



Solving The Puzzle Together

مجموعة ورش عمل

طور نفسك

الورشة الثانية (قيمة الذات)

Pre-test



ايه الفائدة المنتظرة منها؟

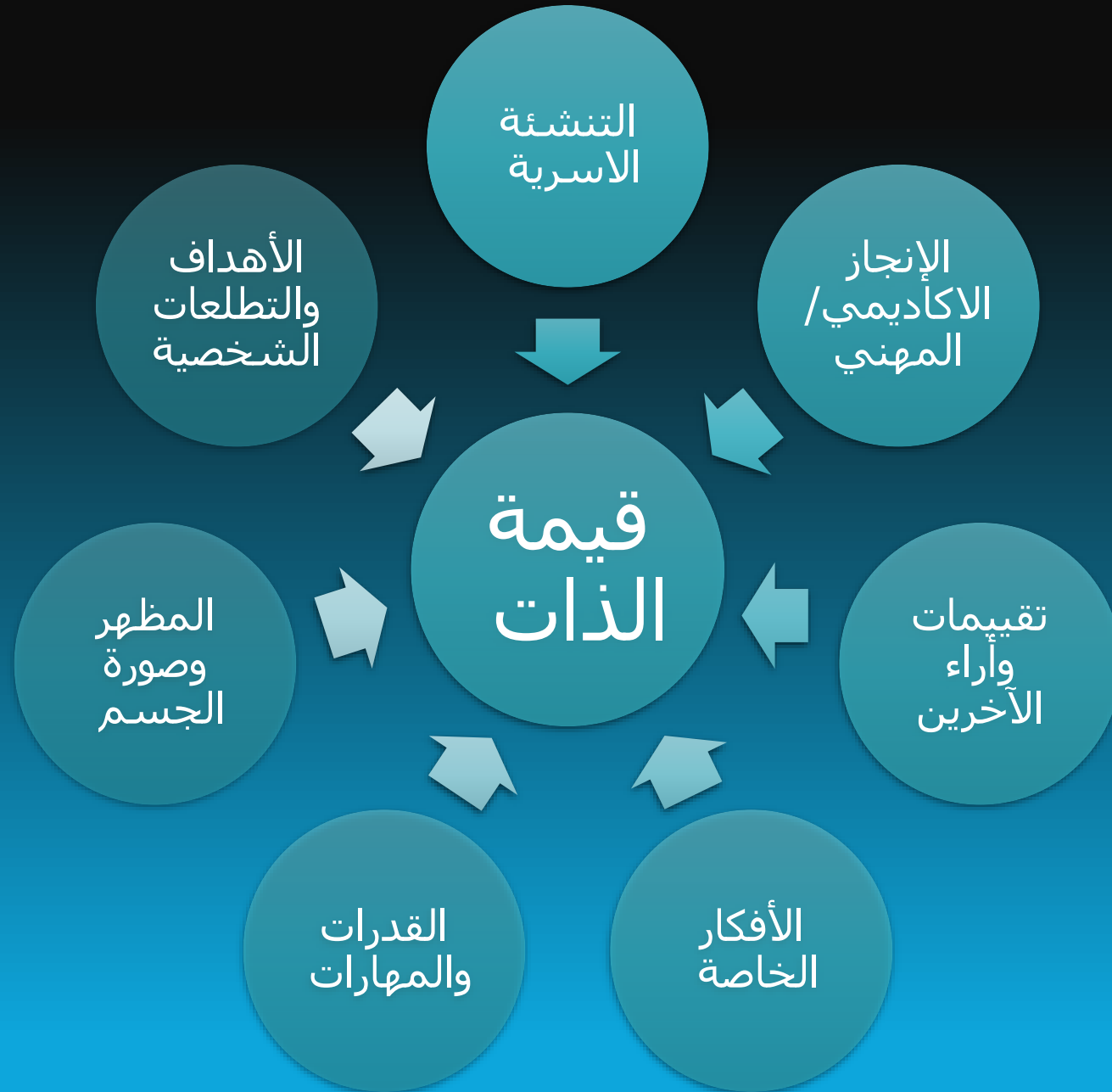


تحسين قيمة الذات



ماهية قيمة الذات؟

- هو تقدير الشخص لنفسه وشعوره بالاحترام والكفاءة. ويشمل قناعات الشخص حول نفسه، ورؤيته لما يستحقه، وقيمته (ما يضيفه) في الحياة.
- هو ما نعتقده عن أنفسنا. فهو التقييم الإيجابي أو السلبي للذات وكيف نشعر نحوها.



ازاي نحسن من تقييمنا للذات



- التعامل مع المشكلة يبدأ من إدراكها والاعتراف بها ...
- (معرفة أن هناك خطأ في رؤيتي وتقييمي لنفسي وتعاملي معها بدليل ما يحدث حولي وما أمر به من مواقف واحداث)
- اتخاذ الخطوات اللازمة لحل المشكلة ... (الاطلاع، تغيير التفكير، مراجعة الواقع، رأي الأشخاص الداعمين، ... وبالطبع التوجه لمتخصص عند الحاجة)

ازاي نحسن من تقييمنا للذات

- التوقف عن مقارنة النفس بالآخرين

- (لكل شخص ظروفه وخطط حياته وأهدافه، ولكن يمكن تقييم الذات مع نفسها
فأين كنت سابقاً وأين أصبحت حالياً وما هي الأهداف التي حققتها)



ازاي نحسن من تقييمنا للذات



- الاعتراف بالناقد الداخلي

(مع ضبط لغة النقد ولهجتها، هل ممكن تقول الكلام ده لشخص مقرب ليك؟)

- استخدام التأكيدات الإيجابية بطريقة صحية

(استخدام الحديث الإيجابي مع النفس وابتعد عن اللوم والذم لنفسك)

- التعاطف مع الذات والتسامح معها ومع الخبرات السابقة

(تحديد مدى المسؤولية ومدى القدرة خصوصاً في مواقف الماضي والتوقف عن لوم الذات)

ازاي نحسن من تقييمنا للذات

- تحديد أهداف واقعية

(فإن وضع أهداف غير واقعية او بعيدة عن التنفيذ يصيب الشخص بالإحباط ويجعل رؤيته لنفسه وإمكاناته سلبية ويشعره بالعجز والضعف)



ازاي نحسن من تقييمنا للذات

- تعلم قبول المدح والمجاملات



الشخص الذي يعطي قيمة سلبية لذاته يميل إلى اعتبار المدح والمجاملات مجرد أكاذيب، وهنا يمكن أن نسأل أنفسنا...

ما الذي يجعل الآخر يكذب علي في مدحه لي؟

هل عندما امدح انا شخصاً في شيء ما هل أكون كاذب عادةً؟

ازاي نحسن من تقييمنا للذات



- أن يحدد الشخص ما هو جيد به (نقاط القوة والمميزات)

أن المفتاح الأساسي لزيادة تقدير قيمة الذات يتمثل في اكتشاف المهارات الأساسية والمواهب وإيجاد الفرص المناسبة.

لا يتعارض هذا مع الوعي بالعيوب او السلبيات ولكنه يرتبط بكيفية إدراك الإيجابيات بدلاً من التركيز على العيوب فقط .

ازاي نحسن من تقييمنا للذات

- تذكير النفس بقيمتها الحقيقية

إذا فشل الشخص في الحصول على ترقية او فرصة عمل معينة مثلاً، يمكنه أن يكتب قائمة بالأشياء التي تذكره بقيمته كموظف، مثل أن يكون شخصاً موثقاً به ويعمل بجد، أو إتقانه لمهارات معينة وهكذا ..

وهنا مهم أن نتذكر أن الرفض الذي نمر به في بعض المواقف لا يعني بالضرورة ضعف قيمتنا أو قلةنا ولكن كما انه من حقنا ان نرفض ما لا يناسبنا قد نتعرض للرفض أيضاً



ازاي نحسن من تقييمنا للذات

- تقبل نفسك الحالية مع السعي لتطويرها لأنها تستحق

السعي لتطوير النفس وزيادة مهاراتها يكون بدافع حب الذات والحرص عليها وليس بدافع قلة اعتبارها أو رؤيتها بشكل منقوص أو لأنها ليست جيدة

أنا جيد ويمكنني أن أصبح أفضل ... وسأبذل المجهود الكافي من أجل نفسي لأنها تستحق



ازاي نحسن من تقييمنا للذات

- الامتنان لما تقوم به من مجهود والاعتراف به

من السهل أن ننتقد أنفسنا ونلومها ونحكم على ما نقوم به بأنه اقل مما يجب وغير كافي، لكن غالباً ما تكون الحقيقة غير ذلك ولذلك يجب ان نتذكر أننا نقوم بمجهود حتى في مهام الحياة اليومية، ويجب أن نقدر ذلك المجهود وقيمه.



ازاي نحسن من تقييمنا للذات



- اقضِ الوقت مع الأشخاص الذين
يجعلونك سعيدًا

لا تضيع الوقت على الأشخاص الذين لا يعاملونك جيدًا.

ازاي نحسن من تقييمنا للذات

• رعاية الذات والاعتناء بها

اتبع الإرشادات الصحية الجيدة. حاول ممارسة الرياضة لمدة 30 دقيقة على الأقل يوميًا معظم أيام الأسبوع. تناول الكثير من الفواكه والخضروات، وقلل من تناول الحلويات والوجبات السريعة.

• ممارسة الأنشطة المحبة والايجابية

افعل الأشياء التي تستمتع بها، ابدأ بوضع قائمة بالأشياء التي تحب القيام بها، وحاول أن تفعل شيئًا من تلك القائمة كل يوم.



ازاي نحسن من تقييمنا للذات

• كن أكثر وعياً بالأفكار السلبية:

تعلم كيفية التعرف على الأفكار المشوهة التي تؤثر على قيمتك الذاتية.

• تحدى أنماط التفكير السلبي:

عندما تجد نفسك منخرطاً في التفكير السلبي، حاول مواجهة تلك الأفكار بأفكار أكثر واقعية أو إيجابية.



ازاي نحسن من تقييمنا للذات

- اطلب ما يناسبك وحدد ما تفضله (توكيد الذات)

من أهم مهارات المرتبطة برفع وتحسين القيمة الذاتية هو ممارسة (توكيد وإثبات الذات) وتحديد ما يناسبها ورفض مالا يناسبها....



ازاي نحسن من تقييمنا للذات



- عدم القبول باقل مما تستحق من الآخرين
(حماية الحدود النفسية الخاصة)

إن الاستهانة بحقك أو التضحية من أجل الآخرين بشكل مستمر
ليس فضيلة دائماً، فنفسك لها حق عليك ويجب مراعاة ما تفضله
وما يناسبك لأنك الشخص المسئول عن نفسك



أسئلة؟؟

الأفكار الآلية واخطاء التفكير



الأفكار الآلية واخطاء التفكير

- ما ن فكر فيه يؤثر على ما نشعر به وما
نقوم به من سلوكيات وافعال



الفرق بين التفكير والأفكار



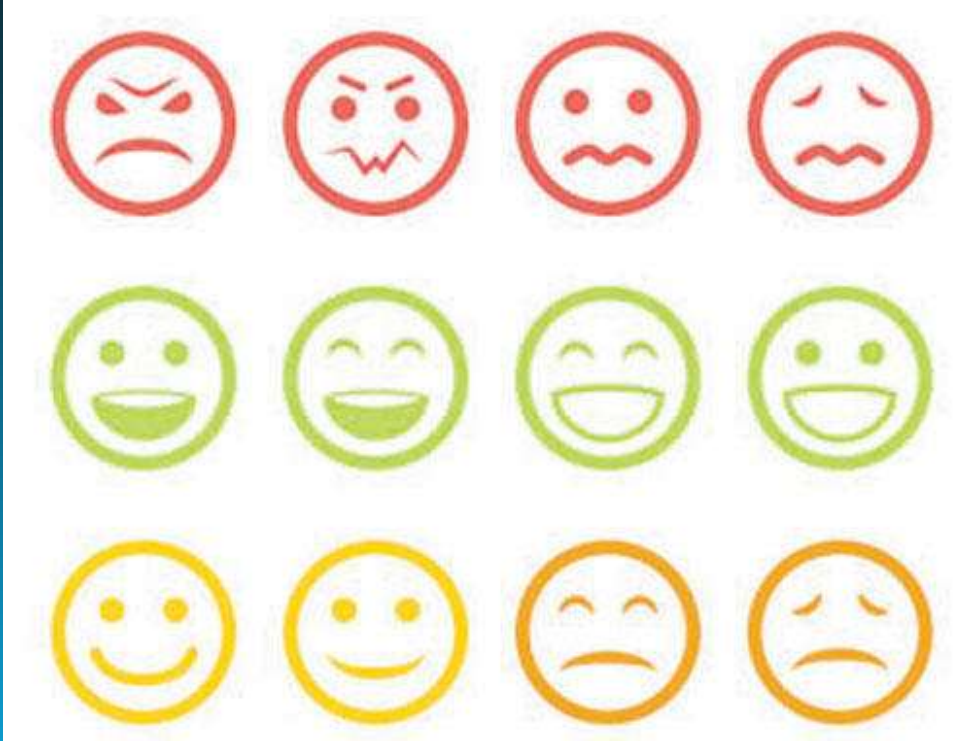
- **التفكير** هو عملية (Process) ادراك وتفسير

وإعطاء معنى ...

- **الأفكار** هي جمل تنتج عن طريقة تفكيرنا

وتفسيرنا للمواقف

الأفكار والمشاعر والسلوك



- **المشاعر** هي حالة معنوية نمر بها كنتيجة

(استجابة) لإدراكنا للمواقف والاحداث ... وغالباً

ما نعبر عنها بكلمة واحدة تصفها

- **السلوك** هو ما نقوم به او نمتنع عنه من فعل

أخطاء التفكير



هي طرق التفكير خاطئة تقود إلى افتراضات (أفكار) غير صحيحة، وسوء تفسير، وارتكاب أخطاء منطقية تشوه الواقع الموضوعي.

كما تؤدي إلى مشاعر سلبية وسلوك غير مرتبط بالواقع وقد يكون خاطئ أو غير توافقي

أنواع أخطاء التفكير

(1) الشخصية:

وقد يسمى لوم الذات أو جلد الذات وفيه يفسر الشخص سبب حدوث الاشياء اليه شخصياً حتى لم يكن المسئول الأساسي عنها، بمعنى تفسير الأحداث بشكل شخصي حتى إن لم يكن هناك ما يدعم هذا الارتباط، وفي حين أنه قد توجد أسباب أخرى لا علاقة لها بي.

مثال: ابني حصل له حادث مروري لأنني لم أعلمه القيادة بشكل جيد.

مثال: عندما أري أبي أو أخي متضايقاً فأتصور أنني السبب في حين أن ما بضايقه ربما تكون مشكلة في العمل.



أنواع أخطاء التفكير

(2) الإدراك الانتقائي (التركيز على السلبيات):

التركيز على الجوانب السلبية وتجاهل الإيجابيات حتى وإن كانت الإيجابيات أكثر، حيث التغاضي عن إيجابيات الشيء أو الشخص أو الحدث والتركيز فقط على السلبيات، مما يؤدي إلى التشاؤم والاكتئاب.

مثال: رؤية العيوب الموجودة في عملي أو أوجه القصور في فيلم شاهدته أو التركيز على أخطاء الآخرين وعيوبهم والتغاضي عن الإيجابيات.

مثال: شخص قام بإلقاء محاضرة واثته العديد من التعليقات الإيجابية ولكن تعليق واحد كان سلبي فترك التعليقات الإيجابية وقام بالتركيز على التعليق السلبي الوحيد.



أنواع أخطاء التفكير

(3) التفكير الكارثي (التشاؤمي) :

توقع أن الأسوأ دائما سيحصل ، يرى المستقبل بسلبية فتكون ردة الفعل مبالغة او اكبر من الحدث نفسه

*مثال: أم اتصلت بأبنها اكثر من مرة ولم يرد؛ تظن ان ابنها تعرض لحادث.

* شخص يعاني من صداع فيظن أنه بسبب سرطان في المخ



أنواع أخطاء التفكير

(4) القفز إلى النتائج (الاستنتاجات المبكرة):

توقع نتائج معينة دون أن يكون هناك دلائل كافية أو معلومات تدعم حدوث هذه النتائج، بمعنى الوصول إلى استنتاجات سلبية بدون أدلة تدعم تلك الاستنتاجات.

مثال: شخص لم يُدعى الى حفل زفاف زميله بالعمل فيفترض ان زميله يعتمد إحراجه أو أنه يراه نكرة



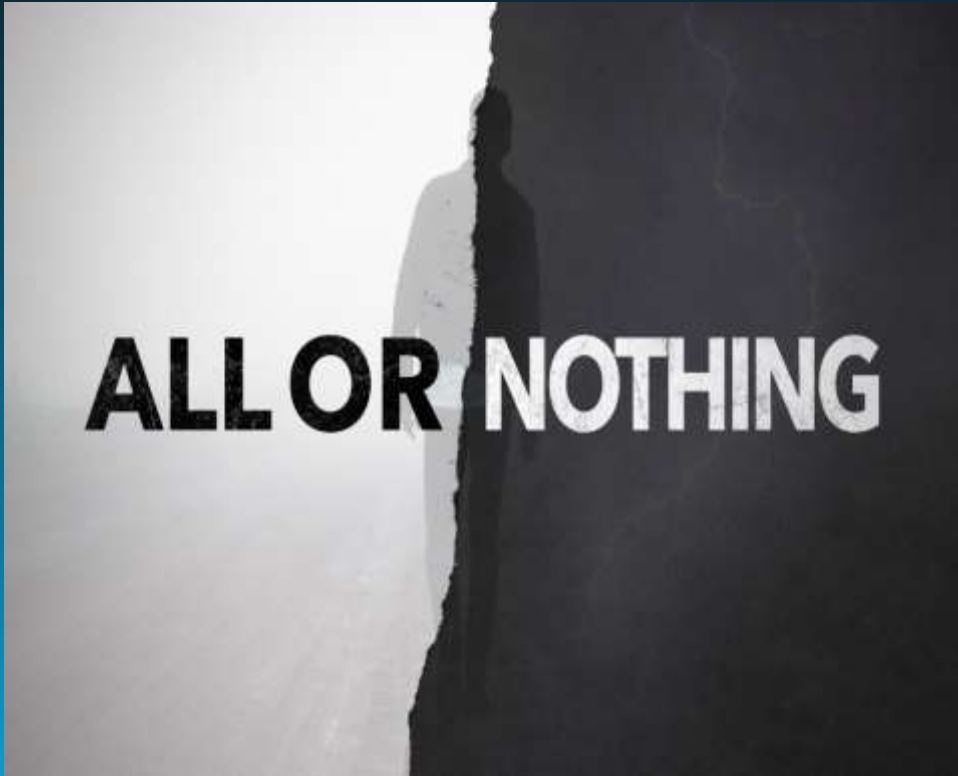
أنواع أخطاء التفكير

(5) التفكير القطبي (الكل أو لا شيء):

حينما نشاهد الأشياء بطريقة ابيض أو اسود، لا وجود للوسط أو المنطقة الرمادية، إما أبيض أو أسود، إما جيد أو سيء، لا يوجد وسط ، عدم رؤية الأشياء النسبية.

مثال: اما ان احصل على الدرجة الكاملة بالاختبار أو أنا طالب فاشل

مثال: الناس إما طيبون أو أشرار، أنا ناجحة أو فاشلة.. فلا يوجد مثلاً أنني أكثر مهارة في شيء ما عن غيره، أو أنني أقوم بالشيء بشكل مقبول ولكنني يمكن أن أطور مهاراتي أكثر، وهكذا.



أنواع أخطاء التفكير

(6) التعميم :

هو تبني اعتقاد معين نتيجة لحدث فردي وتطبيقه بشكل غير مناسب على كل المواقف الأخرى، فنأخذ موقف سلبي وتعميمه على كل ما سوف يمر به في المستقبل أو اعتبار حادثة حدثت مرة واحدة دليل على ما سيحدث في كل مرة.

مثال: قدمت عرضاً غير جيد أمام مجموعة مع الناس، فأفترض أنني سأقدم دائماً عروضاً سيئة

مثال: تسمع كلمة سيئة فتعممها وتقول ان الناس يهينوني دائماً



أنواع أخطاء التفكير

(7) التهويل او التهوين (التضخيم أو التقليل):

تضخيم السلبيات وتصغير الايجابيات او تهويل التحديات والمشاكل والتقليل والتصغير من نفسك ومن قدراتك.

* مثال على التضخيم: عندما ترتكب خطأ صغيراً وتتصور أنه كبير جداً وربما يتسبب في مشكلة كبيرة فتشعر بالقلق والندم والذنب.

* مثال على التقليل: الأم التي تهين أبناءها ولا تتصور أن ذلك سيضعف شخصيتهم.



أنواع أخطاء التفكير



(8) التصنيف او العنونة (وضع عناوين) (إطلاق الأحكام) :

الحكم على نفسك او الاخرين ووضع تسميات بناءً على فعل سلبي معين، أي تصنيف الناس (بما فيهم نفسك) والحكم عليهم بناء على فعل واحد، وهو ما قد يجعلك تخسر علاقات كثيرة مع الاخرين ويشوه صورتك الذاتية امام نفسك.

*مثال: يخطئ في أمر ما بدل أن يقول انا اخطأت يقول أنا فاشل
ولا فائدة مني

أنواع أخطاء التفكير

(9) الينبغيات أو الإلزاميات (ما يلزم ويجب) :

الإيمان بوجوب بعض الأشياء بشكل مطلق؛ غالبًا ما تكون غير منطقية أو غير واقعية، وفيها تضيق وتشديد على النفس، حيث يستخدم الشخص كثيراً ألفاظ الإلزام؛ عبارة لازم ويجب وضروري، ويكون لديه متطلبات صارمة نحو ذاته أو الآخرين

* يجب أن أفعل كل شيء على أكمل وجه، يجب أن أكسب حب الجميع، يجب أن أكون مستعد لمساعدة الآخرين طوال الوقت، يجب أن لا أخطئ



أنواع أخطاء التفكير

(10) الاستدلال الانفعالي أو الاستدلال بالعاطفة:

هنا يستدل الشخص على الشيء بواسطة عواطفه فقط، ويستنتج استنتاجات معينة على نفسه أو على الأحداث أو على الآخرين بناءً على أو شعوره فقط. فهو نمط تفكير يقود الشخص لرؤية الأمور بناءً على انفعاله وما يشعره، وليس بطريقة منطقية وتفكير واقعي، فما يشعر به الشخص دليل لإثبات الوقائع.

* أشعر بالانزعاج بلا سبب، لا بد أن شيئاً سيئاً سيحدث.

* شعوري بالإحباط سيجعل أموري معقدة ولا تسير بشكل سليم.

* أشعر بالضيق، أكيد أن هذا ليس يومي.



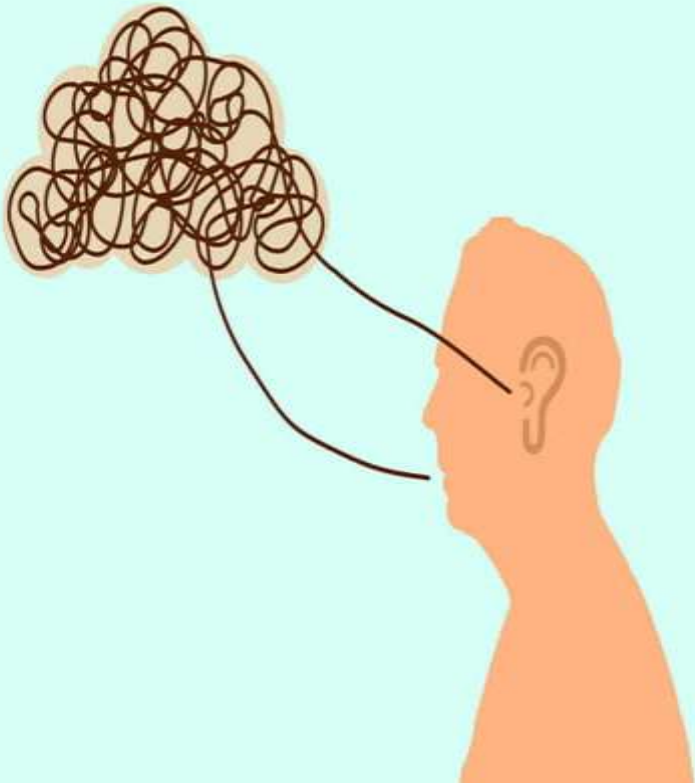
أنواع أخطاء التفكير

(11) الربط بين أحداث ليست بالضرورة مرتبطة :

حيث يقوم الشخص هنا بالربط بين حدثين منفصلين (أو أكثر) كأنهما مرتبطان ومسببان لبعضهما أو ان احدهما ناتج عن الآخر

* مثال: تصل إلى تجمع عائلي لتصرف إحداهن فور وصولك، فتربط بين حضورك وانصرافها..

أو ترتكب ذنبًا ثم يحدث لك مكروه فتعتقد أن الله يعاقبك على هذا الذنب.



كيفية مواجهة أخطاء التفكير



أخطاء التفكير تحدث لكل الناس ولكن الوعي بها هو اول خطوة لمنع تأثيرها وتغيير التفكير، وفيه بعض الاقتراحات للتعامل مع أخطاء التفكير منها:

- حدد أكثر أخطاء التفكير تكررًا معك
- خذ وقتك في تقييم أفكارك
- حدد وقت الوقوع في أخطاء التفكير
- ممارسة اليقظة Mindfulness (الحضور الذهني) (هنا والآن)



أسئلة؟؟

الحدود الشخصية وقيمة الذات



ما هي الحدود الشخصية؟



هي شيء غير مادي (معنوي) يضعه الشخص بينه و بين الآخرين. و يحدد من خلالها الشخص ما هو مقبول و ما هو غير مقبول عند التعامل معه.

فهي الحدود التي نضعها بيننا وبين الأشخاص الآخرين، والتي تفصل بين ما نجده مقبولاّ وما نجده غير مقبول في تصرفاتهم تجاهنا وقدراقتربهم منا.

وتشمل هذه الحدود عدة نواحي قد تكون ملموسة و مادية أو تكون مرتبطة بالوقت وطريقة التعامل

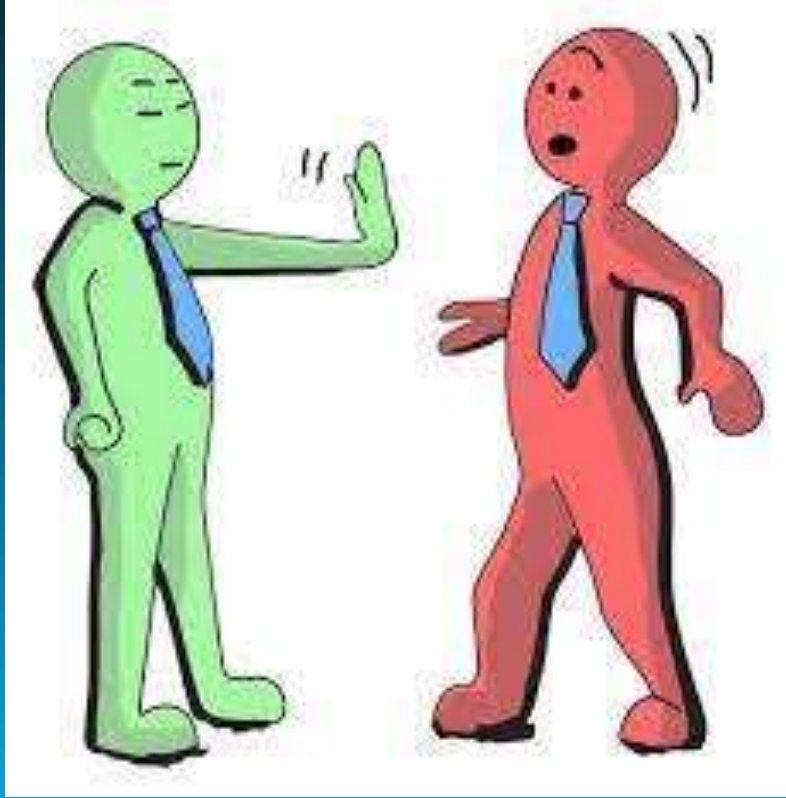
أنواع الحدود الشخصية

ويمكن أن نقسم هذه الحدود إلى:

(1) الحدود الجسدية

وهي تمثل المسافة التي نشعر معها بالارتياح أو عدمه عندما يقترب شخص ما منا جسدياً.

يعتبر جسدك من أهم الحدود التي يجب على الآخرين احترامها و عدم التعدي عليها. والحدود الجسدية ليست متعلقة فقد بعدم السماح للآخرين بلمسك أو التحرش بك أو حتى ضربك، لكن يجب عليك أن تعلم أيضاً أن الحدود الجسدية مرتبطة أيضاً بالمسافة التي تكون بينك و بين الطرف الآخر أثناء الحديث مثلاً.



أنواع الحدود الشخصية

(1) الحدود الجسدية

على سبيل المثال عندما تتحدث مع شخص ما يجب أن تكون مسافة مريحة بينك وبينه. و يجب عليك رسم حدودك الشخصية مع الطرف الآخر في حال اقترب منك بطريقة غير مريحة.

بالإضافة إلى ذلك تأتي النقاط المهمة و المعروفة لدى الجميع و هي الحدود الشخصية الجسدية الواضحة. بحيث أن لا تسمح لأي شخص بأن يتعدى عليك جسدياً. حتى و إن كان عبارة عن مزاح في حال كنت لا تحب هذا النوع من المزاح. أيضاً لا تسمح للآخرين بلمس جسدك لمسات غير مريحة. مثل التحرش أو حتى إن كانت عبارة عن سلام في الأيدي لكن بطريقة وضيعة.



أنواع الحدود الشخصية

(2) الحدود الفكرية (الذهنية)

هي تمثل المسافة التي نحتاجها بيننا وبين الآخرين فيما يخص الأفكار والآراء في العلاقات المختلفة.

فأنت حر في التعبير عن رأيك و عن أفكارك, والآخرين يجب عليهم احترام رأيك وأفكارك كما تحترم أنت رأيهم الخاص.

ولا يجوز لأي شخص أن يقوم بإجبارك على تغيير رأيك بشيء معين لأنه يتعارض مع رأيه الشخصي.

وكذلك قد تقبل التدخل في رأيك بشأن أمر ما وانتقاده ومناقشته من قبل صديق أو حبيب بينما لا تقبل ذلك من زميل في العمل ويشعرك ذلك بعدم الارتياح



أنواع الحدود الشخصية

(3) الحدود العاطفية (الوجدانية)

هي المسافة التي تحتاجها بينك وبين الآخرين فيما يخص مشاعرك وأحاسيسك.

تعتبر المشاعر شيئاً ثميناً ولا يجب السماح لأي شخص كان أن يستغلها أو يتلاعب بها. لذلك تقع المسؤولية عليك بأن تحميها من أن تكون مضطربة و غير مرتاحة

فمن الممكن أن يقوم شخص ما بالدخول معك بعلاقة و الخروج منها كما يحلو له. و هذا بالتأكيد سوف يؤثر على نفسك و تقديرك لذاتك بشكل سلبي. لذلك يجب عليك أن تمنع هذا الشخص من تخطي الحدود الشخصية الخاصة بك. ولا تسمح له بالتلاعب بمشاعرك و عواطفك.



أنواع الحدود الشخصية

(3) الحدود العاطفية (الوجدانية)

على سبيل المثال قد تشعر بعدم الارتياح عندما يسألك زميل عمل عن علاقة عاطفية سابقة أو مرض أصبت به أثناء الطفولة أو انفصال الوالدين أو أي موقف مماثل مثير عاطفياً ويحرك مشاعرك، بينما ترحب بالحديث في مثل تلك الأمور مع حبيب أو أخ أو صديق وهنا من حقك الامتناع عن مناقشة ما يضايق مشاعرك.

فقد يكون هناك شخص ما يتحدث كل يوم معك عن مشاكل وأشياء سلبية، ولاحظت أن هذا الشخص يتلذذ بالشكوى و يعشق لعب دور الضحية. ولاحظت أن مزاجك يتأثر كلما تواصل معك هذا الشخص. لذلك يجب عليك حماية حدودك الشخصية منه والاعتذار عن تقديم المساعدة له أو سماع قصصه السلبية.

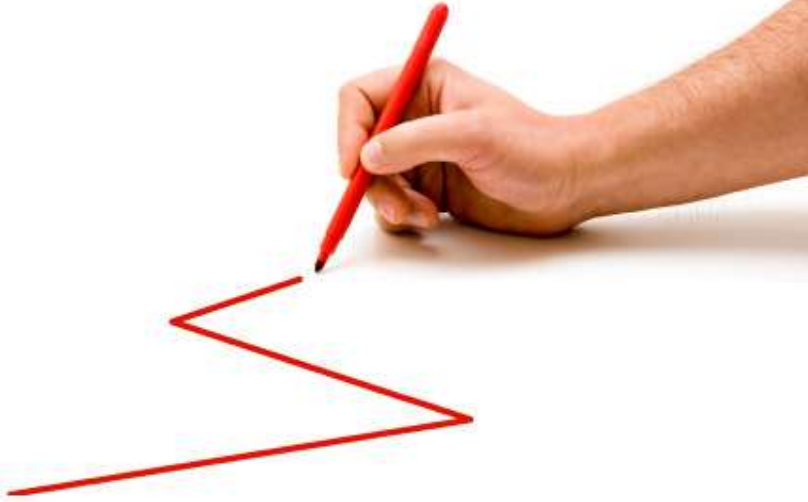


أنواع الحدود الشخصية

(4) الحدود المادية (ممتلكات وأشياء)

إن هاتفك المحمول, سيارتك, حقيبتك, و أموالك كلها تكون ضمن ممتلكاتك الخاصة. لذلك يجب عليك حمايتها ولا تجعل الآخرين يستخدمونها من دون إذنك أو حتى لا تخجل من رفض طلبهم باستخدامها.

إن كنت من الأشخاص الذين يواجهون صعوبة في قول كلمة لا للآخرين فيجب عليك أن تتعلم ذلك. لأن قولك لكلمة لا للأشياء التي ترفضها هو أهم نقطة في حماية الحدود الشخصية.



أنواع الحدود الشخصية

(4) الحدود الزمنية (المتعلقة بوقتك الخاص)

إن الوقت من ذهب إن لم تدركه ذهب. و هذه العبارة تدل على أهمية الوقت الذي تمتلكه لأنه هو الشيء الوحيد إن ذهب لا يمكنك تعويضه.

لذلك الحدود الشخصية المتعلقة بوقتك الخاص يجب أن تكون واضحة.

لا تخجل من رفض التحدث لشخص ما و أنت مشغول. ولا تخجل من الاعتذار عن الذهاب إلى مناسبة ما أنت لا تحبها و تجدها مضيعة للوقت. أيضاً لا تتردد من رفض الخروج مع بعض الأشخاص الذين يضيعون وقتك من دون فائدة.



أنواع الحدود الشخصية

(5) الحدود الاجتماعية (المتعلقة بوقتك الخاص)



هي المسافة التي تضعها بينك وبين الآخرين فيما يخص تشارك الأنشطة الاجتماعية.

على سبيل المثال قد تستمتع بحضور حفل غنائي أو السفر مع بعض أصدقائك بينما لا تستمتع بالقيام بهذه الأنشطة مع البعض الآخر،

لذا لا يجب أن تجبر نفسك على مشاركة الأنشطة الاجتماعية مع أشخاص لا ترغب في مشاركتهم مثل هذا النوع من الأنشطة خجلاً أو خوفاً من أن يغضبوا منك.

اعتبارات هامة بخصوص الحدود الشخصية



- تذكر أن مساعدتك للآخر فضل وليست واجب مفروض، حل مشكلة الآخر يقع تحت عاتقه ومسئوليته هو وليس مسئوليتك أنت.

- تحرر من مشاعر الذنب الزائفة ...

- حماية الحدود لا تعني الأنانية .. وإنما هي احترام للذات وقيمتها

- ضعف الحدود الشخصية يعرض الشخص لمشكلات القلق والاكتئاب

- ترتبط حماية الحدود بشكل وثيق بتوكيد (إثبات) الذات ومهارات الرفض

اعتبارات هامة بخصوص الحدود الشخصية

تذكر أن لديك :

- الحق في التعامل مع مشاكل الآخرين أو عدم التعامل معها.
- الحق في عدم معرفة بعض الأشياء.
- الحق في ارتكاب الأخطاء.
- الحق في الخصوصية والاستقلالية.



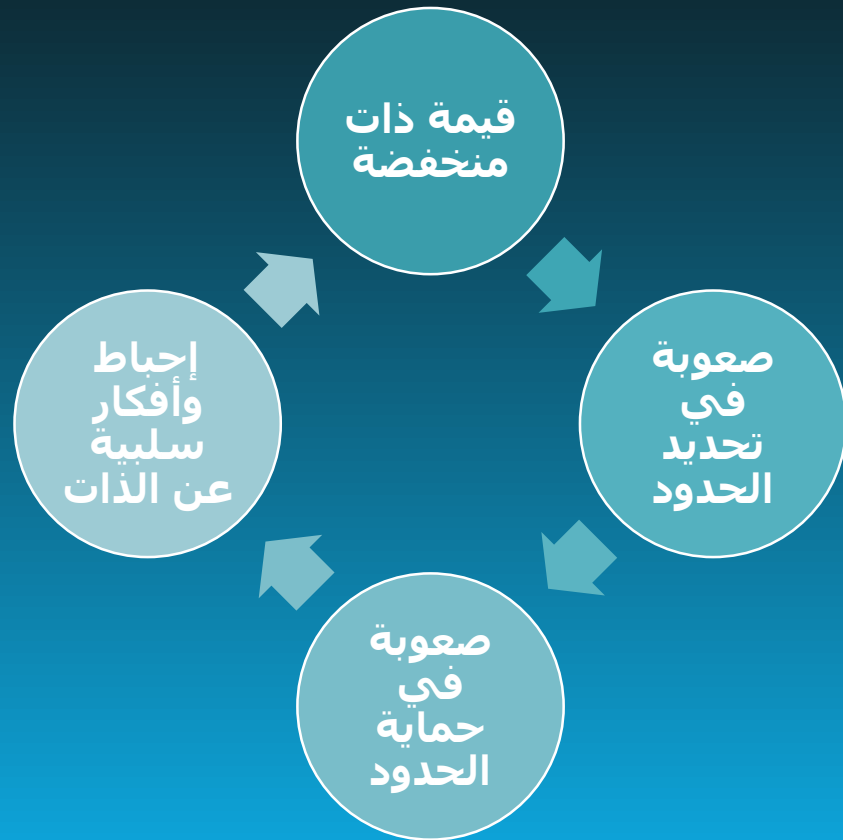
اعتبارات هامة بخصوص الحدود الشخصية



كيفية استقبال نقد الآخرين :

- الاعتراف بالخطأ.
- لا تنسى أنك صاحب الحق في الحكم على تصرفاتك.
- الاستعلام عن أوجه النقص أو الخطأ.

أهمية الحدود الشخصية في قيمة الذات



- إن عدم القدرة على رسم الحدود وممارستها يسبب للشخص تقليل من تقييمه لذاته وقدراته، حيث يقلل مساحة خصوصيته مما يجعله يفكر في أنه ضعيف وغير كفؤ لأنه لا يستطيع حماية حدوده (تقليل قيمة الذات)

- كما أن العكس يحدث بمعنى أن الشخص الذي يعطي قيمة سلبية منخفضة لذاته يصعب عليه تحديد مساحة حدوده الشخصية وحمايتها...
ولذلك يجب أن نحدد الحدود الشخصية ونحميها لكي نستطيع إعطاء قيمة إيجابية للذات



مناقشة وأسئلة؟؟

توكيد الذات ومهارات الرفض



ما هو توكيد (إثبات) الذات؟

هو سلوك يساعد على التعبير بوضوح وثقة عن احتياجاتنا , مشاعرنا, طلباتنا للآخرين دون المساس بحقوقهم الإنسانية.



هو عبارة عن مهارة سلوكية تتضمن تعبير الفرد عن مشاعره الإيجابية أو السلبية بصورة ملائمة ومقاومة للضغوط التي يمارسها الآخرون لإجباره على القيام بما لا يرغبه، الدفاع عن حقوقه.

- بكلمات أخرى هو قدرة الفرد على التعبير عن مشاعره وأفكاره بشكل يظهر احترامه لذاته وللآخرين وقدرته على التحلي بسلوك سوي وهادف.

- الشخص المؤكد لذاته لديه كفاءة نفسية تمكنه من التفاعل الإيجابي مع الآخرين، وكذلك الشعور بالثقة والمسؤولية.

ما هو توكيد (إثبات) الذات؟

إن الحياة والتواصل مع الآخرين لها عدة طرق أو أنماط نستطيع اتخاذها وعادةً ما تكون تلك التفاعلات هي شبيهة بنمط من ثلاثة أنماط أساسية هي :

- 1- السلبية (الشخصية الانصياعية).
- 2- العدوانية (الشخصية العدوانية).
- 3- توكيد الذات (الشخصية الناضجة).



أولاً السلبية (الشخصية الانصياعية)

- تعني السلبية أن يتخلى الشخص عن حقوقه، ولا يعبر عن مشاعره الحقيقية وأفكاره ومبادئه.. وهى تجعل الآخرين يستهينون بحقه...

- إنك تفعل ما يُطلب منك مهما كانت قناعتك تجاهه، تشعر بالعجز، القلق، الرفض، بل وحتى الإحباط من نفسك.

عادة هدف النمط السلبي هو أن يرضي الآخرين لكي يتجنب الصراع والرفض..

فهذا الشخص يحتاج دائماً إلى التأييد وعادة يثق في الناس بسرعة حيث يبدو وكأنه شخص يحب كل الناس ويشمل الجميع بحبه وعطفه، وحقيقة الأمر أن هذا حب غير ناضج تدفعه لذلك حاجته الشديدة لأن يكون مقبولاً من الجميع.



أولاً السلبية (الشخصية الانصياعية)

- يخشى ويتجنب المنافسة، وفي العادة لا يحتل موقعًا قياديًا لأنه بدلاً من أن يتجه للمبادرة ينتظر من الآخرين التوجيه والتأكد قبل أن يبدأ عملاً أو يتخذ قرارًا ، ولو حدث تصبح مواقفه مائعة مترددة وقراراته متعارضة.

- دائماً يحتاج إلى التأييد ومساندة الآخرين.

عادةً ما يثق في الكثير من الناس بسرعة وبدون اختبار نواياهم ولهذا فقد يتحول أحياناً إلى ضحية وموضوعاً لاستغلال البعض وتحكماتهم.

قد يهدأ هذا الشخص عندما يعبر له البعض عن الحب والتقبل لكن حاجته العصابية لا ترتوي ومجهوداته المضنية للبحث عن الآخرين لا تتوقف.. فمفهومه لمعنى الحب غير ناضج لأن ما يحكم سلوكه هو حاجته الشديدة للتقبل من الجميع وإرضائهم وهو بذلك يخاف العدوان ويهرب من المنافسة ويصعب عليه أن يعارض آراء الآخرين، وهو بهذا يتحول إلى شخصية باهتة لا يعمل لها الكثير حساب.



أولاً السلبية (الشخصية الانصياعية)

يجب أن يدرك هذا الشخص ما يلي:

- الاختلاف السليم مع الآخرين مطلب من مطالب التوافق ويؤدي إلى الإتصال الجيد والإحترام المتبادل.
- يحتاج النجاح أحياناً إلى المعارضة، فلا يجب أن يقلق لهذا.. فالمعارضة والاختلاف مع الآخرين شيئان تفرضهما ضرورات الإتصال الاجتماعي السليم وتحقيق الأهداف الشخصية في النمو والنجاح.
- توكيد الذات هو من سمات الشخصية المتوازنة.
- ليس معنى أن سعيه لإرضاء الآخرين خطأ ولكن استمراره هو الخطأ.. فقد يكون في بعض الأحيان من الحكمة أن ترضى الشخص الآخر ولكن ليس باستمرار وعلى حساب انفسنا وراحتنا.



ثانياً العدوانية (الشخصية العدائية)

عندما نكون عدوانيين فإننا ندافع عن حقوقنا الشخصية، ونعبر عن أفكارنا ومشاعرنا ولكن بطريقة خاطئة، وعادةً لا تساعد كثيرًا بل وقد تتعدى على الحقوق الشخصية للآخرين.

ومن أمثلة السلوك العدواني الإسراف في لوم الآخرين، التهديد والشجار، وبعد العدوانية غالبًا ما نشعر بالمرارة، بالذنب والوحدة فيما بعد..

عادةً ما يكون الهدف من السلوك العدواني هو السيطرة والحماية، الانتصار، الإذلال، وإجبار الآخرين على الخسارة.



ثانياً العدوانية (الشخصية العدائية)

- والشخص العدواني هو شخص يجد في هزيمة الآخرين تأكيداً لقوته حيث يشعر بالمتعة والفخر..



- يشعر دائماً أنه مهاجم من قبل الناس لذلك هو يسبق بالهجوم لذلك فهو شخص كثير الخصوم.. (فهو لا يثق في الناس ويفسر تصرفاتهم علي نحو يثير شعوره بالتهديد والخوف، لذا فهو يلجأ إلى الهجوم المبكر إذا أحس بأي علامات.. لذلك فإنه يعتبر اختلافه مع الآخرين هجوماً شخصياً عليه).

- حياته الاجتماعية ضيقة انعزالية بسبب أنانيته وتعاليه، حيث يصعب عليه تكوين علاقات دافئة ويغلب عليه الوحدة والانعزال..

- ونجد أمثلة متعددة لهذا النمط كمدير العمل الذي يقسو ويعنف من حوله خشية أن يهتز مركزه.

ثالثاً توكيد الذات (الشخصية الناضجة)

• يعني سلوك توكيد الذات دفاعك عن حقوقك الشخصية وتعبيرك عن أفكارك ومشاعرك ومعتقداتك بطريقة واضحة، صادقة، لا تتعدى بها على حقوق الآخرين.

• توكيد الذات يعني احترامك لنفسك، تعبيرك عن احتياجاتك ودفاعك عن حقوقك ولكنها تعني أيضاً احترامك لحقوق الآخرين.

• يساعدنا توكيد الذات أن نشعر إننا أفضل تجاه أنفسنا وأكثر ثقة..

• توكيد الذات ليس ضماناً للنجاح ولكنه يزيد احتمالياته أو حتى احتمالية الوصول إلى نتيجة مرضية دون إغصاب الآخرين.



ثالثاً توكيد الذات (الشخصية الناضجة)

- يشير مصطلح (توكيد الذات) إلى حرية التعبير عن العواطف الإيجابية والسلبية على حد سواء.. سواء التعبير عن مشاعر الصداقة والحب والود أو عن الغضب والعدوان في المواقف التي تستدعي ذلك..

- كما يشير إلى حرية التعبير عن الاحتياجات والحقوق وخاصة حق الرفض.

- إن الخوف من التعبير عن الغضب في بعض المواقف قد يدفع الإنسان إلى الانسحاب من المواقف الاجتماعية.. من خلال العلاج السلوكي والممارسة سيصبح الأمر أكثر سهولة ويسراً في مواجهة هذه المواقف.

- كثيراً ما يكون الدافع لطلب العلاج النفسي هو عجز الإنسان عن المطالبة بحقوقه وندمه بعد ذلك على إضاعة فرصة كان يمكن أن يستغلها في ذلك.



مقارنة بين السلوك التوكيدي والسلبي والعدواني

• الأهداف



1. السلبي: أن يرضى عني أو يحبني الآخرون.

2. التوكيدي: أن اتواصل مع الآخرين وأن أكون إيجابيًا.

3. العدواني: أن أسيطر على أو أذل من حولي.

مقارنة بين السلوك التوكيدي والسلبي والعدواني

• المشاعر



1. سلبي: إنك متوتر، تشعر بإهمال من حولك لك، تشعر بالإهانة، إنك مستغل ممن حولك، إنك محبط من نفسك.. غالبًا ما تشعر بالغضب والرفض فيما بعد.

2. التوكيدي: إنك واثق من نفسك ومن نجاحك، تشعر بالرضا عن ذاتك في ذلك الوقت وغيره، إنك المسيطر على الوضع وتحترم ذاتك ولديك هدف واضح.

3. العدواني: إنك دائمًا على حق، مسيطر ومتفوق على غيرك، أحيانًا ما تشعر بالحرج أو بالأنانية فيما بعد.

مقارنة بين السلوك التوكيدي والسلبي والعدواني

• تأثير السلوك على الآخرين



1. **السلبي**: يشعرون بالذنب تجاهك، بالتفوق عليك، بالإحباط وحتى بالغضب.

2. **التوكيدي**: يشعرون بالاحترام، بالتقدير، وبحريتهم في التعبير عن ذاتهم.

3. **العدواني**: يشعرون بالإذلال، عدم التقدير والإهانة.

مثال للمناقشة



بعثت احدى الجامعات طبيبًا وزوجته لحضور مؤتمر، وأعطى غرفة في الفندق فوق قاعة الحفلات مباشرةً .. كانت الموسيقى عالية جدًا .. وكانت الزوجة حاملاً وقد قطعا مسافة طويلة ويحتاجان للراحة، تمنى الطبيب لو يستطيع أن يطلب تغيير الغرفة ولكنه تردد وفكر في ..

- أنه لم يدفع ثمن الغرفة بل الجامعة ولا بد أن الفندق قد أعطى أسعارًا مخفضة للمؤتمر .

- لا بد أن يستخدم أحد تلك الغرفة

- سيظن أصحاب الفندق إنه كثير الطلبات

- لن يتمكن أحد من تغيير الغرفة له في هذا الوقت القصير..

- ولكنه في داخله شعر إنه غاضب، قلق وعاجز عن تغيير الوضع..

مثال للمناقشة



أدرك الطبيب أنه إن لم يفعل شيئاً لتغيير الوضع فسيكون سلبياً
ولكن يجب عليه على الأقل محاولة تغيير الوضع ... يعمل ايه ؟

فكر الطبيب في الذهاب إلى مكان الاحتفال، الصراخ، أو قطع
الكهرباء، ولكن ذلك كان سيعتبر إعتداءً على حرية الآخرين ورغبتهم
في الاحتفال والاستمتاع بحفلاتهم وعلى الموسيقيين في كسب
عيشهم.. وبعدها لن يكون الطبيب سعيداً، سيشعر بالذنب
والتعاسة وسيظل في تلك الغرفة أو سيتم إلغاء حجزه بالفندق ...

مثال للمناقشة



- قرر الطبيب أن يجرب تمارين الاسترخاء أولاً وأن يراجع حقوقه.. وقد تمكن من أن يهدئ أعصابه وأن يتذكر إنه قد تم دفع النقود للفندق لكي ينام في مكان مريح.
- طلب الموظف المسئول وأخبره بمشكلته وعن ضيقه الحالي وعندما أخبره الموظف إنه سيخبرهم أن يخفضوا الصوت قليلاً لم يكن ذلك حلاً عملياً وتشكك إنه سيتم تنفيذه..
- اخذ نفساً عميقاً ليزيل التوتر وطلب بصورة واضحة غرفة أخرى وهذا ما تم بالفعل

مهارات الرفض

لماذا لا تستطيع أن تقول "لا" للآخرين؟



السبب الأول :من أهم الأسباب هو عدم تحديد الشخص لأولوياته و ترتيبها، مما يؤدي الى استحقاق منخفض و السعي لإرضاء جميع الناس على حساب نفسه.

السبب الثاني :يشعر الناس بالقلق و الحرج من قول "لا" لأنها تبدو لهم عدوانية كما لو أنك ترفض الشخص ولا تقبل بمساعدته، و تعتقد أنه سيعتبرك إنسان سيء و أنك خذلته و أنك لا تحبه و غير مهتم له، و بما أن أغلبية الناس تهتم لصورتها أمام الناس فهي تستجيب لما يريدون ليتجنبوا أن يُنظر إليهم بنظرة سيئة.

مهارات الرفض

لماذا لا تستطيع أن تقول "لا" للآخرين؟



السبب الأول: هو عدم تحديد الشخص لأولوياته و ترتيبها، مما يؤدي الى استحقاق منخفض و السعي لإرضاء جميع الناس على حساب نفسه.

السبب الثاني: يشعر الناس بالقلق و الحرج من قول "لا" لأنها تبدو لهم عدوانية كما لو أنك ترفض الشخص ولا تقبل بمساعدته، و تعتقد أنه سيعتبرك إنسان سيء و أنك خذلته و أنك لا تحبه و غير مهتم له، و بما أن أغلبية الناس تهتم لصورتها أمام الناس فهي تستجيب لما يريدون ليتجنبوا أن يُنظر إليهم بنظرة سيئة.

مهارات الرفض

• بعض الخطوات التي تساعدك على قول "لا".

تحديد و ترتيب الأولويات

وتكون واضحة لك و للآخرين. فإذا جاء أحد من آخر القائمة يطلب منك شيء و أنت مشغول مع ما وضعته في أول القائمة، فستستطيع أن تقول "لا" بكل سهولة و من دون تأنيب الضمير لأنك حددت بوضوح ماهي أولوياتك.

لا تقدم أعذارا

لا تشعر أنك مضطر لتقديم أعذار أو شروحات كثيرة، إذا أردت يمكنك أن تقدم شرحا موجزا بسيطا مقل ودل.



مهارات الرفض

• بعض الخطوات التي تساعدك على قول "لا".

ضع حدودا في علاقاتك.

يواجه الأشخاص أحيانًا صعوبة في قول "لا" لأنهم لم يأخذوا الوقت الكافي لتقييم علاقاتهم وفهم دورهم في العلاقة ووضع كل شخص في مكانه. فعندما تضع حدودا في علاقاتك يكون من السهل عليك قول "لا".

قل "لا" و اعط معها اقتراح بديل.

مع قولك "لا" يمكنك تقديم نصيحة أو توجيه الشخص للحلول الممكنة أو تأجيل الطلب لوقت آخر و هكذا تكون أعطيتة بديل يقوم به و في نفس الوقت لم تضغط على نفسك.



مهارات الرفض

بعض الخطوات التي تساعدك على قول "لا".

أكتب الأضرار التي تلحق بك لعدم قولك "لا"

كتابتك للأضرار و الاحساس بها سيرفع من وعيك و يتضح لك حجم الضرر الذي يقع عليك و سيكبر الدافع لديك لقول "لا".

اكتب كل الفوائد إن قلت "لا"

فبنفيس الطريقة التي كتبت بها الأضرار تستطيع كتابة الفوائد، لأنها أيضاً تُشكل طاقة كبيرة تدفعك لقول "لا".

تبني قناعة أنه من حقك أن تقول "لا"

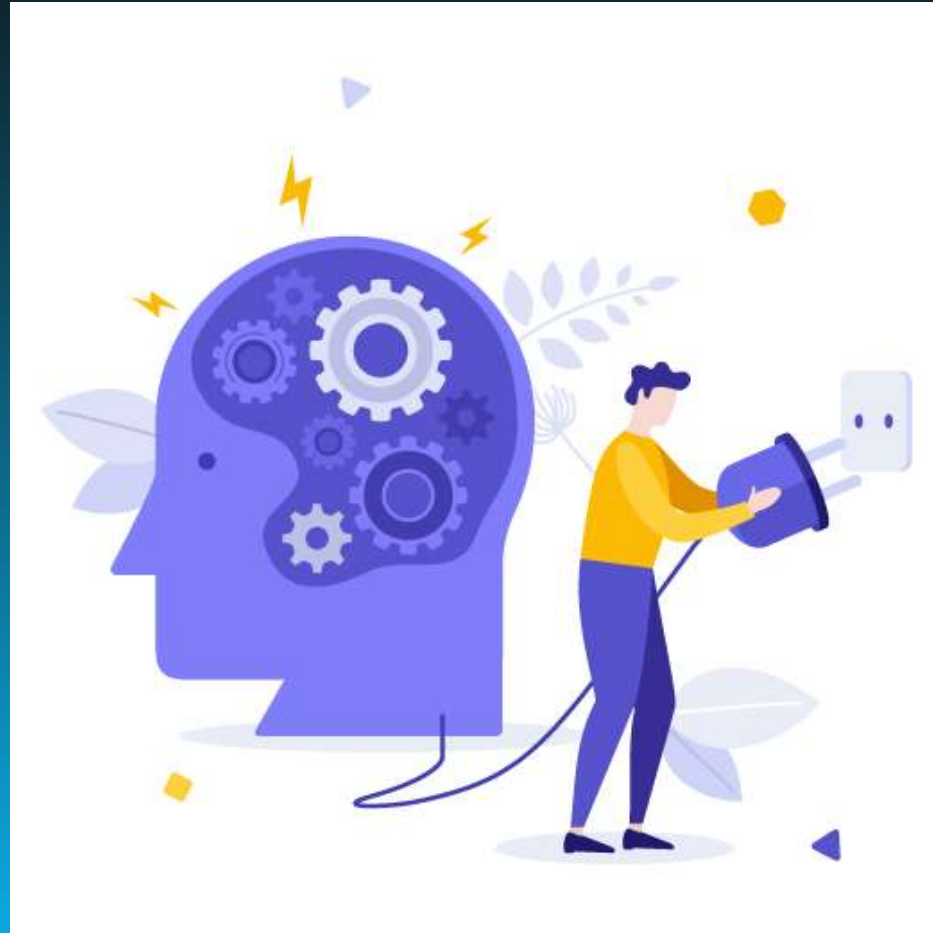
تحرر من خوفك على مشاعرهم و من شعورك بالذنب عندما تقول "لا"، هذا حق من حقوقك، اقتنع بهذا أنت أولاً





مناقشة وأسئلة؟؟

أمثلة وتطبيقات



THANK YOU