



بسم الله الرحمن الرحيم

محاضرة علمية بعنوان :

الدبلوماسية

إعداد وتقديم : د. سناء صبري

إشراف د. هانيبال يوسف حرب

قدمت هذه المحاضرة على التليغرام على أكاديمية : FG-Group Academy-Turkey

الشخص الدبلوماسي هو الذي يتقن فن التعامل مع الآخرين ، فهو يتعامل مع جميع فئات المجتمع بكل ذكاء ، ويعطي كل شخص حقه في التعامل .
فهو يتميز بمراعاته لمشاعر الآخرين عند الحديث والتعامل معهم ، يتجرد من القسوة والاساءة للآخرين ، فهو يتعامل بلطف ولين ورقي ، ويشعر بمعاناة غيره من الأشخاص .
هنالك الكثير من الأشخاص الذين يجهلون المعنى الحقيقي لما تحمله هذه الكلمة من معاني ، فهي صفة يفتقدها الكثيرون ، بالرغم من الأهمية الكبيرة لها في الوقت الذي نعيش فيه .
لان الكثير فقدوا صفة الاحترام للآخرين ومراعاة مشاعرهم ، من خلال التعامل معهم بطريقة قاسية وجارحة ، لذلك يجب على كل شخص ان يعرف كل ما تعنيه هذه الكلمة والعمل على تطبيقها في حياته .

- قناعات الدبلوماسي :

- الخطوات التي يجب القيام بها لكي يتصف الشخص بصفة الدبلوماسية وهي :
- قناعة الشخص وادراكه بأن جميع الأشخاص مختلفين عن بعضهم البعض ، وهنالك تباين كبير في الصفات والخصائص التي يمتلكها كل شخص ، ولكل منه طريقة واسلوب في التفكير والتعامل مع الآخرين .
- يجب أن يتجنب الشخص الخلط بين شخصية الانسان الذي يتعامل معه وكرامته .

• معرفته بأن النجاح في اي مجال من مجالات الحياة لا يقتصر على التعامل مع الاشخاص الذين يتعاملون بطريقة لبقة ولطيفة ، بل يجب عليه ان يتعامل مع جميع فئات المجتمع على اختلافه .

- التعامل الدبلوماسي مع الشخصيات المختلفة :

نظرا للاختلاف في طبيعة كل شخص ، سوف نعرض كيفية التعامل مع الشخصيات المختلفة وبطريقة دبلوماسية وهي :

• الشخص الصامت والذي لا يتكلم كثيرا ، هذا النوع من الاشخاص يجب التعامل معه بطريقة طرح العديد من الاسئلة التي يجب ان يجاوب عليها بشكل مفصل ولا يستطيع الاكتفاء باجابة نعم او لا .

• الشخص الثثار والذي يتحدث بشكل كبير ، مهما كانت اهمية الموضوع ، وهذا النوع من الشخصيات التي يجب التعامل معها بطريقة تعمل على لفت انتباهه لموضوع تقوم بطرحه عليه ، ويجب ان تكون الطريقة لبقة ولطيفة .

• الشخص الذي يجادل في الحديث بشكل كبير ، وخاصة المجادلة في الامور الخاطئة والسلبية ، يجب التعامل معه باعطائه جميع الادلة التي تثبت صحة كلامك وانه على خطأ ، ويجب التحلي بالصبر وتجنب فقدان الاعصاب والغضب عند الحديث معه .

• الشخص المتردد وديم الثقة بنفسه والذي لا يستطيع اتخاذ أي قرار يتعلق به ، لذلك يجب التعامل مع هذه الشخصية بالعمل على اعطائه مقترحات وحلول تساعد على القدرة على اتخاذ القرارات الصحيحة في حياته .

• الشخص العصبي والذي يغضب وينفعل بطريقة سريعة ، يجب التعامل معه بكل هدوء ، والحديث معه بشكل بسيط وبعيد عن التعقيد ، حتى يستطيع الشخص الحصول على كل ما يريد منه .

• الشخص الذي يشك في معظم ما تقول وهذا يجب أن تعطيه حجج دائمة على كلامك حتى تبين له حسن مقصدك .

• الشخص المغرور المتكبر ، الذي يحاول دائماً فرض رأيه وأنه على صواب وهذا فقط قم بمدحه لتصل إلى مرادك .

• الشخص الكاذب الذي يريد أن يخدعك وهذا اكشف له كذبه بطريقة لطيفة .

• الشخص الإيجابي الذي ستحب الحديث معه والعمل معه أيضاً وهذا فقط بادلته أفكارك وحاول الاستفادة منه .

- كيف تكون دبلوماسياً ؟

تثار الكثير من الاحاديث حول الدبلوماسية وتأثيرها على اداء الدول والنجاحات التي يحققها الدبلوماسيون على المستويات السياسية في قيادة الدول وتحقيق مصالحها .
والدبلوماسية في الاساس هي احد الوظائف الكبرى في مختلف الدول في مجال الشؤون الخارجية ، ولكن نظرا للسمعة الحسنة التي اقترنت بها اصبحت احدى الصفات التي تلازم الاشخاص الذين يجيدون فنون النقاش وحل المشكلات بطرق عقلانية وودية .

- فن الاصغاء :

ليس القول بأن الاصغاء فن من قبيل المبالغة ، حيث ان القليل من الاشخاص هم من يجيدون الاستماع الى الاخرين وفهم المقصود من حديثهم ، وبطريقة تظهر الاهتمام بالكلام حتى وان كان قليل القيمة او حتى تافها .

الشخص الدبلوماسي يستمع للاخرين حتى النهاية ويستخدم في ذلك الطرق التي تؤدي الى تلطيف الاجواء اثناء الاستماع مثل التواصل البصري واليماعات وطرح اسئلة بسيطة عن بضعة نقاط في الموضوع تؤدي لفهم أفضل للحديث ، ويتطلب هذا الامر الكثير من الصبر الذي يجب أن يتحلى به الدبلوماسي كصفة اساسية .

- الحياد :

هو امر من الصعب الالتزام به في العديد من المواضيع الحساسة ، ولكن عند ادارة نقاش بين أكثر من طرف يكون التزام الحياد واجب لعدم تحميل الموضوعات المثارة تفسيرات سلبية من الجانبين .
وكذلك التزام الحياد يقلل الكثير من التوتر في اي نقاش ، ويمكن اظهار الحياد عن طريق طرح اسئلة لتفسير المواقف بشكل يظهر حسن النوايا سواء من جانبك أو من جانب الأطراف الأخرى .

- اختيار التوقيت المناسب :

اختيار التوقيت المناسب ليس للحديث فقط ، وانما يمكن ان يكون في كل شيء تقريبا .
فالدبلوماسي يعرف متى يجب عليه ان يفتح نقاشا في موضوع حساس ومتى يجب عليه ان يلتزم الصمت ان رأى الاجواء غير مناسبة .
وكذلك فانه يعرف متى يقول رأيه بشكل كامل ومتى يؤجل التصريح به في النقاشات ، وغالبا ما يطرح الدبلوماسي رأيه وسط الحديث بطريقة تدريجية تؤدي الى القبول المباشر لهذا الرأي من الطرف أو الاطراف الاخرى المشاركة في الحديث .

- التحكم في الذات :

يظهر التحكم في الذات بشكل أساسي في النقاشات التي تأخذ منحى حادا ، لا يبالي الشخص الدبلوماسي بالكلمات الحادة ويواصل نقاشه بنفس نبرة الصوت وتعبير الوجه حتى وان تحول اسلوب حديثه الى الاكثر حدة ، وهو بذلك لا يوقع نفسه في اخطاء في حق الاخرين او حق نفسه ، ويمكن التركيز على عدم الغضب من خلال تمارين التنفس او التركيز على هدف النقاش العام .

- الحزم :

الشخص الدبلوماسي حاد بطبعه رغم اللين الشديد الذي يبديه تجاه الاخرين .
فهو قادر على اسكات من يحاول مقاطعته بكلمة او باشارة من يده والاستمرار في الحديث ، كذلك فهو قاطع في قراراته لا يتراجع عنها الا ان شعر بخطئه .
ضع للآخرين حدوداً في تعاملهم معك ، بأن تكون حازماً بلباقةٍ دون استخدام الأسلوب التصادمي ، وضع لنفسك قواعد أساسية ومبادئ لا تتغير واستمر عليها .
ابتعد عن أجواء النميمة وخاصةً في مكان العمل ، وتجنّب المشاركة في الحديث عن مديرك أو زميلٍ لك، بل انصح زملاءك بالتوقف عن النميمة ؛ لأنها خلقٌ غير لائق .