين نفسيا وأصحاب نمط السلوك الأحمر هو قدرة كليهما على تحمل الظروف الصعبة بمختلف انواعها. الا قدرة المختلفين نفسيا على التحمل ترجع إلى عدم الاهتمام بالآخرين ،بينما يتحلى أصحاب نمط السلوك الأحمر بالمتابعة وبفضل تركيزهم على المهام والمشكلات التي بين أيديهم، ولا تزعجهم فكرة الصراعات مثل غيرهم. ويدركون أنهم ليسوا محل تقدير من الجميع . بالتأكيد يفضلون أنهم لو كانوا محبوبين من الجميع ،لكنهم يدركون أنها غاية لا تدرك فيترفعون عنها.

كيف أميز بين المختل نفسيا والمدير صاحب نمط السلوك الأحمر؟

سؤال مهم .

الرئيس ذو النمط الأحمر سيستمر بالعمل بلا كلل ، وسيتجاوز الكثير من الأشخاص ليتخذ بعض القرارات التي لن تحظى بالشعبية والقبول . لكنه سيكون على هذا النحو باستمرار،دائما ما سيكون أكثر حدة من المتوسط .لكن الفارق الأهم ، انه سيعمل شخصيا بمنتهى الجد .غالبا ما يكون أول من حضر إلى المكتب و اخر من غادره . الأمر الذي لا يفعله المختلفون نفسيا . أخلاقيات العمل بالنسبة للمختلفين نفسيا مختلفة تماما،يروق لهم دائما التسلل بعيدا عن العمل . المدير ذو نمط السلوك الأحمر لن يهدر في محاولة

إبهار موظفيه أو إسعادهم لا يركز الشخص ذو نمط السلوك الأحمر على العلاقات. بل كل تركيزه على العمل وكيفية بلوغ الهدف. بالمقارنة يشارك المختلون نفسيا في الأنشطة الاجتماعية لأنها تتيح لهم الفرصة لمعرفة نقاط ضعف الآخرين، و الأمور التي تمكنهم من استغلال الآخرين وسيحاولون إبهار كل من يصادفهم. وهذا فارق مهم. يمكنك اتهام الشخص الأحمر بما شئت، لكن لا يمكنك أن تتهمه بمحاولة إبهار شخص آخر.

إلى هنا تظهر الفوارق، أليس كذلك؟

نكتفي بهذا القدر، لأن هناك أيضا بعض أوجه الشبه بين أصحاب نمط السلوك الأحمر و المختلين نفسيا. كلاهما يتسم بالحدة، ولن يفكر مرتين قبل أن يصرخ عليك لأي سبب أو خطأ تافه. ولا يمانع المدير ذو نمط السلوك الأحمر والمدير المختل نفسيا من انتقاد وتقريع موظفيه أمام زملائهم. لكن في حالة المدير ذي نمط السلوك الأحمر، عادة ما يكون الضحية مستحقا لذلك الانتقاد. لكن هناك فرق جوهري بين سلوك المدير الأحمر والمختل نفسيا. المدير ذو نمط السلوك الأحمر يدرك حقيقة أن سلوكه المهين، يزعج الآخرين، رغم انه لا يقصد ذلك، لكنه يتقبل العواقب لأنه يريد المضي قدما و الكشف عن مواطن الخلل والتقصير، فكما قلنا "العمل أولا" وغالبا لا يدرك المدير الأحمر مقدار الإزعاج الذي سببه

للآخرين إلا عندما يرى رد فعل الآخرين تجاه الموقف. لكنه لن يبالي، لكنه لا يقصد إهانة أي شخص.

أما عندما يوبخ المدير المختل نفسيا أحد موظفي، فغالبا ما يفعل ذلك كي يتلذذ برؤية شخص يشعر بالإحراج أو الإساءة. وكثيرا ما يضحك المختلون نفسيا عم مصائب الآخرين، ويمكنهم دائما اختلاق أسباب الصراخ.

نوايا المختل نفسيا هي تدمير الأفراد سريعي التأثير بمثل تلك المعاملة السيئة. يجب المختل نفسيا رؤية ضحاياهم ينهارون ببطء تحت الضغط.

نصيحة لكل أصحاب نمط السلوك الأحمر

إذا كنت من أصحاب نمط السلوك الأحمر، سواء كنت مديرا أو موظفا عاديا، يجب أن تدرك أن الأشخاص سينظرون إليك بسخرية إذا تصرفت بشكل حاد أكثر من اللازم. ذكر نفسك أن أكثر الأشخاص لا يفهمون في الواقع طريقة تفكيرك. سيكون من الجيد أن تشرح للآخرين حقيقة نواياك حتى تتجنب أن يصفك الآخرون بالمختل نفسيا.

المختل النفسي الأصفر الأنيق

ربما سيغضب الكثير من أصحاب نمط السلوك الأصفر، لكن هناك الكثير من أوجه التشابه الواضحة بين الأشخاص أصحاب نمط السلوك الأصفر والمختلين نفسيا. وفقا لقائمة

الطبيب روبرت هير ، " اللباقة والسطحية " و " الفصاحة " ونفس الصفات تصف الأشخاص أصحاب نمط السلوك الأصفر. إلى جانب ذلك، غالبا ما ينظر إلى أصحاب نمط السلوك الأصفر باعتبارهم متلاعبين بارعين.يميل الشخص ذو نمط السلوك الأصفر إلى إظهار مدى أهميته، الأمر الذي يستمتع المختل نفسيا بفعله أيضا. بالإضافة إلى ذلك، يميل الشخص الأصفر إلى إلقاء اللوم على الآخرين عندما تبدأ الأمور تسير ضده عندما تسير الأمور ضده. وهو ما يفعله المختل نفسيا. لكن يجب على الشخص الأصفر أن يدرك بأن لديه سمات سلبية . الشخص الاصفر يميل الى التهويل كي يثير اهتمام الجميع . فهو يكذب فقط من اجل إثارة الاهتمام .بينما سلوك المختل نفسيا تجاه الكذب مختلف تماما. انه يكذب لانه يحب الكذب . ويكذب على الآخرين حتى يكتشف إلى حد يمكنه الكذب.و يجد المختل نفسيا متعة في تصديق الآخرين له ، ويستمتع بمشاهدة ذلك الجانب الساذج من البشر. ينظر إليك المختل نفسيا في عينيك ويكذب دون أي ارتباك. حتى عندما يكتشف الجميع بأنه يكذب، فهو لن يتراجع،سوف يستمر بالكذب حتى يصاب الجميع بالارتباك، وفي النهاية لن يميز الجميع بين الحقيقة والخيال.في النهاية أقول للمختل نفسيا ان مجهودك مشكور لو كان فيه جانب ايجابي، لكنه عمل خسيس لا يستحق الذكر.

أوجه التشابه المزعجة

الصعوبة مع المختل نفسيا هو عدم التمييز بين الكذب والصدق في كلامهم. الشخص الأصفر يصبح متوترا عندما يكشف كذبه، يرفع صوته ويبذل جهدا من أجل المحافظة على اتزانه ورباطة جأشه. قد يتلعثم الشخص الأصفر و يفقد تركيزه، لكن المختل نفسيا لن يتأثر على الإطلاق. يصيغ المختل نفسيا أكاذيبه بطريقة مركبة حتى يجعلك تراوح بين التصديق والتكذيب. كل ذلك دون أن تظهر عليه أي علامة من علامات الكذب الكلاسيكية. سوف يتحدث بثبات كما لو كان أصدق إنسان على وجه الأرض.

لماذا لا يتوتر المختل نفسيا ولا يتوتر؟ ذلك لأنه لا يشعر بأي شيء. لا يشعر المختل نفسيا بأي تأنيب ضمير، لا يتعاطف مع الآخرين الذين يكذب عليهم. هو فقط يريد أن يكون محور الاهتمام. المختل نفسيا لديه تقدير مبالغ فيه للذات. أما العامل المهم للتفريق بين الشخص الأصفر والمختل نفسيا هو "التوتر" يعتبر الشخص ذو النمط الأصفر لطيف وجذاب عندما يكون في حال جيد، لكن في أوقات أخرى تغلب عليه التعاسة والانزعاج. عندما يكون الشخص الأصفر منزعجا، يصبح من الصعب التواجد معه، ويكون أبعد ما يكون عن اللباقة. لكن كيف يتعامل المختل نفسيا مع التوتر؟ لا يبدو أن المختلين نفسيا يتعرضون إلى الفشل بنفس الطريقة التي

يشعر بها بقية البشر. والسبب هو أن التوتر نوع من المشاعر يرتبط التوتر مثلا بالخوف من الفشل، بينما المختل لا يشعر بهذا الخوف. غالبا ما يكون هذا التوتر بسبب الخوف من آراء الآخرين. يثق المختل نفسيا في قدرته على التعامل مع أي شيء. لذلك هو قادر على المحافظة على هدوئه في المواقف التي ينهار فيها الآخرون. لذا، سوف يبدو المختل نفسيا واثقا من نفسه و مسيطر باستمرار. و بينما يبدو على الشخص الأصفر أعراض توتر واضحة و يكون مقتضبا مشوشا في الحديث مع الآخرين، يظل المختل نفسيا يتسم بالإيجابية والتفائل. لا تؤثر الحوادث والملابس على المختل نفسيا، و يستمر في نشر سحره وجاذبيته، بينما يشكو الجميع من ضغط العمل. ينظر المدير إلى المختل نفسيا ويقول يا لرباطة جأشه!

لكن، احذر

كما قلت من قبل، التوتر عامل مهم في التميز. قد يبالغ الشخص ذو النمط الأصفر ويكذب من وقت لآخر لكن المختل يكذب باستمرار.

نصيحة للشخص الأصفر

هناك فوارق كبيرة بين الشخص الأصفر والمختل نفسيا. لكن المشكلة أن هذه الفوارق ليست واضحة للجميع. يجب أن تعلم

أن المبالغة تجعل الآخرين يفقدون ثقتهم بك. ثرثرتك الدائمة
تثير أعصاب معظم من تقابلهم من أصحاب نمط السلوك
الأحمر، وكثيرا من الأشخاص أصحاب نمط السلوك
الأزرق.

المختل النفسي الأخضر السلبي

ما الذي سيفعله الشخص الأخضر حتى يجعلنا نعتقد أنه
محتل نفسيا؟

عندما نحاول وصف نقاط ضعف الشخص صاحب نمط
السلوك الأخضر، وجدنا سمات من قبيل "عدم الاستعداد
للتغيير"، و"العناد" إلى جانب الخوف وعدم الأمانة.
الأشخاص أصحاب نمط السلوك الأخضر يميلون إلى تجنب
الأمر غير المريحة و دفعها بعيدا، وهي الطريقة التي
يتبعونها لدفع الصراعات. لكن يقول البعض بأن هذه الطريقة
تؤجل الصراعات حتى تصبح أكثر حدة، وهم مدركون تماما
لما يفعلونه. هذا التفكير يلامس جزء من الحقيقة. غالبا ما
يقدم المختل نفسيا على أمور يعلم تماما أنها لن تنجح، في
هذه النقطة يتشابه الشخص الأخضر مع المختلين نفسيا.
عندما نثير نقطة عدم الأمانة تصبح الأمور أكثر إثارة.

يقو احد الموظفين: سألت زميلي الأخضر: هل ستحضر إلى
الحفل الذي تنظمه الشركة ؟ أجاب بنعم ،حتى عندما أردت

التحقق من إجابته للتأكد من انه صادق، أجاب بنعم ،لكن تبين لم يكن ينوي الحضور منذ البداية.

كيف نعرف الفارق؟

من المفترض ان لا تكون هناك صعوبة في التمييز بين أصحاب نمط السلوك الأخضر و المختلين نفسيا ،و ذلك بفضل السلوك المتواضع الودود الذي يتسم معظم أصحاب نمط السلوك الأخضر .ولكن هناك مختلون نفسيا وأشخاص لديهم سمات اختلال نفسي. ويعد التلاعب احد تلك السمات .وبينما يحاول الشخص الأصفر التلاعب بنا بكل صراحة(شكلك رائع اليوم ، هل يمكنك مساعدتي في إتمام البحث؟)، يتبع الشخص الأخضر سلوكا مغايرا تماما. و الحقيقة نادرا ما يتلاعب الأشخاص أصحاب النمط الأخضر.

نصيحة للشخص الأخضر

ربما لم تشعر بذلك ، لكني أوكد لك أنك تلاعبت بكثير من الأشخاص في كثير من المواقف .التنصل من المسؤولية من سمات الاختلال النفسي.وأنا أعلم انك لا تحب أن تدرج تحت تحت هذا الوصف. لذا، حاول تغيير سلوكياتك سوف تصبح محل تقدير من الجميع.

المختل النفسي الأزرق

من الصعب أن تخلط بين شخص أزرق و مختل نفسي. لم أصادف ابدا مثل هذا الموقف. قل عن الشخص الأزرق ما شئت، قد يكون الشخص الأزرق بطيئا يدقق في كل التفاصيل، أو شخصا ينشد الكمال وينتقد الأشخاص.

لكن مختل نفسيا؟ لا، الشخص الأزرق من الصعب أن تشك به. إلا ان هناك بعض السمات الشخصية التي قد تجعل من الصعب التمييز بين الشخص الأزرق والمختل نفسيا. تخيل شخص أزرق دون ذرة لون أخضر أو أصفر في نمطه السلوكي. هذا الشخص لن يكون لديه أي اهتمام بالعلاقات والأشخاص، ويعتقد ان البشر كلهم مصدر إزعاج.

تصرفات الشخص الأزرق

يتصرف الشخص الأزرق بطريقة معقولة جدا وواضحة، غير مهتم برأي الناس والحوارات العقيمة، ويرد على الأسئلة بأقل عدد من الكلمات. إذا طلبت منه المساعدة سوف يرفض، لأنك واحتياجاتك لستما مصدر اهتمام بالنسبة له. الشخص الأزرق يلاحظ ويقيم كل شيء دون أن يتفوه بكلمة واحدة. وهذا ما يفعله المختل نفسيا انه يحقق في الناس كما لو كانت لوحات نادرة في متحف. غالبا لا يعلم المختل نفسيا متى يرفع نظره و يتوقف عن التحديق. لذا يعتبر التحديق من السلوكيات التي يتسم بها المختلون نفسيا.

قد يعاني المحيطون بالشخص الأزرق من التحديق والصمت، لأن الشخص الأزرق لا يشعر انه محتاج إلى التعبير والكلام . المختل نفسيا لا يهتم بالأشخاص والشخص الأزرق لا يهتم إلا بمجموعة قليلة من الأشخاص.

كيف أفرق بين الشخص الأزرق والمختل نفسيا

المختل النفسي يكذب دائما دون أي دافع. الأشخاص أصحاب نمط السلوك الأزرق لا يحبون الكذب على الإطلاق ويفضلون الإجابة على الأسئلة بمنتهى الصدق. يسعى المختل نفسيا إلى إبهار الآخرين بانتظام وإبقاء الأشخاص من حوله في حالة تهاؤل وسعادة مستمرة . الشخص الأزرق ليس جذابا بشكل مميز، ولا يشعر بالحاجة إلى التودد إلى شخص ، ويصعب إبهاره ولا يؤثر فيه الكلام المعسول. المختل نفسا لديه تقدير مبالغ فيه للذات ويضع نفسه في محور كل شيء.

نصيحة

إلى من يمتلكون سمات سلوكية زرقاء ، أود أن أقول لكم: أفضل ما يمكنكم القيام به لتجنب وصفكم بالمختلين نفسيا هو إظهار القليل من الاهتمام بالآخرين ومشاعرهم. يمكنك أن تسأل من حين إلى آخر الناس عن أحولهم.

أساليب التي يعتمدها المختل نفسيا مع الضحية

لا أرى أي داع للتزييف و طمس الحقيقة عندما يتعلق الأمر بالحديث عن الطرق التي قد يتمكن بها المختل نفسيا من تدمير حياتك. إذا أردنا أن نواجه الأمور بصدق، نريد أن نفهم ما الذي يسمح للمختل نفسيا بالتلاعب بنا، و ما الطرق التي يستخدمها. لكم بعض الطرق التي يعمل بها المختل نفسيا.

الطريقة الأولى :الدعم والتشجيع بقوة

أن تمنح شخصا ما دعما و تشجيعا قويين، ثم تتوقف عن ذلك دون سبب. و هذا يجعل الشخص يعتمد على مصدر غير موثوق كي يشعر بالرضا تجاه نفسه. و هذا أسلوب فعال للسيطرة على الاشخاص.

تخيل مدمن مخدرات يصرخ جسده طلبا لمخدر معين، بمجرد حصوله على ما يريد يهدأ جسده ويصبح بخير. وبعد فترة ليست بالطويلة، يبدأ بالصراخ مجددا طلبا للمزيد، والآن يصبح للشخص الذي يمتلك المخدر سلطة تامة على المدمن، ولهذا السبب يفعل المدمن كل ما يطلب منه .

جميعا نتوق إلى القبول والاستحسان، لأنها طبيعة البشر .
تحكمنا عواطفنا بشكل كبير، فهناك أمور تجعلنا نشعر بالرضا ، و أمور أخرى تجعلنا نشعر بالسوء.

يعمل التعزيز الايجابي التعسفي بشكل فعال مع الأشخاص الذين يعانون من عدم الثقة بالنفس.

يعني بكل وضوح إذا كنت من الأشخاص الذين يحبون الثناء والتعلق، أقول لك: احذر سوف تقع بسهولة في مصيدة المختل النفسي.

الطريقة الثانية: طعن الحب

تخيل رغبة المتلاعب في السيطرة على شخص تربطه به علاقة وثيقة، مثل شريك حياته. قد يسقط في فخة جميع أصحاب الأنماط السلوكية. وإذا لم تختبر الحب الحقيقي من قبل، ستكون ضحية سهلة لمخططات المتلاعب الشريرة.

يستخدم علماء النفس مصطلح "طعن الحب" أو "قصف الحب" لوصف هذا أسلوب المختل. ويتمتع المختل نفسيا بمهارة كبيرة في استخدام هذا السلاح ضد الشخص الذي يحبه أكثر من أي شخص آخر. سيكون المختل نفسيا صريحا في إعلان حبه. سوف يخبرك انه لم يقابل شخصا نعم، هي تجربة

جديدة، صعبة وممتعة جدا... دمت بكل خير ومحبة دكتور مثلك، وانه لا يستطيع الحياة

دونك. المشكلة أن المختل نفسيا في غضون ذلك يقوم بتحضيرك لتلقي ضربة قاتلة. في احد الأيام بعد سنة أو عشرين سوف يتوقف شغفك بعدها لن يكون بإمكانك إلا مسايرة الأمر، بلا خيار آخر.

سلاح التلاعب، قد يكون التلاعب هدفه الاستغلال، أو الخيانة والاستنزاف، أو الاعتماد التام على الشريك كأن تصبح الزوجة خادمة في بيت زوجها مثلا، بتعلّة التعاون والتكامل، خادمة تحت قصف الخيانة و الإهانة و التحقير صامدة يدفعها وهم الفوز بالزوج المختل نفسياً، أو أن يتعرض الزوج لخيانة مهينة من زوجة كان يعتقد أنها مثالية لأنها فعلا كانت على مقاس تطلعاتهسيكون المختلّ نفسيا، في البداية وحبا ودودا يخبرك انه لم يقابل شخصا مثلك قط ، وانه يريد قضاء حياته معك .

المشكلة أن المختل نفسيا يقوم بتحضيرك لتلقي طعنة قوية
كيف تتجنب طعنة المختل نفسيا؟

كيف تتجنب أن تصبح ضحية لممارسات المختل نفسيا ؟
اذا كنت جاهلا بتلك الظاهرة، فلن يكن لديك أي دفاعات .
لكنك الآن أصبحت مسلحا بقليل من المعرفة .

في الحقيقة يتعلق الأمر بالهدوء و التروي.إذا شيء يبدو جيدا إلى درجة خيالية فهو غير حقيقي.

بمجرد أن تكشف خدعة المختل تصرف فورا،يجب انهاء العلاقة من أول طعنة تعرضت لها ، ولا تفكر في العودة .لم

أسمع قط أن شخص تعرض للضرب ذات مرة في علاقة مع الشريك ولم يضرب مجددا وباستمرار .

نفس الأمر ينطبق على المكر و التلاعب،المختل نفسيا سيستخدم الطرق التي يعلم أنها تنجح في إقناعك انه تراجع عن التلاعب.

كيف تتصدى للتلاعب .

أطلق العنان لمشاعرك الحقيقية وتصرف بحزم وسرعة.أنقذ نفسك قبل أن تعيش حياتك كلها أسير هذا المتلاعب. سيحولك إلى نسخة مشوهة من نفسك .إذا كنت تشعر بالتعاسة وانعدام الأمان والحزن بشكل مزمن ،تأكد انك ستبقى أسيرا لتلك المشاعر ما لم تسعى غالى تغييرها . ذكر نفسك بأن المختل نفسيا ليست لديه مشاعر طبيعية. المختل شريكك لا يهتمه أمرك على الإطلاق.

الطريقة الثالثة : التحفيز السلبي

هو أن يتوقف المختل نفسيا عن فعل شيء ما لا يعجبك عندما تفعل شيء يعجبه . وهذا التصرف له تأثير في المستقبل، سوف تواصل الطاعة والإذعان للمختل نفسيا.

يجب أن تعلم بأن التلاعب يحصل من الشخص الطبيعي دون أن يقصد المتلاعب ذلك، وإذا نجح الأسلوب، يستمر في إتباع نفس السلوك الذي يحصل من خلاله على ما يريد

كثيرا من الأشخاص غير المختلين نفسيا ، لا يدركون الضرر الذي يلحقونه بضحاياهم ، لكن عندما نوضح لهم ذلك يتوقفون فورا عن سلوكيات التلاعب. اما المختل نفسيا لن يتراجع و لن يعتذر. سيلقي باللوم عليك في كل شيء .

الطريقة الرابعة: التهويل والمبالغة

يحاول المختل نفسيا تحويل التركيز من المشكلة الفعلية إلى رد فعلك تجاه المشكلة. وعادة ما يكون ذلك عن طريق الضغط .

على سبيل المثال إذا كنت تشك في خيانة زوجك ،سوف ترغب في مناقشة ذلك ،لأنك تريد توضيح ذلك .ولكن بدل من مناقشة هذا الأمر ،سينكر شريك حياتك كل شيء ويحول التركيز عليك.الان ستصبح أخطاؤك وصراخك هو محور المناقشة. عندما تدفعك الاسباب وتنحرف الى ذلك العالم المربك حاور أن تخلص نفسك وتذهب بعيدا لان كل قواعد المنطق سوف تسقط أمام تصرفات المختل نفسيا.

الطريقة

الطريقة الخامسة: استغلالك كي تكون ضد نفسك

يهدف هذا الأسلوب أيضا إلى تشتيت الانتباه عن المشكل الحقيقي. يتمثل الأسلوب في الضغط على نقاط حساسة في شخصيتك ،أمور لا تحبها ، وهنا يستغل المتلاعب صعوبة

تعامل المرء مع مشاعره . ويدرك المختل ذلك، لذا يحاول استفزاز تلك المشاعر . كأن يسألك زوجك هل تمرين بأزمة سن اليأس ؟ في هذه الحالة يجب عليك كبح غضبك والتعامل مع المختل بهدوء تام ، وهذا يحتاج جهد هائل.

الطريقة السادسة: الإرباك والتشكيك

هو أسلوب مكرر ومؤثر للغاية، يهدف إلى جعلك تشعر بالارتباك والشك وعدم اليقين. هو أسلوب أكثر فاعلية في العلاقات الخاصة . يزعم المتلاعب خلق موقف يشمل ثلاثة أشخاص بما فيهم أنت. تخيل شريك حياتك يمدحك ويحبك طوال سنوات ، ثم يصمت فجأة. تحاول أن تفهم الأمر لتجده يوجه اليك العديد من الانتقادات القاسية غير المتوقعة ، فتشعر بالارتباك والألم .

وبكل مشاعر الخوف والحزن ، ستحاول التحدث الى شريكك و تسأله: ما الذي تغير ؟

و بدلا من الاهتمام والإجابة على أسئلتك، سيبدأ المتلاعب الحديث عن شخص مختلف، شخص ثالث. قد يكون حب قديم أو زميل عمل، يتحدث شريك حياتك طوال الوقت عن ذلك الشخص وخصاله الحميدة. ومن المرجح أن يكون هذا الشخص مختلف عنك تماما. و كيلا تسقط في الفخ و تبتلع الطعم، لا بد و أن تكون بلا مشاعر. لكن إذا كنت إنسان

طبيعي مثل البقية، ستشعر بالغيرة وانعدام الأمان ، وستزداد رغبتك في إرضاء شريك حياتك المختل ، وسوف تحاول تلبية و تنفيذ كل ما يطلبه منك ، ولم لا ؟ أليست العلاقات تستحق جهدا كي تنجح؟ إلا أنني أقول لك كان العمل والجهد والتضحية لا يجب أن يكون من أجل الفوز بمختل.

الأسلوب السادس: التلاعب بالعقول

هذا الأسلوب يعتبر في يد المتلاعب البارع سلاحا بطيئا و فعالا للغاية. طرق التلاعب بالعقل وهي تحريك العناصر والأجسام المادية .

لنقل أن زوجك مختل نفسيا ، ويخبرك ان هدية عيد زواجكما ستكون أجمل هدية حصلت عليها .تشعرين بالفرح ويخطر في ذهنك فوراً خلتم مرصع بالألماس، سعر الخاتم باهظ ولم يسبق لك امتلاكه . يذهب شريكك المختل معك وتطلبان الخاتم ، الأجواء سعيدة تشعرين بالرضا والفرح !

لكن عندما يحين وقت الدفع يتبين أن زوجك لا يملك المبلغ .تصبح الأجواء متوترة، تنتظرين هنا وهناك ثم تقررين إنهاء الأمر والدفع ببطاقتك البنكية. و في طريق العودة تطرحين السؤال على زوجك: أليس من المفترض أن يكون هذا الخاتم هدية منك؟ فينظر إليك نظرة سخرية ويقول: عم تسألين؟ كيف يمكنني تحمل مثل هذا المبلغ!

انك واثقة جدا بأنه و عدك بإهدائك ذلك الخاتم، لكنه يقول الآن انه لم يعدك بشيء.

التفسير النفسي لهذا التصرف

أسلوب التلاعب بالعقول يهدف إلى خلق حالة من الإرباك، اليوم يقولك المتلاعب كلام، وفي الغد يغيره، وفي اليوم الثالث ينكر كل ما قاله تماما. في البداية تبدأ بمجارة الأمر، لكن بعد فترة ستبدأ تفقد إحساسك بما قال ولم يقل، وتصبح كل الأمور مربكة. و لكن للأسف عند دمج هذا الأسلوب مع أسلوب تلاعب آخر سينجح الأمر. يبدأ المختل ببعض التناقضات التافهة، ثم يزيد مستوى الإرباك تدريجيا حتى يسيطر عليك تماما.

وفي العمل يصبح الأمر مدمرا تماما، عندما يكون مديرك مختل نفسيا ويقررّ التخلص منك سيكون الأمر سهل جدا.

الطريقة الثامنة : الصمت

تخيل انك لا تتفق مع شريك حياتك في موضوع معين، لا يهم من المحق ومن المخطئ، فيلجا شريك حياتك للمعاملة الصامتة حتى ترضخ وتستسلم لرأيه . لن يلقي عليك التحية ، و لن يردها ولن يرد على أسئلتك ولا أي شيء. يهدف المتلاعب هنا إلى قطع كل تواصل بينكما . الهدف هو أن تشعر أن لا حول لك ولا قوة .من الصعب للغاية على

الضحية التعامل مع هذا الأسلوب ، لان المتلاعب يرفض الاعتراف بوجوده. وبعد عدة أيام ستصبح الضحية مستعدة لفعل أي شيء حتى تعود الأمور إلى مسارها السابق.

المزيد من الأساليب للتلاعب

التملق : جميعنا نعلم كيف نتأثر عندما يثني شخص على مظهرنا أو بنيتنا الجسدية أو شخصيتنا. يدرك المختل ذلك التأثير جيدا ويحاول استغلاله فلا تتخدع.

النسيان المتعمد: سوف ينسى المختل نفسيا نوع الشكلاطة التي تحب أو الاتصال بك طوال اليوم .

الغضب: سيبدأ المختل نفسيا بنوبة صراخ وهياج إذا وقفت في وجهه رغباته.

دور الضحية: بالرغم من أن المختل نفسيا لا يشعر بالأسف على نفسه ، إلا انه يمكن أن يلعب دور الضحية مثل أي شخص آخر .

التبرير: آلية دفاعية شائعة، لكن يتم استخدامها لتفسير منطقي لسلوك غير منطقي، مثال كل الرجال يضربون زوجاتهم.

الاستهانة: بأفكارك، بتجاربك، بأفكارك.

الكذب: من الصعب ان تميز بين الكذب والحقيقة ، لكن اذا لاحظت الكذب مرات، تأكد بأن الشريك يكذب عليك دائما وفي كل شيء.

في النهاية ، ليس كل الأشخاص الذين يتلاعبون ويتصرفون بسلوك حاد مختلفين نفسيا. ربما يعانون من النرجسية او الثقة المبالغ فيها بذواتهم .

ماذا ستفعل إذا صادفت أحد هؤلاء في حياتك ؟

ستكون مخير:

1 الصمود

2 الرحيل

سؤال صعب، ألا يفترض أن نواجه بعض الصعوبات في العلاقة؟ واذا لم يكن شريك حياتي مختل نفسيا ، ممكن اتباع طريقة من اجل إصلاح العلاقة . ولكن اذا كنت تنوي الإصلاح فلا بد أن تتسلح ببعض العتاد.

كسر النمط

الاستجابة اي عندما تجد نفسك هدفا للتلاعب تصرف و بشكل فوري. اذا اتهمك شخص بشيء لم تفعله ستدافع عن نفسك. اذا وجدت من يكذب عليك سوف تواجهه بكذبه. إذا

ظلمك شريك حياتك وقهرك اذهب واصفحه على الفور . هذا ما ينتظره منك المختل ، لا تتصرف وفقا لغريزتك . فكر أولا . لا تجعل ردة فعلك بالطريقة المعتادة التي يتوقعا المختل شريكك .

2 التكرار

تستخدم هذه العبارة لوصف الشخص الذي يكرر نفس ما يقوله مرارا . وفي وضعنا هذا هو المطلوب . يجب أن تكرر ما تقوله مرة تلو أخرى . لان المتلاعب يحاول وضعك تحت الضغط حتى تنهار ، لكن يجب أ ، تقاوم . لا تحتاج الى تبرير تصرفاتك ، فقط كرر ما تريد .

من المهم جدا ان لا تتورط في الحديث عن سبب تكرار نفس الاجابة . لا تغير رأيك وتمسك بموقفك .

3 مواجهة مشاعر الخوف والذنب

غالبا ما يتعلق الخوف من الرفض ، أو عدم القبول والانتقاد ، أو الخوف من غضب الشخص الآخر .

القلق أحد أشكال الخوف ، لكنه في الأغلب مجرد فكرة . في اغلب الحالات ، يقلق الفرد بشأن أمور لم تحدث أبدا . القلق من أن يحصل زلزال يهدم المنزل ، القلق من سرقة السيارة وما إلى ذلك . معظم ما نقلق بشأنه لا يحصل أبدا .

الشعور بالذنب من أكبر المشكلات في العالم، هو شعور إنساني بحث لا تشعر به أي كائنات أخرى . الشعور بالذنب هو الشعور بالمسؤولية تجاه شخص غير سعيد مثلاً .

المتلاعب البارع ، سيرغب في أن يفقدك توازنك ، وهو يدرك أنك عرضة للمشاعر السلبية . لذلك، سوف يبكي أو يصرخ أو يلعب دور الضحية حتى يجعلك تشعر بالقلق أو بالخوف أو بالذنب . وسينجح في ذلك .

أسوأ ما قد يحصل عند محاولة التحرر من المتلاعب

بمجرد أن تقرر الرحيل، ستظهر العديد من المشاعر السلبية سوف تخاف من التداعيات التي قد تحصل نتيجة انفصالك، سوف تشعر بالقلق الشديد، وسوف تشعر بالذنب لأنك تفكر في إنقاذ نفسك .

أحد الأمور المهمة كي تستطيع التحرر من قبضة المتلاعب هو قدرتك على مقاومة المشاعر السلبية . من الصعب أن تتحمل الخوف والقلق والشعور بالذنب . كل ما علينا فعله هو مقاومة تلك المشاعر .

تحدث عما يحصل بصراحة

لا جدوى من التجول في أنحاء المنزل بتعبيرات وجه حزينة، لن يتمكن أحد من قراءة أفكارك وإدراك ما تعانيه. ما تحتاج إليه هو المواجهة. يمكن أن يتم ذلك في جلسة خاصة بأسلوب هادئ. خطط لما تحتاج قوله .

التخلص من المختل نفسياً، والى الأبد

لن يتقبل المختل، سواء كان شريك حياتك أو رئيسك في العمل أو زميلك أو أحد أبنائك أو أحد والديك أو صديقك المؤذي، فكرة التغيير بسهولة. لا تتوقع أن يقول لك المتلاعب: "أعتذر لم أقصد أبداً، سوف أتوقف فوراً".

تغيير السلوك يحتاج وقتاً طويلاً . بمجرد أن تعبر عن رأيك بصراحة، تصبح الأمور واضحة للجميع. إذا كان الشخص الذي صارحته مختل نفسياً سوف، يتماشى مع طلباتك حتى تتخلى عن قلقك، وعندها سيطعنك مستهدفاً كل نقاط ضعفك.

عندما يعود المتلاعب إلى أساليبه المعتادة: المعاملة الصامتة أو الصراخ والشتم، أو صفع الأبواب أو العبوس أو التجاهل والتهديد. عندها يجب أن تقول بحزم: "لن أستجيب لما تريد"

وضح شروطك كي تواصل العلاقة

لتجنب الانفصال، في حال كان المتلاعب غير مختل ، يمكنك أن توضح شروطك التي تجعلك تواصل علاقتك مع هذا الشخص المتلاعب . لا تحاول فرض سيطرتك على العلاقة،

هو الوقت الذي تحتاج فيه إلى توضيح بعض الأمور بعد أن يكون كلاكما مستعدا للتواصل والمواصلة.

1 وضح بأنك ستكون مسئولاً عن اتخاذ قراراتك بنفسك.

2 وضح للطرف المتلاعب كيف تريد أن تعامل، على سبيل المثال أنك تريد الاحترام المتبادل.

3 رسخ إطار عمل وقيود محددة. لا تستخدم التهديد لأنه لا يفيد في الوقت الحالي.

4 تأكد أن الطرف الآخر استوعب أن لديك قيم ومبادئ صحيحة وثابتة.

5 وضح أنك تتوقع معايير أعلى في علاقاتك كي تحقق السلام النفسي والجسدي.

6 اطلب من الطرف الآخر أن يؤكد تفهمه لمطالبك.

عندما تستعد لخوض المواجهة، سوف تظهر مشاعر الخوف والقلق والذنب، كن مستعداً لذلك. قاوم غريزتك التي تملي عليك التراجع. في أفضل الحالات سوف يتبع المتلاعب أساليب جديدة . وربما تتحسن علاقتك عند ثباتك على موقفك.

شيء من الواقع

هناك خيبة كبيرة من أن يقول الطرف الآخر انه سيهجرك.

لكن عندما يحدث ذلك، فهذا يثبت أمرا واحدا، وهو انه لم يكن يحبك. وإنما كنت الطريق المعبد الذي يساعده على عبور هذه الحياة. وفي تلك الحالة، ستحصل على إجابة قاطعة وحاسمة للسؤال المهم: هل هذا الشخص جدير بك؟

