





# مهارت گفتگو برای همسران

تألیف: زهره شیری

۱۳۸۷



سرشناسه: شیری، زهره، ۱۳۵۷

عنوان و نام پدیدآور: مهارت گفتگو برای همسران / تألیف زهره شیری:

به سفارش معاونت امور فرهنگی و پیشگیری، دفتر پیشگیری از آسیب‌های اجتماعی.

مشخصات نشر: تهران، سازمان بهزیستی کشور، اداره کل روابط عمومی، ۱۳۸۷.

مشخصات ظاهری: ۱۱۶ ص: مصور. ۱۷×۲۱ س م.

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۶۷۶۹-۹۶-۰

وضعیت فهرست‌نویسی: فیبا

موضوع: زناشویی - روابط زن و مرد

شناسه افزوده: سازمان بهزیستی کشور دفتر پیشگیری از آسیب‌های اجتماعی.

شناسه افزوده: سازمان بهزیستی کشور - اداره کل روابط عمومی

رده‌بندی دیویی: ۱۳۸۷ م ۹ ش/ ۷۳۴ HQ

رده‌بندی دیویی: ۳۰۶/۸۱

شماره کتابشناسی ملی: ۱۵۱۷۷۶۷

## مهارت گفتگو برای همسران

تألیف: زهره شیری

سال انتشار: ۱۳۸۷

ناشر: اداره کل روابط عمومی سازمان بهزیستی کشور

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۶۷۶۹-۹۶-۰

شمارگان: ۵ هزار نسخه



## فهرست مطالب

مقدمه.....	۹
اهمیت گفتگو.....	۱۰
تعریف گفتگو (ارتباط).....	۱۳
الف) عمل متقابل:.....	۱۳
ب) انتقال:.....	۱۳
ج) پیام.....	۱۴
اصول گفتگو.....	۱۵
۳ - در ناکارآمدی گفتگو هر دو طرف مقصودند.....	۱۶
۴ - بخش عمده پیام‌ها غیر کلامی هستند.....	۱۷
سبک‌های گفتگو.....	۲۰
تأثیر صراحت بر رابطه زوجین.....	۲۵
چرخه‌های ارتباطی منفی و مثبت.....	۲۵
مهارت‌های گفتگو.....	۲۸
مناسب‌ترین زمان استفاده از مهارت‌های گفتگو.....	۲۸
ارزش ساختار.....	۳۱
مؤلفه‌های گفتگو.....	۳۳
عناصر اصلی پیام.....	۳۳
عناصر کلامی.....	۳۵
قوانین مربوط به گوینده و شنونده.....	۳۹
قوانینی برای هر دوی شما.....	۳۹
قوانینی برای گوینده.....	۴۰
قوانینی برای شنونده.....	۴۴
۱) توجه نشان دهید.....	۴۴
۲) به تجربه همسران اشاره کنید و آن را اعتبار بخشید.....	۴۶
۳) به دادن اطلاعات بیشتر دعوت کنید.....	۴۷
۴) برای اطمینان از صحت مطالب، گفته‌ها را خلاصه کنید.....	۴۸
توصیه‌ها.....	۴۹
۵) سؤال‌های باز پرسید.....	۴۹
مثالی عملی از مهارت‌های گوینده - شنونده.....	۵۱
الگوهای تخریب‌گر گفتگو و راه‌های پیشگیری از آنها.....	۵۶

۵۶	گفتگوی ضعیف قبل از ازدواج احتمالاً به بعد از ازدواج ادامه می‌یابد.
۵۷	تشدید
۶۱	پیشگیری از تشدید
۶۲	بی‌اعتبارسازی (تحقیرهای دردناک)
۶۵	پیشگیری از بی‌اعتبارسازی
۶۷	تفاسیر منفی
۷۲	مبارزه علیه تفاسیر منفی
۷۳	اجتناب و کناره‌گیری
۷۵	پیشگیری از اجتناب و کناره‌گیری
۷۷	فواید کاربرد مهارت‌های گوینده - شنونده در پیشگیری از الگوهای تخریب‌گر
۷۹	عوامل ارتقای بخش گفتگو
۸۶	با ترس‌های تان برای صریح بودن روبرو شوید.
۸۷	تعریف و تمجید روزانه
۸۹	گوش دادن (یک مهارت دشوار)
۹۳	عوامل مؤثر بر کیفیت گفتگو
۹۵	فیلترها (صافی‌ها)
۹۷	از یک فیلتر به عنوان دلیلی برای رفتار بد با همسر تان استفاده نکنید.
۹۸	اعتقادات و انتظارات
۱۰۰	تفاوت در شیوه‌ها (خانوادگی، جنسیتی، فرهنگی).
۱۰۱	تفاوت‌های ناشی از زمینه خانوادگی
۱۰۲	تفاوت‌های ناشی از جنسیت
۱۰۷	تفاوت‌های ناشی از فرهنگ
۱۰۹	حمایت از خود
۱۱۱	مسابقه حافظه
۱۱۳	کاوش فیلترها
۱۱۴	تمرین
۱۱۵	فهرست منابع و مآخذ



## مقدمه

گفتگو<sup>۱</sup> قلب روابط صمیمی انسانی است و پایه و اساسی است که سایر جنبه‌های روابط انسان‌ها بر آن بنا نهاده می‌شود. گفتگو راهی است که انسان از طریق آن معانی را خلق می‌کند و به صورت کلامی و یا غیر کلامی آن را با دیگران در میان می‌گذارد.

توانایی گفتگو، یکی از معدود مهارت‌هایی است که افراد، اگر بخواهند از روابط صمیمانه لذت ببرند، باید بر آن تسلط یابند. در حقیقت، توانایی و اشتیاق برای گفتگو و ارتباط خوب از جمله مهم‌ترین عوامل نگهدارنده یک رابطه رضایت بخش است.

در این کتاب قصد بر آن است که به هنر گفتگوی بین فردی نظری انداخته شود، که در این میان به تعریف گفتگو، اهمیت گفتگو، اصول و سبک‌های گفتگو، مهارت‌های گفتگو، الگوهای تخریب‌گر و ارتقا بخش گفتگو و در نهایت عوامل مؤثر بر کیفیت گفتگو پرداخته خواهد شد. امید است با آگاهی از آنها و به کارگیری آنها، سطح صمیمیت شما با همسر، اعضای خانواده و دوستان‌تان افزایش یابد.

به این دلیل که گفتگو، کلید ازدواج موفق است، این کتاب را با برخی از یافته‌های پژوهشی (اولسون و اولسون، ۲۰۰۰) که بر نقش گفتگو در روابط زوجی تکیه دارند، آغاز می‌کنیم.

---

### 1-Communication

## اهمیت گفتگو

### توانمندی‌ها و موانع موجود در گفتگو

در مطالعه اولسون و اولسون<sup>۱</sup> (۲۰۰۰) با مقایسه توانمندی‌های اصلی گفتگویی در زوج‌های خرسند و ناخرسند مشخص شد که زوج‌های خرسند بیش از ۶ برابر (۹۰٪) از زوج‌های ناخرسند (۱۵٪) از نحوه‌ی گفتگو با یکدیگر خشنودند. اکثر زوج‌های خرسند (۷۹٪) احساس می‌کنند که همسرشان آنها را درک می‌کند، در حالی که فقط ۱۳٪ زوج‌های ناخرسند چنین احساسی داشتند. تقریباً همه زوج‌های خرسند (۹۶٪) اظهار کردند که قادر به بیان احساسات حقیقی‌شان هستند، در حالی که این موضوع فقط برای ۳۰٪ زوج‌های ناخرسند صادق بود.

زوج‌های خرسند (۸۳٪) در مقایسه با زوج‌های ناخرسند (۱۸٪) شنوندگان خوبی برای همسران‌شان هستند. اکثر زوج‌های خرسند (۷۹٪) عباراتی که باعث تحقیر همسرشان شود، بیان نمی‌کنند، اما تعداد اندکی (۲۰٪) از زوج‌های ناخرسند، توانایی انجام چنین کاری را دارند (جدول ۱ - ۱). بر حسب مسایل مشکل آفرین برای همه همسران، این مطالعه بر همه زوج‌ها بدون توجه به خرسند یا ناخرسند بودن‌شان تمرکز کرد. همان طوری که در جدول (۲ - ۱) آمده است، اکثریت قریب به اتفاق زوج‌ها (۸۳٪) آرزو داشتند که همسرشان بیشتر مشتاق در میان‌گذاری احساساتش باشد. بیشتر از ۷۰٪ همه زوج‌ها در ابراز خواسته‌ها و نیازهای خود به همسرشان مشکل داشتند و احساس نمی‌کردند که به وسیله همسرشان درک می‌شوند و حس می‌کردند که همسرشان اغلب اوقات از بحث در مورد مسایل امتناع می‌کند. در حدود دو سوم (۶۷٪) همه زوج‌ها احساس می‌کردند که همسرشان آنها را تحقیر می‌کند. بنابراین اینها مسایل شایع واقعی برای همه همسران هستند و تفاوت در اینجا است که زوج‌های خرسند بیشتر می‌توانند این مسایل را حل و فصل کنند.

۱ - این مطالعه بر روی ۵۰۱، ۲۱ زوج متاهل در ۵ ایالت آمریکا، که به پرسشنامه ENRICH در سال‌های ۱۹۹۸ و ۱۹۹۹ پاسخ داده‌اند، انجام شده است.

**جدول (۱-۲) ۵ مشکل اصلی موجود در گفتگوی زوجها**

مشکل	درصد زوج‌های دارای مشکل
آرزو دارم همسرم بیشتر مشتاق در میان‌گذاری احساساتش باشد.	٪۸۳
بیان خواسته‌هایم از همسرم، برایم دشوار است.	٪۷۵
همسرم احساس مرا درک نمی‌کند.	٪۷۲
همسرم اغلب از بحث در مورد مشکلات و مسایل امتناع می‌کند.	٪۷۱
همسرم عباراتی را بیان می‌کند که باعث تحقیر من می‌شود.	٪۶۷

**جدول (۱-۱) توانمندی‌های زوجها خرسند در مقایسه با زوجها ناخرسند**

توانمندی‌ها	درصد زوجهاهایی که توافق دارند
	زوج‌های ناخرسند (تعداد = ۵،۱۵۳)
از نحوه‌ی گفتگوی مان، بسیار راضی هستیم.	٪۹۵
همسرم احساسات مرا درک می‌کند.	٪۷۹
به راحتی احساساتم را برای همسرم بیان می‌کنم.	٪۹۶
همسرم شنونده بسیار خوبی است.	٪۸۳
همسرم مرا تحقیر نمی‌کند.	٪۷۹
	زوج‌های خرسند (تعداد = ۵،۱۲۷)
	٪۱۵
	٪۱۳
	٪۳۰
	٪۱۸
	٪۲۰

همان طور که از نتایج پژوهش‌گران برمی‌آید، نحوه‌ی گفتگوی زوجها خرسند و ناخرسند، دارای تفاوت معنی‌دار است و حتی همه‌ی زوجها (چه خرسند و چه ناخرسند)

مشکلاتی در این زمینه دارند. برخی پژوهش‌ها نیز بر رابطه رضایت از ازدواج و چگونگی گفتگوی پیش از ازدواج تأکید کرده‌اند و معتقدند که نحوه‌ی گفتگو در دوره آشنایی، چگونگی ارتباط پس از ازدواج را منعکس می‌کند (لارسن و اولسون، ۱۹۹۸). این پژوهش علاوه بر نشان دادن نقش گفتگوی مؤثر در رضایت‌مندی زوجی، اهمیت آن را در دوره‌ی پیش از ازدواج نیز نشان می‌دهد. قبل از پرداختن به عوامل مؤثر در گفتگو، بهتر است با تعریف گفتگو و مؤلفه‌های تشکیل دهنده آن آشنا شویم.

## تعریف گفتگو (ارتباط)

تعاریف بسیاری از گفتگو به عمل آمده است:

"ارتباط، هر عمل متقابلی است که شامل انتقال پیام باشد."

این تعریف از چه اجزایی تشکیل شده است؟

### الف) عمل متقابل:

این واژه نشان دهنده دو طرفه بودن ارتباط است. به عبارت دیگر در هر ارتباطی باید بیش از یک فرد وجود داشته باشد، یعنی حداقل یک گوینده و یک شنونده. آیا تلویزیون نگاه کردن یک ارتباط است؟ خیر، چرا؟ به دلیل اینکه عمل متقابلی انجام نشده است و تنها یک فرد وجود دارد (موتابی، ۱۳۸۳).

### ب) انتقال:

رضا به همسرش می‌گوید: "خسته نباشی"، ولی همسرش که در حال جارو کردن است حرف او را نمی‌شنود، به نظر شما آیا در اینجا ارتباطی ایجاد شده است؟ خیر، چرا؟ رضا پیامی را فرستاده است که توسط همسرش دریافت نشده، لذا ارتباط نیز برقرار نشده است. پس در یک ارتباط، پیام نه تنها باید فرستاده شود، بلکه باید دریافت نیز گردد، چنانچه پیام ارسال شده دریافت نشود، ارتباط برقرار نمی‌شود.

این روزها آقای صولت به علت مشکلات مالی، سخت ناراحت است به طوری که کمتر با دیگران حرف می‌زند و همیشه اخمو و بدعق به نظر می‌رسد. او خود را در برابر همسر و فرزندان مسؤوول دانسته و از آنها شرمند است. همسر آقای صولت که این حالت او را می‌بیند، فکر می‌کند همسرش از دست او ناراحت است و خود را در ایجاد این مشکل سهیم می‌داند. آیا می‌توان گفت که یک سوء تفاهم ایجاد شده است؟ آقای صولت هیچ پیام مشخصی را برای همسرش نفرستاد. ولی همسرش اخم او را، یک پیام نسبت به خودش حساب کرده و ناراحت

شده است. پس اگر پیام روشنی ارسال نشود ولی دریافت گردد، سوء تفاهم به وجود می‌آید (موتابی، ۱۳۸۳).

### ج) پیام

هنگامی که پلیس راهنمایی دستش را بلند می‌کند، اتومبیل‌ها می‌ایستند، آیا می‌توان گفت که در اینجا یک ارتباط ایجاد شده است؟ چگونه؟ به نظر می‌رسد که برای برقراری ارتباط استفاده از کلمات ضروری نیست و می‌توان از طرق دیگری نیز ارتباط برقرار کرد، کافی است پیامی ارسال و دریافت گردد. این پیام به هر صورتی که منتقل شود، می‌تواند یک ارتباط ایجاد کند، برای مثال؛ تکان دادن سر می‌تواند علامت سلام و یا بالا بردن ابروها نشانه تعجب باشد (موتابی، ۱۳۸۳).

پس به‌طور خلاصه می‌توان گفت، گفتگو عبارت است از انتقال یک پیام (کلامی و غیر کلامی) از فردی (گوینده) به فرد دیگر (شنونده) که نقش گوینده و شنونده در یک گفتگو می‌تواند تغییر کند.

حال که با مؤلفه‌های گفتگو آشنا شدیم، می‌توان حدس زد که در یک گفتگوی مؤثر چه عناصری می‌تواند مهم باشد، عناصر مربوط به گوینده، به این معنی که گوینده در هنگام صحبت چه نکاتی را باید رعایت کند و چه ویژگی‌هایی را باید داشته باشد. عوامل مربوط به شنونده و عناصر مربوط به پیام، که هر یک به‌طور جداگانه مورد بحث قرار خواهند گرفت. قبل از پرداختن به نقش هر یک از این عناصر و ویژگی‌های مربوط به آن در یک گفتگو، باید دانست که گفتگو دارای اصولی است که مدنظر قرار دادن آنها می‌تواند بسیار مفید باشد.

## اصول گفتگو

۱. هیچ کس نمی تواند گفتگو نکند، گفتگو نکردن نیز نوعی گفتگو است.
۲. پیام فرستاده شده اغلب پیامی نیست که دریافت می شود.
۳. در ناکار آمدی گفتگو هر دو طرف مقصرند.
۴. بخش عمده پیامها، غیر کلامی اند (بسیاری از معانی در یک تبادل بین فردی به صورت غیر کلامی مخابره می شوند).

### ۱ - هیچ کس نمی تواند گفتگو نکند، گفتگو نکردن نیز نوعی گفتگو است.

در واقع گفتگو نکردن امکان پذیر نیست، هنگامی که شما از گفتگو امتناع می ورزید باز در حال ارسال پیامی (گفتگو) هستید. مثلاً این که اعتراضی دارید، یا خسته هستید و نمی خواهید گفتگو کنید. در هر صورت طرف مقابل نیز از سکوت شما پیامی می گیرد و متناسب با آن واکنش نشان می دهد، پس در گفتگو نکردن نیز پیام هایی ردوبدل می شود و نمی توان گفتگو نکرد.

### ۲ - پیام فرستاده شده اغلب پیامی نیست که دریافت می شود.

گفتگوی صحیح هم به ارسال ماهرانه و هم دریافت ماهرانه پیامها بستگی دارد. باور کنید تضمینی نیست که پیام های واضح شما، همان طور که می خواسته اید، درک شوند. در ارسال و دریافت پیام ۴ حالت را می توان قایل شد:

- ۱ - پیامی که می خواهیم منتقل کنیم.
- ۲ - پیامی که واقعا منتقل می کنیم (پیام اصلی).
- ۳ - پیامی که تصور می کنیم منتقل کرده ایم. و
- ۴ - پیامی که فرد مقابل دریافت می کند.

به عنوان مثال زنی می‌خواهد به همسرش بگوید: "می‌خواهم به من بیشتر توجه کنی" (پیامی که می‌خواهد منتقل کند) و به همسرش پیشنهاد می‌کند: "امروز برویم و کمی قدم بزنیم" (پیام واقعی) و تصور می‌کند که "به او فهماندم که از قدم زدن با او لذت می‌برم"، در نهایت همسرش این پیام را دریافت می‌کند، "فکر می‌کند که من چاق شده‌ام و می‌خواهد مرا برای قدم زدن بیرون ببرد!" (شیرازی، ۱۳۸۵، کارگاه مهارت‌های فرزندپروری). می‌توانید ببینید که در این بین، پیام واقعی کاملاً مخدوش شد. نه گوینده توانست پیام اصلی را منتقل کند و نه شنونده آن را دریافت کرد.

**تنها روشی که می‌توانید بفهمید پیامی را که فرستاده‌اید، درست دریافت شده، پرسیدن آن پیام از فرد مقابل است و در این میان شما نیز مسؤول هرچه شفاف‌تر فرستادن پیام هستید.**

### ۳- در ناکارآمدی گفتگو هر دو طرف مقصرند.

هنگامی که اختلاف نظر و تعارض بالا می‌گیرد، تمایل طبیعی برای سرزنش طرف مقابل و نادیده گرفتن یا به حداقل رساندن مسؤولیت خود برای ایجاد و حفظ تعارض وجود دارد. به عنوان مثال؛ زوجی را تصور کنید که درباره امتناع شوهر از بحث در مورد مسایلی که برای زن مهم‌اند، مرافعه دارند. هر چه زن بیشتر پیش می‌رود، مرد بیشتر کناره می‌گیرد. مرد به همسرش می‌گوید: "تا زمانی که از نق زدن دست برداری، از کناره گیری دست بر نمی‌دارم." زن نیز با عصبانیت پاسخ می‌دهد:

"اگر درباره مسایل مهم با من گفتگو کنی، نق نق نمی‌کنم." سرانجام، بحث با کناره‌گیری بیشتر مرد که به نوبه خود احساسات منفی زن را تقویت می‌کند، خاتمه می‌یابد. این گفتگوی دو نفره به طور بالقوه به دو گفتگوی یک نفره بدل می‌شود. هر یک دیگری را برای آن چه رخ داده، سرزنش می‌کند و هیچ کدام مسؤولیت پیامد را به عهده



نمی‌گیرد. این مثالی از مدل علیت خطی است که معتقد است یک رابطه مستقیم و خطی بین علت و اثر وجود دارد. هریک می‌گوید: "اگر چنین نمی‌کردی، چنان نمی‌کردم". این الگو معمولاً به جای زاینده بودن، مخرب است.

مدل سیستم‌های خانواده، آن چه را که رخ داده و چگونگی رهایی از این موقعیت را بهتر تبیین می‌کند. این مدل که علیت حلقوی نامیده می‌شود، معتقد است، پیامی را که یک فرد می‌فرستد، باعث تغییر و پاسخ در فرد دیگر می‌شود. آن پاسخ، پاسخ جدیدی را در فرد اول ایجاد می‌کند و به همین روال پیش می‌رود، تا بالاخره تعارض بالا می‌گیرد. پاسخ‌های زن و شوهر به پاسخ‌های یکدیگر، آنها را در تله علیت حلقوی به دام می‌اندازد.

بهترین راه رهایی از این موقعیت، این است که هر همسر رفتار خویش را تنها واکنش به فرد مقابل در نظر نگیرد، بلکه آن را عامل تعیین کننده‌ای در پاسخ همسرش بداند که با تغییر آن می‌شود در پاسخ همسر نیز تغییر ایجاد کرد.

بهترین راه اجتناب از "بازی سرزنش"<sup>۱</sup>، تمرکز بر کار با یکدیگر جهت یافتن راه‌حلهایی است که برای هر دو طرف قابل پذیرش هستند. در حالی که سرزنش تلاشی رقابتی است که در آن یک طرف سعی در غلبه بر دیگری دارد.

**گفتگوی اصیل، تلاشی مشارکتی است که در آن شرکت کنندگان بر توافق تمرکز می‌کنند.**

#### ۴ - بخش عمده پیام‌ها غیر کلامی<sup>۲</sup> هستند.

در گفتگو با دیگران، توجه نزدیک به پیام‌های غیر کلامی، مهم است. در حقیقت، برخی پژوهش‌گران برآورد می‌کنند، حدود ۶۵٪ از همه گفتگوهای چهره به چهره غیر کلامی‌اند.

---

1-Blame Game  
2-Nonverbal Communication

گفتگوی کلامی شامل هم عبارات بیانی و هم نوشتاری است. گفتگوی بیانی، دارای جنبه‌های فرا زبانی<sup>۱</sup> متعددی است؛ تن صدا، بلندی آن، سرعت کلام، ریتم کلام، لحن بیان، مکث‌ها و نظیر آن.

گفتگوی نوشتاری نیز، شامل جنبه‌های فرا زبانی است مثل؛ نقطه‌ها که نشانه پایان جمله یا ویرگول که نشانه مکث است. جنبه‌های غیر کلامی نوشتار عبارتند از: سبک نوشتار، نوع دست خط، پرینت، تایپ، شلختگی، نظم و ترتیب و وسیله نوشتاری (کاغذ باطله، خودکار، خودنویس و نظیر آن (آرژیل<sup>۲</sup> ۱۹۹۸، به نقل از اولسون ۲۰۰۱).

گفتگوی غیر کلامی اشکال زیادی به خود می‌گیرد؛ تظاهرات چهره، تماس چشمی، ژست‌ها و دیگر حرکات بدنی، نیز رفتار فضایی (دو فرد چه قدر از هم جدا ایستاده‌اند یا نشسته‌اند)، تماس جسمانی، آواگری غیر کلامی (غرغر کردن، آه کشیدن) و حالات بدنی. تفسیر گفتگوی غیر کلامی نیز همانند گفتگوی کلامی دشوار است. آیا یک خمیازه ناشی از کسالت و خستگی است یا یک عمل بازتابی؟

لازم است که به عنوان گوینده سعی کنیم تا حد امکان پیام‌های کلامی و غیر کلامی‌مان با یکدیگر همخوان باشد تا ابهام و سوء تفاهم را به حداقل برسانیم. اگر می‌خواهیم احساسی را به فرد مقابل مخابره کنیم، سعی کنیم آن را به کلام در آوریم، زیرا بیان احساس به صورت غیر کلامی فضای تعبیر و تفسیر را باز می‌گذارد. به عنوان دریافت کننده پیام نیز لازم است برای درک بهتر پیام، به نشانه‌های غیر کلامی نیز توجه کنیم، ولی در این میان باید مراقب تعبیر و تفسیر پیام‌های غیر کلامی نیز باشیم و اگر تفسیری هم صورت می‌گیرد با توجه به جنسیت، فرهنگ، وضعیت روانی فرد مقابل و حال و هوای رابطه باشد، در غیر این صورت بهترین راه پرسش از فرد مقابل است.

۱ - منظور جنبه‌های همراه کلام است (Para Language).

نکته دیگر این است که تا حد امکان سعی کنیم از پیام‌های غیرکلامی مثبت در کنار کلاممان استفاده کنیم.

در یک مطالعه کلاسیک دانیل اشتنبرگ و ارنست بیر<sup>۱</sup> (۱۹۷۷)، به نقل از اولسون، (۲۰۰۱) گفتگوی غیرکلامی را در زوجها مورد بررسی قرار دادند. از ابزارهای مشاهده‌ای و ابزارهای نوشتاری طرح شده برای سنجش سطح هماهنگی زوجی استفاده شد. پژوهش‌گران توانستند بین رفتارهای غیرکلامی ویژه با انواع مشخص ارتباطات زوجی همبستگی بیابند. آنها دریافتند، زوج‌هایی که اختلاف نظر اندکی در موضوعات مورد بحث دارند، متمایل به نشستن نزدیک‌تر کنار هم، لمس بیشتر یکدیگر و تماس‌های چشمی بیشتر نسبت به زوج‌هایی که اختلاف نظر زیادی در این بحث‌ها دارند، هستند. به علاوه آنها دریافتند هنگامی که همسران به‌عنوان زوج‌های با سطح بالای نارضایتی توصیف می‌شوند - برچسبی که پژوهش‌گران به زوج‌هایی که مدام ناراضی‌اند و سرزنش می‌کنند، زدند - این زوجها جدا از یکدیگر می‌نشینند، تماس چشمی کمتری برقرار می‌کنند و بیشتر از سایر زوجها مورد سنجش صحبت می‌کنند. برعکس، زوج‌هایی که به‌عنوان ناخرسندهای سطح پایین توصیف شدند، بیشترین مقدار مهرورزی و مراقبت غیرکلامی شامل لمس یکدیگر و وضعیت‌های دست باز و پا باز (آغوش باز) را نشان می‌دهند. پس زبان غیرکلامی مثبت شامل زبان بدن و لمس یکدیگر و تظاهرات چهره (برقراری تماس چشمی) مؤلفه‌های مهمی در رضایت زوجی هستند و می‌توانند باعث افزایش سطح صمیمیت شوند.

**صداقت در گفتگو، سوء تفاهم و گیجی را به حداقل می‌رساند.**

---

1-Daniel Sternberg & Ernest Beier

## سبک‌های گفتگو

چهار نوع سبک رایج گفتگو وجود دارد که عبارتند از: منفعل<sup>۱</sup>، مهاجم<sup>۲</sup>، منفعل - مهاجم<sup>۳</sup> و صریح<sup>۴</sup>. که مناسب‌ترین و مؤثرین آنها، صراحت است. شرح هر یک از سبک‌ها که در زیر آمده، به شما کمک می‌کند تا سبک گفتگوی معمول خود را با همسران مشخص کنید و بتوانید کارهایی را انجام دهید تا به گفتگویی صریح با یکدیگر برسید.

### گفتگوی منفعلانه

در یک گفتگوی منفعلانه، فرد نسبت به بیان افکار، احساسات و تمایلاتش و همچنین روراستی و صداقت بی‌میل است و در واقع این افکار و احساسات را نزد خودش نگه می‌دارد. این روش ممکن است ناشی از اعتماد به نفس پایین باشد و به طور مشخص به منظور اجتناب از جریحه دار کردن احساسات دیگران و یا جلوگیری از سرزنش به کار گرفته شود. با وجود این که ممکن است این روش با قصد و نیت خوبی به کار رود (من قصد ندارم دیگران را اذیت کنم یا می‌ترسم که اشتباه بگویم) ولی عمدتاً باعث احساس رنجش خاطر، سردرگمی و بدگمانی در فرد مقابل می‌شود. گفتگوی منفعلانه، سدی در راه ایجاد صمیمیت در روابط است.

### گفتگوی تهاجمی

فرد دارای چنین سبکی همیشه طرف مقابل را سرزنش و متهم می‌کند و اغلب از بیاناتی از قبیل "تو همیشه" یا "تو هرگز" استفاده می‌کند. عموماً این روش هنگامی به کار می‌رود که یکی از طرفین احساس تهدید می‌کند و یا افکار و احساسات منفی دارد. در این

- 
- 1-passive
  - 2-Aggressive
  - 3-Passive - aggressive
  - 4-Assertive

سبک عموماً مردم سعی دارند که دیگران را مسؤول احساسات خود قلمداد کنند. همان طور که در مثال زیر خواهیم دید، گفتگوی تهاجمی بیشتر بر ویژگی‌های منفی شخص تا بر موقعیت متمرکز است. این شیوه معمولاً منجر به جریحه‌دار شدن احساسات زوجین می‌شود و صمیمیت بین آنها را تخریب می‌کند.

**تمرکز بر شخص:** "تو گفتی که ماشین رو تنظیم کردی، اما این کار رو نکردی، تو هرگز کاری رو که می‌گی انجام نمی‌دی."

**تمرکز بر موقعیت:** "از این که ماشین رو قبل از مسافرت مون تنظیم نکردی، متأسف شدم. من واقعاً در مورد چرخ‌ها و روغن ماشین، نگرانم. امروز صبح وقت داری ماشین رو تعمیرگاه ببری؟"

دو روش گفتگوی منفعل و مهاجم، برای ادامه ازدواج مضرند. با تلاش جهت کسب رفتار صریح، زوجین می‌توانند گفتگوی خود را بهبود بخشیده و لذا ازدواج خود را بهبود بخشند.

این دو سبک گفتگو می‌توانند حاوی هر یک از الگوهای مخربی که بعداً ذکر خواهد شد، یعنی اجتناب و کناره‌گیری، تفاسیر منفی، تشدید و بی‌اعتبارسازی باشند.

### گفتگوی منفعل – مهاجم

افراد دارای این سبک به صورت نامشخص پرخاشگری می‌کنند، یعنی به صورت غیرمستقیم خشم خود را نسبت به دیگری بیان می‌کنند و انتظار دارند دیگری بداند که برای چه این کار را می‌کنند. مثلاً همسری کاری را که همسرش از او خواسته، پشت گوش می‌اندازد و یا به طور نامشخص شکایت (غرغر) می‌کند. کله‌شقی، اشکال تراشی، مسامحه کاری و پشت گوش اندازی، ویژگی‌های این دسته از افراد است. به عنوان مثال؛ همسری از استراحت

بعد از ظهر شوهرش در حالی که خودش بعد از کار بیرون، باید کارهای خانه را انجام دهد، ناراحت است. او به جای بیان صریح این احساس، با سر و صدا کردن و کوبیدن ظروف به یکدیگر مانع استراحت همسرش می‌شود.

### گفتگوی صریح

فرد دارای این سبک بدون احساس ترس یا رفتار پرخاشگرانه، احساسات، خواسته‌ها و افکار خود را بیان می‌کند. هنگامی که در شیوه گفتگویی خود صریح باشیم، هم از حق و خواسته خود نگذشته‌ایم و هم احترام طرف مقابل را به جا آورده‌ایم. در واقع هم از یک سو حالت انفعالی نداریم و نمی‌گذاریم دیگران از ما سوءاستفاده کنند و از سوی دیگر، نیازهای دیگران را می‌شناسیم و سعی می‌کنیم که خود را به نحوی معقول با آنها تطبیق دهیم. صراحت، این احساس را به ما می‌دهد که از کار آیی و نظارت درونی لازم برخورداریم. چنین حسی به نوبه خود حس اعتماد به نفس و خود ارزشمندی را در ارتباط با دیگران افزایش می‌دهد. از آنجایی که صراحت همراه با توجه و احترام به نیازهای دیگران است، لذا افراد صریح، انعطاف‌پذیرند و همیشه صرفاً به دنبال خواسته‌های خود نیستند.

گفتگوی صریح، این امکان را فراهم می‌سازد که افراد خود را به روش سالم، غیر تواضعی و بدون سماجت، نشان دهند و این به معنای عنوان کردن شفاف و مستقیم خواسته و مثبت و مؤدب بودن در گفتگو است. مثالی از بیان صریح، "میل دارم وقت بیشتری رو با بچه‌ها صرف کنی، شاید بتونی یک شب رو به تنهایی با اونا بگذرونی تا من بتونم تا دیر وقت سرکار باشم" است. در مثال صفحه قبل نیز زن می‌تواند با صراحت به شوهرش بگوید: "از این که کارای خونه رو به تنهایی انجام می‌دم احساس خستگی می‌کنم، دوست دارم تو هم توی این کار با من مشارکت کنی". وقتی یکی از زوجین به طور صریح صحبت می‌کند، مخاطب خود را نیز به دادن پاسخ مثبت و صریح تشویق می‌کند.

### تأثیر سبک‌های گفتگو بر صمیمیت

در جدول (۳ - ۱) سبک‌های معمول گفتگو، فضای ارتباط، عاقبت و سطح صمیمیت مربوط به هر کدام از این سبک‌ها آورده شده است. به عنوان مثال؛ زوج‌های منفعل به دلیل این که نیازهای خود را بیان نمی‌کنند، معمولاً به آن چه می‌خواهند دست نمی‌یابند و در نتیجه ارتباطی بی‌روح و با حداقل صمیمیت خواهند داشت. اگر یکی از همسران مهاجم و دیگری منفعل باشد، همسر مهاجم تمایل به تسلط دارد که منجر به صمیمیت بسیار کمی خواهد شد و اگر هر دو طرف شیوه تهاجمی پیش گیرند، رابطه آنها متعارض با حداقل صمیمیت خواهد شد.

بالعکس، در گفتگوی صریح، هر دو همسر اجازه می‌یابند برنده باشند، صمیمیت خود را افزایش دهند و رشد و سرزندگی در روابطشان ایجاد کنند. اما مهم است که هر دو طرف این شیوه را اجرا کنند. اگر یک همسر صریح و دیگری منفعل باشد، ارتباط برای هر دو با ناکامی و حداقل صمیمیت خواهد بود. اگر یکی صریح و دیگری تهاجمی باشد، ممکن است ارتباط بسیار متخاصم با حداقل صمیمیت باشد.

## جدول (۳ - ۱) الگوهای گفتگو و صمیمیت

سطح صمیمیت	شخص ب		شخص الف	
	چه کسی برنده است	ارتباط	گفتگو	
پایین	هر دو بازنده	بی‌نشاط <sup>۱</sup>	منفعل	منفعل
پایین	من برنده، تو بازنده	سلطه‌گر <sup>۲</sup>	مهاجم	منفعل
پایین	هر دو بازنده	متعارض <sup>۳</sup>	مهاجم	مهاجم
پایین	هر دو بازنده	ناکام <sup>۴</sup>	منفعل	صریح
پایین	هر دو بازنده	متخاصم <sup>۵</sup>	مهاجم	صریح
بالا	هر دو برنده	با نشاط / متکامل <sup>۶</sup>	صریح	صریح

- 
- 1- Devitalized
  - 2- Dominating
  - 3- Conflicted
  - 4- Frustrated
  - 5- Confrontational
  - 6- Vital/Growing



## تأثیر صراحت بر رابطه زوجین

### چرخه‌های ارتباطی منفی و مثبت

مطالعه‌ای بر روی ۱۵۰،۰۰۰ زوج (اولسون، ۱۹۹۷) آشکار کرد که چرخه گفتگویی مثبت شامل صراحت و اتکا به خود است و چرخه گفتگویی منفی با اجتناب و تسلط همسر مشخص می‌شود (اولسون، ۱۹۹۷). تعاریف صراحت، اتکا به خود، اجتناب و تسلط همسر به صورت زیرند:

**صراحت**<sup>۱</sup>: توانایی فردی برای ابراز احساسات و آرزوها به همسر است.

**اتکا به خود**<sup>۲</sup>: نشان می‌دهد که فرد در مورد خودش چگونه احساس می‌کند و می‌اندیشد، توانایی کنترل امور در زندگی است.

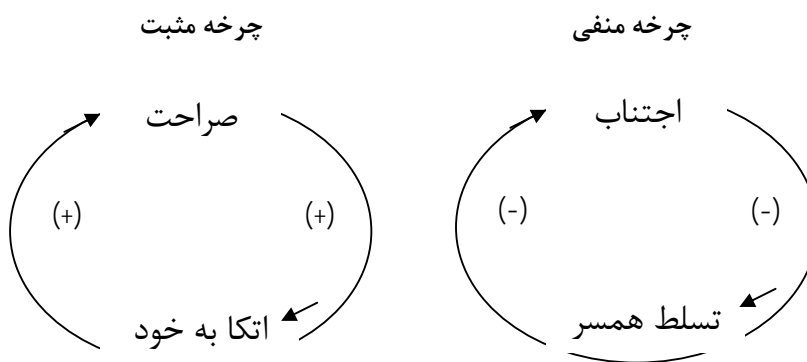
**اجتناب**<sup>۳</sup>: تمایل فرد برای به حداقل رسانی مسایل و امتناع از مقابله با مشکلات به صورت مستقیم است.

**تسلط همسر**<sup>۴</sup>: احساس یک همسر از میزان سلطه طلبی و کنترل‌گری همسرش است.

در یک چرخه گفتگویی مثبت، همان‌طور که فرد با همسرش صریح‌تر می‌شود، احساس خود - اتکایی آنها بیشتر می‌شود. این امر تا حدودی به این دلیل رخ می‌دهد که صراحت، افراد را جهت ابراز خواسته‌های‌شان از دیگری توانمندتر می‌سازد. افراد هر چه بیشتر به آن چه می‌خواهند، برسند، احساس خود اتکایی بیشتری می‌کنند و همان‌طور که خود اتکایی بیشتری کسب می‌کنند، برای صراحت بیشتر، مشتاق می‌شوند.

- 
- 1- Assertiveness
  - 2- Self - Confidence
  - 3- Avoidance
  - 4- Partner Dominance

## جدول (۴ - ۱) چرخه‌های مثبت و منفی گفتگو



در یک چرخه گفتگویی منفی، همان طور که فرد از تصمیم‌گیری‌ها اجتناب می‌کند، دیگری مسلط‌تر می‌شود. همان طور که یک همسر مسلط‌تر می‌شود، دیگری بیشتر کناره می‌گیرد. ترکیب اجتناب و تسلط همسر چرخه گفتگوی منفی را خلق می‌کند.

پژوهش‌ها دریافته‌اند، ازدواج‌هایی که در آن هر دو همسر، صریح و خود اتکایند، ازدواج‌های بسیار خرسندی هستند. بالعکس، ازدواج‌هایی که در آنها یک همسر مسلط و دیگری اجتناب‌گر است، ازدواج‌های ناخرسندی هستند.

### جدول (۵ - ۱) افراد دارای صراحت بالا

اگر فردی صراحت بالایی داشته باشد.

- اجتناب کمتری دارد ( $r = 0/72$ ).
- احساس تسلط کمتری از جانب همسرش می‌کند ( $r = 0/50$ ).
- شخصیت همسرش را دوست دارد ( $r = 0/40$ ).
- در مورد ارتباط با همسرش احساس خوبی دارد ( $r = 0/77$ ).
- احساس خوبی در مورد حل تعارض دارد ( $r = 0/68$ ).

### جدول (۶ - ۱) افراد دارای اجتناب بالا

اگر فردی اجتناب بالایی داشته باشد.

- صراحت کمی دارد ( $r = 0/72$ ).
- احساس تسلط بیشتری از جانب همسرش می‌کند ( $r = 0/62$ ).
- شخصیت همسرش را دوست ندارد ( $r = 0/59$ ).
- ارتباط و گفتگو با همسرش را دوست ندارد ( $r = 0/66$ ).
- حل تعارض با همسرش را دوست ندارد ( $r = 0/71$ ).

## مهارت‌های گفتگو

در قسمت‌های قبل با تعریف گفتگو، اصول و سبک‌های آن آشنا شدیم، حال می‌خواهیم بدانیم در یک گفتگو چه مهارت‌ها و نکاتی را باید به کار ببندیم تا گفتگوی بهتری داشته باشیم و بتوانیم به بهترین سبک یعنی سبک صریح با همسرمان گفتگو کنیم.

چه زمانی گفتگوی امن بیشترین اهمیت را دارد و چه زمانی اکثر زوجها دارای بیشترین مشکل در گفتگوی خوب هستند، قبل از مطالعه قسمت بعدی در مورد این موضوع بیندیشید.

### مناسب‌ترین زمان استفاده از مهارت‌های گفتگو

- هنگامی که دو طرف دارای اختلاف نظر و تعارض در مورد پول، کارهای منزل، تربیت فرزند، خانواده همسر و غیره هستند. اینها تعارضاتی‌اند که در آنها میزان زیادی تشدید و بی‌اعتبارسازی وجود دارد (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).
  - هنگام گفتگو در مورد موضوعات بسیار حساس که صحبت معمولی درباره آنها بسیار دشوار است، مثلاً درباره احساس تنهایی در روابط، مسایل جنسی و احساسی و نظیر آن. اینها مسایلی‌اند که در صحبت درباره آنها امکان بی‌اعتبارسازی زیادی وجود دارد (در قسمت الگوهای تخریب‌گر توضیح داده خواهد شد).
- این دو موقعیت چه چیز مشترکی دارند؟ یک یا هر دو همسر ممکن است بترسد که مکالمه خیلی خوب پیش نرود. ترس از تعارض، ترس از ناکامی، ترس از طرد یا ترکیباتی از اینها وجود دارد. پادزهر این نوع ترس‌ها احساس ایمنی است. هر همسر باید روشی امن برای صحبت درباره اختلاف نظرهای روزانه و مسایل عمیق‌تر و حادث‌تر داشته باشد (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

عمیق‌ترین بعد صمیمیت هنگامی پرورش می‌یابد که یک همسر چیزی را که در مورد آن احساس آسیب‌پذیری و رنجش می‌کند در میان بگذارد و دیگری به شیوه‌ای مثبت و پذیرنده به آن پاسخ دهد.

**هنگامی که در تعارض هستید.** محمود و نسرین زوجی هستند که، هر وقت در مورد یکی از مسایل روزشان شروع به صحبت می‌کنند - خواه پول، خواه بچه‌ها یا کارهای منزل - به سرعت به سمت استفاده از یکی از الگوهای تخریب‌گر گفتگو پیش می‌روند. آنها هنوز یکدیگر را بسیار دوست دارند، اما نشانه‌های خطر را تشخیص داده و می‌دانند که لازم است از شیوه‌های بهتری برای کنارآیی با تعارضات غیر قابل اجتنابی که از ازدواج سه ساله‌شان و پرورش فرزند خردسال و داشتن دو شغل تمام وقت، حاصل شده است، استفاده کنند. شیهه بسیاری از زوجها، آنها نیازمند آموختن چگونگی گفتگوی امن بدون جنگ هنگام نگرانی و خشم در مورد مسایلشان هستند.

**هنگامی که در مورد موضوعات حساس صحبت می‌کنید.** صحبت ایمن در مورد مسایل حساس و عمیق‌تر، باعث ارتقای احساس صمیمیت می‌شود. این احساس صمیمیت از درک این نکته حاصل می‌شود که می‌توانید خودتان را در میان بگذارید و از جانب همسران پذیرفته شوید. آن، شرط لازم دوست خوب بودن برای همسران است. تمرکز بر دوستی به این علت است که به شما کمک شود تا بتوانید به عنوان دوست با هم گفتگو کنید و احساسات صمیمیت را که باعث احساس ایمنی می‌شود، در میان بگذارید. در این قسمت، در مورد موقعیت‌هایی صحبت خواهد شد که آشفتگی زیاد یک یا هر دوی شما ممکن است توانایی‌تان را جهت گفتگوی سازنده و ایمن درباره موضوعات حساس مخدوش کند. در این زمان‌ها، شما نیاز به شیوه‌های گفتگویی دارید که بتوانید خواسته‌های‌تان را که از گفتن‌شان می‌ترسید، بیان کنید. مهارت‌های گوینده - شنونده مورد آموزش در اینجا می‌تواند شیوه قدرتمندی برای گفتگو در مورد موضوعات تعارض‌زا و حساس باشد.

منظور از صحبت ایمن، صحبت عاری از خطر نیست. اگر تصمیم دارید خواسته‌ها و مواردی را که باعث نگرانی و رنجش شما می‌شود در میان بگذارید، باز انتظار خطر از جانب همسران را داشته باشید. در اکثر اوقات زندگی، به ویژه در ازدواج، رابطه مستقیمی بین خطر و پاداش، وجود دارد. برای بسیاری از روابط، زوال تدریجی عشق، خطر اصلی است و آن زمانی است که یک همسر، فردی که از او انتظار بیشترین احترام و پذیرش را دارید، با درد و طرد پیوند می‌خورد (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

شما نمی‌توانید، بدون ارایه چیزی عمیق برای پذیرش از جانب همسران عمیقاً پذیرفته شوید. شما می‌توانید خطر کنید، عمیقاً در میان بگذارید و طرد شوید. این کار صدمه زیادی می‌زند، زیرا شما خطر جزء عمیق‌تر خودتان را در رابطه انتخاب کرده‌اید. اگر در میان گذاری شما خوب پیش رود، پذیرش را ارضاء کننده روح و عمق آن چه هستید، خواهید یافت و مهم نیست که چه قدر ضعیف هستید (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

## ارزش ساختار

برای این که رابطه دوستانه رشد یابد، احساسات درونی آشکار شود، تعارضات زوجی غیر قابل اجتناب، حل شود و ارتباط شما درمقابل الگوهای تخریب‌گر - تشدید، بی‌اعتبارسازی، کناره‌گیری و تفاسیر منفی - مصون بماند، باید با هم به عنوان یک گروه کار کنید. یک روش برای انجام این کار، استفاده از راهبردها و تکنیک‌های مورد توافق برای کمک به شما در مکالمات مهم است. این کار اضافه کردن ساختار به تعامل نامیده می‌شود (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

ساختار می‌تواند درجه‌ای از پیش‌بینی‌پذیری و نظم را برای موارد آشفته‌کننده و موضوعات هیجانی به ارمغان بیاورد. ساختار، یکی از بهترین ابزار نظم‌بخشی به هیجانات منفی غیر قابل اجتنابی است که در ازدواج تجربه می‌کنیم.

مکان‌های زیادی وجود دارد که در آن قانون ساختار را برای ایجاد نظم اتخاذ می‌کنید. به عنوان مثال؛ اگر شما در یک شرکت نسبتاً بزرگ کار می‌کنید احتمالاً قوانین واضحی در مورد همه چیز وجود دارد. هر چه قوانین مورد توافق واضح‌تر باشد، احتمالاً کار بهتر پیش می‌رود. به ویژه اگر قوانین مربوط به نحوه حل تعارض بیان نشوند یا واضح نباشند، افراد بیشتر حاشیه می‌روند و کمتر در مورد آن چه مورد انتظار است، احساس ایمنی می‌کنند (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

این موضوع در مورد ارتباطات نیز صدق می‌کند. درباره نحوه گفتگو، زمان و مکان آن گفتگو کرده و به توافق برسید. لطفاً متوجه باشید که ساختار به خودی خود هدف نیست. همان‌طور که در محل کار بسیاری از افراد صدق می‌کند، برخی ساختارها انجام کار مؤثر را در محل کار و به عنوان یک گروه سهل‌تر می‌کنند. اما ساختار فقط ابزاری است جهت رسیدن به محصول نهایی! اضافه نمودن ساختار به تعامل‌تان شبیه استفاده از داربست هنگام ساخت یا نوسازی یک بناست. داربست جزئی از ساختمان نیست، اما برای رسیدن به هدف، ایمنی می‌آورد (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

مثال خوب دیگر از این که چگونه یک ساختار می‌تواند مفید باشد، مربوط به ورزش است. هر ورزشی دارای قوانینی است که درست و نادرست را تعریف می‌کند. چه چیزی در مرز و چه چیزی خارج از آن است؟ بازی چه موقع شروع می‌شود و چه موقع متوقف می‌شود؟ بدون ساختاری که قوانین ایجاد می‌کنند، همه دچار هرج و مرج می‌شوند. قوانین آن چه را که در مورد ورزش مناسب است، تعریف می‌کنند. آنها به سادگی بازی را برای دو تیم امکان‌پذیر می‌کنند. این رویکرد به شما و همسرتان اجازه می‌دهد از برخی قوانین مورد توافق برای هموار کردن زمینه بازی استفاده کنید. هر دوی شما می‌توانید بشنوید و هر دو می‌توانید شنیده شوید (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

با ساختار کافی و شایسته می‌توانید تعارض را مدیریت کنید و درباره مسایل حساس با رنجش کمتری گفتگو کنید. هنگامی که حس خوبی در مورد یک مسأله دشوار وجود دارد، نیازی نیست از ساختار زیاد استفاده کنید. فقط به طریقی گفتگو کنید که بیشترین راحتی را دارید. اما در زمان‌های دیگر، مقدار کمی ساختار می‌تواند شما را بدون رنجش و شاید با صمیمیت بیشتری پیش برد (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

شیوه‌های بسیار مؤثری برای زوجها جهت چگونگی صحبت باز و ایمن وجود دارد: مهارت‌های گوینده و شنونده. هنگام بحث در مورد مسایل حساس و تعارض‌زا که در آن احساس ایمنی وجود ندارد، این تکنیک‌ها، روشی برای گفتگوی آهسته‌تر و ایمن‌تر است. اگر می‌خواهید ایمنی و وضوح در مکالمه شما بهبود یابد، می‌توانید از این مهارت‌ها بهره‌جوید. در اکثر اوقات (و نه الزاماً همیشه) زوجها می‌توانند برای رفتن به رستوران بدون این تکنیک‌ها تصمیم بگیرند، اما تعداد کمتری می‌توانند با مسایل حساسیت‌زای هیجانی مثل پول، مسایل جنسی یا مسایل مربوط به خانواده همسر، بدون ایمنی موجود در این مهارت‌ها، مقابله کنند.



به علاوه، یکی از بهترین کارهایی که می‌توانید برای رابطه‌تان انجام دهید، پرورش این اطمینان است که می‌توانید با هر مسأله‌ای که در زندگی پیش می‌آید به عنوان یک گروه و بدون ترس مقابله کنید.

موفقیت‌های ویژه‌ای برای این مهارت‌ها یافت شده است، زیرا بسیار ساده و بسیار مؤثرند. اکثر زوج‌هایی که در طول سال‌ها با آنها کار شده است، واقعاً این مهارت‌ها را تأیید می‌کنند. در پژوهش‌ها، این مهارت‌ها، مهارت‌های شماره یکی هستند که زوج‌ها گزارش می‌کنند به آنها بیشترین کمک را کرده است (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۰).

قبل از اینکه در مورد این مهارت‌ها به بحث بپردازیم، باید بدانیم که اصلاً گفتگو از چه مؤلفه‌هایی تشکیل شده است و پس از آن به مهارت‌هایی که به هر کدام از این مؤلفه‌ها ارتباط دارد، خواهیم پرداخت.

## مؤلفه‌های گفتگو

همان طور که قبلاً ذکر شد گفتگو شامل سه مؤلفه گوینده، شنونده و پیام می‌باشد، که قبل از شروع بحث مهارت‌های گوینده - شنونده، لازم است که به عناصر اصلی (کلامی و غیرکلامی) یک پیام نظری بیندازیم.

### عناصر اصلی پیام

پیام دارای دو عنصر اصلی است:

۱- عناصر کلامی و ۲- عناصر غیرکلامی، حذف کردن یا نامناسب بودن هر یک از این دو بخش می‌تواند به گفتگوی مؤثر صدمه بزند.

### عناصر غیرکلامی

عناصر غیرکلامی پیام دارای جنبه‌های مختلفی است که برخی از آنها بر قرار زیرند:

### تن صدا

افرادی که به صورت یکنواخت صحبت می‌کنند، معمولاً باعث خستگی و کسالت دیگران می‌شوند، برای گفتگوی مؤثر، بهتر است تن صدا با احساسات و هیجانات آمیخته شود.

### بلندی صدا

بهتر است که با توجه به موضوع صحبت، بلندی صدا تنظیم شود. صدای خیلی آهسته یا خیلی بلند موجب اختلال در فرآیند گفتگو می‌شود.

### تماس چشمی

از مهم‌ترین عوامل یک گفتگوی مؤثر است و می‌تواند نشان‌دهنده توجه، حالات روانی و نظیر آن در فرد باشد.

### حالات چهره

اکثر اوقات با نگاه کردن به چهره یک فرد می‌توانیم احساسات و حالات او را حدس بزنیم. برای مثال؛ می‌توان به گره کردن ابروها (علامت ناراحتی یا خشم)، بالا بردن ابروها (تعجب) و لبخند زدن (رضایت) اشاره کرد.

### ژست‌ها

حرکاتی‌اند که فرد انجام می‌دهد و معمولاً معنی خاصی دارند. مثلاً بالا انداختن شانه‌ها، می‌تواند علامت ندانستن یا عدم علاقه‌مندی به موضوع باشد. استفاده از حرکات دست و بدن و ژست‌ها در بهتر رساندن پیام و جذاب‌تر شدن ارتباط نقش مهمی دارد و توجه به آنها در فرد دیگر نیز می‌تواند اطلاعات ارزشمندی به دست دهد.

## حالات بدنی

طرز نشستن، ایستادن و راه رفتن فرد چیزهای زیادی به ما نشان می‌دهد. اگر همسران را با گردن خمیده، سر رو به پایین و نظیر آن ببینید، احتمالاً حدس می‌زنید که غمگین است (موتابی، ۱۳۸۳).

پس چه فرستنده پیام (گوینده) و چه گیرنده پیام (شنونده) باید به نقش پیام‌های غیرکلامی در درک مکالمه توجه ویژه مبذول دارند، زیرا این پیام‌ها بخش عمده معانی را که در یک مکالمه سعی در تفهیم آن داریم به خود اختصاص می‌دهند. در قسمت اصول گفتگو (اصل ۴) در مورد جنبه‌های غیرکلامی پیام توضیح مسبوط داده شد.

## عناصر کلامی

هدف نهایی یک گفتگو در میان همسران افزایش صمیمیت است، برای کسب این صمیمیت، بسیار مهم است که حداکثر تلاش‌مان را برای به کارگیری کلمات مناسب و جملات مناسب بکنیم.

## استفاده از کلمات مناسب

اولین مقوله عناصر کلامی استفاده از کلمات مناسب است. در گفتگو می‌توانیم از کلمات مناسب استفاده کنیم، این کلمات باعث ایجاد حالت تدافعی در افراد نمی‌شود و راه را برای گفتگو باز می‌گذارد. ولی استفاده از کلمات نامناسب و منفی باعث ایجاد حالت تدافعی و منفی در افراد می‌شود و مسیر گفتگو را می‌بندد. شاید در مثال معروف بفرمایید، بنشین و بتمرگ! استفاده از کلمات مناسب روشن‌تر درک شود.

### استفاده از جملات مناسب (جملات من)

مقوله بعدی عناصر کلامی، استفاده از جملات مناسب یا "جملات من" است. با استفاده از جملات من، از جانب خودتان صحبت می‌کنید. صحبت کردن از جانب خود، نخستین مهارت و اساس سایر مهارت‌های حرف زدن است. حرف زدن از طرف خود نشان می‌دهد که شما مسئولیت آنچه را که می‌گویید، می‌پذیرید و نیز نشان می‌دهد که حق اظهار نظر برای دیگران قایل هستید. در نتیجه، دیگران پیام‌های شما را به روشنی و با سهولت بیشتری می‌شنوند و بیشتر مستعد شنیدن حرف‌های‌تان به عنوان تجربه شما و کمتر مخالف افکار، احساسات و خواسته‌های شما می‌شوند. با حرف زدن از طرف خود نه تنها می‌توانید علائق، دلواپسی‌ها و فعالیت‌های خودتان را بیان کنید، بلکه در مورد ارتباط و اعضای خانواده‌تان نیز می‌توانید اظهار نظر کنید (اقتباس از بهاری، ۱۳۸۳).

راه دیگر حرف زدن، حرف زدن از طرف دیگران است (جملات تو). وقتی از جانب دیگری صحبت می‌کنید، از کلماتی نظیر "شما"، "ما" یا "همه" استفاده می‌کنید. با این کار در دیگران حالت دفاعی ایجاد می‌کنید و باعث می‌شوید که آنها در مقابل حرف‌های شما مقاومت کنند (اقتباس از بهاری، ۱۳۸۳).

"تو اصلاً گوش نمی‌کنی" در مقابل "احساس می‌کنم گوش نمی‌کنی".

با این حرف، راه گفتگو را برای فرد مقابل بسته‌اید و او را محکوم کرده‌اید. با استفاده از "جملات من"، به طور کامل، شفاف و صریح، اطلاعات حسی، افکار، خواسته‌ها و اقدامات خود را بیان می‌کنید. (اقتباس از بهاری، ۱۳۸۳). در کتاب "راهنمای همسران برای گفتگو"، گاتمن در مورد روشی خوب برای ارسال راحت‌تر "پیام‌های من" بحث کرده است. آنها این شیوه را، "XYZ" نامیده‌اند. این روش می‌تواند در بافت حل یک مسأله یا خارج از

- 
- 1-I Statement
  - 2-You Statement

آن بسیار ارزشمند باشد. هنگامی که از عبارت "XYZ" استفاده می‌کنید، مطلب‌تان را به این شکل بیان می‌کنید:

"هنگامی که در موقعیت X، عمل Y را انجام دادی، احساس Z کردم." هنگامی که از عبارت XYZ استفاده می‌کنید، به همسرتان اطلاعات کاربردی می‌دهید: رفتار ویژه، بافتی که رفتار در آن رخ داده است و آنچه از این رخداد حس کرده‌اید. البته ترتیب این سه قسمت مهم نیست ولی ابراز هر یک مهم است.

در گفتگو، استفاده از این عبارات بسیار بهتر از توصیف مبهم مسأله یا ترور شخصیت است. به عنوان مثال؛ تصور کنید در مورد ریخت و پاش پایان روز همسرتان دچار دل مشغولی شده‌اید. کدام یک از عبارات زیر به شما فرصت بهتری جهت شنیده شدن می‌دهد؟

(۱) "عجب آدم بی‌عاری هستی."

(۲) "وقتی از در وارد می‌شی (موقعیت - X) و وسایل و ژاکتات رو کف اتاق می‌اندازی (رفتار - Y) احساس ناراحتی می‌کنم (بیان احساس - Z)."

همان‌طور که قبلاً گفته شد، از "جملات من" می‌توان برای بیان هر نوع محتوایی استفاده کرد.

۱. بیان افکار و احساسات در مورد:

**خودم:** "از وقتی که ورزش می‌کنم، احساس می‌کنم روحیه بهتری دارم."

**همسرم:** "احساس می‌کنم مدتی زیاد کار می‌کنی و کار زیاد خسته‌ات کرده."

**رابطه:** "احساس می‌کنم پس از صحبتی که با هم داشتیم، رابطه ما گرم‌تر شده."

۲. طرح خواسته و انتظار از:

**خودم:** "باید خودمو تشویق کنم که کلاس ورزشمو ادامه بدم".

**همسرم:** "ازت انتظار دارم که به سلامتی خودت بیشتر اهمیت بدی".

**رابطه:** "دوست دارم در مورد این موضوع با هم صحبت کنیم تا بتونیم رابطمونو گرمتر نگه داریم".

"جملات من" می‌تواند صرفاً بیان احساس یا افکار در مورد یک رفتار ویژه و در یک موقعیت ویژه باشد و می‌توان به دنبال آن خواسته یا انتظاری را نیز مطرح کرد. از این‌الگو، هم می‌توان برای طرح احساسات بدی که به وجود آمده و علل و موقعیت آن و هم برای طرح احساسات خوب، تعریف و تمجید و نظیر آن استفاده کرد. صحبت به شیوه "XYZ" در مورد احساسات و کارهای خوب باعث تقویت آنها در فرد مقابل یا خودمان می‌شود.

همان‌طور که قبلاً گفتیم عناصر گفتگو شامل سه قسمت است؛ پیام، گوینده و شنونده که در قسمت قبل، قوانین یا موارد مهم مربوط به پیام را گفتیم، در این قسمت قوانین مربوط به گوینده و شنونده خواهد آمد.

### قوانین مربوط به گوینده و شنونده

قبلاً به ارزش ساختار و لزوم قوانین در هنگام صحبت درباره مسایل حساس و تعارض‌زا پرداختیم. در اینجا این ساختار و قوانین به تفصیل شرح داده خواهد شد.

#### قوانینی برای هر دوی شما

۱ - گوینده دارای نشانه‌ای است. نشانه یک شیء واقعی مثل کنترل تلویزیون، خودکار یا کتاب کوچک است. این نشانه در دست هر که باشد مشخص می‌کند که او گوینده است و گوینده بودن دارای قوانینی است که باید به آن توجه کرد. در مقابل نیز، هر کس که دارای نشانه نیست، نشان می‌دهد که شنونده است و شنونده بودن نیز قوانینی را می‌طلبد که رعایت آن ضروری است.

۲ - در طول دوره مکالمه این نشانه به مشارکت گذاشته می‌شود. گوینده اولین فردی است که نشانه را دارد و شما نقش‌ها را مدام تغییر می‌دهید و نشانه به طور منظم دست به دست می‌چرخد. این کار اعتماد می‌آفریند. شما مطمئنید هنگامی که به نشانه نیاز دارید، آن را خواهید داشت و می‌توانید آن را هنگامی که همسرتان نیاز دارد، در اختیارش قرار دهید.

۳ - در هنگام تمرین این تکنیک، سعی کنید یک موضوع خنثی را برای مذاکره انتخاب کنید و مسأله‌ای را حل نکنید. موضوعی مثل یک فیلم که هر دو آن را دیده‌اید و یا هر چیز دیگری را انتخاب کرده و با مذاکره در مورد آن تکنیک‌های گوینده - شنونده را تمرین کنید (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

### قوانینی برای گوینده

در این جا هفت مهارت اساسی حرف زدن که به شما کمک می‌کند تا با صراحت بیشتر و روشن تر حرف بزنید، ارایه می‌شود. به کمک این مهارت‌ها می‌توانید شریک زندگی خود را از آن چه درون شما در جریان است، آگاه کنید.

- (۱) مطمئن شوید که زمان و مکان مناسبی را برای گفتگو انتخاب کرده‌اید.
  - (۲) به همسرتان (شنونده) نگاه کنید و سعی کنید با او تماس چشمی برقرار کنید.
  - (۳) مطمئن شوید آن چه را که می‌گویید با تن صدا و زبان بدنی تان (ژست‌ها، حالات چهره و حالات بدنی) هماهنگ باشد.
  - (۴) آهنگ و تن صدای خود را تغییر دهید و سعی کنید صدای تان یکنواخت نباشد.
  - (۵) از طرف خودتان صحبت کنید. صحبت کردن از جانب خود، اساس سایر مهارت‌های حرف زدن است. وقتی از طرف خود صحبت می‌کنید از ضمیر "من"، "مال من"، "مال مرا" یا "مرا" استفاده کنید (جملات من).
- "من به زمان بیشتری نیاز دارم تا به آن فکر کنم".  
 "جواب تو مرا خوشحال کرد".
- حرف زدن از طرف خود به این معنی نیست که شما فقط روی فعالیت‌ها، علایق و دلوپسی‌های خودتان تأکید می‌کنید، بلکه ممکن است نظر خود را درباره هر نوع محتوایی بیان کنید:
- "این آب و هوا مرا مبهوت کرده است" (تأکید بر موضوع)؛ "امروز دندانم شکست" (تأکید بر خود)؛ "مهربانی‌ات مرا مجذوب کرده است" (تأکید بر دیگران)؛ "می‌خواهم رابطه‌مان برای هر دوی ما رضایت‌بخش باشد" (تأکید روی رابطه) (اقتباس از بهاری، ۱۳۸۳).



با استفاده از عبارات "من" می‌توانید به طور کامل، شفاف و صریح، اطلاعات حسی، افکار، احساسات، خواسته‌ها و اقدامات خود را بیان کنید (اقتباس از بهاری، ۱۳۸۳).

بیان اطلاعات حسی: "شنیدم که ...".

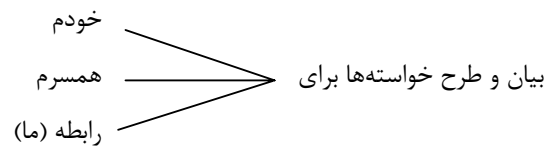
"دیدم که ...".

بیان افکار: "به عقیده من ...".

بیان باورها، انتظارات، تفاسیر و تدابیر: "فکر می‌کنم که ...".

"انتظار دارم که ...".

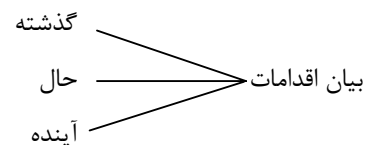
بیان احساسات: "احساس می‌کنم که ...".



- "می‌خواهم منصف‌تر باشم".

- "دلم می‌خواهد اگر مایلی این کار را نکنی".

- "آرزو دارم بتوانیم کمتر خرج کنیم".



این گزینه رفتار را توصیف می‌کند:

"دیروز بعدازظهر باهش صحبت کردم ولی جوابی نشنیدم"

"برای مشکل مالی مون، با یک مشاور صحبت خواهم کرد"

۴ یک‌ریز حرف نزنید. فرصت‌های فراوانی برای گفتن حرفهای تان دارید. برای این که

به همسرتان کمک کنید که خوب گوش دهد، بسیار مهم است که گفته‌های خود را به

شکل خلاصه و مفید بیان کنید. اگر دارای عادت تک‌گویی طولانی هستید، به یاد آورید

که داشتن نشانه، شما را در مقابل گسستگی (قطع کلام) حمایت می‌کند. شما می‌توانید جهت کسب اطمینان از این که همسرتان حرف شما را درک کرده، مکث کنید.

(۷) **توقف کنید و به همسرتان اجازه دهید که تکرار کند.** بعد از مقداری صحبت، توقف کرده و اجازه دهید که همسرتان آن‌چه را که گفته‌اید، تکرار کند و یا اگر سؤالی دارد، بپرسد. اگر تکرار درست نبود، مؤدبانه و به آرامی منظورتان را به شیوه‌ای که همسرتان آن را بفهمد، بیان مجدد کنید و به سؤالات او با آرامش پاسخ گوئید.

## قوانینی برای شنونده

موضوعات بغرنج و پرتنش مانع می‌شوند که اکثر ما توجه کاملی به گوینده نشان دهیم. از آن‌جا که، اغلب اوقات در حال مرور ذهنی حرف‌های بعدی خود هستیم، توجه ناقصی نشان می‌دهیم. برخی اوقات که به حرف‌های دیگری گوش می‌دهیم، عمدتاً به ارزیابی سخنان گوینده می‌پردازیم و درباره این که آیا حرف‌های زده شده درست است یا خیر، خوب است یا بد، آیا با آن موافقیم یا مخالف، قضاوت می‌کنیم و به قیاس نظر خود با دیگری می‌پردازیم. رفتار ما بیش از آن که جذاب و گیرا باشد، عکس‌العملی و واکنشی‌ست. حرف دیگران را به سادگی با اظهار نظر یا طرح سؤال قطع می‌کنیم. وقتی این چنین گوش می‌دهیم، خود را به جای دیگری مرکز و کانون توجه قرار می‌دهیم (بهاری، ۱۳۸۳).

گوش دادن خوب، موقتاً همسران را تشویق می‌کند که رهبر و پیش‌گام باشد و به‌طور خود جوش تمام حرفش را، بدون مداخله شما، باز گوید. بدون این که لزوماً موافقت کنید یا مخالفت کنید، سرزنش کنید یا دفاع کنید، یا فوراً سراغ اقدام دیگری بروید (راه‌حلی را تصاحب کنید)، هدف شما درک کردن است (بهاری، ۱۳۸۳).

در این‌جا پنج مهارت که به شما کمک می‌کند تا توانایی گوش دادن خود را بهبود بخشید، ارائه می‌شود:

- ۱- توجه کردن
- ۲- تأیید کردن و اعتباربخشیدن
- ۳- دعوت کردن
- ۴- خلاصه کردن
- ۵- سؤال کردن

### ۱) توجه نشان دهید.

وقتی شما به همسران توجه می‌کنید، یعنی با جان و دل به حرف‌هایش گوش می‌دهید و به او می‌فهمانید که کاملاً به وی توجه دارید. ۱- هرگونه فعالیت را که موجب حواس‌پرتی می‌شود، کنار بگذارید. ۲- وضعیت‌تان را با وضعیت همسران هماهنگ کنید. اگر

همسران نشسته است بنشینید، اگر ایستاده است، بایستید. ۳- به طرف او برگردید و هر وقت که ممکن بود با او تماس چشمی برقرار کنید. ۴- گاهی اوقات می‌توانید همسران را به حالتی حمایت‌گرانه لمس کنید. ۵- با ارسال این علامت که در دسترس هستید، حالت پذیرا دارید و علاقه‌مند می‌باشید، به وی ارج و منزلت می‌دهید (بهاری، ۱۳۸۳).

- در حین گوش دادن سعی کنید پیام‌های کلامی و غیر کلامی (احساسات) او را دریافت کنید. این کار مبنا و پایه تفسیر و تعبیر و درک وی در همان لحظه است. این کار را از طریق نگاه کردن، گوش دادن و ردگیری کردن حرف‌های همسران انجام دهید.

- نگاه کنید، گوش دهید و ردگیری کنید.

رفتارهای غیر کلامی را به دقت زیر نظر بگیرید. حرکات بدن و چهره همسران و نیز تغییر حالت بدنی و تنفس او را به دقت مدنظر قرار دهید. اگر با دقت نگاه کنید، می‌توانید به پیام‌های غیر کلامی مثل حرکات ریز چهره، دست، عضلات و نیز تنفس، نزدیکی و دوری و فضای بین هر دو نفرتان بیشتر توجه کنید. هم‌چنین به بافت (این که کجا هستید) توجه کنید.

- به صداها گوش کنید. به طنین و لحن صحبت و نیز سرعت و زیر و بمی صدا گوش دهید. به بلندی و پایین بودن صدا و سطح تنش (هنگامی که همسران حرف می‌زند) گوش کنید. وقتی به کلمات گوش می‌دهید، به هرگونه تصاویر ذهنی، اشکال صحبت یا استعاره‌هایی که وی ممکن است از آنها استفاده کند گوش کنید.

- تمام آن چه را که همسران می‌گویند اعم از افکار، احساسات، عقاید و اقدامات و غیره را ردگیری کنید. تمام این قسمت‌ها به درک شما از همسران کمک می‌کند. توجه کنید که چیزی از قلم نیفتد، مثلاً ممکن است همسران عقایدش را مطرح کند ولی احساسات و خواسته‌هایش را به زبان نیاورد.

- به ناهماهنگی پیام‌های کلامی و غیر کلامی توجه کنید، به عنوان مثال؛ همسران ممکن است بگوید علاقه مند به اجرای کاری‌ست، ولی نگاه و چهره او خلاف آن را برساند (بهاری، ۱۳۸۳).

## ۲) به تجربه همسرتان اشاره کنید و آن را اعتبار بخشید.

اعتباربخشی پیام‌های دیگری، پاسخی ست زبانی و عملی که شخص را آگاه می‌کند که همراه او هستید. اوست که رهبری می‌کند و شما پیرو و دنباله‌رو هستید. وقتی به آن چه همسرتان می‌گوید، علاقه نشان می‌دهید و احترام می‌گذارید، به تجربه همسرتان منزلت و اعتبار می‌بخشید، حتی اگر کاملاً با او موافق نباشید (بهاری، ۱۳۸۳).

اعتباربخشی می‌تواند شامل تکان دادن سر تا تأیید کلامی (آها) یا بیان یک عبارت تفسیری مختصر باشد که نشان می‌دهد شما به چیزی فکر می‌کنید که همسرتان در حال تجربه آن است، اما به صراحت آن را به زبان نیاورده است. مثال‌هایی از اعتباربخشی عبارتند از:

"به نظر می‌رسد که مهم باشه!"

"می‌تونم بفهمم که واقعاً نگران و دلواپسی!"

"حدس می‌زنم واقعاً نمی‌خوای بری!"

- سعی کنید که همراه با همسرتان باشید. مثلاً اگر در مورد افکارش صحبت می‌کند آنها را اعتبار ببخشید، اگر در مورد احساسات‌اش صحبت می‌کند، آنها را اعتبار ببخشید.
  - به احساسات و خواسته‌های همسرتان نیز توجه کنید.
- اکثر گفتگوها به اطلاعات و افکار و اقدامات می‌پردازند و احساسات و خواسته‌ها اغلب نادیده گرفته می‌شوند. اعتباربخشی به احساسات و خواسته‌های بیان نشده، موجب کاهش تنش می‌شود و اطلاعات بسیار مهمی را وارد گفتگو می‌کند. اگر همسرتان به قسمت‌هایی از آن اشاره نکرد می‌توانید با ردگیری، گوش دادن و نگاه کردن تفسیر خودتان را بگویید "مثل این که ناراحتی؟"
- از نیت خود آگاه باشید. اگر نیتی که پشت اعتباربخشی ست، تغییر دادن تجربه همسرتان یا ترغیب احساس وی به قبول نظر شماست، به جای او صحبت می‌کنید و حرف توی دهان‌اش می‌گذارید. این کار درک واقعی را به دنبال ندارد و یا ارتباط را با شکست مواجه می‌کند. اعتباربخشی از طریق پذیرفتن حق همسرتان برای بیان آن چه در آن لحظه تجربه

- می‌کند، رشته‌های ارتباط را برقرار می‌کند. با همسران همراه شوید، نه این که با متوقف کردن، حاشیه رفتن و یا عکس‌العمل نشان دادن، خلاف او حرکت کنید. برای برقراری ارتباط و درک، اغلب اوقات، فقط اشاره کردن به آن چه فرد در حال تجربه آن است، کافی است.
- به طور کلی اعتبار بخشی دارای دو فایده مهم است:
۱. راهی است برای بررسی این که آیا برداشت شما درست است یا خیر؟ مثلاً در مثال "مثل اینکه ناراحتی؟" آن فرد ممکن است بگوید "نه، فقط کمی سرم درد می‌کند".
  ۲. به وسیله بازخورد دادن، به گوینده نشان می‌دهید که حرف‌هایش برای شما مهم است و شما به گفته‌های او گوش می‌کنید (بهاری، ۱۳۸۳).

### ۳) به دادن اطلاعات بیشتر دعوت کنید

برای استفاده از مهارت گوش دادن، حرفی بزنید یا کاری بکنید که همسران را برانگیزد تا به صورت خودجوش هر چه می‌خواهد بگوید. برای ایجاد شور و اشتیاق در همسران، دعوت کردن فراتر از اعتبار بخشی است. مثال‌های زیر، نمونه‌هایی از دعوت کردن از همسران برای حرف زدن است.

"درباره این موضوع بیشتر برام بگو."

"در مورد آن بیشتر حرف بزن."

"دل‌م می‌خواد در مورد این موضوع بیشتر بدونم."

"چیز دیگری هم هست که بخوای بگی؟"

"دل‌م می‌خواد هر چی رو که فکر می‌کنی، باید بدونم، برام بگی."

بعد از اینکه همسران حرف‌هایش را زد و مکث کرد، می‌توانید دعوت کنید. معمولاً افراد برای این که شنونده را محک بزنند که گوش داده یا خیر؟ و آیا شرایط برای ادامه مهیاست یا خیر؟ مکث می‌کنند. در این حین از پرسش، پند و اندرز دهی و سؤال کردن برای هدایت پرهیزید، فقط دعوت کنید.

بعد از چند دعوت، بالاخره همسران می‌گویند: "فکر نمی‌کنم چیز دیگری برای گفتن داشته باشم" و نشانه‌های کلامی و غیرکلامی او نشان می‌دهد که حرف‌ها گفته شده است (بهاری، ۱۳۸۳).

#### ۴) برای اطمینان از صحت مطالب، گفته‌ها را خلاصه کنید.

مهارت خلاصه کردن به شما کمک می‌کند که مطمئن شوید همسران را درک کرده‌اید. شما با این کار به جای این که به همسران بگویید "می‌فهمم که چه می‌گویید" (که کمی خودبینانه به نظر می‌آید و ممکن است غیرواقعی و نادرست باشد) مفهوم پیام‌ها را با او در میان می‌گذارید. پیام همسران را خلاصه کنید تا نشان دهید که دقیقاً حرف‌های او را درک می‌کنید. عدم انجام این کار می‌تواند باعث سوء تفاهم شود. گاهی حرفی می‌زنید و طرف مقابلتان خودش جزئیاتی را به آن اضافه می‌کند و مفهوم و مقصودی غیر از منظور و مقصود شما به آن می‌دهد. شما هم ممکن است این کار را بکنید.

$$\square + \square$$

یا فرد مقابل خودش جزئیاتی را کم می‌کند و متقابلاً شما هم ممکن است این کار را

$$\square - \square$$

بکنید.

معنی مشترک زمانی رخ می‌دهد که پیامی را که شخصی فرستاده، همان طور

دریافت شود. تلخیص به این کار کمک می‌کند (بهاری، ۱۳۸۳).

$$\square + \square$$



### توصیه‌ها

- آنچه را که به عنوان نظر همسران شنیده‌اید، با بیان خود دقیقاً تکرار کنید (کامل بگویید، در عین حال چیزی را از پیام اصلی کم یا به آن اضافه نکنید).
  - از همسران بخواهید، خلاصه‌ای را که ارایه می‌کنید، تایید یا تصریح کند.
- چنانچه خلاصه‌تان را با جمله‌ای مقدماتی که نشان دهنده هدف شما از خلاصه‌سازی است، شروع کنید، بسیار راه‌گشا است مثلاً این طور شروع کنید: "برای این که مطمئن شوم حرفت را درست فهمیده‌ام، مایلم به جمله‌ای اشاره کنم که چند لحظه پیش گفتی" و با عبارات "تو گفتی که در مورد ... احساس ناکامی می‌کنی، آیا همین‌طور؟" سخن خود را آغاز کنید.
- اگر خلاصه دقیق باشد، همسران جواب مثبت می‌دهد و اگر درست نباشد، از همسران بخواهید که آن را روشن کند، آن‌گاه خلاصه را با اطلاعات کاملاً شفاف شده، دوباره بیان کنید.

### (۵) سؤال‌های باز پیرسید.

بعد از همه مراحل بالا ممکن است به دلایل زیر باز خواستار اطلاعات اضافی خاصی باشید.

۱. سنجش صحت افکار و مطالب مورد بیان؛
  ۲. برای جمع‌آوری اطلاعات یا تکمیل اطلاعات ناقص؛
  ۳. روشن کردن اطلاعات نامشخص / مغشوش.
- از سؤالات باز استفاده کنید، این سؤالات، سؤالاتی هستند که احتیاج به پاسخ‌های طولانی‌تری دارند. حسن آنها این است که افراد را به توضیح بیشتر تشویق می‌کنند.
- از طرح سؤال‌های بسته بپرهیزید زیرا آنها کوتاه یا هدایت کننده، محدود یا محصور به پاسخ‌های مستقیم هستند. به این سؤالات می‌توان با بله و خیر پاسخ داد یا می‌توان جواب کوتاهی به آن داد.

از طرح سؤال‌هایی که با "چرا" شروع می‌شوند، اجتناب کنید.

"چرا آن کار را کردی و چرا آن طور فکر کردی؟"

"چرا با بچه این‌جوری رفتار کردی؟"

"چرا بهم خندیدی؟"

این نوع سؤال‌ها اظهار نظر را مخدوش می‌کنند و لحن کلام همسران با آنها منفی‌است. این سؤال‌ها می‌توانند اثر مبارزه جویانه و سرزنش آمیز داشته باشند و از فرد بخواهند که درباره اعمال و موقعیت خود قضاوت یا از آنها دفاع کند.

به نمونه‌هایی از دو گروه سؤال توجه کنید:

سؤالات باز	سؤالات بسته
از سرکار چه خبر؟	کار خوب بود؟
چه احساسی داری؟	عصبانی هستی؟
چه اتفاقی افتاد؟	رئیس‌ت بهت بی‌احترامی کرد؟
چطور بچه‌ها رو اروم کردی؟	بچه‌ها رو اروم کردی؟

(بهار، ۱۳۸۳)

### مثالی عملی از مهارت‌های گوینده - شنونده

در اینجا مثالی می‌آوریم از این که چگونه این مهارت‌ها می‌تواند مکالمه‌ای را که در جریان است به یک فرصت واقعی جهت ارتباط و گفتگو تبدیل کند. امیر و مریم در میانه ۳۰ سالگی‌شان با ۴ فرزند در سن ۲ تا ۴ سالگی هستند. سالیان متمادی، آنها دارای مشکلاتی در مقابله با مسایل و مشکلات بوده‌اند. امیر پیوسته از بحث در مورد حوزه‌های مشکل آفرین اجتناب می‌کند و اگر مریم، او را با پیش آوردن مسأله‌ای نگران کند، با در خود فرو رفتن، کنار می‌کشد. آنها می‌دانند که نیازمند گفتگوی صریح‌تر و ایمن‌تری در مورد موضوعات دشوار هستند و موافقت کردند که ساختار مهارت‌های گوینده - شنونده می‌تواند کمک کننده باشد.

در این مورد، امیر و مریم در چرخه پی‌گیری - کناره‌گیری در مورد مسأله پیش دبستانی آبتین (پسرشان) گیر افتاده‌اند. آنها تصمیم می‌گیرند که به سبک مهارت‌های گوینده - شنونده عمل کنند. اجازه بدهید آن چه را که اتفاق می‌افتد، ببینیم:

**مریم:** من واقعاً از بی‌خیالی تو در مورد پیش دبستانی آبتین خسته شده‌ام، الان می‌خوام درباره‌اش صحبت کنم.

**امیر:** (از تلویزیون روی برنمی‌گرداند) اوه! من الان آمادگی‌ش رو ندارم.

**مریم:** (در حالی که راه می‌رود روبروی تلویزیون می‌ایستد) امیر، ما نمی‌تونیم بی‌خیال این تصمیم بشیم. من واقعاً از بی‌توجهی تو عصبانی‌ام.

**امیر:** (تشخیص می‌دهد که زمان خوبی برای کار سازنده و عدم کناره‌گیری است)، خیلی خوب، من می‌تونم بگم که لازمه در مورد اون صحبت کنیم، اما من از اون اجتناب کرده‌ام زیرا صحبت در مورد اون فقط منجر به جنگ می‌شه و من اینو نمی‌خوام. اجازه بده سعی کنیم که از تکنیک‌های گوینده - شنونده که قبلاً تمرین کرده‌ایم، استفاده کنیم.

این شیوه "معمولی" برای گفتگو نیست، اما روشی نسبتاً ایمن برای گفتگو در مورد مسایل دشوار است. هر دو صحبت می‌کنیم و هر دو شنیده می‌شویم و هر دو برای مذاکره

درباره مشکل به صورت سازنده متعهد می‌شویم. اگر تمایل دارید که کناره بگیرید، این مهارت‌ها می‌تواند به شما کمک کند که به طور سازنده به سمت همسران حرکت کنید. این حرکت به احساس و اعتقاد فرد پی‌گیر مبنی بر این که کناره‌گیر به رابطه اهمیتی نمی‌دهد، حمله می‌کند. در مکالمه‌ای که در زیر خواهد آمد، امیر از یک نشانه برای مکالمه استفاده می‌کند.

**امیر (گوینده):** من واقعاً در مورد این که آبتین رو به کدوم پیش دبستانی بفرستیم، نگرانم و مطمئن نیستم که امسال، سال اون باشه (جمله "من")

**مریم (شنونده):** تو هم در مورد اون نگرانی و تا حدی مطمئن نیستی که او آماده است؟ (تکرار مجدد).

**امیر (گوینده):** بله، درسته، او کوچکتر از سنش عمل می‌کنه و من مطمئن نیستم که چطور می‌تونه به پیش دبستانی بره، مگه این که جای کاملاً مناسبی باشه.

ببینید که چه طور امیر خلاصه‌ی مریم را در مورد موضوع، قبل از حرکت به سمت نظری دیگر، تأیید می‌کند.

**مریم (شنونده):** تو نگرانی که او نتونه خودش رو به کودکان پخته‌تر از خودش برسونه (با اونا بسازه)، درسته؟

(مریم کاملاً مطمئن نیست که دیدگاه امیر را فهمیده است، بنابراین تکرار مجددش را با احتیاط می‌گوید).

**امیر (گوینده):** خب، تا حدودی درست فهمیدی. همچنین مطمئن نیستم که او آمادگی جدایی از تو رو نیز داشته باشه. راستش رو بخوای، چیزی که بهش فکر می‌کنم، اینه که این انتقال برای خودم هم در زمان بچگی بسیار سخت بود. من وحشت زیادی در مدرسه داشتم، زیرا بسیار خردسال بودم. شاید من زیاد واکنش نشون می‌دم، اما هنوز درباره اون موضوع احساس اضطراب می‌کنم.

(توجه کنید که امیر به آرامی موضوع را روشن می‌کند. او در مکالمه به جای عقب گرد به سمت جلو حرکت می‌کند. عموماً هر زمان که شنونده احساس می‌کند نیاز به توضیح دارد، گوینده باید از بیان و بیان مجدد و توضیحات اضافه درباره آن چه که سعی در تفهیم آن دارد، استفاده کند).

**مریم (شنونده):** بنابراین، تو درباره وابستگی زیاد او به من فکر می‌کنی، اما مسأله واقعاً مهم‌تر اینه که، این موضوع چیزهایی رو یادت می‌آره که وقتی بچه بودی در موردش احساس آسیب‌پذیری و ضعف می‌کردی و همین کار رو دشوارتر می‌کنه؟!

**امیر (گوینده):** بله، درسته. بیا نشونه دست تو باشه (نشانه را به مریم می‌دهد).

**مریم (شنونده):** خب، اونچه رو که می‌گی تایید می‌کنم. من واقعاً نمی‌دونستم که احساسات تو در مورد این موضوع این قدر عمیقه، من نگران این بودم که تو به اون اهمیتی نمی‌دی! (اکنون مریم به عنوان گوینده صحبت‌های امیر را تأیید می‌کند و اعتبار می‌بخشد).

**امیر (شنونده):** به نظر می‌رسه از این که من نگران این موضوعم، خوشحالی و می‌ترسیدی که صحبت نکردن من در موردش، به این معنیه که بهش اهمیتی نمی‌دم.

**مریم (گوینده):** بله، این حرفهات کمک زیادی بهم کرد که تو رو درک کنم. من موافقم که این یک تصمیم آسون نیست.

**امیر (شنونده):** صحبت من با تو درباره این موضوع باعث شد که احساس بهتری داشته باشی؟

**مریم (گوینده):** بسیار زیاد، اگه بخواهیم امسال آبتین رو به پیش دبستانی بفرستیم، باید جای خوبی باشه و فکر کنم هر دو این احساس رو داریم.

**امیر (شنونده):** می‌گی که اگه پیش دبستانی خوبی پیدا کنیم، خوبه که این کار رو امسال انجام بدیم؟

**مریم (گوینده):** دقیقاً، من فکر می‌کنم اگه بتونیم یک محیط خوب برای او پیدا کنیم ارزشش رو داره.

(مریم احساس خوبی از دقت زیاد امیر در گوش دادن به او، دارد و به او اجازه می‌دهد که آن را بفهمد).

**امیر (شنونده):** بنابراین آگه محیط خوبی پیدا کردیم، می‌تونی سعی خودت رو بکنی.

**مریم (گوینده):** من ممکنه سعی خودم رو بکنم، ولی برای آمادگیم برای این کار، مطمئن نیستم.

**امیر (شنونده):** تو آمادگی نداری با قطعیت بگی می‌خوای این کار رو انجام بدی، حتی با یک پیش‌دستانی مناسب؟

**مریم (گوینده):** درسته، بیا نشانه دست تو باشه (اقتباس از مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

همان طور که دیدید، آنها یک سناریوی کامل را تمرین کردند؛ آنها هر دو کاری عالی را در پی قواعد آموخته شده به اجرا رساندند و برای دیدگاه‌های یکدیگر احترام و نگرانی نشان دادند. زوجها می‌توانند درباره موضوعات دشوار حتی زمانی که اختلاف نظر دارند، مذاکرات این گونه داشته باشند. رعایت نکات کلیدی، باعث مذاکره به شیوه‌ای ایمن می‌شود و احترام شما را برای افکار، احساسات و عقاید همسرتان نشان می‌دهد. در عمل، این فرایند می‌تواند طبیعی‌تر از آن چه در ابتدا به نظر خواهد رسید، بشود.

به موارد بسیار مهم در مکالمه بین امیر و مریم توجه کنید. وقایعی که هزاران بار در روابط زوجها مشاهده شده است. آن چه که در ابتدا یک تعارض و اختلاف نظر ساده به نظر می‌رسید، چیزهای زیادی در برداشت و این فقط به این دلیل است که هر دو به شیوه‌ای ایمن صحبت کردند. بین آنها دو دسته اطلاعات کلیدی رد و بدل شد، یکی این که امیر از این موضوع به دلیل خاطرات دوران کودکی‌اش، عمیقاً متأثر بود. دیگر این که مریم شروع به ایجاد یک تفسیر منفی درباره اجتناب امیر، کرده بود. او فکر می‌کرد که شاید امیر به او اهمیتی نمی‌دهد. به طور خلاصه، مذاکره زوج با استفاده از این تکنیک‌ها، منجر به یک صحبت صمیمانه درباره مسایل حساس‌تر شد. این موضوع همیشه اتفاق نمی‌افتد. اما هنگامی که زوجها

دارای روشی ایمن برای گفتگو هستند، زیاد اتفاق می‌افتد. راه‌های زیادی برای ایجاد صمیمیت و نزدیکی وجود دارد، اما این یکی از قدرتمندترین روش‌ها در میان همه آنهاست. در اینجا به دلیل وجود ایمنی، آنها به هم نزدیک‌تر شدند، در صورتی که همین صحبت می‌توانست آنها را از هم دورتر کند (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

این مکالمه دقیقاً بهترین روش ممکن برای استفاده از تکنیک‌های گوینده - شنونده را نشان می‌دهد. به دلیل پیشرفت خوب گفتگوی تعارض‌آمیز با کاربرد این مهارت‌ها، زوج‌های شبیه امیر و مریم شروع به صحبت در مورد مسایل حساس می‌کنند و این باعث افزایش احساس صمیمیت و نزدیکی بین آنها می‌شود. حساس بودن نسبت به یکدیگر و داشتن حس ایمنی از فواید مضاعف استفاده از مهارت‌های گوینده - شنونده است.

**توصیه‌ای مفید:** برای تسهیل استفاده از مهارت‌ها، ابتدا بر مسایل غیر رابطه‌ای تمرکز کنید. نکته اولین جلسه تمرین شما با دیگری، گفتگو به این شیوه جدید، البته نه برای حل مسایل ارتباطی است. می‌توانید در مورد آخرین فیلمی که دیده‌اید، رویای‌تان، تعطیلات یا پروژه‌ای که روی آن کار می‌کنید، گفتگو کنید. شما باید تا زمانی که مهارت لازم را برای این فرایند کسب کنید، استرس و فشار را خارج از مکالمه نگه دارید.

## الگوهای تخریب‌گر گفتگو و راه‌های پیشگیری از آنها

گفتگو در هر مرحله از یک رابطه صمیمی، جزیی مهم است. اما عواملی وجود دارد که می‌تواند باعث انحراف گفتگو از مسیر اصلی‌اش شود. گفتگوی مناسب و مؤثر زوجها حتی قبل از ازدواج نیز بسیار مهم است. بذره‌های شکست رابطه، اغلب بسیار زود و گاهی حتی قبل از ازدواج کاشته می‌شوند.

### گفتگوی ضعیف قبل از ازدواج احتمالاً به بعد از ازدواج ادامه می‌یابد.

مطالعه‌ای در مرحله قبل از ازدواج، احساسات و نگرش‌های فردی زوجها را نسبت به گفتگو در روابطشان سنجیده است. این مطالعه به نحوه در میان‌گذاری احساسات و درک یکدیگر و سطح راحتی‌ای که هر همسر در آن احساس می‌کند، متمرکز شد. همسرانی که نمرات کمی در گفتگو گرفتند با احتمال بیشتری در سه سال بعدی، از ازدواج‌شان ناخرسند بودند، یا این که طلاق گرفتند (لارسن و والسون، ۱۹۹۸). می‌توان از این مطالعه چنین استنباط کرد که اصلاً یادگیری چگونگی گفتگو و مهارت‌های مربوط به آن قبل از زندگی مشترک می‌تواند گامی مهم در پیشگیری از مشکلات بعدی باشد.

گفتگو میان همسران در طول دوره‌های مختلف زندگی خانوادگی نیز مهم است. هنگامی که بچه‌ها می‌آیند، پیچیدگی‌های خانواده افزایش می‌یابد و گفتگوی مثبت مهم‌تر می‌شود. اگر زوجی نتوانند به طور صحیح با یکدیگر گفتگو کنند، ازدواج آنها رو به افول خواهد گذاشت.

در اینجا بر چهار الگوی ویژه‌ای که گفتگوی خوب همسران را تخریب می‌کنند، متمرکز می‌شویم. لازم است که به جای جنگیدن علیه یکدیگر، علیه این روش‌ها مبارزه کنید و این مبارزه لزوماً برای بقای ازدواج‌تان است.



دهه‌ها پژوهش به‌وسیله بسیاری از پژوهش‌گران متفاوت، قدرت تخریبی این الگوهای خطر را به اثبات رسانده‌اند. به‌عنوان یک گروه، برای عقب راندن نیروهایی که خرسندی شما را تهدید می‌کنند، کار کنید!

نشانه‌های تخریب‌گر زودتر از عوامل ارتقا بخش توضیح داده می‌شوند زیرا اعتقاد بر این است که اگر شما، در گفتگوهای تان، میزان زیادی از این نشانه‌های منفی را تجربه کنید، انجام بسیاری از کارهای مثبتی را که بعداً پیشنهاد می‌شود، دشوار خواهید یافت.

این الگوها می‌توانند همه مثبت‌هایی را که هر دوی شما در اولین دیدارها ترسیم کرده بودید، خنثی کنند. این الگوها عبارتند از:

۱. تشدید<sup>۱</sup>

۲. بی‌اعتبار سازی<sup>۲</sup>

۳. کناره‌گیری و اجتناب<sup>۳</sup>

۴. تفاسیر منفی<sup>۴</sup>

به محض این که این الگوها را درک کردید. می‌توانید بیاموزید که آنها را شناسایی کرده و از برخی ابزارهای ساده جهت حمایت از گفتگوی تان، بهره ببرید (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

هنگامی که تعارض ایجاد می‌شود، چه چیزی بین همسران اتفاق می‌افتد؟

### تشدید

الگویی است که در آن یک همسر مسأله یا درخواستی را مطرح می‌کند و همسر دیگر با لحن و کلام بدتری پاسخ او را می‌دهد، در مقابل او هم منفی‌تر می‌شود و به تدریج بحث

---

1-Escalation

2-Invalidation

3-Withdrawal, Avoidance

4-Negative Interpretations

منفی‌تر و پیچیده‌تر می‌شود تا بالاخره یکی، دیگری را از میدان به در کند. در این شرایط، همسران مدام مشکلات را پیش می‌کشند به طوری که شرایط بدتر و بدتر می‌شود. جر و بحث‌های منفی اغلب تبدیل به ماریپیچی به سمت افزایش خشم و ناکامی می‌شود. این فقط تشدید هیجانی نیست که باعث مشکلات می‌شود بلکه تمایل برای حرکت از خشم ساده به سمت جر و بحث‌های مضر با یکدیگر است. همان‌طور که جان گاتمن (۲۰۰۰) خاطر نشان کرده، تقریباً همه زوج‌ها گاه‌گاهی خشم را در مقابل خشم مبادله می‌کنند، اما تشدید هنگامی رخ می‌دهد که همسران از خشم و ناکامی به سمت نشان دادن نفرت به دیگری حرکت می‌کنند که بیشترین آسیب را به رابطه می‌رساند.

زوج‌هایی که اکنون خرسندند و احتمالاً خرسند می‌مانند، کمتر مستعد تشدیداند. اگر آنها شروع به تشدید کنند، می‌توانند فرایند منفی را قبل از فوران به یک طوفان "جنگ کثیف" متوقف کنند (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

#### مثال ۱:

محمد، یک کارگر ۳۴ ساله قدیمی ساختمان و شراره، فروشنده لباس، ۸ سال است که ازدواج کرده‌اند، شبیه بسیاری از زوجها، دعوای آنها بر سر مسایل کوچک آغاز می‌شود:

**محمد:** (به‌طور طعنه‌آمیز) می‌تونستی در خمیر دندونو سر جاش بذاری.

**شراره:** (به‌طور طعنه‌آمیز) اوه، نه این که تو همیشه در اونو می‌ذاری.

**محمد:** حقیقت داره، من در اونو می‌ذارم.

**شراره:** اوه، فراموش کرده بودم که چه قدر وسواس داری، راست می‌گی، البته!

**محمد:** من نمی‌دونم که چرا با تو موندم، تو آدم بسیار منفی‌ای هستی!

**شراره:** شاید نباید می‌موندی، هیچ کس راه رو به روت نبسته، راه باز و جاده دراز.

**محمد:** مطمئن نیستم که چرا با تو موندم.

یکی از آسیب‌زاترین جنبه بحث‌های خارج از کنترل، این است که افراد جوهره‌ی (مایه حیات) ازدواج‌شان را - چیزهایی که به راحتی بر نمی‌گردند - زیر سؤال می‌برند و تهدید می‌کنند (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

همان‌طور که ناکامی بیشتر می‌شود، افراد از تمایل برای شنیده شدن توسط دیگران به سمت تمایل برای صدمه زدن به دیگران پیش می‌روند. در این اوقات، افراد غالباً سلاح‌های کلامی (و گاهی حتی جسمانی) پرتاب می‌کنند. شما می‌توانید این الگو را در بحث محمد و شراره ببینید، جایی که بحث‌ها به سمت تهدید و پایان رابطه تشدید می‌یابند. بهتر است از عبارات زشتی که در ابتدای مکالمه گفته می‌شود، امتناع کرد.

گر چه زوجها می‌توانند از ردیلاانه‌ترین کلمات در طول تشدید استفاده کنند، چنین اظهار نظرهای بی‌ملاحظه‌ای اغلب تفکر و احساس واقعی هر همسر را نسبت به دیگری منعکس نمی‌کند (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

شما ممکن است معتقد باشید که افراد "احساسات واقعی‌شان" را در میان جنگ‌های خشن نشان می‌دهند! اما این مورد همیشه معمول نیست.

در بحث‌های‌شان، شراره و سواسی بودن محمد را مطرح کرد، زیرا او واقعاً می‌خواست محمد را خرد کند. در یک لحظه مهربان‌تر بین آنها، محمد نگرانی‌هایش را در مورد بسیار تحریکی بودن بیان کرد و گفت که به دلیل وقایع خانوادگی گذشته این طور شده است. خشم تشدید یافته شراره نیز منجر به استفاده او از آزرده‌گی‌های گذشته برای بردن جنگ شد. هنگامی که تشدید منجر به استفاده از دانش صمیمیت به‌عنوان یک سلاح می‌شود، دقایق خوب تباه خواهند شد.

آیا فردی اطلاعات عمیق‌تر را - اگر بدانند آن اطلاعات ممکن است بعداً، هنگام تعارض خارج از کنترل، مورد سوء استفاده قرار گیرد - در میان می‌گذارد؟

نه شما و نه همسران این را نمی‌خواهید. ممکن است بگویید: "ما هیچ‌گاه مانند سگ و گربه‌ها با هم نمی‌جنگیم - این کار چه فایده‌ای دارد؟" ولی تشدید می‌تواند بسیار ظریف

باشد، برای رسیدن به چرخه منفی و منفی‌تر حتماً لازم نیست صدای تان را بلند کنید. پژوهش‌ها نشان داده‌اند که حتی الگوهای ظریف تشدید می‌توانند منجر به طلاق شوند. به مکالمه بین علی و شیرین توجه کنید، آنها تازه زوج ۲۰ ساله‌ای هستند که جدیداً زندگی مشترکشان را شروع کرده‌اند.

**علی:** اجاره خونه رو سر وقت دادی؟

**شیرین:** قرار شد که تو این کار رو انجام بدی؟

**علی:** ولی قرار شد که تو این کار رو انجام بدی.

**شیرین:** نه، قرار بود تو انجامش بدی.

**علی:** انجامش می‌دی؟

**شیرین:** نه، من انجامش نمی‌دم.

**علی:** (غر و لندکنان) خوب، بسیار خوب! (اقتباس از مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

به عنوان تازه عروس و داماد، علی و شیرین از ازدواجشان بسیار خرسندند. اما سال‌ها بحث‌های کوچک در مورد این نوع مسایل، صدماتی را به ازدواج آنها وارد می‌کند که باعث فرسودگی رابطه مثبت کنونی، می‌شود. این فرایند، امور را در طول زمان بدتر و بدتر می‌کند و آسیب بیشتر و بیشتری به ازدواج وارد می‌آورد.

برای سلامت رابطه‌تان مهم است که یاد بگیرید با تمایل‌تان برای تشدید مقابله کنید. اگر خیلی تشدید سازی نمی‌کنید، بسیار خوب، هدف شما آموختن حفظ آن است. اگر از تشدید سازی استفاده می‌کنید، هدف شما شناخت و توقف آن است.

## پیشگیری از تشدید

### تشدید کوتاه - چرخه<sup>۱</sup>

همه زوجها گاه‌گاهی به سمت تشدید پیش می‌روند، اما برخی زوجها به سرعت از این الگو خارج شده و مثبت‌تر می‌شوند. مکالمه محمد و شراره را که پیش‌تر آمد با مکالمه رویا و بهروز مقایسه کنید. رویا زنی ۴۵ ساله و مسؤول دفتر یک موسسه حقوقی و بهروز مردی ۴۹ ساله، وکیل دعاوی همان مؤسسه حقوقی، ۲۳ سال است که ازدواج کرده‌اند. شبیه بسیاری از همسران، بسیاری از بحث‌های آنها در مورد حوادث روزمره است.

**رویا:** (با دلخوری) دوباره کره رو بیرون گذاشتی؟

**بهروز:** (ناراحت) مسایل این چنین کوچک برات این قدر مهم‌اند؟ برگرداندن یک قالب کره؟

**رویا:** (صدایش را نرم‌تر می‌کند) مسایلی مانند اون برام مهم‌اند، بله!

**بهروز:** (آرام‌تر) حدس نمی‌زدم، متأسفم، بد خلقی کردم (اقتباس از مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

به تفاوت توجه کنید. مانند محمد و شراره، بحث رویا و بهروز، تشدید را نشان می‌دهد، اما این زوج به سرعت از آن خارج شدند.

دور تشدید هنگامی کوتاه می‌شود که معمولاً یک همسر عقب‌گرد کرده و کارهایی را برای کاهش تشدید انجام می‌دهد، بنابراین چرخه منفی شکسته می‌شود. این کار غالباً نیاز به توافقی ساده برای انتخاب نرم‌تر کردن تن صدا و پایین آوردن سپر دارد (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

به سهم خودش، رویا به جای دفاع از خود، صدایش را پایین آورد. به سهم خودش، بهروز تصمیم گرفت عقب‌گرد کرده و دیدگاه رویا را تأیید کند. نرم کردن تن صدا و تأیید

---

1-Short - circuiting Escalation

کردن دیدگاه همسر، ابزارهای قدرتمند و محکمی‌اند که می‌توانید برای توقف تشدید، از آنها بهره‌جویید. برای از بین بردن تشدید باید بر نیاز به برنده شدن غلبه کنید. هنگامی که می‌خواهید برای ضربه زدن به همسرتان در بحثی که حق با شماست واقعاً برنده شوید، از آن دست بکشید. حتی اگر برنده می‌شوید و حتی اگر برنده هستید، بازنده جلوه کنید.

### توصیه‌ها

- ۱ - تن صدای‌تان را نرم کنید و به دیدگاه همسرتان اعتبار ببخشید.
- ۲ - از نیاز برای برنده شدن دست بکشید.
- ۳ - علیه مشکلات و مسایل پیش آمده به صورت گروه و باهم کار کنید.

### بی‌اعتبارسازی (تحقیرهای دردناک)

بی‌اعتبارسازی الگویی است که در آن یک همسر به‌طور مستقیم یا غیر مستقیم، افکار، احساسات یا شخصیت طرف مقابل را تحقیر می‌کند (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱). اجازه دهید به این الگو که می‌تواند اشکال مختلفی به خود بگیرد از نزدیک‌تر نگاه کنیم. در اینجا، دو بحث بین محمد و شراره و رویا و بهروز صورت گرفته است.

**مورد ۱):**

**شراره:** (بسیار عصبانی) دوباره وقت ملاقاتت رو با دکتر از دست دادی، تو بسیار بی‌مسئولیت

هستی، می‌بینم که داری می‌میری و من رو ترک می‌کنی، درست شبیه پدرت!

**محمد:** (آزرده خاطر) متشکرم، می‌دونم که من مثل پدرم نیستم.

**شراره:** او آدم سطحی‌ای بود و تو هم همین طور!

**محمد:** (با تمسخر) متأسفم! شانسم رو از ازدواج با این نمونه عالی مسئولیت، فراموش کرده

بودم. تو حتی نمی‌تونی کیفیت دستی‌ات رو مرتب نگه داری.

**شراره:** حداقل در مورد چیزهای کوچک احمقانه، این قدر وسواسی نیستم.

**محمد:** خیلی مغرور و متکبری! (اقتباس از مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

**مورد ۲):**

**رویا:** (با اشک) تو می‌دونی، من واقعاً از ارزیابی‌ای که علی‌پور سر کار در مورد من انجام داد،

ناراحتم.

**بهروز:** من فکر نمی‌کنم او آن قدرها هم انتقادگر باشه. من خوشحالم، ارزیابی‌ای که از او

دریافت کردم مثبت بود.

**رویا:** (با حسرت به موضوع بر می‌گردد) نمی‌دونی، منو بسیار ناراحت کرد.

**بهروز:** بله، می‌فهمم، اما هنوز فکر می‌کنم که تو خیلی حساسی و زیاد واکنش نشون می‌دی!

(اقتباس از مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱)

این مثال‌ها کاملاً متفاوتند. اما هر دو بی‌اعتبارسازی را نشان می‌دهند. مورد اول

بسیار گزنده‌تر (تلخ‌تر) از دومی است و از این رو نسبت به دومی آسیب بیشتری به رابطه وارد

می‌آورد. در مثال محمد و شراره شما می‌توانید تحقیر و توهین را کاملاً احساس کنید. بحث در

حمله به شخصیت دیگری جای می‌گیرد، که از همه آسیب رساننده‌تر است.

اگرچه رویا و بهروز مانند محمد و شراره تحقیر و توهین نشان ندادند، با این همه، بهروز به‌طور ظریفی رویا را به دلیل احساسش تحقیر می‌کند. او حتی ممکن است فکر کند عملش سازنده است یا سعی دارد با گفتن "تا این اندازه هم مهم نیست" او را دلداری بدهد. با وجود این، این نوع گفتگو نیز نوعی بی‌اعتبارسازی است. رویا ممکن است احساس آزرده‌گی بیشتری بکند، زیرا شوهرش گفته که احساسات غمگینی و ناکامی او نامناسب هستند.

بی‌اعتبارسازی تحقیر کننده مورد استفاده به وسیله شراره و محمد در اولین مثال، آشکارا نسبت به اشکال ظریف‌تر بی‌اعتبارسازی مخرب‌تر است. اما هر گونه بی‌اعتبارسازی سدهایی را در ارتباطات ایجاد می‌کند. بی‌اعتبارسازی آسیب می‌زند و طبیعتاً منجر به کتمان آن چه هستید و آن چه فکر می‌کنید، خواهد شد.



## پیشگیری از بی‌اعتبارسازی

در هر دوی این گفتگوها، اگر هر یکی از همسران به دیدگاه دیگری احترام گذاشته و آن را تأیید کرده بود، وضعیت می‌توانست بهتر از این باشد. ببینید که هر یک از این دو مکالمه چه طور می‌توانست به شیوه‌ای متفاوت پیش برود.

### مورد ۱:

**شراره:** (بسیار عصبی) من بسیار عصبانی‌ام، تو مجدداً وقت ملاقاتت رو با پزشک فراموش کردی، من برای آینده و این که در کنارم بمونی، نگرانم.

**محمد:** (آزرده) واقعاً ناراحتت کردم، این طور نیست؟

**شراره:** می‌خوام بدونم که به خاطر من این کار رو می‌کنی، به خاطر من! هنگامی که قرارهای ملاقاتت رو فراموش می‌کنی، من نگران و مضطرب می‌شم.

**محمد:** می‌فهمم چرا هنگامی که از خودم مراقبت نمی‌کنم، نگران می‌شی! (اقتباس از مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

### مورد ۲:

**رویا:** (با اشک) می‌دونی، من واقعاً از ارزیابی علی‌پور در مورد خودم ناراحت شدم.

**بهروز:** اون واقعاً تو رو ناراحت کرده؟

**رویا:** بله، همین طوره و من در مورد این که آیا می‌تونم به این شغل ادامه بدم، نگرانم.

**بهروز:** نمی‌دونستم در مورد از دست دادن شغلت این قدر ناراحت و نگرانی. در مورد احساساتت بیشتر با من صحبت کن (اقتباس از مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

در این گفتگوها، نوار از نو برگردانده شد، منتهی با پیامدهای بسیار متفاوت برای هر دو زوج. در صورت لزوم، شما و همسرتان می‌توانید تقاضای برگشت کنید. هنگامی که چنین

درخواستی کردید، می‌توانید بگویید: "اجازه بده از نو گفتگو کنیم، ما می‌تونیم بهتر گفتگو کنیم." یا به سادگی "نظرت در مورد به عقب برگشتن چیه؟" در این مثال‌های مثبت، یک نوع مالکیت احساسات، احترام برای شخصیت یکدیگر و تأکید بر معتبر سازی وجود دارد. منظور از معتبر سازی این است که نگرانی فرد دیگر شنیده شده و به آن احترام گذاشته شود. برای معتبر سازی لازم نیست با همسران و احساساتش موافق باشید. پژوهش‌ها نشان می‌دهند که بی‌اعتبار سازی یکی از مهم‌ترین پیش‌بینی‌کننده‌های مشکلات آتی و طلاق است ولی مقدار تأیید، به آن اندازه پیش‌بینی‌کننده سلامت رابطه نیست (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

آیا این یافته به این معناست که تأیید زیاد مهم نیست؟ البته که نه! اما به این معنی است که توقف بی‌اعتبار سازی حیاتی‌تر است. **تأیید احترام‌آمیز، بی‌اعتبار سازی را بازاری می‌کند.** اما تأیید، قوانینی را می‌طلبد، به‌ویژه هنگامی که شما واقعاً ناکام شده یا خشمگین هستید، (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱) این قوانین در قسمت قبلی به طور مفصل توضیح داده شد.

### توصیه‌ها

- ۱ - به احساسات، گفته‌ها و شخصیت همسران احترام بگذارید و به آنها اعتبار ببخشید.
- ۲ - برای اعتبار بخشی لازم نیست که با همسران و احساساتش موافق باشید، بلکه به این معناست که نگرانی همسران را بشنوید و به آن احترام بگذارید.

## تفاسیر منفی

تفاسیر منفی هنگامی که ادراک شما بدتر از واقعیت است، اتفاق می‌افتد. تفاسیر منفی زمانی اتفاق می‌افتد که یک همسر به طور پیوسته معتقد است، انگیزه‌های دیگری منفی‌تر از آن چه در واقعیت است، می‌باشد. این الگو می‌تواند بسیار مخرب باشد و باعث می‌شود که حل‌سازنده تعارض و اختلاف نظر دشوار شود (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

لیلا و سعید ۱۲ سال است که ازدواج کرده‌اند و عموماً از ارتباطشان خرسندند. اما گاهی بحث‌هایشان گرفتار تفاسیر منفی خاص می‌شود. هر عید نوروز، آنها باید تصمیم بگیرند که آیا برای تعطیلات به خانه والدین لیلا مسافرت کنند یا خیر؟ لیلا معتقد است که سعید از والدین او متنفر است. اما در حقیقت، سعید به زعم خودش به آنها علاقه‌مند است. لیلا این عقیده غلط را به دلیل وقایعی که در اوایل ازدواجشان رخ داده بود و سعید آن را فراموش کرده است، دارد. در اینجا بحثی نوعی در مورد مسأله مسافرت در تعطیلات آمده است:

**لیلا:** ما باید به فکر تهیه بلیط هواپیما برای رفتن نزد والدینم باشیم.

**سعید:** (در حال تفکر در مورد مشکلات بودجه آن) من بعید می‌دونم که امسال بتونیم واقعاً از عهده مخارج اون بریباییم.

**لیلا:** (با عصبانیت) والدین من برام خیلی مهم‌اند. حتی اگر اونها رو دوست نداشته باشی، من تصمیم دارم برم.

**سعید:** دوست دارم بریم، واقعاً دوست دارم. فقط نمی‌دونم چه طور می‌تونیم پول بلیط هواپیما رو بپردازیم، همچنین صورت حساب ارتودنسی دخترمون رو؟

**لیلا:** تو نمی‌تونی صادق باشی و بپذیری که نمی‌خواهی بری. فقط بپذیر که والدینم دوست ندارم؟

**سعید:** چیزی برای پذیرفتن ندارم. من از ملاقات با والدین تو لذت می‌برم، من الان در مورد پول اون فکر می‌کنم و نه والدین تو.

**لیلا:** اون یه بهونه راحتی (و با خشم از اتاق بیرون می‌رود). (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

همان طور که واقعاً هست، سعید دوست دارد به دیدن والدین لیلا برود. اما می‌بینید که تفسیر منفی لیلا چه قدر منفی است و سعید نمی‌تواند به آن نفوذ کند. تا زمانی که اعتقاد لیلا مبنی بر این که سعید والدین‌اش را دوست ندارد آن قدر قوی است، سعید چه کاری می‌تواند انجام دهد؟ در این مورد سعید می‌خواهد تصمیم‌گیری در مورد مخارج مسافرت را بیان کند، اما تفسیر منفی، قدرتمندتر از توانایی آنها برای گفتگوی مؤثر است و صحبت جهت تصمیم‌گیری که باعث خشنودی هر دوی آنها شود را دشوار می‌سازد. خوش‌بختانه، این مشکل نسبتاً نادری برای آنها است و یک الگوی پایدار در ازدواج‌شان نیست.

هنگامی که روابط آشفته‌تر می‌شود. تفاسیر منفی بیشتر شده و به ایجاد یک محیط ناامید کننده و تضعیف کننده روحیه کمک می‌کند. مریم و وفا زوجی هستند که عاشقان دوران دبیرستان بوده و مدت ۱۸ سال است که ازدواج کرده‌اند و سه فرزند دارند. اما بیشتر از ۷ سال است که از ازدواج‌شان ناخرسندند. مقداری از این ناخرسندی به خاطر اثر مخرب تفاسیر منفی قدرتمند است. گرچه موارد مثبتی در روابطشان وجود دارد، هیچ یک از کارهای مثبتی که یکی انجام می‌دهد به وسیله دیگری مثبت شناخته نمی‌شود. همان طور که در مکالمه آنها در مورد پارک اتومبیل‌شان می‌بینیم:

**وفا:** دوباره ماشین رو بیرون گذاشتی.

**مریم:** اوه، فراموش کردم بیمارم داخل.

**وفا:** (با سردی) واقعاً، این دقیقاً همون چیزیه که فکر می‌کنم. خیلی وقت‌ها به تو گفته‌ام که می‌خوام ماشین، شب توی گاراژ باشه!

**مریم:** بله، ولی من اون کارو به این دلیل که تو رو عصبانی کنم انجام ندادم، فقط فراموش کردم.

**وفا:** اگر به اونچه می‌گم اهمیت بدی، یادت می‌مونه.

**مریم:** (اکنون خشم در صدایش مشخص است) خوب تو می‌دونی که من ماشین رو ۹ بار در هر ۱۰ بار داخل می‌یارم.

**وفا:** نصف زمان‌ها و آن اوقاتی است که من در گاراژ رو برات باز می‌ذارم.

**مریم:** (با انزجار دور می‌شود) روش خود تو داری، اهمیتی نداره که واقعیت چیه؟ می‌تونی به شیوه خودت ببینی‌اش (اقتباس از مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

این گفتگو ممکن است شبیه یک بحث کوچک به نظر برسد، اما این طور نیست، تمایل طولانی مدت وفا را برای تفسیر رفتار مریم به شیوه منفی نشان می‌دهد. فرض کنیم هنگامی که مریم می‌گوید فراموش کرده ماشین را داخل گاراژ بگذارد و فقط یک بار در هر ده بار این اتفاق می‌افتد، راست می‌گوید. ولی وفا آن را به طور متفاوتی می‌بیند؛ به ویژه این که او این کار همسرش را رفتاری عمدی برای ناراحت کردن خودش تفسیر می‌کند.

یکی از بزرگ‌ترین مشکلات تفاسیر منفی، شناسایی و خنثی کردن‌شان است که کاری دشوار است. به دلیل این که همه ما تمایل قدرت‌مندی به سمت سوءگیری تأیید<sup>۱</sup> - نوعی تمایل برای جستجوی شواهدی جهت تأیید آن چه که هم اکنون در مورد دیگران و موقعیت‌ها می‌اندیشیم - داریم، آنها به راحتی وارد تاروپود روابطمان می‌شوند.

به عبارت دیگر، وقتی تفاسیر منفی شکل گرفتند، به راحتی تغییر نمی‌کنند. همان قدر که دارای تفاسیر منفی باشیم، تمایل خواهیم داشت آن چه را که انتظار دیدن‌اش را داریم ببینیم!

---

## 1-Confirmation Bias

در این مثال، وفا انتظار دارد که "مریم، حتی ذره‌ای اهمیت به چیزی که برای من مهمه، نمی‌ده". این فرض، اتفاقات خوب را تحت تأثیر قرار می‌دهد. در روابط آشفته، نوعی تمایل در همسران وجود دارد که چیزهای مثبت را کم برآورد کنند و آنها را به عللی مانند شانس به جای خصوصیات مثبت همسر نسبت دهند. به دلیل وجود تفاسیر منفی، هنگامی که مریم ماشین را درگاراژ می‌گذارد، وفا آن را به عمل خودش مبنی بر بازگذاشتن درگاراژ و نه قصد خود مریم برای گذاشتن ماشین در گاراژ نسبت می‌دهد. مریم نمی‌تواند برنده این بحث باشد و مادامی که وفا این ذهنیات منفی را دارد، آنها نخواهند توانست به یک راه حل قابل پذیرش دست یابند.

فرانک فینچام<sup>۱</sup> از دانشگاه ایالتی نیویورک در بوفالو و تام براد بوری<sup>۲</sup> (به نقل از مارکمن، ۲۰۰۱) دریافته‌اند، فردی که چنین افکار منفی در مورد دیگران دارد، با احتمال بیشتری باعث می‌شود که در بازگشت طرف مقابل نیز با خصومت و طرد به او پاسخ دهد. در این مثال، وفا یک فرض بسیار منفی در مورد انگیزه‌های مریم می‌سازد (یعنی او می‌خواهد مرا عصبی کند) و مریم با خشم پاسخ داده و از او فاصله می‌گیرد.

تفاسیر منفی، مثال خوبی از ذهن خوانی هستند. هنگامی که فرض می‌کنید می‌دانید همسر شما در مورد چه فکر می‌کند یا این که چرا فلان کار را انجام می‌دهد، ذهن می‌خوانید. هنگامی که به‌طور مثبت ذهن خوانی می‌کنید، باعث هیچ‌گونه آزرده‌گی نمی‌شوید، اما هنگامی که ذهن خوانی شما شامل قضاوت‌های منفی در مورد افکار و انگیزه‌های همسران است، ممکن است سردمدار یک حادثه وحشتناک در ازدواج‌تان شوید.

بنابراین خیلی مهم است که مراقب باشید همسران را منفی نبینید. اگر هر همسر به‌طور معمول و از روی قصد کارهایی را فقط برای ناکام کردن طرف مقابلش انجام دهد، ازدواج

---

1-Fincham  
2-Braubury

به شکل وحشتناکی در می‌آید. خیلی شایع است که اعمال یک همسر به وسیله دیگری به طور غیر منصفانه و منفی، حتی بدون قصد و نیت آن همسر برای انجام آن عمل، دریافت شود! هنگامی که شما پیوسته از تفاسیر منفی در مورد همسران استفاده می‌کنید، در بازگشت جهت آزار رساندن به او احساس توجه بیشتری خواهید کرد. این مسأله به طور شایع اتفاق می‌دهد. این تفکر که شما برای آزردهن همسران محق هستید، به برخی آزردهگی‌های دریافت شده از جانب شما برمی‌گردد و این باعث خارج شدن روابطتان از حد معمول خودش می‌شود (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

## مبارزه علیه تفاسیر منفی

در اینجا "تفکر مثبت" غیرواقعی توصیه نمی‌شود، زیرا هنگام مبارزه با تفاسیر منفی، آن را قطع نمی‌کند. این تفاسیر شبیه علف‌های هرزی با ریشه‌های واقعاً بلند است و شما باید ریشه‌ها را خوب در بیاورید و قطع کنید. برای این که بتوانید رابطه‌تان را از چنین ادراکاتی رهایی بخشید، ممکن است لازم باشد که در درون خودتان، مقدار زیادی کندوکاو کنید.

**با تفاسیر منفی باید در درون خودتان مواجه شوید. فقط می‌توانید کنترل کنید که چه طور رفتار همسران را تفسیر کنید (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).**

**اول**، باید از خودتان بپرسید آیا به طور آشکار تفاسیرتان از کارهای همسران منفی هست یا خیر؟ **دوم**، باید شواهدی متناقض با تفاسیر منفی‌تان پیدا کنید. به عنوان مثال؛ اگر معتقد هستید که همسران به حرف شما اهمیت نمی‌دهد و معمولاً می‌بینید که اکثر کارها را به همان شیوه خودش انجام می‌دهد، لازم است که در جستجوی شواهد متناقض باشید. آیا کارهایی را برای شما انجام می‌دهد که آن را دوست دارید؟ آیا کارهایی را جهت حفظ رابطه و توانمندتر کردن آن انجام می‌دهد؟ آیا "همیشه" رفتار منفی است؟ و نظیر آن.

واجب است که متوجه تفسیرتان از رفتارها باشید، دیگران ممکن است آن را به طور آشکاری مثبت، یا حداقل، کمتر منفی ببینند. در ادامه، پیشنهادات بیشتری برای کمک به شما جهت مقابله با تفاسیر منفی آمده است.

**تصمیم بگیرید در مورد همسران با فرض بهترین‌ها و نه بدترین‌ها خوش بین باشید.**



## اجتناب و کناره‌گیری

اجتناب و کناره‌گیری، تظاهرات متفاوت الگویی‌اند که در آن یک همسر نسبت به ادامه مذاکرات مهم بی‌میلی نشان می‌دهد. کناره‌گیری می‌تواند به اندازه‌ی "بلند شدن و ترک کردن اتاق" آشکار، یا به اندازه‌ی "سکوت کردن یا خاموش بودن، طفره رفتن یا پشت گوش انداختن و حال‌گیری کردن" در طول یک بحث، ظریف باشد. در جریان یک بحث، فرد کناره‌گیر اغلب اوقات تمایل دارد که خاموش باشد یا سریعاً با برخی پیشنهادات فقط برای خاتمه مکالمه بدون هیچ قصد واقعی برای پی‌گیری آنها، موافقت کند (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

در اجتناب، به طور مشابهی فرد یا اجازه نمی‌دهد مکالمه شروع شود و یا از ادامه آن امتناع می‌کند. فردی که مستعد اجتناب است، ترجیح می‌دهد که موضوع شروع نشود و اگر آغاز شد کنار می‌کشد (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

اجازه دهید به این الگو در بحث رضا، مشاور املاک ۳۲ ساله و مهین، خانه‌دار ۲۸ ساله نظری ببندازیم. این زوج ۳ سال است که ازدواج کرده‌اند و صاحب یک دختر ۲ ساله به نام تانیا که خیلی دوستش دارند، هستند. مهین نگران تنش موجود در رابطه‌شان که در حال تأثیرگذاری بر دخترشان است، می‌باشد.

**مهین:** چه موقع تصمیم داری در مورد مقابله با خشم صحبت کنیم؟

**رضا:** نمی‌تونم منتظر بمونم؟ باید به وضع این اوراق (مالیات) رسیدگی کنم.

**مهین:** من حداقل ۵ بار این موضوع رو پیش کشیده‌ام، نه نمی‌تونم منتظر بمونم!

**رضا:** (با تنش) هیچ موضوع دیگه‌ای برای صحبت نداری؟ به تو ربطی نداره!

**مهین:** (ناکام و نگران) تانیا مشغله اصلی منه. می‌ترسم که کنترل خودتو از دست بدی و به اون صدمه بزنی. ولی تو نمی‌خواهی روشی رو بیاموزی که بهتر بتونی با خشم کنار بیایی.

رضا: (دور می‌شود و به بیرون از پنجره نگاه می‌کند) من تانیا رو دوست دارم. هیچ مشکلی وجود نداره (همان طور که صحبت می‌کند، اتاق را ترک می‌کند).

مهین: (بسیار خشمگین است و رضا را تا اتاق بعدی دنبال می‌کند) تو باید با یک مشاور صحبت کنی، تو نمی‌تونی سرتو زیر برف فرو کنی.

رضا: وقتی اینجوری هستی در مورد هیچی باهات صحبت نمی‌کنم.

مهین: اینجوری یعنی چه؟ وقتی آروم یا عصبانی‌ام، فرقی نمی‌کنه، تو نمی‌خوای در مورد هیچ چیز مهمی صحبت کنی. تانیا داره مشکل دار می‌شه، و باید اینو قبول کنی.

رضا: (خاموش، عصبی، ناآرام).

مهین: خوب؟

رضا: (به سمت کمد لباس می‌رود و کاپشن‌اش را می‌پوشد) من می‌رم بیرون یک نوشیدنی بخورم و آرامش بگیرم.

مهین: (صدایش را بالا برده و خشمگین است) الان با من حرف بزن. خسته شده‌ام، وقتی می‌خواهیم در مورد چیزهای مهم صحبت کنیم، اینجا رو ترک می‌کنی.

رضا: (در حالی که مهین را نگاه می‌کند به سمت در می‌رود) من صحبت نمی‌کنم، تو واقعاً جیغ جیغو هستی، بعداً می‌بینمت! (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

بسیاری از زوجها این نوع رقص را هنگام دست و پنجه نرم کردن با مسایل دشوار، انجام می‌دهند. یک همسر، مقابله با مسایل را پی‌گیری می‌کند (مهین) و دیگری از آن اجتناب کرده یا کناره می‌گیرد (رضا). این سناریو در روابط بسیار شایع و بسیار مخرب است.

همانند الگوهای مذکور قبلی، برای پیش‌بینی مشکلات پیش‌رو لازم نیست که این الگو آن قدرها هم برجسته باشد. حتی سطوح پایین‌تر اجتناب و کناره‌گیری در میان قدرتمندترین پیش‌بینی‌کننده‌های ناخرسندی و طلاق قرار می‌گیرد.

**پی‌گیری و کناره‌گیری در روابط طبیعی‌اند، اما طبیعی همیشه خوب نیست.**

## پیشگیری از اجتناب و کناره‌گیری

اگر این الگو در روابط زوجی تداوم یابد، اوضاع روز به روز بدتر می‌شود، به این خاطر که هر چه فرد پی‌گیر (ارتباط خواه) بیشتر پی‌گیری کند، کناره‌گیر بیشتر کناره می‌گیرد، هر چه کناره‌گیر عقب‌تر برود، پی‌گیر پیش‌تر می‌آید. به علاوه، سعی برای اجتناب از مقابله با مسایل مهم، فقط منجر به پیامدهای آسیب‌رسان خواهد شد. شما نمی‌توانید بی‌توجه باشید و تظاهر کنید که مشکلات مهم یا آزارنده واقعاً وجود ندارند (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

در مورد کناره‌گیری و اجتناب، اولین و بهترین گامی که می‌توانید بردارید، این است که بدانید از دیگری مستقل نیستید و اعمال شما باعث واکنش می‌شوند و بالعکس. به همین دلیل، اگر با هم برای تغییر این الگوهای منفی و پیشگیری از آنها کار کنید، موفقیت بیشتری خواهید داشت. کناره‌گیری‌ها، احتمالاً تا زمانی که پی‌گیر بهتر پی‌گیری کند یا حداقل سازنده‌تر پی‌گیری کند، کاهش نخواهند یافت. پی‌گیر، عقب‌نشینی از پی‌گیری را تا زمانی که کناره‌گیر با مشکلات موجود به طور مستقیم‌تر درگیر نشود، دشوار می‌یابد (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

**لازم است که خطوط گفتگو را باز بگذارید، در عمل به این شیوه هیچ یک از شما، متمایل به کناره‌گیری نخواهید شد.**

چگونگی شروع گفتگو از جانب شما ممکن است روند بعدی گفتگو را تعیین کند. بعد از سال‌های زیاد پژوهش، جان گاتمن (۲۰۰۰) بر یک مورد مهم تأکید کرده است. چند سال پیش از این، او مشخص کرد که ۹۶٪ اوقات، چگونگی شروع گفتگو در مورد مسایل، روند بعدی آن را تعیین می‌کند.

این بدین معناست که اگر شما هنگام ابراز نگرانی، با خشم شروع کنید، احتمالاً نتیجه گفتگو، خشم دیگری خواهد بود و هر دوی شما با احتمال زیاد از دور آن خارج نخواهید شد. اگر با تن صدایی مثبت‌تر گفتگو را شروع کنید، با احتمال زیاد، خواهید توانست مکالمه را در همان سطح ادامه دهید.

(به نقل از مارکمن، ۲۰۰۱).

تحقیقات اخیر گاتمن بر اهمیت نشان دادن نگرانی با مهربانی و آرامی تأکید می‌کند. در حقیقت او این کار را "شروع ملایم"<sup>۱</sup> خوانده است و چه نکته با اهمیتی است. او پیشنهاد می‌کند که شروع ملایم به ویژه برای زنان هنگام ابراز نگرانی با شوهرانشان مهم است و به ویژه برای مردان مهم است که با توجه و نگرانی به آن چه همسرشان می‌گوید، توجه کنند. صاف و پوست کنده بگوییم، اگر نگرانی‌تان را مستقیماً، اما آرام‌تر بیان کنید، خیلی بیشتر احتمال دارد که گفتگوی خوبی داشته باشید. اگر به نگرانی‌هایی که همسرتان ابراز می‌کند، توجه جدی بدهید، احتمالاً گفتگوی بهتری خواهید داشت. می‌توان این موضوع را "احترام در عمل"<sup>۲</sup> نامید. این تدبیر بدین معنا نیست که هر زمانی، بهترین زمان برای گفتگو در مورد یک مسأله است. بسیاری از زمان‌ها، زمان غلطی است. شما باید بر زمان‌بندی مذاکرات‌تان به عنوان یک زوج نظارت داشته باشید، اما هر زمانی که خواستید با همسرتان در مورد یک نگرانی صحبت کنید، به یاد داشته باشید، چگونگی ابراز آن تعیین می‌کند که چه قدر این نگرانی دریافت و درک خواهد شد. و بسیار آسان‌تر است که از ابتدا کشتی را در مسیر صحیح حرکت دهید تا این که به محض زیاد شدن سرعت آن، مجبور شوید مسیرها را تغییر دهید.

- 
- 1-Gentle start - up
  - 2-Respect in action

## فواید کاربرد مهارت‌های گوینده - شنونده در پیشگیری از الگوهای تخریب‌گر

تکنیک‌های گوینده - شنونده دارای فواید زیادی در یک مکالمه غیرساختار یافته است، به ویژه زمانی که می‌ترسیم مکالمه خوب پیش نرود. شاید، مهم‌ترین فایده آن، این باشد که الگوهای مخرب گفتگو، مشروح در قبل را خنثی می‌کند.

۱. **تشدید:** ساختار، افتادن در دام تشدید را دشوارتر می‌کند. در حقیقت، اگر هر دوی شما این قوانین را دنبال کنید و همواره با احترام گفتگو کنید، تشدید تقریباً غیرممکن می‌شود. اگر مجبور باشید که بعد از چند جمله اندک متوقف شده و برای تکرار مجدد سؤال کنید، فریاد زدن بر سر دیگری دشوار است. در واقع تشدید به کلی متوقف می‌شود.
۲. **بی‌اعتبار سازی:** فرایند ساده تکرار مجدد به طور مؤثر با بی‌اعتبارسازی تداخل می‌کند، زیرا گوینده فوراً بازخورد می‌دهد که به او گوش داده شده است. شما می‌توانید در پایان تکرار مجدد یا هنگام گرفتن نشانه با گفتن "من می‌فهمم" یا "منظورت را درک می‌کنم" به گفته‌های همسران اعتبار بخشید.

هنگامی که کناره‌گیر احساس ایمنی بیشتری می‌کند و مشتاق مذاکره در مورد مسایل می‌شود، هر دوی شما به موقعیت برنده - برنده نزدیک‌تر شده و از ناکامی چرخه‌های برنده - بازنده، دور و خارج می‌شوید.

پژوهش‌ها نشان می‌دهند که زوجها از یادگیری کاربرد ساختار، هنگام حل تعارض بهره زیادی می‌برند. قوانین مورد توافق در تکنیک‌های گوینده - شنونده باعث اضافه شدن درجه‌ای از قابلیت پیش‌بینی پذیری شده و اضطراب و اجتناب را کاهش می‌دهد و به هر دوی شما کمک می‌کند که به هنگام مقابله با تعارض، برنده شوید. لازم است که با یکدیگر برای مبارزه با الگوهای منفی به جای مبارزه علیه یکدیگر همراه شوید.

این کار به معنای موافقت با همسران نیست، بلکه فقط بدین معنی است که می‌توانید مسأله را از دیدگاه دیگری ببینید. تا کسب نوبت به عنوان گوینده، موافقت یا عدم موافقت خود را بیان نکنید. این قانون را در نظر بگیرید، برای شنونده خوب بودن حتماً نباید با همسران موافق باشید.

۳. **فیلترها و تفاسیر منفی:** تکنیک‌های گوینده - شنونده تشخیص فیلترها را به محض این که وارد کار شدند، تسهیل می‌کند. این تفاسیر در تکرار مجدد آشکار خواهند شد. گوینده دارای فرصتی غیر تهدید کننده است: "چیزی که شنیدی کاملاً اون چیزی نیست که من گفتم." "من چنین و چنان گفتم." "آیا می‌تونم برام مجدداً بگی؟" به این روش، فیلترها نیز به خوبی شناخته می‌شوند و انحرافات ناشی از آنها را می‌توان مورد هدف قرار داد. کاربرد این تکنیک‌ها می‌تواند به شما در شناخت و تصحیح تفاسیر بسیار مخرب و منفی کمک کند.

۴. **پی‌گیری و کناره‌گیری:** برای همسری که تمایل به کناره‌گیری از مکالمه تعارض‌زا دارد، ساختار باعث می‌شود که ادامه مکالمه بسیار ایمن شود. با درک واضح این که هر دوی شما تلاش می‌کنید تا امور خارج از کنترل نشوند، فرد کناره‌گیر موارد کمتری برای اضطراب دارد و با احتمال کمتری تعارض، خارج از کنترل می‌شود. برای همسری که نقش پی‌گیر دارد، وجود ساختار در مکالمات، تضمین می‌کند که به او گوش داده می‌شود و مسایل اش مورد توجه قرار می‌گیرد، دیگر پی‌گیری، کمتر مفید یا لازم می‌شود (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

## عوامل ارتقا بخش گفتگو

کسب مهارت‌های گفتگو و حفظ آن، فرایندهایی مادام‌العمرند. گفتگوی خوب، زمان، تمرین و توجه به جزئیات را می‌طلبد. در قسمت قبلی عوامل تخریب‌گر گفتگو به تفصیل مورد بحث قرار گرفت. در این قسمت نیز به عواملی که یک گفتگو را ارتقا می‌بخشد، خواهیم پرداخت. این عوامل عبارتند از:

۱ - خود افشاگری

۲ - صراحت

۳ - تعریف و تمجید روزانه

۴ - گوش‌دهی فعال

### خود افشاگری<sup>۱</sup>

خود افشاگری به معنای در میان گذاشتن احساسات، اهداف، خواسته‌ها و در کل اطلاعات شخصی است و زمانی اتفاق می‌افتد که فردی برای یک یا بیشتر از یک فرد، این اطلاعات را که دیگران نمی‌توانند از طرق دیگر به آن پی‌ببرند، آشکار کند (اولسون، ۲۰۰۱). خود افشاگری هم نیاز به آگاهی از اطلاعات شخصی (واکنش‌ها، اهداف، احساسات و غیره) درباره خود و هم گرایش برای افشای آن اطلاعات دارد. الگوهای خود افشاگری در انواع مختلف روابط، متفاوت است. اما نوع رابطه تعیین‌کننده خود افشاگری نیست. سطوح بالا و پایین خود افشاگری در میان غریبه‌ها، دوستان و افراد صمیمی، اتفاق می‌افتد. اما عواملی مانند انگیزش برای افشا و فراوانی آن احتمالاً وابسته به نوع رابطه است (اولسون، ۲۰۰۱).

---

1-Self - disclosure

گر چه خود افشاگری بین غریبه‌ها انتظار نمی‌رود، ولی بین دو دوست، مطلوب و مورد انتظار است. افشاگری معمولاً براساس آگاهی از چگونگی واکنش دریافت کننده به آن و بر اساس آن چه قبلاً در رابطه گذشته است، می‌باشد. گر چه خود افشاگری بین دوستان ممکن است کاملاً انتخابی باشد، همان‌طور که اعتماد بین دوستان افزایش می‌یابد، ممکن است کاملاً صمیمانه و شخصی شود (اولسون، ۲۰۰۱).

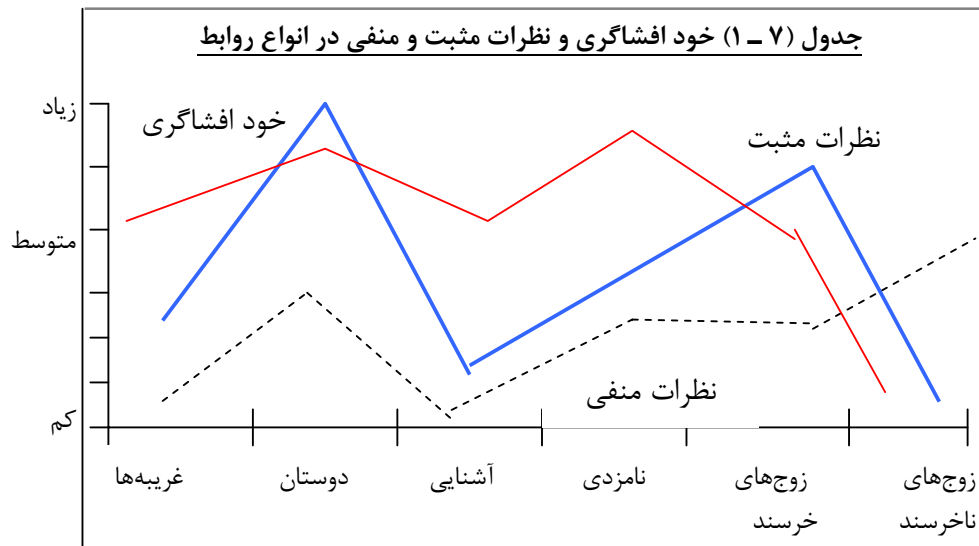
خود افشاگری در یک رابطه دوستانه، تعهد را افزایش می‌دهد، زیرا شنونده نیز برای خود افشاگری احساس تکلیف می‌کند. افشاگری متقابل به رشد مساوی دوستی برای هر دو طرف کمک می‌کند (اولسون، ۲۰۰۱).

متأسفانه در برخی روابط صمیمانه مانند روابط زوجی و والد - فرزندی، خود افشاگری کمتری نسبت به دوستان نزدیک وجود دارد. اغلب همسران تصور می‌کنند که یکدیگر را می‌شناسند. برخی حتی جملات یکدیگر را نیز تکمیل می‌کنند. اما این فرض می‌تواند مشکل آفرین باشد و گفتگو را بازداری کند. نیز، زوجها، اغلب به خودشان اجازه می‌دهند تنها در زمان‌های "ته مانده و مرده" با یکدیگر سهیم شوند. در پایان روز، آنها ممکن است بذله‌گویی کنند؛ فعالیت‌های روزانه را مرور کنند؛ درباره دوستان و بچه‌های‌شان صحبت کنند؛ اما به ندرت زمانی را برای گفتگو درباره رابطه‌شان، آرزوهای و رویاهای‌شان اختصاص می‌دهند. اغلب زوجها صمیمیت‌شان را بسیار خوب می‌دانند و در نتیجه، کاوش در جنبه‌های جدید شخصیت و احساسات یکدیگر را متوقف می‌کنند. برخی همسران می‌اندیشند که عشق، به تنهایی باعث خواهد شد که همسرشان همه نیازها و آرزوهای‌شان را درک کند (اولسون، ۲۰۰۱).

"اگر مرا دوست داشت، باید می‌دانست چه می‌خواهم!" ولی افراد نمی‌توانند احساسات درونی همسرشان را حدس بزنند. همسران باید خواسته‌ها و نیازهای‌شان را به یکدیگر بگویند. آشکارسازی اطلاعات جدید به همسر اجازه می‌دهد که در تغییرات فردی سهیم شده و صمیمیت رابطه افزایش یابد. شکست در آشکارسازی خود می‌تواند منجر به "رشد جدایی" همسران از یکدیگر شود (اولسون، ۲۰۰۱).



جدول (۷ - ۱) برخی پژوهش‌ها در مورد خود افشاگری و نظرات منفی و مثبت در انواع مختلف روابط را خلاصه کرده است (نظرات مثبت و منفی در مورد همسر و گاهی در مورد رابطه)



تعامل با "غریبه‌ها" حاوی خود افشاگری اندک تا متوسط و نظرات بسیار مثبت تر در مقایسه با نظرات منفی است. بالاترین درجه خود افشاگری و نظرات مثبت و مقدار متوسط نظرات منفی در میان "دوستان" نزدیک است. دوره "آشنایی" زن و مرد، دارای سطوح بالای ابراز احساسات مثبت و سطوح کمتر هم خود افشاگری و هم نظرات منفی است. همان طور که زوج به سمت دوره "نامزدی" می‌روند، اظهارات مثبت در بالاترین حد و خود افشاگری و اظهارات منفی نیز افزایش می‌یابند. "زوج‌های خردسند" دارای میزان متوسط تا زیاد اظهارات منفی و مثبت به علاوه خود افشاگری زیادند و در مقابل، زوج‌های ناخرسند، اظهارات مثبت بسیار کم و اظهارات منفی و خود افشاگری زیادی دارند. همان طور که مشخص است در رابطه زوج‌های خرسند خود افشاگری دارای سطح بالایی است و می‌توان چنین ادعان کرد که یکی از

هم‌بسته‌های خرسندی در روابط زوجی، خود افشاگری‌ست و مهم است که همسران برای شاداب نگه داشتن رابطه برای یکدیگر خود افشاگری کنند (اولسون و دیفرین، ۲۰۰۱).

### صراحت

هر سبک گفتگو دارای اثراتی هم بر فرد گوینده و هم بر شنونده است. بیانات صریح به طور پایا، صحیح‌ترین، گویاترین، خود - تقویت کننده‌ترین و زاینده‌ترین سبک به منظور رسیدن به هدف است.

### توصیه‌های عملی جهت صراحت

گفتگوی صریح مبنی بر این فرض است که هر یک از شما بهترین قاضی تفکرات، نیازها، احساسات و رفتارهای تان هستید. شما بهتر از هر کس دیگری از زمینه خانوادگی و ویژگی‌هایی که شما را به صورت یک انسان یگانه شکل داده، آگاهید. در مسایل مهم نیز هر کدام بهترین مشخص کننده وضعیت تان هستید.

از آنجا که هر یک از شما یگانه‌اید، اوقات بسیاری وجود دارد که با یکدیگر توافق نخواهید داشت. به جای تن در دادن به هم و یا غلبه بر یکدیگر، هر یک از شما حق انتخاب و بیان وضعیت تان را دارید و می‌توانید در مورد تفاوت‌های تان گفتگو کنید. اما گاهی عواملی باعث می‌شود که همسران در بیان خواسته‌ها، افکار و نیازهای خود صراحت نداشته باشند (اولسون و اولسون، ۲۰۰۱). از علل این امر می‌توان به اعتقادات تحریف شده‌ای اشاره کرد که در ذهن افراد وجود دارد و مانع از صراحت می‌شود. در زیر به برخی از آنها و واقعیت مقابل آنها اشاره خواهد شد (ففر و ریچارد، ۲۰۰۱).

## حقوق صراحت

در اینجا مثال‌هایی از اعتقادات تحریف شده‌ای آمده که رفتار صریح را خاموش می‌کند. در مقابل آن، عقاید صحیح در مورد صراحت که همان حقوق صراحت‌اند، آمده است و می‌تواند به شما کمک کند تا عقاید غلط را شناسایی و خنثی کرده و در گفتگو با همسران صریح‌تر باشید. دقت داشته باشید که صریح بودن و بیان خواسته‌ها و نیازها، نیازمند روش‌ها و مهارت‌های خاصی است که در قسمت‌های قبلی به آن پرداخته شد.

جدول (۹ - ۱) اعتقادات تحریف شده / حقوق صراحت	
حقوق صراحت	اعتقادات تحریف شده
شما حق اشتباه کردن دارید.	اشتباه کردن شرم‌آور است.
گاهی اوقات حق دارید که خودتان را مقدم بدانید.	این خودخواهی است که نیازهای خودتان را مقدم بر نیازهای دیگران بدانید.
شما حق دارید آخرین قاضی احساسات‌تان باشید و آنها را به عنوان یک امر بر حق و معقول بپذیرید.	اگر نتوانید کسی را متقاعد کنید که احساسات‌تان منطقی است، پس احساسات شما باید اشتباه باشند.
شما حق ابراز عقاید و باورهای‌تان را دارید.	شما باید به دیدگاه‌های دیگران احترام بگذارید، به ویژه هنگامی که آنها در مقام قدرت هستند، اختلاف عقیده را برای خودتان نگه دارید.
شما حق تغییر ذهنیت‌تان را دارید.	شما همیشه باید سعی کنید که منطقی و پایدار باشید.
شما حق سؤال در مورد آن چه دوست ندارید و اعتراض علیه رفتار غیرمنصفانه را دارید.	شما باید منعطف و منطبق باشید.
شما حق صحبت یا سؤال برای توضیح بیشتر را دارید.	شما هرگز نباید صحبت افراد را قطع کنید، پرسیدن سؤال حماقت شما را نشان می‌دهد.
شما حق گفتگو برای تغییر را دارید.	امور بدتر می‌شوند، قایق را تکان ندهید.
شما حق طلب کمک یا حمایت هیجانی را دارید.	شما نباید وقت ارزشمند دیگران را با صحبت در مورد مشکلات‌تان بگیرید.
شما حق احساس و ابراز دردی را که احساس می‌کنید، دارید.	مردم نمی‌خواهند در مورد درد شما بشنوند، بنابراین آن را برای خودتان نگه دارید.
شما حق نادیده گیری تدبیر دیگران را دارید.	اگر فردی وقت‌اش را برای تدبیر دهی به شما می‌گذارد، باید آن را جدی بگیرید.
شما حق دارید که حالات، استعدادها و ویژه، کار و پیشرفت‌های‌تان به‌طور رسمی شناخته و تأیید شوند.	دانستن این که شما دارای خصوصیت ویژه‌ای هستید یا کاری را خوب انجام داده‌اید، پاداشش خودش است، موفقیت به‌طور نمان مورد حسادت و تنفر است، فروتن باشید.
شما حق "نه" گفتن را دارید.	شما باید همیشه سعی کنید با دیگران منطبق

	شوید، اگر چنین نباشد زمانی که به آنها نیاز دارید، در کنارشان نخواهند بود.
حق تنها بودن را دارید، حتی اگر دیگران مشارکت شما را بخواهند.	ضد اجتماعی نباشید، اگر به افراد بگویید که به جای بودن با آنها، می‌خواهید تنها باشید، فکر می‌کنند که آنها را دوست ندارید.
شما حق دارید خودتان را برای دیگران توجیه نکنید.	شما همیشه باید دلیلی خوب برای احساس و رفتارتان، داشته باشید.
شما حق دارید مسؤلیت مشکل دیگری را نپذیرید.	هنگامی که فردی مشکل دارد، باید به او کمک کنید.
شما حق دارید نتوانید نیازها و آرزوهای دیگران را پیش بینی کنید.	شما باید نسبت به نیازها و آرزوهای دیگران حساس باشید، حتی هنگامی که آنها توانایی ابراز خواسته‌هایشان را ندارند.
شما حق دارید که نگران حسن نیت دیگران نباشید.	خط مشی خوبی است که همیشه نگران حسن نیت دیگران باشیم.
حق این را دارید که انتخاب کنید به یک سؤال یا موقعیت پاسخ ندهید.	این خوب نیست که افراد را منتظر بگذارید، اگر سؤال شد، جواب دهید.
شما این حق را دارید که بگویید "نمی‌دانم" یا "نمی‌فهمم".	شما باید بتوانید به همه سؤالات مربوط به حوزه دانشی که با آن آشنا هستید، پاسخ دهید.

(بر گرفته از ففر و ریچارد، ۲۰۰۱)

## با ترس‌های تان برای صریح بودن روبرو شوید.

هنگامی که در مورد پیامدهای صراحت نگرانید، کاملاً مفید است که سؤالات زیر را از خودتان بپرسید:

۱. اگر با همسر من در این موقعیت قاطع و صریح باشم، بدترین چیزی که ممکن است اتفاق بیفتد، چیست؟
۲. چه عقایدی دارم که شرایط این پیامد را مساعد می‌کند؟
۳. آیا شواهدی برای حمایت از این اعتقاد دارم؟
۴. چه شواهدی برای رد این اعتقاد وجود دارد؟
۵. پیامد منفی صریح بودن من در این موقعیت چیست؟
۶. با این پیامد واقعی‌تر چگونه می‌توانم مقابله کنم و به آن پاسخ دهم؟
۷. اگر به آن چه در حال انجام آن هستم (صراحت)، ادامه دهم، چه اتفاقی خواهد افتاد؟
۸. اگر صریح نباشم و تسلیم شرایط پیشین شوم، چه خواهد شد؟
۹. آیا صراحت من در این موقعیت ارزشمند است؟ (ارزشش را دارد)

در این جا پاسخ به سؤالات بالا در یک رابطه واقعی آمده است:

- اگر به علی بگویم، نمی‌خواهم تعطیلات امسال را در خانه والدین‌اش بگذرانیم، سخت‌عصبانی خواهد شد و مرا طلاق خواهد داد.
- او مادرش را بیش از من دوست دارد.
- علی هر هفته به مادرش تلفن می‌کند، او سعی دارد فرزند خوبی باشد.
- او به من گفته که مادرش او را عصبی می‌کند، او گفته که مرا دوست دارد (آخرین بار شب گذشته بود و بعد مرا در آغوش کشید).

- او ممکن است مرا کمی اذیت کند و بعد درباره گذراندن تعطیلات بدون مخارج زیاد، با من بحث کند.
- می‌توانم از قبل پیشنهادهای آماده کرده و به او بدهم، مثلاً ملاقات یک دوست، یک سفر اردویی و نظیر آن.
- می‌توانیم بهترین تعطیلات را در مکانی جدید و نشاط برانگیز داشته باشیم.
- تمام تعطیلات را در منزل والدین‌اش خواهیم بود. تا زمانی که روال قدیمی را تغییر ندهیم، هیچ چیز تغییر نخواهد کرد.
- بله (ففر و ریچارد، ۲۰۰۱).

## تعریف و تمجید روزانه

تعریف و تمجید روزانه از همسر در ابتدا ممکن است ساده لوحانه به نظر برسد، ولی می‌تواند تأثیر قابل توجهی بر روابط بگذارد. ما اغلب اوقات تمایل داریم از آشنایان و همکاران خود بیشتر از همسرمان تعریف کنیم. روزی یک بار تمجید از همسرتان، به شما امکان تمرکز بر توانمندی‌های‌تان را می‌دهد. همچنین ویژگی‌های مثبتی را که در ابتدا باعث کشش شما به سمت یکدیگر شده بود، پررنگ‌تر می‌کند. پژوهش‌ها نشان می‌دهند که تنها ۲۰٪ زوج‌های ناخرسند این احساس را دارند که همسرشان اظهارات تحقیرآمیز نسبت به آنها بیان نمی‌کند. به عبارت دیگر ۸۰٪ زوج‌های ناخرسند احساس می‌کنند که همسرشان آنها را تحقیر می‌کند.

به جای بیان جملات تحقیرآمیز نسبت به همسرتان، تمجید و تعریف‌هایی را به زبان بیاورید که باعث تعالی او گردد. هر دوی خود را به صورت یک گروه در نظر بگیرید. حمایت از همسرتان برای هر دوی شما مفید است. تعریف و تمجید روزانه مانع عادی شدن روابط و باعث افزایش رضایت متقابل می‌شود. وقتی تمجیدی از شما می‌شود، نه تنها نسبت به خودتان حس خوبی پیدا خواهید کرد، بلکه نسبت به کسی که از شما تمجید کرده نیز حس خوبی پیدا

می‌کنید. تمجید می‌تواند به سادگی جمله زیر باشد: "عجب غذای خوشمزه‌ای پختی"، یا "چه قدر با کت جدیدت خوش تیپ می‌شی" (اولسون و دیفرین، ۲۰۰۱).



## گوش دادن (یک مهارت دشوار)

"ما فقط نیمی از آن چه را که به ما گفته شده، می‌شنویم، نیمی از آن چه را که شنیده‌ایم درک می‌کنیم، نیمی از آن چه را که درک کرده‌ایم، باور می‌کنیم و نیمی از آن چه را که باور کرده‌ایم به خاطر می‌سپاریم".

میگنون مک لاگلین، روزنامه نگار

اگر یک مهارت را، پایه صمیمیت بدانیم، باید گوش دادن باشد. روزی فرد زیرکی گفت: "گوش دادن واقعاً جالب است، هنگامی که صحبت می‌کنم چیزی نمی‌آموزم".

افراد، دارای نوعی تمایل برای قضاوت در مورد دیگران هستند. به آن چه دیگران می‌گویند، گوش می‌دهند و سپس مشخص می‌کنند که آیا "درست" گفته یا "غلط"؟

**درست گفتن، معمولاً بدین معناست که با آن فرد موافقیم و غلط گفتن، نیز به این معناست که با آن فرد مخالفیم!**

مهارت خوب گوش دادن نیاز به تعویق اندازی قضاوت و صرف انرژی بیشتر جهت درک دیگری دارد.

یکی از جزییات مهم مهارت گوش دادن، بیان مجدد ایده‌ها و احساسات شنونده به منظور تایید است. گر چه این رویکرد، روند گفتگو را کند می‌کند، ولی سوءتفاهم و تعارض را به حداقل می‌رساند. هنگامی که هدف گفتگو کنترل دیگری است، مهارت گوش دادن از اهمیت کمی برخوردار می‌شود. اگر هدف ارتباط با دیگری و رشد صمیمیت هیجانی بی‌ریا باشد، گوش دادن لازم است.

شروود میلر<sup>۱</sup> و همکارانش (به نقل از اولسون و اولسون، ۲۰۰۱) گوش دادن را فرایند درک کامل "داستان" (موقعیت، نگرانی و دیدگاه) دیگری می‌دانند. شنوندگان فعال بر میزان هدایت و تأثیرگذاری خود بر صحبت‌های گوینده نظارت دارند و نسبت به آن آگاه‌اند. میلر و

1-Sherod Miller

همکارانش متوجه‌اند که انگیزه‌های شنونده مهمند و سه نوع انگیزه یا هدف اصلی را در میان شنوندگان مشخص کرده‌اند:

۱. رهبری به وسیله متقاعدسازی
  ۲. توضیح به وسیله هدایت کردن
  ۳. کشف به وسیله توجه کردن (میلرومیلر، ۱۹۹۷، به نقل از اولسون و اولسون، ۲۰۰۱).
- عامل تمایزگزار هر یک از این سه انگیزه گوش دادن، درجه کنترل یا قدرتی است که شنونده آرزو دارد بر موقعیت اعمال کند. آیا شنونده، گوینده را دنبال می‌کند و اجازه می‌دهد که گوینده داستان را به شیوه خودش تعریف کند؟ یا شنونده رهبر می‌شود و باعث می‌شود که گوینده داستانش را به شیوه‌ای که او می‌خواهد آن را بشنود، بگوید؟ هر دو رویکرد بر کیفیت و انسجام اطلاعاتی که مبادله می‌شود، تأثیر می‌گذارند.

#### گوش دادن برای متقاعد کردن<sup>۱</sup>: شنونده به سختی گوش می‌دهد و واقعاً در

جستجوی راهی برای پریدن میان کلام گوینده و کنترل مسیر مکالمه او است.

#### گوش دادن برای هدایت کردن<sup>۲</sup>: این نوع شنونده نسبت به شنونده‌ای که جهت

متقاعدسازی گوش می‌کند، کمتر کنترل‌گر است، اما می‌کوشد تا مکالمه را هدایت کند. این کار معمولاً با پرسیدن سؤالات زیاد صورت می‌گیرد. سؤالات، مسیر مکالمه را هدایت می‌کنند و بحث به سویی هدایت می‌شود که شنونده‌ی هدایت‌گر می‌خواهد. گوش دادن هدایت‌کننده دارای فواید معینی است. به سرعت یک مکالمه را متمرکز می‌کند و اگر گوینده مشارکت کند به سؤال‌کننده هدایت‌گر اجازه می‌دهد که رهبری مکالمه را به عهده بگیرد. ضرر اصلی گوش دادن هدایت‌کننده این است که ممکن است عناصر حیاتی داستان گوینده از دست برود.

---

1-Persuasive Listening

2-Directive Listening

شنونده هدایت کننده‌ای که از این رویکرد به شیوه‌ای بسیار خشن استفاده می‌کند، اغلب برای درک واقعی گفتار دیگری، با شکست مواجه می‌شود. با کنترل مسیر مکالمه، شنونده هدایت کننده باعث می‌شود گوینده به یک معبر کور، سقوط کند.

**گوش دادن برای توجه کردن<sup>۱</sup>:** شیوه‌ای است که در آن شنونده به گوینده اجازه می‌دهد که داستان خویش را به طور خود انگیز و بدون انقطاع نقل کند. او گوینده را به جای هدایت، تشویق می‌کند. افراد پر مشغله گاهی احساس می‌کنند که گوش دادن توجهی بسیار وقت گیر است، ولی در حقیقت سودمندتر از سایر رویکردهاست، زیرا به شنونده اجازه می‌دهد تا دیدگاه واقعی‌اش را بگوید و از سوء تفاهم و سردرگمی اجتناب می‌شود. این سبک به وضوح مؤثرترین سبک گوش دادن برای ایجاد اعتماد و حسن تفاهم است.

یک روزنامه نگار می‌گوید: "امیدوارم، از خود راضی به نظر نرسم، اما فکر می‌کنم دلیل اصلی که افراد همیشه مرا دوست داشته‌اند این است که من شنونده خوبی بوده‌ام. من واقعاً از شنیدن آن چه دیگران می‌گویند، لذت می‌برم. من هیچ آرزویی برای قضاوت در مورد دیگران، یا برتری جویی بر آنها یا تدبیر دهی به آنها ندارم. من به سادگی گوش دادن را دوست دارم و سعی می‌کنم آن چه را که دیگران در دنیای‌شان دارند، درک کنم. این کار همیشه بسیار جالب است، افراد این را به عنوان یک تحسین عالی در نظر می‌گیرند. آنها هنگامی که من می‌آیم، لبخند می‌زنند و همیشه آخرین داستان زندگی‌شان را برایم می‌گویند، زیرا می‌دانند که اگر سرگرم کننده باشد، تأییدش می‌کنم و اگر غمناک باشد، همدردی می‌کنم و این کار واقعاً جالب است. من همیشه آن چه را که اتفاق می‌افتد بیشتر از هر کس دیگری که می‌شناسم، می‌دانم. توانایی من برای شنیدن، مرا در حرفه‌ی روزنامه‌نگاری نیز موفق کرده است."

---

## 1-Attentive Listening

گوش دهی فعال و توجه کننده، مهارتی ارزشمند و شاسیته کسب است. آن نه تنها اعتماد و صمیمیت ایجاد می‌کند، بلکه به اندازه کافی به گوینده اجازه می‌دهد تا دیدگاه‌اش را - بدون انقطاع و حواس‌پرتی - بیان کند. عواملی که مانع از گوش دادن فعال می‌شود، عبارتند از پریدن میان کلام دیگری، تفکر در مورد آنچه در جواب فرد می‌خواهیم بگوییم، صحبت مکرر و زیاد و موضع‌گیری در مقابل بخشی از صحبت گوینده که با آن مخالفیم (اولسون و اولسون، ۲۰۰۱).

خداوند به ما دو گوش داده و یک زبان!

## عوامل مؤثر بر کیفیت گفتگو

هنگامی که، آن چه شما شنیده‌ای، آن چیزی نیست که من گفته‌ام.

عواملی وجود دارند که می‌توانند بر کیفیت گفتگو تاثیر بگذارند. چنانچه از تاثیر آنها آگاه باشید، می‌توانید کیفیت گفتگو را بهبود بخشید، در غیر این صورت آنها می‌توانند شما را به سمت سوء تفاهم بکشانند.

آیا تا کنون متوجه شده‌اید که آن چه دیگری می‌شنود، می‌تواند بسیار متفاوت از آن چیزی باشد که سعی داشتید بگویید؟ فردی ممکن است چیزی را بگوید که فکر می‌کند آزارنده نیست، اما همسرش ناگهان به او حمله می‌کند. ممکن است همسری سؤالی بکند، مثلاً "برای شام چی میل داری؟" و همسرش شروع کند به شکایت در مورد اینکه او سهم خودش را از کارها انجام نمی‌دهد!

همه ما ناکامی حاصل از سوء تفاهم را تجربه کرده‌ایم. ممکن است فکر کنید صریح هستید، اما به نظر می‌رسد طرف مقابل، کلام شما را نمی‌گیرد. یا شاید شما مطمئنید که می‌دانید او دیروز چه گفته است، اما امروز چیزی را می‌گوید که کاملاً متفاوت از دیروز است. به عنوان یک زوج، سمیرا و حمید نیز این مشکل را پیدا کردند. آنها به دلیل کار پر مشغله، در پایان هرروز بسیار خسته بودند. یک شب حمید زودتر از سمیرا به خانه آمد و مشغول خواندن روزنامه در حالی که منتظر همسرش بود، شد. او فکر می‌کرد: "من بسیار خسته‌ام، فکر می‌کنم او هم خسته باشه! دوست دارم امشب با او برای شام بیرون بریم و کمی آرامش پیدا کنیم" و ادامه داستان:

**حمید:** (فکر می‌کرد که دوست دارد با همسرش برای شام بیرون بروند) امشب برای شام چه کنیم؟

**سمیرا:** (می‌شنود "چه موقع شام آماده می‌شود؟") چرا همیشه من باید شام درست کنم؟ من هم مثل تو سخت کار می‌کنم.

**حمید:** (پاسخ او را به عنوان حمله‌ای به خودش دریافت می‌کند و فکر می‌کند چرا او همیشه این قدر منفی است؟) من هم هفته پیش شام درست کردم!

**سمیرا:** (چرخه منفی ادامه می‌یابد زیرا سمیرا حس می‌کند همه کارهای خانه را، او انجام می‌دهد) آوردن همبرگر و سرخ کردن اون، شام پختن نیست، حمید آقا!

**حمید:** (با ناکامی، دست می‌کشد) پاک فراموش کردم، اصلاً نمی‌خواستم با تو بیرون برم.

**سمیرا:** (گیج شده، به یاد نمی‌آورد که او چیزی در مورد بیرون رفتن گفته باشد) هرگز به من چیزی در مورد بیرون رفتن نگفتی؟

**حمید:** (واقعاً احساس خشم می‌کند) بله گفتم، ازت پرسیدم برای شما کجا می‌خوای بریم، تو واقعاً بداخلاقی!

**سمیرا:** (من بداخلاقم؟ تو هرگز چیزی در مورد بیرون رفتن نگفتی.)

**حمید:** گفتم!

**سمیرا:** بله تو هرگز اشتباه نمی‌کنی، می‌کنی؟ (اقتباس از مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

دیدید که چه طور بعد از ظهر آنها خراب شد. حمید ایده جالب و مثبتی داشت، اما تعارض، بعدازظهر آنها را خراب کرد. او نتوانست پیامش را به طور روشن به سمیرا انتقال دهد. این کار فضا را برای تفاسیر باز کرد و سمیرا نیز تفسیر کرد. سمیرا تصور کرد - و نگفت - که حمید دارد از او تقاضای پختن شام می‌کند.

این نوع سوء تفاهم در روابط بسیار شایع و فراوان است. بسیاری از بزرگ‌ترین مشاجرات با سوء تفاهم یکی در مورد منظور دیگری آغاز می‌شود و سپس حملات خشم‌آمیز را برمی‌انگیزد. چه چیزهایی مانع گفتگوی صریح می‌شود؟ (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱)

## فیلترها<sup>۱</sup> (صافی‌ها)

فیلترها، آن چه را که واقعاً هست، تغییر می‌دهند. فیلتر تنور، هوا را از گردوغبار تمیز نگه می‌دارد. فیلتر موجود در لنزهای دوربین خواص نور گذرنده از آن را تغییر می‌دهد. صافی چای اجازه ورود تفاله‌ها را به لیوان نمی‌دهد. همانند هر فیلتری، آن چه از "فیلترهای گفتگویی"، می‌گذرد، چیزی متفاوت از آن چه اول بوده است، می‌باشد. وقتی آن چه را که می‌گویید (یا قصد گفتن‌اش را دارید) شبیه چیزی نیست که دیگری شنیده، فیلترها در کارند.

## ۵ فیلتر اصلی

ما در ذهن‌مان تعدادی فیلتر داریم. آنها بر آن چه ما می‌شنویم، آن چه که می‌گوییم و بر تفسیر ما از چیزهای مختلف تأثیر می‌گذارند. آنها مبتنی بر چگونگی احساس ما، تفکر ما و تجربیات ما در زندگی، خانواده و زمینه فرهنگی ما و نظایر آن هستند. اجازه بدهید به ۵ نوع فیلتری که می‌تواند بر کیفیت گفتگوی زوجها تأثیر بگذارد و باعث شود که آنها نتوانند شفاف گفتگو کنند، نگاهی بیندازیم (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

۱. حواس‌پرتی<sup>۲</sup>
۲. حالات هیجانی<sup>۳</sup>
۳. اعتقادات و انتظارات<sup>۴</sup>
۴. تفاوت در شیوه‌ها<sup>۵</sup>
۵. حمایت از خود<sup>۶</sup>

- 
- 1-Filters
  - 2-Distractions
  - 3-Emotional states
  - 4-Belief and Expectancies
  - 5-Difference in style
  - 6-Sef - Protection

## حواس پرتی

یک نوع فیلتر بسیار اساسی، با توجه سر و کار دارد. هنگامی که چیزی را به همسران می‌گویید، آیا توجه او را دارید یا خیر؟ هم عوامل درونی و هم بیرونی می‌تواند بر توانایی شما برای توجه تأثیر بگذارد. عوامل بیرونی می‌توانند بچه‌های پر سر و صدا، یک مشکل شنوایی، خط تلفن بد یا صدای زمینه‌ای یک مهمانی باشد. عوامل درونی می‌تواند شامل احساس خستگی، تفکر در مورد چیزی دیگر یا برنامه‌ریزی برای کارهای پیش‌رو باشد. کلید اصلی، این جاست که مطمئن شوید، هنگامی که واقعاً لازم است توجه همسران را جلب می‌کنید و به او نیز توجه می‌کنید. برای گفتگوهای مهم، اگر می‌توانید، محیط آرامی بیابید؛ به تلفن پاسخ نگوئید و تلویزیون را روشن نکنید. سعی کنید فقط به دیگری توجه کنید و تصور نکنید، هنگامی که شما آماده گفتگو هستید، همسران نیز باید آماده شنیدن باشد، از او سؤال کنید (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

## حالات هیجانی

وضعیت خلقی تأثیر زیادی بر گفتگو می‌گذارد. به عنوان مثال؛ تعدادی مطالعه نشان داده‌اند، هنگامی که وضعیت خلقی خوبی داریم، نسبت به زمانی که چنین نیست، درنگ بیشتری بر افراد می‌کنیم. اگر در وضعیت خلقی بدی باشیم، بدون توجه به میزان تلاش دیگری برای مثبت بودن، احتمالاً، اعمال و گفتار او را منفی‌تر دریافت می‌کنیم. آیا متوجه شده‌اید، گاهی اوقات که همسران از خلق خوبی برخوردار نیست، هیچ اهمیتی ندارد که چه قدر خوب و لطیف حرف بزنید؟ (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

بهترین دفاع علیه این نوع فیلترهای آسیب‌رسان، تشخیص آن فیلتر، زمانی است که می‌دانید وجود دارد. مثال؛ مریم روز کاری پر فشاری را پشت سر گذاشته بود، به محض این که



به خانه رسید، زمان شام بود و در آشپزخانه مشغول پختن ماکارونی شد. مهدی نیز وقتی به خانه رسید، روی صندلی راحتی‌اش نشست و مشغول خواندن ایمیلش شد.

**مهدی:** دوباره پرداخت قبض تلفن یادمون رفت، بهتره یادمون باشه.

**مریم:** (با عصبانیت نق نق می‌کند) من کسی نیستم که اونو فراموش کنم. کار داشتیم و نتونستم پرداختاش کنم، نمی‌بینی که دستم بنده؟ کمی کمکم کن.

**مهدی:** متأسفم، باید می‌دیدم که خیلی کار داری، روز سختی داشتی؟

**مریم:** بله، روز بسیار بدی داشتم. منظورم این نبود که غر بزنی، ولی خیلی خسته‌ام. اگر حساس شدم، اصلاً به خاطر تو نیست.

**مهدی:** شاید بتونیم بعد از شام در موردش صحبت کنیم.

**مریم:** متشکرم.

(اقتباس از مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

بدون به کار بردن واژه "فیلتر"، مریم و مهدی تشخیص دادند که یکی از آنها، آنجاست. مریم روز بدی داشت و خسته بود. آنها می‌توانستند اجازه دهند که این مکالمه به یک مشاجره بدل شود، اما مهدی تشخیص داد که مسأله را در زمان اشتباه عنوان کرده است. مهدی تصمیم گرفت که حالت دفاعی به خودش نگیرد و خواست که آرامشش را نسبت به مریم حفظ کند. مریم نیز به مهدی گفت که روز بدی - یک فیلتر در حال کار - داشته است. دانستن این نکته به مهدی کمک کرد که در واکنش به خلق بد همسرش، پاسخی کمتر دفاعی بدهد.

**از یک فیلتر به عنوان دلیلی برای رفتار بد با همسران استفاده نکنید.**

هر فردی ممکن است فیلترهای هیجانی زیادی داشته باشد. اگر شما از چیزی نگران، خسته، غمگین یا عصبی هستید، احتمالاً بر تفسیر شما از آن چه همسران می‌گویند و پاسخ‌تان، تأثیر می‌گذارد. پاسخ مهدی مفید بود زیرا فضا را برای مریم گشود تا او بتواند فیلتر

هیجانی‌اش را شناسایی کند و به آنها اجازه داد که به سمت تشدید پیش نروند و با یکدیگر شفاف و صریح باشند (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

## اعتقادات و انتظارات

بسیاری از فیلترهای مهم از اندیشه‌ها و انتظارات شما درباره رابطه‌تان نشأت می‌گیرند. بسیاری از مطالعات در زمینه روان‌شناسی، طب و قانون، نشان داده‌اند که افراد در دیگران و در موقعیت‌ها، متمایل به دیدن آن چه خودشان می‌خواهند، هستند. شما آنچه را که از دیگران انتظار دارید، جستجو می‌کنید. اگر فکر می‌کنید این طور نیست، خودپسندی است.

**فروتنی کنید و بپذیرید همیشه در تفسیر دیگران و انگیزه‌های‌شان بدون اشتباه نیستید (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).**

مطالعات نشان داده‌اند که انتظارات نه تنها بر آن چه ما دریافت می‌کنیم، تأثیر می‌گذارند، بلکه بر رفتار اطرافیان نیز تأثیر می‌گذارند. به عنوان مثال؛ اگر تصور می‌کنید که فردی "برون گراست" آن فرد، هنگام صحبت با شما احتمالاً بیشتر شبیه یک برون‌گرا، رفتار خواهد کرد، حتی اگر او به طور طبیعی درون‌گرا باشد. ما رفتارها را از دیگران مطابق با انتظاراتمان "بیرون می‌کشیم!" (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

این امر تا حدودی دلیل این است که چرا بسیاری از الگوها و عادات قدیمی گفتگو، هنگامی که تعطیلات را با خانواده‌تان می‌گذرانید (اگر به طور منظم آنها را نمی‌بینید) با قدرت کامل برگشت می‌کنند. فیلترهای انتظاری هر فردی در حال کار است و هر فردی به آنها واکنش نشان می‌دهد.

مثال زیر نشان می‌دهد که جدا شدن از فیلترهای ذهنی چقدر دشوار است. علیرضا و ناهید بر سر چگونگی گذران اوقات فراغت‌شان مشکل دارند، آنها به ندرت برای انجام کاری با

هم بیرون می‌روند. مکالمه زیر، روش همیشگی آنها را در گفتگو نشان می‌دهد. توجه کنید چه طور، هر یک چنان عمل می‌کند که گویی می‌تواند ذهن دیگری را بخواند.

**علیرضا:** واقعاً دوست دارد که با همسرش بیرون برود، اما فکر می‌کند که ناهید علاقه‌ای به بیرون رفتن و انجام کاری با او ندارد) ما امشب کمی وقت آزاد داریم، باید سعی کنیم کاری انجام بدیم.

**ناهید:** (فکر می‌کند که خودش نیز دوست دارد بیرون برود، اما نوعی دودلی و تردید در لحن همسرش می‌بیند و فکر می‌کند او واقعاً دوست ندارد با هم بیرون بروند) اوه، نمی‌دونم، چی فکر می‌کنی؟

**علیرضا:** خوب، می‌تونیم بریم سینما، اما هوا کمی بارونیه و شاید نتونیم بریم، شاید باید در خانه باشیم و تلویزیون ببینیم.

**ناهید:** (فکر می‌کند "آها، این چیزی است که او واقعاً دوست دارد") برای من خوبه، مقداری ذرت بو داده درست می‌کنیم و تلویزیون نگاه می‌کنیم.

**علیرضا:** (نامید شده و فکر می‌کند "می‌دونستم"، او واقعاً نمی‌خواهد تلاشی برای بیرون رفتن و تفریح بکنه) بله، بسیار خب! (اقتباس از مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

در این مکالمه، هیچ تشدید، بی‌اعتبارسازی یا کناره‌گیری وجود نداشت. با وجود این، آنها به دلیل فیلترهای موجود، خوب گفتگو نکردند. اعتقاد علیرضا مبنی بر این که ناهید دوست ندارد بیرون برود بر کل مکالمه آنها تأثیر گذاشت، به طوری که درخواستش را طوری مطرح کرد که همسرش فکر کرد او می‌خواهد در خانه باشد. او "می‌دانست" همسرش واقعاً نمی‌خواهد بیرون برود، این عمل ذهن‌خوانی نامیده می‌شود.

نوعی از ذهن‌خوانی که بیشترین آسیب را به ازدواج وارد می‌آورد، تصور منفی در مورد افکار و احساسات همسر است. به عبارت دیگر، شما فکر می‌کنید علت اعمال و گفتار همسرتان را می‌دانید و بر اساس حدس خودتان درباره او قضاوت می‌کنید. البته، گاهی اوقات

ذهن خوانی، درست است. اما اغلب اوقات غلط است، توقف تفاسیر منفی کاری دشوار است پس، سخت بکوشید!

علیرضا می‌دید که آنها دوباره در خانه مانده‌اند، زیرا ناهید این را می‌خواست. فیلتر ذهن او مکالمه را در این مسیر انداخت و به صورت یک پیشگویی خود - کامروا بخش<sup>۱</sup> درآمد. ناهید نیز میزان زیادی ذهن خوانی داشت. در این مکالمه او تصور می‌کرد که می‌داند، علیرضا می‌خواهد در خانه بماند و در مکالمه‌ای که هیچ یک از آنها خواسته‌اش را مطرح نکرد، وارد شد. اگر آنها می‌توانستند به صورت شفاف و بدون هیچ فیلتری گفتگو کنند، به این نتیجه می‌رسیدند که هر دو دوست دارند بیرون بروند.

### تفاوت در شیوه‌ها (خانوادگی، جنسیتی، فرهنگی)

هر کس دارای شیوه گفتگویی منحصر به خودش است، و شیوه‌های متفاوت می‌توانند به فیلتر کردن منجر شوند. شاید یکی از شما پر احساسی‌تر و بیان‌گرا تر و دیگری تودارتر و ساکت‌تر باشد. شما ممکن است دارای مشکلاتی در درک یکدیگر باشید، زیرا هر یک از شما دارای شیوه متفاوتی است.

شیوه‌ها از عوامل زیادی نظیر فرهنگ، جنسیت و تربیت خانوادگی تأثیر می‌پذیرند. گاهی اوقات اختلاف در شیوه‌ها، ریشه در زمینه‌های خانوادگی دارد که می‌تواند باعث سوء تفاهم زیادی شود و نوعی فیلتر قدرتمند منحرف کننده گفتگو است.

## تفاوت‌های ناشی از زمینه خانوادگی

مثال:

سیمین و سعید از دو خانواده بسیار متفاوت آمده‌اند. اعضای خانواده سعید همیشه بسیار بیان‌گر و پر احساس بودند، آنها هیجانات‌شان را به شدت نشان می‌دادند و این صرفاً شیوه آنها بود. خانواده سیمین بسیار تودار و درون‌گرا بودند، در نتیجه، صدای کمی بلندتر در خانواده او به معنای خشم زیاد بود، در حالی که در خانواده سعید به سختی مورد توجه قرار می‌گرفت. بنابراین در بسیاری از مکالمه‌ها، سیمین شدت احساسات سعید را زیاد تخمین می‌زد و سعید شدت احساسات سیمین را کم برآورد می‌کرد. به عنوان مثال:

**سعید:** تعمیر ماشین لباسشویی چقدر هزینه داشت؟

**سیمین:** حدود پنجاه هزار تومان.

**سعید:** (با شدت و در حالی که سرخ شده) چی؟ چه طور تونستند این قدر بگیرند، چه قدر گران!

**سیمین:** (با عصبانیت) ازت می‌خوام که بر سر من فریاد نزن! بارها گفته‌ام، هنگامی که داد و فریاد می‌کنی، نمی‌تونم بهت گوش بدم.

**سعید:** من سرت داد نمی‌زنم. نمی‌تونم باور کنم که این قدر گران شده!

**سیمین:** چرا نمی‌تونیم یک مکالمه آرام شبیه دیگران داشته باشیم؟ خواهر و برادرهای من هرگز سر هم داد نزده‌اند.

**سعید:** اصلاً اونا در مورد چیزی با هم صحبت می‌کنند؟ نه! ببین، پنجاه هزار تومان خلیه، این چیزیه که من از اون متعجبم!

**سیمین:** دفعه بعد خودت خونه باش. من از فریاد زدن سر این چیزها خسته شده‌ام.

**سعید:** عزیزم، من که از تو ناراحت نیستم. من از اونا ناراحتم. خودت می‌دونی، آدم داغی هستم، اما سعی نکردم بهت بگم که اشتباه کردی.

سیمین: (آرام شده) خوب، به نظر می‌رسد این طوری باشه.

سعید: من از دست تو عصبی نیستم. اجازه بده یک تلفن بهشون بکنم. شماره‌ش چند بود؟ (اقتباس از مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

سیمین و سعید به دلیل شیوه‌های مختلف، دچار سوء تفاهم شدند. همان طور که در مثال آمد، مکالمه به مسیر اصلی‌اش برگشت، زیرا یکی از همسران درک کرد که یک فیلتر منحرف کننده وجود دارد و عملی تصحیح کننده انجام داد. در این جا سعید تصریح کرد که منظورش فریاد زدن بر سر سیمین و مقصر دانستن او نبوده است.

آگاهی بیشتر از چگونگی تأثیر شیوه‌های متفاوت بر گفتگو می‌تواند مسیری طولانی به سمت پیشگیری از سوء تفاهمات باشد. توصیه می‌شود که در مورد این تفاوت‌ها بیندیشید و در مورد اثرات آن بر شیوه گفتگوی‌تان با یکدیگر صحبت کنید.

### تفاوت‌های ناشی از جنسیت

تفاوت‌های شایع ناشی از جنسیت در گفتگو، اغلب اوقات باعث ایجاد تعارض و سوء تفاهم در بین زنان و مردان می‌شود. گاهی به نظر می‌رسد که دو شیوه مکالمه‌ای مجزا وجود دارد، شیوه مردانه و شیوه زنانه! هر چه این تفاوت‌ها را بهتر بشناسیم، می‌توان برخی از این اختلاف نظرها و اصطکاک‌های بین زنان و مردان را بهتر حل و فصل کرد.

جین تیر<sup>۱</sup> (۱۹۹۱، به نقل از اولسون، ۲۰۰۰) آن چه را که بسیاری از مؤلفان به‌عنوان تفاوت‌های موجود بین زن و مرد، می‌دانند، خلاصه کرده است (جدول ۸-۱). مردان اغلب از مکالمه به شیوه‌ای رقابتی برای ایجاد تسلط در یک رابطه استفاده می‌کنند. در حالی که زنان متمایل به استفاده از مکالمه به شیوه‌ای ارتباطی و پیوند دهنده<sup>۲</sup> هستند و آرزوی برقراری دوستی را دارند. زنان از رفتارهای گوش دادن فعال (مانند ایجاد تماس چشمی، تمرکز بر

---

1-Jane Tear  
2-Affiliative

گوینده، تأیید و تکان دادن فراوان سر و پرسیدن سؤال‌های مرتبط با موضوع) استفاده می‌کنند. در حالی که به نظر می‌رسد مردان کمتر، به گوش دادن و بیشتر بر پاسخ دهی متمرکز می‌شوند.

مردان صحبت می‌کنند، اما کمتر، اطلاعات شخصی را در مورد خودشان افشا می‌کنند. زنان تمایل به صحبت به‌عنوان شیوه‌ای برای ارتباط با افراد و عقاید دارند. دکتر جان گری در کتاب مردان مریخی و زنان ونوسی (به نقل از پانزر، ۲۰۰۱) بر اساس سال‌ها پژوهش، تفاوت‌هایی را بین زن و مرد قایل شده است. اگر چه هر مرد دارای ویژگی‌های هم‌زانه و هم‌مردانه است، ولی روی هم رفته مردها دارای خصوصیات مردانه و زن‌ها دارای خصوصیات زنانه‌اند. البته در مواردی نیز این خصوصیات می‌توانند بین زنان و مردان جا به جا شوند و این نشان دهنده انعطاف‌پذیری این خصوصیات می‌باشد. هر جنس جهت برقراری ارتباط مؤثر با جنس مخالف باید این ویژگی‌ها را مد نظر قرار دهد تا از سوءتفاهم حاصل از ندانستن، امتناع شود.

**وقتی زن و مرد تفاوت‌های یکدیگر را بدانند، آن را بپذیرند و به آن احترام بگذارند، عشق فرصت شکوفایی پیدا می‌کند.**

در اینجا، به طور خلاصه نگاهی به تفاوت‌های موجود بین زن و مرد می‌کنیم. گری تصور می‌کند که مردان و زنان نژادهایی از دو سیاره‌ی متفاوت‌اند، مریخی‌ها به قدرت، شایستگی، کارآیی و پیشرفت ارزش می‌دهند. آنها همیشه کارهایی را برای اثبات خودشان و رشد قدرت و مهارت‌هایشان انجام می‌دهند، احساس‌شان نسبت به خودشان از طریق توانایی‌شان برای کسب نتایج تعریف می‌شود.

نیل به اهداف برای مریخی‌ها، بسیار مهم است زیرا روشی برای اثبات شایستگی و به دنبال آن کسب احساس خوب در مورد خودشان است. یک مریخی برای کسب احساس خوب در مورد خودش باید به این هدف توسط شخص خودش برسد، او از کسب فرصت برای

تدبیر دهی، احساس افتخار می‌کند. او کلاه آقای شایسته را می‌پوشد، به حرف‌ها گوش می‌کند و سپس تدابیر روان‌شناختی ارائه می‌دهد.

گری می‌گوید، این عادت مریخی‌ها، نشان می‌دهد که چرا مردان به طور غیر ارادی هنگامی که زنان در مورد مشکلات صحبت می‌کنند، راه‌حل ارائه می‌دهند. هنگامی که زنی به سادگی، احساس ناراحتی‌اش را بیان می‌کند یا به صورت پر سروصدا، مشکلات روزش را کاوش می‌کند، مرد به اشتباه فرض می‌کند که او به دنبال راه‌حل تخصصی است. مرد می‌خواهد برای او مفید باشد و احساس می‌کند هنگامی که مشکلات او را حل می‌کند، سزاوار عشق می‌شود و به او ارزش داده می‌شود.

به محض این که مرد به او راه‌حل ارائه کرد و زن همچنان به ناراحتی ادامه داد، برای مرد گوش دادن به او به طور فزاینده‌ای دشوار می‌شود. راه‌حل او طرد شده است، او احساس بی‌مصرفی می‌کند، او نمی‌داند در ونوس، صحبت در مورد مشکلات به معنای دعوت برای ارائه راه‌حل نیست. ونوسی‌ها دارای ارزش‌های بسیار متفاوتی‌اند. آنها به عشق، ارتباط، زیبایی و روابط اهمیت می‌دهند. آنها زمان زیادی را صرف حمایت، کمک و مراقبت از دیگران می‌کنند. احساس آنها از خود، از طریق احساسات و کیفیت روابطشان تعریف می‌شود و آنها خشنودی را از طریق ارتباط و مشارکت تجربه می‌کنند. هر چیزی در سیاره ونوس، این ارزش‌ها را منعکس می‌کند. به جای بنای برج‌ها و ساختمان‌های بلند، ونوسی‌ها بیشتر نگران زندگی با یکدیگر با نظم و تفاهم، ارتباط و مشارکت عاشقانه هستند. ارتباطات نسبت به کار و فن‌آوری مهم‌ترند. برای آنها در میان‌گذاری احساسات شخصی‌شان مهم‌تر از نیل به اهداف و موفقیت است. صحبت و ارتباط‌گیری با دیگری منجر به رضایت فوق‌العاده‌ای می‌شود.

در مریخ، مردان ممکن است برای بحث در مورد یک پروژه یا مسایل تجاری به رستوران بروند، آنها مشکلی برای حل دارند. در مجموع آنها رفتن به رستوران را به عنوان روشی کارآمد برای خوردن غذا در نظر می‌گیرند: "نه خرید می‌کنند، نه می‌پزند و نه ظرف‌ها را می‌شویند." برای ونوسی‌ها رفتن به ناهار فرصتی برای پرورش یک رابطه و دادوستد و



حمایت است. صحبت زنان در رستوران می‌تواند بسیار باز و صمیمی باشد که تقریباً شبیه گفتگویی است که بین درمانگر و مراجع رخ می‌دهد.

ونوسی‌ها بسیار شهودی‌اند. آنها به خودشان از این که مورد توجه باشند، افتخار می‌کنند. نشانه‌ای از عشق بزرگ آنها پیشنهاد کمک و یاری بدون تقاضا است.

به دلیل این که اثبات شایستگی برای ونوسی‌ها، آن قدر مهم نیست. پیشنهاد کمک آزرانده نبوده و نیاز به کمک نشانه‌ی ضعف نیست. ولی هنگامی که به یک مرد از سوی یک ونوسی تدبیر ارایه می‌شود، مرد ممکن است احساس ناخشنودی کند. زیرا تصور می‌کند که زن به توانایی او برای حل مشکل توسط خودش اعتماد ندارد. او احساس می‌کند که زن در حال انتقاد از اوست، در حالی که قصد زن به هیچ وجه این نیست.

یک سوء تفاهم وارونه هنگامی رخ می‌دهد که زن در مورد مشکلاتش برای مرد صحبت می‌کند. مرد فکر می‌کند، او به دنبال راه‌حل است. مرد حرف زن را برای ارایه پیشنهادات واضح در مورد حل مشکلاتش قطع می‌کند، در حالی که زن در جستجوی کسی است که به او به طور همدلانه گوش فرا دهد. عمل در میان‌گذاری، به خودی خود نگرانی‌ها و اضطراب‌های او را تسکین می‌بخشد. گری معتقد است که بسیاری از افراد به اشتباه فرض می‌کنند که اگر همسرشان واقعاً آنها را دوست دارد، به همان شیوه‌ای که برای خودشان لذت‌بخش است، رفتار کرده و واکنش نشان می‌دهد.

برای گری عشق به معنای پذیرش این نکته است که همسر شما ممکن است دنیا را بسیار متفاوت از شما دریافت و تجربه کند. عشق شامل یادگیری درک آن تفاوت‌ها و عمل به شیوه‌ای است که برای همسرتان، لذت‌بخش و حمایت‌کننده است. پذیرش تفاوت‌ها می‌تواند به مردان و زنان کمک کند تا با هم بدون سوء تفاهم‌های پایدار زندگی کنند.

## جدول (۱۰-۱) شیوه مکالمه و جنسیت

سبک گفت		سبک شنود	
زن	مرد	زن	مرد
مکث‌های فراوان	مکث‌های اندک	تماس چشمی پیوسته	تماس چشمی غیرمنظم
اطلاعات را به دفعه موضوع را متغیر می‌دهد.	ممکن است یک دفعه موضوع را تغییر دهد.	تایید فراوان	تایید کم
اطلاعات قبلی گوینده متصل می‌کند.	تا زمانی که کلامش قطع شود، صحبت می‌کند.	استفاده فراوان از اوه و آه	استفاده کم از اوه و آه
همانند گوینده قبلی صحبت می‌کند.	با صدای بلندتر نسبت به گوینده قبلی صحبت می‌کند.	در حال صحبت کارهای دیگر را رها می‌کند.	ممکن است در حال صحبت فعالیت دیگری را ادامه دهد.
از کلمات ما و برای ما زیاد استفاده می‌کند.	استفاده می‌کند.	منتظر قطع کلام برای صحبت می‌شود.	به منظور صحبت، کلام دیگری را قطع می‌کند.
خود افشاگری شخصی رخ می‌دهد.	استفاده می‌کند.	سوال‌های دیگر را رها می‌کند.	سوال‌ات برای تحلیل اطلاعات طرح می‌شوند.
شوخی با محتوای	ندرت رخ می‌دهد.	بیشتر طرح می‌شوند.	

بحث درهم آمیخته

شوخی به صورت می شود.

جوک و یا حکایات

با مزه ایراد می شود.

از شوخی به ندرت به

شوخی اغلب مبتنی این شیوه‌ها استفاده

بر دست انداختن و می شود.

سر به سر گذاشتن

دیگران است.

(بر گرفته از اولسون و اولسون، ۲۰۰۱)

### تفاوت‌های ناشی از فرهنگ

استفاده و تعبیر ارتباط کلامی و غیرکلامی به طور گسترده‌ای در فرهنگ‌های مختلف، متنوع است. مثلاً در انگلیس، ژست‌های بدنی یک قسمت اضافی و ناخوشایند و زشت در فرایند ارتباط است. اما در ایتالیا، فرانسه و جزایر پلی‌نزی در جنوب غربی اقیانوس آرام، ژست‌های بدنی رایج و پذیرفته شده است.

تفاوت‌های فرهنگی نه تنها بر میزان درک پیام از جانب گیرنده تأثیر دارد، بلکه بر نوع نگاهی که به فرستنده پیام می‌شود، نیز تأثیر دارد. یک دانشجو از هندوستان درگیر ماجرای زیر شد، این ماجرا وقتی رخ داد که او تازه به آمریکا آمده بود. او تا اندازه‌ای راحت و روان به زبان انگلیسی صحبت می‌کرد، اما با فرهنگ امریکایی به طور کلی ناآشنا بود. یک روز در خیابان با یک همکلاسی پسر که تازه با هم دوست شده بودند، در حال قدم زدن بود. در این حین، دست‌اش را روی شانه‌های همکلاسی خود انداخت، دوست امریکایی که فکر می‌کرد،

دوست هندی او یک فرد همجنس خواه<sup>۱</sup> است تا حدی یکه خورده و از دوست هندی خود پرسید: "چرا دستت را روی شانه‌های من گذاشتی؟" دانشجوی هندی که گیج شده بود پاسخ داد که این در هندوستان بین دوستان نزدیک، یک رسم است.

روشن است که رفتارها در فرهنگ‌های متفاوت ممکن است به صورت کاملاً متفاوتی تعبیر شوند. طبیعت و حوزه رفتارهای غیرکلامی ما به طور گسترده‌ای به وسیله‌ی میراث فرهنگی ما تعیین می‌شود. برای مثال؛ شیوه‌های متفاوتی که مردان در برابر زنان زیبا در نقاط مختلف جهان واکنش نشان می‌دهند، مستند و مکتوب شده است.

مردان آمریکایی ابروهای خود را بالا می‌برند، ایتالیایی‌ها انگشت اشاره خود را به چانه خود فشار می‌دهند و آن را می‌چرخانند، یونانی‌ها به چانه خود ضربه می‌زنند، برزیلی‌ها چشم‌های خود را گشاد می‌کنند و با دقت نگاه می‌کنند، فرانسوی‌ها سرانگشتان خود را می‌بوسند و مصری‌ها ریش خود را در دست می‌گیرند.

غربی‌ها نگاه چشمی مستقیم را به عنوان نشانه‌ای از دوستی، صداقت و قدرت در نظر می‌گیرند اما بسیاری از فرهنگ‌ها به آن به صورت یک توهین شخصی می‌نگرند. مثلاً در ژاپن، به هنگام دست دادن و تعظیم کردن و به خصوص زمان صحبت مهم است که فقط به طور اجمالی به صورت دیگری نگاه گذرایی شود. در عوض افراد به سرانگشتان خود، میزها یا فرش‌ها خیره می‌شوند. به قول یک نماینده شرکت الکترونیکی آمریکایی "همیشه کفش‌های خود را در توکیو برق بیندازید. می‌توانید شرط ببندید که بسیاری از ژاپنی‌هایی که خواهید دید چشم‌هایشان به کفش‌های شما خواهد بود."

در اکثر کشورهای لاتین، از ونزوئلا تا ایتالیا، در آغوش گرفتن به اندازه‌ی دست دادن رایج است: مردان با مردان، زنان با زنان و مردان با زنان. در کشورهای اسلاو زبان، سلام و خوش آمدگویی گرم با سخت در آغوش گرفتن، بهتر بیان می‌شود. در فرانسه دوبار چهره به

---

1-Hemosexual

چهره گذاشتن، هم در زنان و هم در مردان رایج است. اما ژاپنی‌ها از لمس کردن‌های منظورمند، بیزارند. آنها سنت از کمر خم شدن را ترجیح می‌دهند. آمریکایی‌ها در برابر تعظیم احساس ناراحتی می‌کنند، اما برای ژاپنی‌ها تعظیم حاوی این معنی است که "من به تجربه و خرد شما احترام می‌گذارم" (فیروزبخت، ۱۳۷۹).

علاوه بر این تفاوت‌های فرهنگی در نقاط مختلف دنیا، در یک کشور نیز به دلیل وجود فرهنگ‌های مختلف، آداب متفاوتی در گفتگوها وجود دارد. به عنوان مثال؛ در کشور خودمان، در برخی فرهنگ‌ها تعارف کردن زیاد در هنگام صرف غذا یا هنگام پذیرایی حمل بر احترام به طرف مقابل است، حال در برخی دیگر از فرهنگ‌ها، این عادت زیاد مرسوم نیست. دو خانواده از این دو فرهنگ متفاوت را در نظر بگیرید که به تازگی برای امر ازدواج فرزندان با یکدیگر آشنا شده‌اند و به دلیل عدم آگاهی از این تفاوت‌ها، خانواده اهل تعارف، تعارف نکردن خانواده دیگر را حمل بر بی‌احترامی به خود دانسته و از آنها ناراحت شده‌اند. پر واضح است که آگاهی از این تفاوت‌ها منجر به شناخت بیشتر فرد مقابل و پیشگیری از سوء تفاهم خواهد شد. در ازدواج نیز آشنایی با این تفاوت‌های فرهنگی و گفتگوی باز در مورد آن برای درک بهتر فرد مقابل و پیشگیری از سوء تفاهم‌ها می‌تواند بسیار مفید باشد.

### حمایت از خود

این آخرین فیلتر، از ترس از طرد ناشی می‌شود که همه ما در روابط صمیمانه‌ای چون ازدواج، با آن در حال کشمکش هستیم. ترس، دشمن بزرگِ دل‌بستگی ایمن است. این فیلتر زمانی عمل می‌کند که ترس ما از طرد، ما را از ابراز خود واقعی و احساساتمان بازدارد. حتی خواسته‌هایی به سادگی "دوست داری برای دیدن اون فیلم جدید با هم بیرون بریم؟" می‌تواند ترس ما را از طرد بازتاب کند. به جای بیان مستقیم آن به شیوه بالا، اغلب اوقات آرزوی‌مان را می‌پوشانیم، زیرا صحبت مستقیم درباره آن، ماهیت ما را نمایان‌تر می‌کند و این، خطر طرد را افزایش می‌دهد. ممکن است هنگام رفتن به سینما، این ترس خیلی مهم نباشد،

اما هنگامی که موضوع احساسات، آرزوها و انتظارات پیش می‌آید، می‌تواند باعث سوء تفاهم زیادی شود.

درباره این فیلتر بیندیشید، خواهید دید هنگامی که این فیلترها فعال‌اند، ممکن است به دلیل ترس از واکنش منفی دیگری، احساسات و نیازهای خود را کتمان کنید.

## مسابقه حافظه<sup>۱</sup>

بسیاری از همسران در مورد وقایع گذشته، مشاجرات زیادی می‌کنند. چه قدر آرزو کرده‌اید که ای کاش نواری از یک مکالمه گذشته، داشته باشید؟ این برای همه ما اتفاق می‌افتد. تفاوت در به یاد آوردن گذشته، فراوان اتفاق می‌افتد و این به دلیل فیلترهای متنوعی است که در همه روابط در حال عمل است. هر یک از فیلترهایی که بحث کردیم می‌تواند منجر به تفاوت‌ها و بحث‌هایی در مورد اعمال و گفتار گذشته شود.

در این قسمت، مجدداً مکالمه بین سمیرا و حمید را بخوانید. توجه کنید که بحث آنها به مشاجره بر سر آنچه در ابتدای مکالمه گفته شده بود، ختم شد. حمید واقعاً فکر می‌کرد که از همسرش خواسته برای شام بیرون بروند، اما گفته او واقعاً مبهم بود. سمیرا نیز می‌اندیشید که حمید به او گفته که شام باید آماده باشد، که این نیز گفته واقعی حمید نبود.

برای محافظت از رابطه در مقابل چنین بحث‌های نامناسبی درباره گذشته، دو توصیه وجود دارد: **اول این که، فکر نکنید حافظه‌تان کامل است، فروتنی پذیرش آن را داشته باشید.** این توصیه برای حفظ خرسندی در روابط زناشویی بسیار و بسیار مفید است. مطالعات بی‌شماری در زمینه روان‌شناسی وجود دارد که نشان می‌دهد چه قدر حافظه انسانی آسیب‌پذیر است و چه قدر انگیزه‌ها و اعتقادات، باعث انحراف آن می‌شوند. بپذیرید که هر دوی شما دارای فیلترهایی هستید و چه بسیار، مطالب را متفاوت از مقصود اصلی می‌گویید و می‌شنوید.

**دوم، هنگام تعارض، در بحث درباره موارد گفته شده در گذشته، پافشاری نکنید. شما اکنون در "حال" هستید، در گذشته نمانید، حتی اگر پنج دقیقه پیش باشد. به آن چه هر کدام از شما اکنون می‌اندیشید و احساس می‌کنید، تغییر موضوع دهید.**

---

### 1-Memory Matching

در اکثر اوقات، این فروتنی را داشته باشید، زیرا سریع‌ترین راه برای خروج از مشاجره درباره حافظه است. می‌توانید جمله‌ای شبیه این بگویید: "مطمئن نیستم که دقیقاً چی گفته‌ام، اما مقصود اصلی‌ام رو الان بهت می‌گم، باشه؟" هنگامی که همسران جمله‌ای را به این شیوه بیان می‌کند، به دقت و بدون دفاع گوش کنید. این کاری بس هنرمندانه است و شما نمی‌خواهید آن را از دست بدهید.

کمی درنگ کنید، به این موضوع بیندیشید و بر آن تمرکز کنید. توجه کنید در بحث سمیرا و حمید، چطور پاسخ فروتنانه حمید می‌توانست کل مشاجره را ختم به خیر کند. این کار نیازمند یک برخورد آرام و متین و دوری جستن از هر گونه نیاز برای برنده شدن در مورد آنچه در گذشته گفته شده است، است. حمید می‌توانست بگوید: "می‌دونی، من مطمئن نیستم هنگامی که داشتی وارد خونه می‌شدی، چی گفتم. شاید حرفم روشن نبود. ولی مقصودم این بود که می‌خوام برای خوردن شام بیرون ببرمت و کمی آرامش پیدا کنیم. می‌دونم که هفته سختی رو پشت سر گذاشتی، من هم همین طور. متأسفم، به اندازه کافی حرفم واضح نبود."

**آرامش و فروتنی قدرتمندترین نیروهایی هستند که شما می‌توانید برای حفظ صمیمیت و زنده نگه داشتن عشقتان، از آنها بهره جویید.**

علت نیازحمایت از حافظه چیست؟ اکثر ما به جای بیان شفاف و فروتنانه پیام‌مان، برای برنده شدن و اثبات برتری ذهن‌مان، روزهای آرامش و تعادل در روابطمان را به خطر می‌اندازیم. آیا این به خاطر ناامنی نیست؟ آیا به خاطر این نیست که ما از تصورات احتمالی همسرمان در مورد خودمان احساس حقارت می‌کنیم، عمر ما کوتاه‌تر از آن است که بخواهیم زمان را از دست بدهیم و صمیمیت روابط نزدیک‌مان را به این شیوه تلف کنیم. باز هم می‌گوییم، آرامش و فروتنی قدرتمندترین ابزارهایی‌اند که برای حفظ نزدیکی و صمیمیت‌مان داریم (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).



## کاوش فیلترها

امیدواریم، اهمیت آگاهی از فیلترها را در گفتگو با دیگری درک کرده باشید. همه ما فیلترهایی داریم، چه با آگاهی اندکی به آنها واکنش نشان دهیم که مخرب رابطه است، یا این که بیاموزیم وجودشان را، در گفتگو تشخیص داده و خنثی کنیم. عادت کنید هنگامی که از وجود یکی از آنها در گفتگو، آگاه می‌شوید، "آن را اعلام کنید."

به عنوان مثال؛ تصور کنید روز بدی داشته‌اید و از رئیس‌تان خشمگین هستید. هنگامی که به منزل می‌آیید، آن چه را که اتفاق افتاده با همسرتان در میان بگذارید و سپس بگویید: "اگه این قدر خشمگین به نظر می‌یام، به خاطر تو نیست، بلکه به خاطر وقایع سرکاره". یا فرض کنید که اخیراً بحثی را با همسرتان در مورد موضوعی مانند مسایل جنسی داشته‌اید و جلسه دیگری در مورد آن گذاشته‌اید. ممکن است بگویید: "می‌دونم که در مورد مسایل جنسی حساسم، طوری که ممکنه اونچه رو که می‌خوام بهت بگم خیلی واضح نباشه، اما خیلی روشنه که می‌خوام اینجا همدیگه رو بهتر درک کنیم".

مهم‌ترین مسأله در مورد فیلترها این است که: (۱) هر فردی آنها را دارد و (۲) فیلترها به خودی خود خوب یا بد نیستند. آن چه حایز اهمیت است، این است که آیا شما به آنها اجازه می‌دهید، گفتگوی تان را مخدوش کنند یا خیر؟ همه ما دارای خلیات، سطوح توجه، عقاید، انتظارات و تربیت‌های متفاوتی هستیم. همه اینها مانع گفتگوی صریح می‌شوند و هدف اصلی، شناخت فیلترها قبل تأثیرگذاری آنهاست (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

## تمرین

### گفتگو در مورد فیلترها

در اینجا مجدداً فیلترها را فهرست می‌کنیم. تمرینی را که پیشنهاد می‌کنیم بسیار ساده است. در مورد موقعیت‌هایی که در آن احساس درک نشدن و یا سوء تفاهم کرده‌اید، بیندیشید، چه نوع فیلتر یا فیلترهایی اوضاع را مخدوش کردند؟ چه چیزی می‌توانستید بگویید که مسیر را عوض کند و شما را مجدداً به یکدیگر پیوند دهد؟ اگر بتوانید برخی از آن عبارات را در ذهن‌تان تمرین کنید، هنگامی که بر گفتگوی‌تان تأثیر می‌گذارند، بهتر می‌توانید با آنها مقابله کنید.

۱. حواس‌پرتی
۲. حالات هیجانی
۳. اعتقادات و انتظارات
۴. تفاوت در شیوه‌ها
۵. حمایت از خود

اگر چه در اینجا در مورد روابط صمیمانه صحبت می‌کنیم، شما می‌توانید به طور مناسب، این تمرین را در گفتگو با هر فرد مهمی در زندگی‌تان، مثل اعضای خانواده‌تان، همکاران‌تان و یا حتی، رئیس‌تان انجام دهید (مارکمن و همکاران، ۲۰۰۱).

### فهرست منابع و مآخذ

- 1- Olson, D. H., Defrain, J. (2001). Marriages and Families (Intimacy, Diversity and Strengths). 4 th ed. Kenethking, New York.
  - 2- Markman, H.J., Stanley, S., Blumberg, S. L. (2001). Fighting For your Marriage: Positive, steps for preventing divorce and Building a lasting love. John wiley, San Francisco.
  - 3- Panzar, R. (2001). The RQ: Building Relationship Intelligence Curricula for Teens on Marriage and Relationship.Center 2001 for Educational Media, U.S.
  - 4- Pfeiffer, R. (2001). Creating Real Relationships. Growth publishing, New York.
- ۵ - میلر، شراد؛ فیلیس و همکاران؛ آموزش مهارت‌های ارتباط زناشویی (حرف زدن و گوش دادن به همدیگر)؛ ترجمه بهاری، فرشاد؛ رشد، تهران، ۱۳۸۳.
- ۶ - اولسون، دیوید اچ؛ اولسون، امی. ک؛ توانمندسازی همسران: توانایی‌های خود را بسازید؛ ترجمه جعفری‌نژاد، کامران - اردشیرزاده، منصوره؛ سازمان بهزیستی کشور، تهران، ۱۳۸۴.
- ۷ - موتابی، فرشته؛ مهارت برقراری ارتباط مؤثر (ویژه معلمان)؛ نشر طلوع دانش، تهران، ۱۳۸۳.
- ۸ - تی وود، جولیا؛ ارتباطات میان فردی (روان‌شناسی تعامل اجتماعی)؛ ترجمه فیروزبخت، مهرداد؛ نشر مهتاب، تهران، ۱۳۷۹/ع

