

Paying Attention
By: Harvey Jackins
From p. 177 to 179 of "Keep in Touch with
the Basics of Counseling" in The Upward Trend

Farsi Translation
Vida Mozafarih

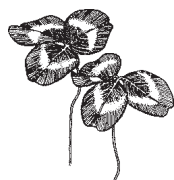


توجه کردن

نوشته: هاروی جکینز

از ص ۱۷۷ تا ۱۷۹ از کتاب

روند صعودی «در رابطه ماندن با اصول مشاوره»



ترجمه فارسی

ویدا مظفریه

برای مشاور بودن میبایست مقدار زیادی آموخت. ما دائماً در حال بیشتر آموختن هستیم. با وجود این شاید، نود درصد مشاور خوب بودن، بسادگی یعنی توجه کردن به طرف- مشاور یا همتیم است. این نقطه شروع ماست، و پر قدرت ترین ابزار ما باقی می ماند و سایر تکنیک ها بر مبنای آن اضافه میگردند.

توجه کردن از فقط گوش کردن مهمتر است، البته ما میبایست حتماً گوش کنیم و آگاهانه گوش کنیم. چشمان و نگاه ما، میبایست، هرگاه چشمان همتیم آنرا طلب کند، در اختیارش باشد. ما میبایست به آنچه همتیم انجام میدهد و احساس میکند، از نقطه نظر شخص او بیاندیشیم، و اهداف او را در نظر داشته باشیم، و نه از نقطه نظر شخص خود و یا تحریک/برانگیختگی های خودمان. اگر با همتیم در تماس حضوری هستیم، متوجه تغییرات عضلانی، حالت و حرارت بدن او باشیم و واکنش نشان دهیم.

توجه ما میبایست با حالت توقع و امیدواری باشد. اگر متوقع باشیم، با سؤال مستقیم ما / جواب سریع همتیم، امکان اینکه او بتواند به تخلیه رسیده، جهت و راهکاری برای خود پیدا کند، وجود خواهد داشت. این حالت متوقع بودن ما که همتیم قادر است جواب لازم را برای خود بیابد، کمک بسیار بزرگی در این راه به او خواهد بود.

ادامه.....

با حالت شاد و شغف توجه کنید! احساسات منفی معمولاً گریبانگیر هم‌تیم هستند. حالت شاد و پر شغف ما که با نشانه‌های تن صدا و چهره ما نشان داده شود، آزرده‌گی را تضاد بخشیده سبب حمایت و تقویت شخص می‌گردد. اینکار مخصوصاً زمانیکه هم‌تیم حالت و آزرده‌گی توهین آمیز و خصومت بسوی شخص مشاور دارد، بسیار مناسب است. (داشتن این حالت برای اشخاص آزرده در مواردی که مشاوره حضوری نیست هم حیاتی است.) حالت پر شغف بودن مشاور، در حالیکه با حرکت خصمانه هم‌تیم کمرنگ شده، الگوی آزرده‌گی هم‌تیم را کاملاً به اشتباه و گجی می‌اندازد.

البته این حالت با لذت و پر شغف بودن ما کاملاً توجیه شده است. لذت و مشعوف بودن ما بخاطر الگوی آزرده‌گی هم‌تیم نیست بلکه برای خود قربانی یعنی شخص انسان است، که بهترین و کاملترین موجودی است که تا بحال در جهان شناخته شده است. ما میبایست بدرستی هر حالت ظاهری، اهانت آمیز و بدی را به الگو آزرده‌گی نسبت دهیم و حالت لذت و شغف را بسوی انسان، سپس تأثیر گذاری و کفایت خود را بعنوان مشاور چندین برابر کنیم.

اصرار و پافشاری ما از بیرون آزرده‌گی، که سبب فروپاشی و واژگون شدن مقاومت سرسخت الگوی آزرده‌گی می‌گردد، با گفتن تند و مشتاقانه و اصرار در گفتن «یکبار دیگه، دوباره»، هنگامیکه صدای هم‌تیم خبر از قریب الوقوع شدن تخلیه را میدهد، بسیار کارساز است.

ما اصرار و پافشاری می‌کنیم که سبب تخلیه کامل گشته و کاملاً پاک می‌شود: بعد از پنجاه و هفتمین بار باز می‌گوییم «بیا یکبار دیگر آنرا تکرار کنیم»، و لازم است وگرنه هم‌تیم اگر قبل از موفقیت در جدال صحنه را ترک کند، در بقیه آزرده‌گی باقی می‌ماند.

با اصرار و پافشاری، توقع و مشعوف بودن، با صبر و اطمینان توجه گرم خود را به این انسان چشمگیر و استثنایی هم‌تیم خود، معطوف می‌داریم و شاهد التیام یافتن، باز یافتن و مرمت روند تخلیه و ارزیابی مجدد او و آینده کاملاً خارج از آزرده‌گی اش خواهیم شد. این برای خود ما نیز محقق خواهد شد.



TIM JACKINS