سبک رابطه

گاهی لازم است احساس خود را درباره صحبت‌های گوینده بیان کنید. او لازم دارد حس شما را در آن لحظه بداند. اگر از حرف‌هایش غمگین هستید یا با غصه‌های او همدردی می‌کنید لازم است آن را به زبان بیاورید. مثلاً اگر کودکتان زمین خورد و پایش زخمی شد او را درک کنید و اگر با ناله از کنده شدن پوست پایش گفت شما او را درک کنید و برای درد داشتنش به او حق بدهید. اگر بیمارتان احساس درد دارد یا از موضوعی رنج می‌کشد لازم است با کلام خود او را آرام کنید و به او بفهمانید که حالش را درک می‌کنید.

باید و نبایدهایی درباره شنیدن و گوش دادن

شش دانگ گوش‌های خود را به دیگران هدیه کنیم

■ مرضیه بامیری

جورج برناردشاو می‌گوید: «مردم هرگز حرف‌ها و نصایح شما را قبول نمی‌کنند مگر آنکه وکیل مدافع یا دکتر باشید و آنها برای شنیدن صحبت‌های شما پول خرج کرده باشند.» به نظرم راست می‌گوید. این خصلت ما آدم‌هاست که اگر بهای چیزی را نپردازیم برایش ارزشی قائل نیستیم. حتی اگر حرف‌ها و نصایح دیگران باشد و نیتشان مراقبت از ما. فرض کنید دوستتان هر روز جمله‌های انگیزشی زیبا و تأثیرگذار توی گوشی برایتان می‌فرستد. بعضی از آنها را می‌بینید و بدون اینکه درکی از آن پیدا کنید برای دیگران ارسال می‌کنید. یا گاهی ریسک نمی‌کنید و کلیپی را که نمی‌دانید چیست دانلود نشده آن را پاک می‌کنید. هر روز تعداد عکس نوشته و فیلم‌های جذاب و آرام‌بخش بیشتر و بیشتر می‌شود اما چرا تأثیری در روح و روان ما حاصل نمی‌شود و با وجود همه نصایح مجازی باز هم وقتی دلتنگ می‌شویم نمی‌توانیم برای خودمان کاری کنیم؟ چرا با وجود این همه ذخیره نصایح روانشناسی باز هم نمی‌توانیم به موقع آنها را به کار بندیم و گره مشکلی را باز کنیم؟ همین امروز استاد موفقیت درباره آرامش در حین عصبانیت حرف زده و ما لایکش کرده‌ایم اما همان روز در تاکسی با راننده سر پول خردی که باید پسمان بدهد دعوا می‌کنیم و نمی‌توانیم بر خشم خود کنترل داشته باشیم. دلیلش چیست؟ آیا ما نمی‌توانیم یا نه، اطلاعاتی که گرفته‌ایم درست و کاربردی نبوده‌اند؟ همه اینها برمی‌گردد به هنر خوب گوش دادن؛ یکی از مهم‌ترین مهارت‌های فردی که در پیشبرد روابط اجتماعی نقش بسیاری مهمی دارد. خوب گوش دادن باعث می‌شود ارتباط کلامی به درستی ایجاد شود و ما به خواسته مدنظرمان زودتر برسیم.

مصائب خوب نشنیدن

آیا شده است تا حالا جایی به عنوان ارباب رجوع حرفی بزنید اما کسی پاسختان را نشنود و حرف خودش را بزند؟ شده است تا حالا نزد پزشکی بروید و او بدون پرسیدن شرح بیماری و علائم توسط شما دارو تجویز کند؟ شده است در بانک یا دفتر بیمه و هر جایی که ارباب رجوع حضور دارد بین نیروی انسانی مجموعه و مردم درگیری لفظی صورت گیرد؟

بله. متأسفانه این شکل از رابطه‌ها در جامعه زیاد است و مهم‌ترین دلیل هم نداشتن مهارت کافی در گوش دادن است. فرض کنید فردی برای اولین بار وارد بانک می‌شود. از صندوقدار کمک می‌خواهد اما او راه انداختن کار مشتری اولین بارش نیست و بدون شنیدن حرف مشتری، یک فرم دستش می‌دهد تا آن را پر کند. او به درستی متوجه درخواست مشتری نشده، زیرا حرفش را خوب نشنیده است. او روی داده‌های ثابتی که ملکه ذهنش شده است تصمیم می‌گیرد فرم را به مشتری بدهد. او مدت زیادی در نوبت می‌ماند و در نهایت فرم را به صندوقدار تحویل می‌دهد. اما او با لحنی عادی می‌گوید این فرم اشتباه است و باید از اول می‌گفتی منظورت چیست. مشتری بیچاره هم که هم وقتش رفته هم اعصابش خرد شده است می‌گوید داشتم توضیح می‌دادم شما فرم را به من دادی و... خلاصه این بگومگو به بحث و اختلاف و مداخله رئیس بانک می‌انجامد. بدون شک به راحتی می‌شد جلوی این تنش را گرفت. فقط کافی بود فرد صندوقدار کمی صبر و حوصله به خرج می‌داد و نیاز مشتری را کامل می‌شنید و بر اساس آن راهنمایی می‌کرد. حالا این اتفاق را می‌شود به خیلی از مراکز تعمیم داد. بسیاری از خدمات‌رسانی‌ها با نقص مواجه می‌شود فقط به دلیل خوب نشنیدن. حتی شده است سوار تاکسی بشوم و بعد از مدتی راننده مرا پیاده کند. وقتی اعتراض می‌کنم که چرا مرا تا مقصد توافق شده نمی‌رساند راننده شانه بالا می‌اندازد که اشتباه شنیده و فکر کرده است من مستقیم می‌روم. یا به خیاط سفارش یک مدل خاص می‌دهی ولی وقتی لباس را تحویل میگیری کلاً یک چیز دیگر است و او می‌گوید فکر کرده است شما این طرح را انتخاب کرده‌اید. یا هزار مثال دیگر که ما هر روز در رفتارهای اجتماعی خود با آن مواجه هستیم. وقت آن رسیده که مهارت خوب شنیدن و خوب گوش دادن را به درستی فرا بگیریم. شنونده خوب بودن چند راه‌حل دارد که در ادامه می‌خوانید.

خوب گوش کنید

لازم است وقتی با مخاطب خود صحبت می‌کنید تمام حواستان به او باشد و با حرکات و حرف‌های اضافه حواسش را پرت نکنید. وسط حرفش نپرید و کلام او را کامل بشنوید. اگر این مخاطب بیمارتان است حتماً تمام کلامش را بشنوید. قطعاً این صحبت می‌تواند شما را در تشخیص یاری کند.

شنیده‌اید می‌گویند فلان دانش‌آموز بچه زرنگی است، تمام مطالب را سر کلاس یاد می‌گیرد و شعرها را سر کلاس حفظ می‌شود؟ چنین دانش‌آموزانی مهارت شنوایی قوی‌تری دارند. حواسشان کمتر پرت می‌شود و با تمرکز به تمام واژه‌هایی که از دهان معلم خارج می‌شود دقت می‌کنند. به همین دلیل آنها موفق‌ترند و درس را همان بار اول یاد می‌گیرند. یا بچه‌هایی که با دقت گوش می‌دهند و هر موردی که به آنها گوشزد کرده‌اند به درستی به خانواده انتقال می‌دهند.

نقطه مقابل این دانش‌آموزان کسانی هستند که روی صحبت‌های گوینده تمرکز و دقت ندارند و فقط از سر وظیفه آن را می‌شنوند. آنها با وجودی که جسمشان در کنار شماست و به دهانتان چشم دوخته‌اند اما حواسشان جای دیگر است و هیچ چیزی از حرف‌های شما نمی‌فهمند. اینگونه دانش‌آموزان کند ذهن نیستند فقط حواسشان پرت است و وقتی موردی را یادشان می‌دهی حواسشان به موضوع دیگری است و به همین دلیل خوب نمی‌شنوند.

احساس خود را بیان کنید

گاهی لازم است احساس خود را درباره صحبت‌های گوینده بیان کنید. او لازم دارد حس شما را در آن لحظه بداند. اگر از حرف‌هایش غمگین هستید یا با غصه‌های او همدردی می‌کنید لازم است آن را به زبان بیاورید. مثلاً اگر کودکتان زمین خورد و پایش زخمی شد او را درک کنید و اگر با ناله از کنده شدن پوست پایش گفت شما او را درک کنید و برای درد داشتنش به او حق بدهید. اگر بیمارتان احساس درد دارد یا از موضوعی رنج می‌کشد لازم است با کلام خود او را آرام کنید و به او بفهمانید که حالش را درک می‌کنید.

توجه جسمی و فیزیکی به حرف‌های مخاطب

حرکات دست و صورت شما می‌تواند خیال گوینده را راحت کند که شما بی‌دغدغه به حرف‌هایش گوش می‌کنید. اگر مضطرب یا عجول باشید از حرکات دست‌هایتان یا پریدن مدام میان کلامش پیداست. برای یک ارتباط مؤثر لازم است گاهی با حرکات دست یا سر مخاطب را آگاه کنید که سراپا گوش هستید و حواستان کامل به او و حرف‌هایش است. لازم است زبان بدن را بیاموزید تا بتوانید پاسخ‌های مقابل را به درستی دریافت کنید و در مقابل آنها واکنش نشان دهید.

پیگیر صحبت‌ها باشید

اگر با کسی حرف می‌زنید لازم است هر از گاهی به او یادآوری کنید که حواستان به حرف‌هایش است. می‌توانید با یک سؤال یا یک عبارت «خب بعدش» و از این دست حرف‌ها توجه خودتان را به حرف‌هایش بفهمانید.

افکار گوینده را بشناسید

برای اینکه یک ارتباط شنیداری مؤثر داشته باشید لازم است با افکار گوینده کلام آشنا شوید. باید بتوانید تفاوت‌های فردی را درک کنید. باید بدانید او افکار و سلیقه خاص خودش را دارد و متناسب با همان داشته‌ها سخن می‌گوید. به عنوان مثال شما فردی هستید کمالگرا و دایره دوستانتان افراد تحصیلکرده و موفق هستند. اما لازم است با یک همسایه یا فرد هم محله‌ای خود به گفت‌وگو بنشینید. او از زندگی عادی، بازی بچه‌ها در کوچه یا حتی اینکه شام چه بپزیم حرف می‌زند. او مطابق دیدگاه و شخصیتش حرف می‌زند این شمای شنونده هستید که باید شنونده خوبی باشید و برای شنیدن آنچه برایتان بی‌اهمیت است وقت بگذارید. اصلاً مهم همین است. ما در روز با آدم‌های زیادی روبه‌رو می‌شویم که هیچ سنخیتی از لحاظ فکر و شخصیت با آنها نداریم اما زندگی اجتماعی ما ناگزیر از رابطه با دیگران است و باید بدون خودخواهی حرف‌های دیگران را بشنویم، حتی اگر آنها را قبول نداریم. اگر بشنویم می‌توانیم قدرت نقدپذیری خود را هم بالا ببریم. اگر تحمل شنیدن پیدا کنیم آن وقت می‌توانیم درباره کاستی‌ها بگوییم. مشکل اینجاست که کسی تحمل نقد شدن یا همان شنیدن نظرات دیگران را ندارد. می‌گوییم درباره فلان کتاب یا فلان موضوع نظر بدهید اما ناخودآگاه نسبت به آنهایی که مخالف ما هستند واکنش نشان می‌دهیم. این بزرگ‌ترین ضعف اجتماعی به خصوص در رده مدیران است. اگر کسی را خوب بشناسیم و تفاوت‌های فکری‌اش را حین مکالمه در نظر بگیریم کمتر دچار سوءتفاهم می‌شویم و برداشت‌های اشتباه کمتر گریبان رابطه‌مان را می‌گیرد.

پس یادمان باشد با هر کسی به اندازه فهم و شخصیت خودش شنونده باشیم. اینگونه اگر شد می‌توانیم امیدوار باشیم که دل هر کسی را می‌شود به دست آورد.

برداشت کامل از کلام

برای داشتن یک ارتباط موفق باید یاد بگیریم سخنان گوینده را کامل دریافت کنیم. اگر درباره موضوعی جنجالی صحبت می‌کند باید اجازه دهیم سخنش تمام شود و حق مطلب را ادا کند. اگر همچنان ما دچار ابهام بودیم و برایمان سوءتفاهم‌هایی باقی بود پایان سخن می‌توانیم بپرسیم و آن را در آرامش رفع کنیم.

بسیاری از مشکلات ما از همین عدم برداشت ناشی می‌شود. فکر کنید مادر همسرمان تماس می‌گیرد و به ما چیزی می‌گوید ولی ما بر حسب احساسی که نسبت به وی داریم واکنش نشان می‌دهیم و از حرف‌هایش آنطور که خودمان بخواهیم نتیجه می‌گیریم و همین جاست که اختلاف و سوءتفاهم‌ها ریشه می‌دواند. یا بسیاری مواقع حرف دیگران را طور دیگری متوجه می‌شویم و آنها را با همان فهم ناقص قضاوت می‌کنیم.

پیش فرض‌های ذهنی را کنار بگذارید

اگر می‌خواهید کلام مخاطب را به خوبی دریافت کنید لازم است پیش فرض‌های ذهنی‌تان را فراموش کنید. قضاوت شما درباره دیگران باعث می‌شود کلامش را به هر جهت که دوست داشتید تفسیر کنید. به عنوان مثال با یک فرد خودشیفته که مدام از خودش تعریف و هر بار با دیدن شما شروع به تعریف و تمجید از زندگی‌اش می‌کند شما به محض شروع کلامش با بی‌توجهی وقت می‌گذرانید تا حرفش تمام شود اما چون فکر می‌کنید باز هم از خودش تعریف می‌کند توجهی ندارید. یا ممکن است او را دروغگو بپندارید و همین تصور باعث شود از اول نسبت به حرف‌هایش بی‌تفاوت باشید. پس لطفاً با کنار زدن پرده پیش‌فرض‌ها و قضاوت شخصیت‌ها پای صحبت کسی بنشینید.

فایده‌های خوب شنیدن

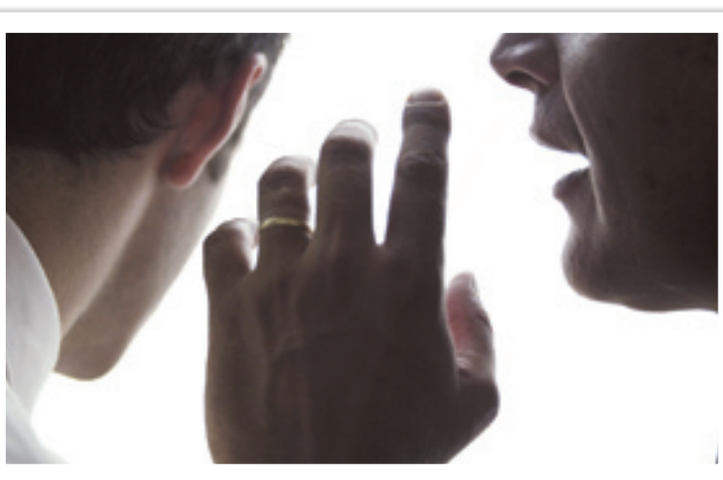
خوب شنیدن و خوب گوش دادن باعث می‌شود مطالب جدید بیاموزیم. اگر با دقت حرف‌ها را گوش دهیم می‌شود از تجربیات و سخنان دیگران تجربه و آموخته‌های فراوانی یاد گرفت.

خوب گوش دادن باعث می‌شود طرفین به یکدیگر اعتماد کنند و رابطه‌ای درست و سالم شکل بگیرد. خیلی وقت‌ها رابطه‌ها از همین گوش دادن‌ها آغاز می‌شود. در یک نقطه از زمان و مکان پای صحبت‌های کسی می‌نشینیم و وقتی به ما نیاز دارد باعث آرامش وی می‌شویم. از همان جا رابطه‌ها شکل می‌گیرد.

بعضی‌ها نیاز زیادی به شنیده شدن دارند. مثل والدین تنهایی که در سرای سالمندان هستند و تنهایی آزارشان می‌دهد. این آدم‌ها نیاز به شنیده شدن دارند. پس گاهی مرهم دردهای پنهانشان باشید و اجازه دهید با اعتماد کامل راز دل را برایتان فاش کنند. کنارشان بنشینید و فقط گوش کنید. این تنها چیزی است که آنها می‌خواهند. یا گاهی به دیدن کودکان بیمار بروید و اجازه دهید این بار آنها حرف بزنند و شما فقط گوش کنید. اگر کسی بفهمد شما حواستان به حرف‌ها و دردهایش هست حال خوبی پیدا می‌کند و این کمترین موهبتی است که می‌توانیم به یکدیگر هدیه کنیم.

خیلی از ایده‌های جدید و خلاقانه از میان آنچه می‌شنویم شکل می‌گیرد. درباره یک زندگی یا شخصیت صحبت می‌شود و ما میان همان گفت‌وگو که در نقش شنونده هستیم به فکر کارهای جدید می‌افتیم و این یعنی همان معجزه خوب شنیدن.

خوب شنیدن دانشمان را زیاد می‌کند. اگر این هنر را در خود تقویت کنیم به راحتی می‌توانیم دانش کسب کنیم. یکی از معجزه‌های مهم خوب گوش دادن بهبود روابط زناشویی است. در رابطه‌ای که هر کس فقط به خودش حق می‌دهد، اجازه نمی‌دهد همسرش هم صحبت کند و خواسته‌هایش را بگوید، نمی‌توان توقع همدلی و درک متقابل داشت. چنین خانه‌ای بیشتر شبیه میدان جنگ است و هر کس می‌خواهد در این کارزار حرف خودش را به کرسی بنشاند. در چنین شرایطی زوج‌ها به یکدیگر حق نمی‌دهند و هرگز به مشکلات و درددل‌های هم گوش نمی‌دهند و هر کنشی را با غرض پاسخ می‌دهند. زوج‌ها باید یاد بگیرند شنوای خوبی برای هم باشند. این اولین و مهم‌ترین راه همدلی و درک متقابل است. اگر ما در هر شرایطی شنونده خوبی برای دیگران باشیم می‌توان انتظار داشت که نسلی موفق در ایجاد ارتباط پرورش دهیم. نسلی که به جای حرف زدن و یکسویه فکر کردن به دیگران هم گوش دهند.



بعضی‌ها نیاز زیادی به شنیده شدن دارند. مثل والدین تنهایی که در سرای سالمندان هستند و تنهایی آزارشان می‌دهد. این آدم‌ها نیاز به شنیده شدن دارند. پس گاهی مرهم دردهای پنهانشان باشید و اجازه دهید با اعتماد کامل راز دل را برایتان فاش کنند. کنارشان بنشینید و فقط گوش کنید

سبک رفتار

هزار توجیه برای انجام یک گناه کبیره

غیبت می‌کنیم تا دیگران عبرت بگیرند!

■ مهدی مهاجر

کاش اگر غیبت می‌کنیم شهامت اعتراف هم داشته باشیم. گاهی طرف را در زمان غیبتش می‌شوییم و کنار می‌گذاریم، اما به محض دیدن خودش رنگ عوض و چاپلوسانه از او تعریف و تمجید می‌کنیم. بعضی‌هایمان حتی حاضر نیستیم زیر بار گناهمان برویم و اسمش را می‌گذاریم تعریف سرگذشت. یعنی تمام زندگی طرف را با همه خوب و بدهایش علنی می‌کنیم و بعد هم می‌گوییم غیبت نبود، خواستیم دیگران عبرت بگیرند! خلاصه برای انجام این گناه کبیره هزار توجیه می‌آوریم.

■■■

بعضی واژه‌ها خیلی کوچکند اما وسعت زیادی دارند. کارایی‌شان خیلی بالاست. بعضی واژه‌ها آنقدر قوی هستند که می‌توانند یک زندگی را بسوزانند یا یک زندگی بسازند. گاهی یک عضو از بدن می‌تواند قابلیت ویران کردن یک رابطه یا شکستن یک قلب را داشته باشد. احتمالاً دانسته‌اید درباره کدام عضو حرف می‌زنم. آری زبان. خوشمزه‌ترین قسمت بدن یک گوسفند که در طباخی‌ها طرفداران زیادی دارد و یک ساعت هم در دیگ روی دست فروشنده‌اش نمی‌ماند. احتمالاً خاصیت غذایی زیادی هم دارد. اما من از زبان آدمیزاد حرف می‌زنم. خاصیت غذایی ندارد اما تا دلتان بخواهد خاصیت‌های دیگر دارد. ۷۰ گناه را به تنهایی عهده‌دار است که بخشی از آنها در زمره گناهان کبیره محسوب می‌شوند، یعنی گناهانی که خیلی بزرگ هستند. هر کدام از ما یک یا چند تا از این ۷۰ مدل هنر زبانی را خوب بلدیم. مثلاً همگی دست به غیبتمان عالی است! اصلاً نقل مجالسمان است واگر پشت سر کسی یا از کسی حرف نزنیم روزمان شب نمی‌شود. انگار اگر درباره دیگران حرف نزنیم سوژه برای دورهمی کم می‌آوریم. فلانی فلان کار را کرد و آن یکی بهمان کار را. خیلی از ما به شوخی می‌گوییم بیا کمی غیبت کنیم حالمان خوب شود، یعنی آنقدر قبح این عمل زشت برایمان کمرنگ شده که به انجامش افتخار می‌کنیم. اگر یکی اهل غیبت نباشد و در مهمانی بخواهد ما را امر به معروف کند، او را محکوم به امل بودن کرده و مجبورش می‌کنیم به جرم همسو نبودن با ما جمع را ترک کند. قانون‌های این روزهای ما وارونه شده است. انگار هر که راست بگوید عجیب و غریب است. اگر بی‌شیله پیله باشد و بخواهد گرهی باز کند به او شک می‌کنیم و می‌گوییم حتماً ریگی توی کفشش است. آنقدر سیاهی دور و برمان را فرا گرفته که گاهی آن روزنه‌های شفاف نور را نمی‌بینیم. برویم سراغ دروغ گفتن که ام‌الفساد گناهان است. گناهی که جزئی از اعمال روزانه ما شده است و با زندگی‌های تک تکمان عجین. ساده‌ترینش از همان ساعات اولیه شروع می‌شود. وقتی راننده تاکسی می‌گوید پول خرد ندارید و ما می‌گوییم نه تا اسکناسمان را برای مسیرهای بعدی خرد کنیم. وقتی خواب می‌مانیم و می‌گوییم جایی کار داشتیم. وقتی دنبال کار شخصی رفته‌ایم اما می‌گوییم در ترافیک ماندیم. وقتی کودکمان از ما چیزی خواسته و ما چون فراموش کرده‌ایم با دروغ آرامش می‌کنیم و وعده فردا می‌دهیم. کودکی که مشق ننوشته و می‌گوید دفترم را جا گذاشته‌ام و... کم کم می‌رسد به دروغ‌های بزرگ. دیگر آنجا گفتنش خیلی سخت نیست. دادن آمارهای عجیب و غریب به مردم کاری ندارد. اصلاً دروغ مگر استخوان است که در گلو گیر کند؟ وقتی پای این دروغ‌ها به خانواده می‌رسد پیکره نظام خانواده به خطر می‌افتد. چهار ستون زندگی مشترک می‌لرزد. وقتی پای دروغ‌ها به میان می‌آید و دیر خانه نیامدن‌ها و بهانه‌های جلسه و در ترافیک تکراری. وقتی جایی هستی که نباید باشی، وقتی حرفی می‌زنی که نباید بزنی، همه می‌شود بذر عدم اعتماد که یک روز ریشه زندگی را می‌خشکاند و جز حسرت چیزی باقی نمی‌گذارد.

به این فکر می‌کنم که چرا باید دروغ بگوییم؟ چرا بلد نیستیم جواب قاطع بدهیم و با دروغ خود را تبرئه یا از زیربار مسئولیت شانه خالی می‌کنیم؟ بدتر ماجرا این است که بعد از مدتی جامعه به دروغ شنیدن هم عادت می‌کند. وقتی مدام دروغ می‌شنود یا راستی‌ها را باور نمی‌کند و دچار بی‌اعتمادی می‌شود یا دروغ‌های مدام را باور و بی‌توجه به آنها زندگی‌اش را می‌کند.

یادش بخیر بچه که بودیم مدام توی گوشمان می‌خواندند دروغگو دشمن خداست ولی حالا ریز و درشتمان مثل نقل و نبات دروغ می‌گوییم و در این آشفته بازار توقع داریم بچه‌هایمان به ما راست بگویند. کم کم دارد این عادت صادق بودن یادمان می‌رود و تبدیل می‌شود به یک میراث ماندگار که باید در موزه‌ها دنبالش گشت.

غیبت هم دست کمی از دروغ ندارد. فقط طرف حساب این یکی خلق خداست و تا رضایتش را نگیری توبه‌ای در کار نیست. این بار هر دو فرد گوینده و شنونده خطاکارند. غیبت هم مثل دروغ گفتن عادتمان شده است. اگر درباره دیگران حرف نزنیم روزمان شب نمی‌شود. یک بار تصمیم گرفتم پایم را از بساط غیبت بیرون بکشم و یک روز کامل پاک بمانم نتیجه‌اش برایم جالب بود. اوایل این تصمیم خیلی دشوار است. مثل معتادها که توی ترک بدنشان درد می‌گیرد من هم خمار بودم و مدام دلم می‌خواست تلفن را بردارم و با کسی حرف بزنم اما قولم مانع می‌شد. تا اینکه تلفن خودش زنگ خورد. مخاطب هر روزه‌ام بود. مدام پرسید چه خبر و من پیاپی گفتم هیچی سلامتی.

این گفت‌وگو برایش قابل هضم نبود. پرسید از فلانی خبر داری؟ گفتم نه. گفت می‌دانی فلانی برای دختر فلانی رفته خواستگاری؟ گفتم نه. انگار داشت با یک دیوار سنگی حرف می‌زد. وقتی پاسخ هیجان انگیزی دریافت نکرد با تعجب گفت فکر کنم امروز حالت خوب نیست و زود خداحافظی کرد. انگار او هم خمار شنیدن بود. غیبت را که کنار گذاشتم حرفی برای گفتن نداشتم. هر کاری می‌کردم یک سرش به دیگران وصل می‌شد. به ناچار تصمیم گرفتم سرم را با کتاب خواندن گرم کنم، آشپزی کنم و زندگی تازه‌ای شروع کنم. سخت بود اما موفق شدم. بعد از آن عادت کردم اگر پای کسی در میان آمد با شوخی و خنده بحث را عوض کنم. تا کسی شروع به غیبت می‌کرد می‌خواستم درباره مسائل خودمان حرف بزنیم. سخت بود اما شد. اول باید برای زمان‌های طولانی که به گپ و غیبت گذشته جایگزین پیدا کرد. باید بتوانیم رابطه‌هایمان را مدیریت کنیم و برای ملاقاتمان برنامه بچینیم که از سر بیکاری به غیبت رو نیاوریم. غیبت یک سم مهلک است. یک شمشیر دو لبه که ما را در آتش دو گناه گرفتار می‌کند. اگر پشت سر کسی حرف بزنیم غیبت کرده‌ایم و اگر آنچه گفته‌ایم دروغ باشد به فرد غایب تهمت زده‌ایم. عجیب است که آدم‌های اهل معامله غیبت کنند. عجیب است که در این روزهای سخت که نگه داشتن ایمان مثل نگه داشتن آتش در کف دستان است و دُر گران بهایی است، کسی آن را با غیبت هدر بدهد. ما در دنیا با سختی و وسواس بخشش می‌کنیم اما عجیب است که برای آخرت خود بخشنده می‌شویم و به واسطه حرف‌هایی که زده‌ایم گناه دیگران را به دوش می‌کشیم. آنچه از اعمال نیک را که به سختی ذخیره کرده‌ایم دو دستی تقدیم دیگران کرده و کفه سیاهی آنها را کم و کفه سپیدی خودمان را کم می‌کنیم. این عجیب‌ترین معامله‌ای نیست که می‌کنیم؟!

می‌دانم سخت است. اوایلش درد زیادی دارد. ممکن است دایره دوستانت کوچک شوند. ممکن است برای مدتی تنها بمانی، اما بیا تمرین کنیم قوی باشیم و گوشمان را با غیبت آلوده نکنیم. میان این غیبت‌ها افترا نبندیم، حرف درنیاوریم، دلی نشکنیم و دیگران را به جان هم نیندازیم.

غیبت هم دست کمی از دروغ ندارد. فقط طرف حساب این یکی خلق خداست و تا رضایتش را نگیری توبه‌ای در کار نیست. این بار هر دو فرد گوینده و شنونده خطاکارند. غیبت هم مثل دروغ گفتن عادتمان شده است. اگر درباره دیگران حرف نزنیم روزمان شب نمی‌شود