



بسمه تعالی

جلسه دهم استاد ریحانی - ۱ بهمن ۱۴۰۲

* یکی از راه های همدلی شنوای خوب بودن است و یکی از مشکلاتی که در جامعه امروز وجود دارد نبود ارتباط فعال است و فضای مجازی یکی از عوامل دور شدن فرزندان از خانواده و ترویج فرهنگ های بیگانه است که در خانواده های ما مشکلاتی درست می کند. گوش دادن یکی از عوامل زبان بدن به حساب می آید و در بحث همدلی نیز یکی از اساسی ترین پایه ها حساب می شود و به درک طرف مقابل بسیار کمک می کند. شنونده خوب بودن باعث این می شود که فرد مقابل حتی بیشتر از قبل برای صحبت کردن مشتاق شود ولی باید در نظر داشته باشیم که لزومی ندارد همیشه بخواهیم در جواب کسی که با شوق با ما صحبت می کند جواب منطقی و نقادانه بدهیم زیرا باعث کور شدن ذوق او می شود. شنوا بودن از آداب معاشرت خوب است و طرف مقابل نیز از شنوای خوب بسیار راضی است و ما با این شنوا بودن می توانیم به فرد بفهمانیم که احساسات او برای ما مهم است.

* گوش کردن فعال و غیرفعال هر دو مهارت محسوب می شوند. مثلاً در گوش کردن غیرفعال ما صحبت های دیگران را می شنویم ولی توجه یا تمرکزی روی آن نداریم و وقتی فرزند ما می خواهد توجه ما را جلب کند خوب متوجه بی توجهی ما می شود و هر کاری می کند که بتواند توجه شما را به خودش جلب کند. حالا گوش کردن فعال فضای مخالف غیرفعال است و نیازهای توجهی فرد مقابل را به طور کامل برطرف می کند. در زندگی ما باید بتوانیم شنونده خوبی برای فرزندان خود باشیم و نیازهای آنها را از جهت توجه و ارتباط برآورده کنیم تا بتوانیم کاری کنیم که آنها به سمت افراد بیگانه یا جنس مخالف برای برآورده کردن توجه مورد نیاز کشیده نشوند. ما اگر نتوانیم دنیای فرزندان خود را درک کنیم، نمی توانیم درست مشکلاتشان را بفهمیم و می خواهیم با نصیحت کردن همه چیز را درست کنیم ولی در این مواقع نصیحت نه تنها تأثیر خوبی ندارد بلکه مانند سم عمل می کند حتی خود افراد بزرگسال و والدین نیز از سرزنش و نصیحت متنفر هستند چه برسد به فرزندان. والدین باید در ابتدا فرزندان را به برون ریزی تشویق کنند و بگذارند که اول فرزندان کامل حرف خود را بزنند و سپس به بحث اصلاح اشتباهات و نصیحت آنها پردازند البته که هر سنی، نیازمند مهارت های لازم و مناسب خود است که باید رعایت شود.

* امام صادق (ع) می فرمایند که سه چیز نشانه خوشبختی است: خوش برخوردی، خوب شنیدن و پاسخ خوب دادن. خوب شنیدن آنقدر مهم است که گفته شده اگر حرف کسی را میان صحبت کردن آن قطع کنید انگار به صورت او چنگ می زنید. همچنین امام علی (ع) می فرمایند که: گوش خود را به خوب شنیدن، عادت دهید. از اهداف گوش دادن می توان به راهنمایی گرفتن، درک دیگران، حل مشکلات، فهمیدن احساسات دیگران، حمایت عاطفی و کسب



اطلاعات اشاره کرد.

* در گوش دادن فعال چند نکته کلیدی وجود دارد: یکی مهارت توجه، مهارت پیگیری، مهارت انعکاسی. برای بدست آوردن این مهارت‌ها، لازم است که افراد تمرین مستمر داشته باشند تا بتوانند به این مهارت‌ها دست یابند. برای اینکه مهارت گوش دادن رخ دهد ما نیاز به مهارت توجه داریم، حال این مهارت چگونه انجام می‌شود. ما باید نشان دهیم که به حرف طرف مقابل علاقه‌مند هستیم که گاهی اوقات افراد وجود دارند که این مهارت را به خوبی انجام می‌دهند و در مقابل افراد دیگر ذوق و شوق طرف مقابل را با سردی در جواب دادن و زبان بدن کور می‌کنند. در کنار گوش دادن، مایل شدن به طرف فرد و نگاه کردن و تماس چشمی هم موجب تقویت توجه می‌شود. ما باید فاصله فیزیکی خود را با مراجع حفظ کنیم و مزاحمت‌های محیطی مانند موبایل، تلویزیون و ... را کاملاً قطع کنیم تا موجب قطع شدن ارتباط نشود.

* مهارت‌های پیگیری گفت و گو: شروع گفت و گو خوب، تشویق‌های کوتاه، سوال پرسیدن و سکوت توجه آمیز.

* مهارت‌های انعکاسی: بازخورد دادن مناسب و منظم. در این موضوع خود مراجع متوجه می‌شود که توجه و تمرکز مشاور کامل مشغول به آن است و حواس مشاور کامل به فرد جمع است تا فرد بتواند با اعتماد و حوصله کامل حرف خود را بزند و حتی وقتی مشاور بازخورد مناسب بدهد، مراجع می‌فهمد که پیام او کامل به مشاور منتقل شده است. ما باید به خودمان فرصت تفکر و آرامش در موقعیت‌هایی که باعث خشم و پرخاش می‌شود را بدهیم تا بتوانیم به درستی تصمیم گرفته و از مشکلات جلوگیری کنیم نه اینکه بدتر خودمان نیز آتش دیگری را به بحث اضافه کنیم و تلاش برای تخلیه منفی نکنیم. ما باید در آخر صحبت‌های طرف مقابل به او بازخورد بدهیم که آیا درست متوجه منظور او شده‌ایم و بعد از تأیید و آمادگی، برای ارائه راه حل وارد عمل می‌شویم. برای تقویت گوش دادن فعال از واژه‌ها یا حرکات مشتاق کننده استفاده کنیم و محیط خالی از هرگونه تنش و حواس پرتی داشته باشیم و کمتر از واژه‌های همیشه و هرگز استفاده کنیم در موضوع کلی اگر یک جزء وجود داشته باشد، کلیت را از کلی بودن خارج می‌کند و این واژه‌ها بار منفی دارند و فایده‌ای نیز ندارند و طرف مقابل را به لاک دفاعی فرو می‌برد. ما اگر سعی کنیم چیزهایی که یاد گرفتیم را اجرا کنیم و در این مسیر اراده نشان دهیم، میزان خطای ما کاهش پیدا می‌کند. بعضی سوالات، سوالات باز نام دارند و فرد مقابل را تشویق به حرف زدن می‌کند و شروع به تعریف وقایع می‌کند.

پایان مبحث

جلسه دهم استاد ریحانی ۱۴۰۲/۱۱/۱