

الفصل السابع عشر

تدريب القدرة علي تأكيد الذات



⊗ إمكانية تطوير وتدريب خاصية تأكيد الذات:

11- المهارة في معالجة الصراعات الاجتماعية، وما يتطلبه ذلك من تقديم شكوى، أو الاستماع لشكوى، والتفاوض، والإقناع، والاستجابة للإقناع، والوصول إلى حل وسط. الخ.
إذاً، فإن التوكيدية تتضمن كثيراً من التلقائية، والحرية في التعبير عن المشاعر الإيجابية أو السلبية معاً، أي أنها تُساعدنا على تحقيق أكبر قدر ممكن من الفاعلية والنجاح عندما ندخل في علاقات اجتماعية مع الآخرين. أو على أحسن تقدير، تُساعدنا على ألا نكون ضحايا لمواقف خاطئة، من صنع الآخرين، ودوافعهم في مثل هذه المواقف.

⊗ التوكيدية.. وأهمية تدعيمها لدي المكتئبين:

التوكيدية تعني - ضمن ما تعنيه - أن تكون لدينا القدرة على أن نفتح للآخرين أنفسنا ومشاعرنا، وهي بهذا المعنى تعني عدم الخوف من أن تطلع الآخرين على مشاعرنا، بدلاً من أن تخفيها بداخلك. ولهذا يسهل على الشخص التوكيدي أن يُنمي علاقة سهلة ودائمة ودافئة بالآخرين، بسبب ما تخلقه من طمأنينة متبادلة، وتواصل، وعدم خوف من كشف الذات. ويمثل هذا النوع من العلاقات الإيجابية جانباً من الجوانب المهمة في التغلب على الاكتئاب، فنحن نشعر بالاكتئاب - عادةً - عندما نفشل في أن نجد علاقة أو أكثر فيها هذا الدفء.

وفي بيئتنا العربية، يوجد أكثر من سبب يجعلنا نشجع على تنمية التوكيدية بصفقتها طريفاً للصحة النفسية فتتميتها تُساعد على تجنب كثير من جوانب الإحباط، والجوانب السلبية التي قد تظهر في العلاقات الاجتماعية في بلادنا، فهناك على سبيل المثال نمط من الناس يخلقون نوعاً من العلاقات التي يُسميها علماء النفس: "علاقات مسمومة" Toxicating Relationships هذا النمط من الناس هو المجادل، الذي يتبرع للمناقسة في كل كبيرة أو صغيرة، ويحاول بكل ما أوتي من جهد أن يُسفه من رأي الآخرين، ويُقلل من مجهوداتهم، أو بعبارةٍ أخرى، يبني نجاحه على النقد والمنافسة، وهدم الآخرين أو الإقلال من شأنهم. هذا النوع من الأشخاص الذي يخلق جواً من العلاقات المسمومة قد يكون العامل، أو زميل العمل، أو حتى رئيس العمل، أو حتى أقرب المقربين، ومن هنا تتبع أهمية تأكيد الذات. فمن الصعب أن تكون موضوعاً للامتهان من عامل، أو من رئيس العمل، أو من زملاء المهنة، أو غير هؤلاء من أشخاص أوقعتنا الظروف معهم في علاقات مسمومة من هذا النوع، مادامت مدرباً على التعبير عن مشاعرنا الإيجابية والسلبية، وأن تكون قادراً على إعلانها بصوتٍ مسموع.

ولأن التوكيديين يتكلمون أكثر، ويُعبّرون عن مشاعرهم في داخل الجماعة بحرية أكبر، فهم يعطون الآخرين فرصة أكثر للتعبير المماثل عن مشاعرهم. ومن ثم، فإن التعبير عن المشاعر بثقةٍ يخلق جواً إيجابياً، سهلاً، ويُساعد على تنمية جو اجتماعي دافئ وبناء. كل ذلك يجعل من هذه الخاصية أحد المتطلبات الرئيسية للصحة بشكلٍ عام ولمقاومة الاكتئاب بشكلٍ خاص.

⊗ لنحترس من التفسير الخاطئ للتوكيدية أو تأكيد الذات:

قد تصبح التوكيدية لبعض الناس مرادفة للغضب، والصياح، والتسلط، ومواجهة الآخرين بعيوبهم، والإلحاح في الطلبات المعقولة أو غير المعقولة. بالطبع قد يتطلب التدريب على

التوكيدية، في البدايات الأولى، ممارسة بعض هذه التصرفات بوعي وبدرجات محسوبة، لكن التوكيدية في معناها الصحي لا تتضمن هذا المعنى السلبي. ولهذا، فإن المريض يجب أن يفهم أن من متطلبات تدريب القدرة علي تأكيد الذات، أن نتجنب التالي:

• نوبات الحنق وثورات الغضب، فالإنسان عندما يغضب فإنه يفقد السيطرة علي نفسه، لذلك يجب وضع حدوداً للغضب، فالغضب جنون مؤقت فإذا كانت بعض تصرفات زملائك أو أطفالك أو أحد أفراد أسرتك تُثير غضبك الدائم، فمعني ذلك أنك تسمح لهم باكتشاف إحدى نقاط الضعف التي يمكن أن تُستغل من قِبلهم حتى لو بحسن النية لإثارتك. ناهيك عن أن البعض من غير المقربين قد يتمنون إثارتك لإظهارك بصورة إنسان أحمق ومنفعل وطائش. صحيح أن الصحة النفسية قد تتطلب أحياناً التعبير عن انفعالاتنا بصدق بما في ذلك الغضب، لكن التعبير التوكيدي عن الغضب، يتطلب وعيك الواضح بنفسك وأنت في قمة الانفعال، كما يتطلب منك إدراكاً جيداً للحدود التي يجب أن تكون قادراً عندها علي إيقافه، كما يتطلب أن تكون علي إمام ببعض المهارات الاجتماعية التي تمكنك من التعبير عن مشاعرك، دون أن تسمح لنفسك أن تكون تحت رحمة الانفعالات.

• من المهارة أن تتوقف عن الدخول في المنافسات والمواجهات الحمقاء، خاصة التي تتضمن تعدياً علي أدوار الآخرين، مثال ذلك العلاقة بالرؤساء. لعك تتدكر أن دورهم يتطلب إعطاء أوامر أو توجيهات. لذلك امنحهم السلطة التي يتطلبها أدوارهم للدور الممنوح لهم. تذكر أنك تقوم بدور مماثل في مواقف أخرى، وأن القدرة علي تأكيد الذات في مضمونها الصحي، هي أن تخرج أنت والأطراف الداخلة معك في مختلف العلاقات الاجتماعية بالظفر والكسب المتبادل ما أمكن.

• ومن الأخطاء أيضاً أن تُسرف في المُجادلة، أو محاولة إظهار أنك علي حق، أو أن نبين للآخر أنه غير منطقي، خاصة مع الذين لا يُجدي معهم هذا الأسلوب، أو عندما تكون مخطئاً. مثال ذلك إذا راجعك رئيسك في العمل إثر خطأ معين، أو شك في خطأ، فإنك بمحاولتك للجدل معه وإظهاره أنه علي خطأ، أو أنه متحيز لأنه لم يراجع زملائك مثلما راجعك، فإنك لا تُعالج المشكلة، كما تتطلب التوكيدية، بل تخلق مشكلة إضافية، قد تكون أسوأ مما لو أنك قد سمحت للأمر بأن يسير علي النحو الطبيعي، أو مما لو أنك اعترفت بالخطأ وأظهرت أنك لم تكن تعني ما حدث من خطأ، أو أنك ستراعي مستقبلاً أن تتجنب ذلك.

• كما يجب أن تكون علي قدر من المهارة وتأكيد الذات بحيث ترفض أن يجرك أحد إلي مُجادلة أو مناقشة سخيفة، أو مملة. بين بوضوح - له أو لها - أنك لا تُريد الدخول في مهارات أو جدل، وأنك لن ترضي بأقل من مناقشة هادئة قائمة علي الاحترام المتبادل.

• كن علي وعي بالنصائح التي يتبرع لإعطائها لك المحيطون بك، بمن فيهم الأصدقاء وأفراد الأسرة المقربون. فالغالبية العظمى من هذه النصائح تأتي في ظروف مختلفة، وتوضع من وجهة نظر مختلفة، وتُعبّر عن احتياجات خاصة لدي هؤلاء الآخرين. كما أنها تعكس في الغالب، دوافعهم الشخصية التي مهما بلغ نبلها، فإنها لن تعكس تماماً فهمك الخاص للموقف الذي تتفاعل معه. ولا يتعارض مع رفضك لذلك، أن تحاول أن تستفيد من ملاحظات الآخرين، وخبراتهم في التعامل مع المواقف المماثلة. فملاحظتنا للآخرين، واستفادتنا من تجاربهم - في وضعها الأسلم - عادة ما يجب أن تكون علي نحو قصدي، أي أننا نختار بدافع

شخصي أو بتوجيه من المُعالج (بهدف علاجي)، أنماطاً من الأداء لسلوك فعّال وناجح، ونحن عندما نوجه اهتمامنا للآخرين لا نوجهه لنصائحهم، بقدر ما نوجهه لأساليبهم السلوكية التي أنجحتمهم في حل مشكلات مماثلة، أو معالجة ضغوط، أو أداء سلوك فعّال، بمّا في ذلك تعبيراتهم البدنية واللفظية، ومهاراتهم الحركية أو اللغوية، وقدراتهم علي مُغالبة الانفعالات، وما يكون قد تطوّر لديهم من مهارات اجتماعية بديلة للتغلب علي الانفعالات.

⑤ تدريب المكتسبين علي التوكيدية أو تأكيد الذات:

هناك خمس خطوات للتدريب علي التوكيدية أو تأكيد الذات، سوف نقوم عرضها كالتالي:

■ الخطوة الأولى:

تتضمّن الخطوة الأولى من التدريب أن تجمع، وتحدّد المواقف المختلفة التي تشعر فيها بصعوبة تأكيد الذات.

■ الخطوة الثانية:

ضع أربعة أو خمسة من المواقف الدالة علي ضعف التوكيدية لديك في قائمة مستقلة، أي المواقف التي تتوافر فيها المحكات التالية:

1- أن تكون المواقف التي قمت باختيارها من المواقف التي تجد صعوبة في الوقت الحالي في التعامل معها بثقة وتوكيدية.

2- أن يكون الموقف يحدث بطريقة منتظمة (علي الأقل مرّة كل شهر)، أي أنه من حيث الشروع يمثل مشكلة لك.

3- أن تصوغ الموقف بطريقة متوازنة، بحيث لا يكون عاماً. ومن الأمثلة علي الصياغات شديدة العمومية: (عندي ضعف في الشخصية، أو أنني لا أحسن الحديث، أو أنني مندفع). كما ينبغي ألا تكون الصياغة شديدة النوعية والخصوصية (مثلاً: في اجتماع سابق شعرت بأنني أهنت، ولم أستطع أن أنتقم لنفسي). فالصياغة العامة تجعل من الصعب القيام بعملية تشخيص جيد للأشخاص، والمواقف التي يتعذر عليك خلالها أن تحقق قدرتك علي تأكيد الذات. والصياغة شديدة الخصوصية قد ترتبط بموقف يتعذر تكراره، ومن ثم فقد تستنفد جهداً لا ضرورة منه للتدريب علي مواجهته، بينما قد لا يحدث مرّة أخرى. ومن الصياغات التي تحقق التوازن المطلوب الأمثلة التالية:

- أشعر بأنني أنفعل بشدّة عندما أريد أن أعبر عن وجهة نظري في اجتماع عام.
- أجد نفسي أستأذن أكثر من اللازم لكي أقول رأيي في موضوع معروض للمناقشة، ومع أشخاص في مستواي أو أقل مني.
- أفراد أسرتي يشكون من أنني لا أعطيهم وقتاً كافياً للعناية بهم.
- ألاحظ أنني لا أستطيع أن أعذر عن ضيق وقتي، إذا اتصل بي هاتفياً أحد الأصدقاء للدرشة.
- أجد صعوبة في بدء محادثة، أو في استمرارها خاصة مع الأشخاص في مواقع السلطة.

- زملائي يعتقدون أنني شديد الانفعال والغضب والاندفاع.
- 4- أن يمثل الموقف أو المواقف التي اخترتها مشكلة فعلية تُعاني منها، وتؤثر في الصحة النفسية، أو الجسمية، أو علاقاتك الأسرية والمهنية.
- 5- أن تُغطي المواقف التي اخترتها مجالات متنوعة كالمزمل والعمل والمدرسة.

■ الخطوة الثالثة:

- ضع المواقف التي اخترتها في النموذج المرفق بعنوان المراقبة الذاتية لتأكيد الذات (شكل 1). وراقب نفسك يومياً في كل موقف اخترته بالطريقة التالية:
- أملاً صورة من النموذج يومياً.
 - حدّد باستخدام مقياس يتراوح من (صفر إلى 10). وبالنسبة لكل موقف اخترته، حدّد درجة شعورك بالراحة في التعبير التوكيدي عنه، كذلك علي نفس المقياس حدّد درجة ما اكتسبته من مهارة في التنفيذ الملائم للموقف في كل مرّة حدث فيها مع مراعاة ن (صفر) تعني: أنني غير راض علي الإطلاق علي أدائي (يعني لم أكن مرتاحاً ولم أقم بالتعبير التوكيدي المناسب)، بينما تعني الدرجة (10) أنك راض تماماً عن مهاراتك في الأداء التوكيدي للسلوك الذي اخترته للتدريب. ولعملية المتابعة فوائد كثيرة من أهمها: أنها ستمنحك صورة واقعية يومية عن مدى التحسّن الذي تجزّه، ومن ثم ستتاح لك الفرصة لتكتشف الجوانب الخاصة من المواقف التي تشعر خلالها بالإعاقة عن التنفيذ الإيجابي للمهارة المكتسبة.
 - احتفظ بالنماذج التي ملأتها في مكان أمين للعودة إليها بين الحين والآخر.

(شكل 1) *

نموذج تدريب القدرة علي تأكيد الذات نموذج ملاحظة الأداء التوكيدي

لكي تحقّق أكبر فائدة من تدريب مهاراتك الاجتماعية، ضع في الخانة الأولى من النموذج المواقف التي تعتقد أنك تُعاني فيها قصوراً وضحاً. استعن في ذلك ببياناتك علي مقياس تأكيد الذات. حدّد يومياً (وبالنسبة لكل موقف) من شعورك بالرضا عن الأداء التوكيدي له في الخانة الثانية. وفي الخانة الثالثة قدّر مدى التقدّم في الأداء. استخدم مقياساً يتراوح (من صفر إلى 10)، حيث (صفر) تعني أنك غير راض علي الإطلاق، بينما (10) تُعبّر عن رضاك التام. قد تحتاج إلي تصوير عدد كبير من هذا النموذج ليمكنك من المتابعة المستمرة للتحسّن في تدريب قوتك والثقة بنفسك.

* تم اقتباس نماذج هذا الفصل (بشيء من التصرف) من كتاب: الاكتئاب .. اضطراب العصر الحديث، تأليف: الدكتور/ عبد الستار إبراهيم، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت. رقم: 239، نوفمبر 1998م. ص 306، 313-316

المهارة في تأكيد الذات	الشعور بالراحة	الموقف
صفر	صفر	أمثلة: سأقوم بالاتصال لإلغاء موعد سبق أن وافقت عليه
3	6	سأتحدث إلي جيراني بشأن ما يُسببه أطفالهم من إزعاج
8	7	سأناقش زميلي وحيد بسبب ما يُشيعه عني
4	5	سأشرح لأسرتي الظروف التي أعاقنتني عن شراء الأشياء المطلوبة
		سجل في الجزء الباقي بنفس النظام السابق أنواع السلوك التي ترجو تنفيذها اليوم، أو الأيام القادمة:
		-1
		-2
		-3
		-4
		-5
		-6
		-7
		-8
		-9
		-10

■ الخطوة الرابعة:

تأتي بعد ذلك مرحلة الممارسة السلوكية للتوكيدية، وتكون في البداية علي المستوى التخيلي. وتتم تلك الممارسة بعد مرور أسبوع من المراقبة الذاتية، وفق الإجراء التالي الذي من شأنه أن يمنحك أقصى درجة ممكنة من المرونة في ممارسة التوكيدية في أي موقع، وبأكبر قدر ترغب فيه.

تبدأ جلسات التخيل التوكيدي بتركيز الذهن علي موقف أو موقفين علي الأكثر، من المواقف التي تتكرر كثيراً في حياتك، أو وشيكة الوقوع. ومن المفروض أن تستغرق الجلسات الأولى من جلسات التدريب ما يقرب من (15) دقيقة كل يوم، وأن يكون ذلك في مكان هادئ

تستطيع فيه التركيز جيداً، وألاً تتعرض فيه لكثير من المشتتات. ويتطلب التدريب علي خلق صور ذهنية، التالي:

1- يمكنك أن تُركز علي الموقف الذي اخترته لتبدأ به الجلسة التدريبية، وأن تتخيل مثلاً مجسماً لهذا الموقف. أغلق عينيك، واجلس في استرخاء، ثم تخيل المشهد الذي يحدث فيه الاحتكاك الاجتماعي والتفاعل وكأنه صورة حية، بماً في ذلك، أين حدث (أو أين سيحدث)، ومن هم الحاضرون فيه، ومتى حدث أو سيحدث، وأين موقعك في هذا الموقف: هل أنت جالس أم واقف، وأين؟.. الخ.

2- كَوْن صورة حية في مُخيلتك للموقف، كما نو كانت صورة فوتوغرافية، تتحوّل تدريجياً لمشهد سينمائي يضع أمامك المشهد بكل الحاضرين فيه، مواقعهم في المشهد، ما يقوله كل واحد منهم، وما يفعله، وسير الأحداث إلي اللحظة التي تتطلب منك أن تكون توكيدياً.

3- عندئذ تخيل، بنفس الوضوح، سلوكك الخاص في هذا المشهد، بماً في ذلك ما ستقوله أو ما ستفعله بصورة جيدة ترضي عنها في الموقف، أي الصورة التوكيدية التي حددتها لنفسك، والتي يجب أن تخلو من العدوانية والسلبية، أي السلوك الذي سيرضيك، ويبعث في نفسك إحساساً بالسرور والرضا إذا استخدمته في معالجة هذا الموقف. ليس بالضرورة أن يكون التصرف التوكيدي المتخيل تصرفاً خارقاً، أو شديد الجاذبية، أو لافتاً للأنظار، إذ يكفي أن تكون راضياً عن نفسك وحسب.

4. عد بعد ذلك لتخيل ما يحدث في المشهد نتيجة لتصرفك، ما الذي سيقوله الحاضرون أو ما الذي سيفعلونه؟ حاول أن تكون إيجابياً بأن تتخيل ردود أفعال إيجابية من قِبل الآخرين.

والحقيقة أن التصرف التوكيدي عادةً ما يؤدي إلي استجابات طيبة من الآخرين. هذا بالرغم من أن بعض الاستجابات التوكيدية لا تلقى قبولاً مؤيداً من الآخرين، وفي هذه الحالة، تذكر أن هدفك ليس أن تحصل علي التأييد الكامل بقدر ما تريد أن تعالج الموقف بأكبر قدر ممكن من الكفاءة، لا أن تتحكم في سلوك الآخرين، أو أن تتنبأ باستجاباتهم، أو أن تتلاعب بمشاعرهم.

5- أعد بعد ذلك نفس المشهد من جديد، إلي أن تجد نفسك راضياً وخالياً من التوتر عند تصرفك التوكيدي في الموقف، بنفس السياق التالي:

• مشهد سينمائي متحرك، يقود تدريجياً إلي:

↳ فعل أو قول توكيدي يرضيك، ويستثير:

↳ استجابة (عادةً ما تكون إيجابية)، من قِبل الحاضرين في الموقف.

يمكنك تكرار هذا الإجراء بنفس السياق للتدريب التوكيدي علي مواقف أخرى.

■ الخطوة الخامسة:

وأخيراً يجي دور الممارسة الفعلية للمهارة المكتسبة. وعادةً ما يتم الانتقال إلي هذه المرحلة بعد أسبوع من الممارسة التخيلية. بنوه بأن البداية لن تكون قوية كما نتوقعها، وقد يكون أداؤنا لما اكتسبناه بطريق التخيل ضعيف إلي حد ما؛ وذلك بسبب كثير من العوامل الخارجية التي يصعب حسابها تماماً في مواقف التخيل. ومع ذلك فمن المؤكد أن الاستمرار في الممارسة سيؤدي إلي التحسن المطلوب، وستحوّل التوكيدية بالتدريج إلي خاصية طبيعية غير مصطنعة كما كانت في بدايات التدريب. يجب أن تخطط مسبقاً للمواقف الذي ستندرب

عليه، أي اختلاق بعض المواقف الاجتماعية البسيطة، وأن تتصرف حيالها بحسب الخطة التوكيدية المرسومة سابقاً بطريق التخيل. ومن الأمثلة علي ذلك:

- 1- أن يشتري شيئاً، ثم يقوم بعد ساعة بإعادته، لأنه قام بتغيير رأيه.
- 2- أن يسأل في الفصل ما يعادل (10) أسئلة أسبوعياً.
- 3- أن يفترض شيئاً من زميل أو صديق.
- 4- أن يُعطي موعداً ثم يعتذر عن تنفيذه فيما بعد.
- 5- أن يعتمد إيقاف الناس لسؤالهم عن مكان مُعيّن.
- 6- أن يُعبر عن إعجابه بشئ خاص بصديق أو زميل أو أحد أفراد الأسرة عدداً من المرّات يتفق عليه مسبقاً.. الخ.

وفي هذه المرحلة لابد للشخص أن يعتمد حدوث المواقف التي تتسم بسهولة، لضمان النجاح. وأن يختار الأشخاص الذين يتوسم فيهم التقبل، والتعاون، والتشجيع. علي أن التعامل مع المواقف الاجتماعية التي تشمل علي أشخاص ميالين للنقد والعدوانية، فيمكن إرجاؤها لتدريبات مستقلة متأخرة نسبياً.

وبعد مرور أسبوعين من الممارسة الفعلية للتوكيدية في الحياة الواقعية، يتطلّب منك الأمر أن تقوم بعملية تقييم للأداء، ويتم ذلك بالعودة للاستمارة الأولى الخاصة بمراقبة الذات، لكي تُحدّد عليها من جديد مدي ، ومدي شعورك بالراحة بالنسبة لمواقف الممارسة التي اخترتها. فإذا شعرت بالرضا عن الأداء التخيلي والفعلي، فمعني ذلك أنك تسير في طريق النجاح، وما عليك سوي الاستمرار. ومن المفضل أن تبدأ بموقف أو موقفين تمارس أداءهما التوكيدي بالتخيّل ثم في الواقع، ولمدة (10-15) دقيقة يومياً، وبانتظام. كما ينبغي أن تتقدم تدريجياً إلي اختلاق مواقف أكثر مجازفة، بأن تعرض نفسك لمواقف اجتماعية طبيعية، غير محسوبة: مثل التطوع لإلقاء محاضرة عامة، أو اتخاذ المبادرة في عمل حفل تتولي أنت تنظيمه.. وفي كل الأحوال عليك أن تكون مستعداً أحياناً للفشل، فليس المطلوب أن تفوز في كل المواقف.

استبيان للكشف عن مواطن الضعف والعجز عن تأكيد الذات

في الاستبيان الذي سنقدمه علي الصفحات التالية سوف تلاحظ عزيزي القارئ (عزيزتي القارئة) أنه لا توجد عبارات صحيحة أو خاطئة؛ لأن الهدف من هذا المقياس ليس قياس ذكائك أو إمكاناتك علي التصرف المثالي، ولكنه محاولة للإعانة علي تكشّف الاحتياجات الخاصة بكل شخص في مختلف المواقف الاجتماعية. ومن المطلوب منك أن تحاول الإجابة علي عباراته بالطريقة التي سنوضحها في (الإطار الشارح)، ثم ناقش بينك وبين نفسك كل فقرة أو بند بالتفصيل، محاولاً أن تُحدّد مواطن الضعف في التعبير عن مشاعرك في جوانب الحياة الاجتماعية المختلفة.

[إطار شارح]

يتكوّن هذا الاستبيان من عدد من الفقرات، المطلوب الإجابة عن كل منها بطريقتين، تكشف الأولى منهما عن مدي شيوع الاستجابة التوكيدية في حياتك، وتكشف الثانية عن التعبير عن مدي شعورك بالراحة أو عدم الراحة إزاء ما تمثله هذه الفقرات من سلوك، بالشكل الآتي:

• تقديرك لشيوع السلوك الذي تمثله الفقرة:

← حدّد مدي شيوع السلوك الذي تمثله الفقرة بوضع أحد الأرقام الثلاثة التالية في العمود(أ):

1-...لا يحدث ذلك إلا نادراً، وإذا حدث فلم يحدث خلال الشهر الأخير.

2-...حدث هذا مرّات قليلة (من 1 إلى 6 مرّات) في الشهر الماضي.

3-...حدث ذلك دائماً (من 7 مرّات فأكثر) خلال الشهر الماضي.

• تقديرك لمدي إحساسك بالتقبّل والراحة لهذا السلوك، أو عدم التقبّل له:

← حدّد مدي ما تشعر به إزاء ذلك السلوك من راحة، أو عدم راحة بوضع أحد الأرقام الخمسة التالية في العمود(ب):

1-...شعرت بعدم الراحة تماماً، وبالانزعاج عندما حدث ذلك.

2-...شعرت بعدم الراحة إلي حد ما، أو بالضيق عندما حدث ذلك.

3-...كان شعوري محايداً عندما حدث ذلك (أي لم أكن منزعجاً ولا مرتاحاً).

4-...شعرت بقليل من الارتياح، أو انتابني مشاعر طيبة إلي حد ما عندما حدث ذلك.

5-...شعرت براحة عميقة جداً عندما حدث ذلك.

■ إذا لم يحدث هذا السلوك بالمرّة خلال الشهر الأخير، فيمكنك الإجابة عنه بحسب تقديرك لمدي الشعور إزاءه لو أنه حدث لك فعلاً.

■ إذا كان السلوك أو الموقف الذي تمثله العبارة قد حدث أكثر من مرّة، فحاول أن تقدّر شعورك نحو هذه المواقف علي وجه العموم، وليس علي كل مرّة بمفردها.

رقم	الفقرات	(أ)	(ب)
1	أن أرفض طلباً لشخص أراد أن يقترض مني نقوداً.		
2	أن أطلب خدمة أو معروفاً من شخص ما.		
3	رفض أو مقاومة إلحاح من بائع، أو مندوب شركة مبيعات.		
4	الاعتراف بالخوف.		
5	أن أعبر لشخص تربطني به علاقة حميمة عن ضيقي بسبب شيء فعله أو قاله.		
6	أن أعترف بجهلي وعدم معرفتي بموضوع ما يُناقش في حضوري.		
7	أن أرفض طلباً لقريب أو صديق يُريد أن يستعير سيارتي.		
8	مقاطعة صديق أو زميل كثير الكلام.		

- 9 أن أطلب نقداً موضوعياً، بغرض اكتشاف عيوي.
- 10 أن أستوضح عن نقطة مُعَيَّنة غامضة في موضوع أو شيء قيل أمامي.
- 11 أن أستوضح عما إذا كنت قد جرحت، أو أخرجت مشاعر الآخرين.
- 12 أن أعبر لشخص من نفس جنسي عن إعجابي به (أو بها).
- 13 أن أعبر لشخص من الجنس الآخر عن حبي له (أو لها).
- 14 أن أطلب بخدمة إضافية كان من المفروض أن تُقدَّم (في مطعم مثلاً).
- 15 أن أتناقش مع شخص آخر بصراحة عن نقد يوجهه (أو توجهه) لسلوكي.
- 16 أن أعيد أشياء اشتريتها نتيجة لعيب فيها (محل ملابس، أو مطعم مثلاً).
- 17 أن أعبر عن رأي يختلف عن رأي شخص أتحدث إليه.
- 18 أن أرفض علاقة أو رغبة في التقرب مني يبيدها طرف آخر نحوي.
- 19 أن أعبر لشخص عن مدي إجحافه وظلمه بسبب تصرف خاطئ منه (أو منها).
- 20 أن أرفض دعوة حفل أو (عزومة) من شخص لا أحمل له مشاعر إيجابية.
- 21 أن أقامم إلحاح شخص أو جماعة لتناول مشروبات أو خمور.
- 22 أن أرفض القيام بعمل غير مرغوب، وغير عادل يطلبه مني شخص مهم.
- 23 أن أطلب بإرجاع شيء أو أشياء تم اقتراضها أو استعارتها مني من قبل.
- 24 أن أعبر لصديق أو زميل عن عدم ارتياحي عندما يقول أو يفعل شيئاً يُضايقني.
- 25 أن أطلب من شخص التوقف عن فعل شيء يُضايقني في مكان عام (كالتدخين).
- 26 توجيه نقد لصديق أو زميل.
- 27 توجيه نقد لزوجتي (أو زوجي).
- 28 أن أطلب مساعدة أو نصيحة من شخص مُعَيَّن.
- 29 أن أعبر عن حبي لشخص مُعَيَّن.
- 30 أن أطلب استعارة أو اقتراض شيء أحتاج إليه.
- 31 أن أعبر عن رأيي في مناقشة عامة لموضوع علي درجة من الأهمية.
- 32 أن أصر علي موقفي في موضوع مهم.
- 33 أن أدم وجهه نظر صديق يتناقش مع صديق آخر.

- 34 أن أُعبرَ عن رأيي لشخصٍ لا أعرفه معرفة جيدة.
- 35 أن أقاطع شخصاً، وأطلبُ منه إعادةَ وجهةِ نظرٍ لم أسمعها جيداً.
- 36 أن أعارض شخصاً حتى لو كنت أعرف أن ذلك سيضايقه (أو يضايقها).
- 37 أن أُعبرَ لشخصٍ عن خيبةِ أمني فيه، أو أنه خذلني.
- 38 أن أطلب من شخصٍ أن يتركني بمفردي.
- 39 أن أُعبرَ لصديقي أو زميلي عن إعجابي بشيءٍ جيدٍ قاله أو فعله.
- 40 أن أُعبرَ لشخصٍ عن تأييدي لوجهةِ نظرٍ جيدةٍ قالها في اجتماعٍ عامٍ.
- 41 أن أُعبرَ لشخصٍ عن مدي سروري بحديثي أو لقائي معه.
- 42 أن أمتدح عملاً مبدعاً أو مبتكراً.
- 43 أن أرفض إلحاحاً لتناولِ أطعمةٍ أو مشروباتٍ لا تناسبني (صحيحاً مثلاً).
- 44 أن أطلب من الآخرين الحد من عمل أشياءٍ تسبب لي الإزعاج أو لأسرتي.
- 45 أن أطلب من شخصٍ أن يقلل من إلحاحاته المستمرة.
- 46 أن أطلب أن تكون الزيارات لي بموعدٍ أو باتصالٍ سابقٍ.
- 47 أن أُعبرَ أمام رئيسي في العمل عن عملٍ إيجابيٍ قمت به.
- 48 أن أُعبرَ عن شكواي من تصرفٍ مجحفٍ أو غيرٍ عادلٍ.

