٢ تقدير الذات

obeikandl.com

obeikandl.com

تقدير الذات

تسير بسيارتك في أحد الشوارع خلف سائق غير مبالٍ يغير المسار الذي يسير فيه دون سابق إنذار، ويتباطأ بشكل شديد بصورة مفاجئة، ولا يلتزم بقواعد المرور، فتستشيط غضباً، وتتمنى أن تبطش بهذا السائق، ثم تحين فرصة لك لتجاوزه، وعندما تتجاوزه تجده رجلاً طاعناً في السن يمسك المقود بكلتا يديه معه عجوزه، ويتطلعان يمنة ويسرة بذهول، كأنما يبحثان عن شيء مفقود، فتنفرج أساريرك، وتخف حدة الغضب عندك بشكل مفاجئ! ما الذي أغضبك في البدء؟ وما الذي أزال عنك الغضب أخيراً؟

تنتظر أحد الناس الذين ضربوا لك موعداً، وتأخر عن موعده، تغضب بشدة، وتبدأ تنظر في الساعة، ثم يحضر، وإذا به قد تعطل بحادث مروري تتضح علاماته على سيارته، فيهبط مؤشر الغضب إلى أدنى مستوياته، وتنفرج أساريرك، وتهدأ صولة الحنق لديك! ما الذي ألهب غضبك ابتداءً؟ وما الذي أطفأه انتهاءً؟

في مجموعة من الزملاء تقص عليهم حكاية غير مهمة، وفي منتصف الحديث قاطعك أحدهم، وبدأ يسأل خارج نطاق الحكاية، ثم بعد أن استأنفت الكلام، كرر المسلك نفسه سواءً بالتشاغل عن حديثك أو بالحديث مع الآخرين وإشغالهم عن الإنصات، الغالبية العظمى من الناس تغضب كثيراً إذا مر بها هذا الموقف، بل هناك أحداث موثقة في أدبيات تطوير الشخصية تتحدث عن حادثة قتل ارتكبت في حق زوجة انصرفت، وزوجها يتحدث إليها في موضوع ما.

هل من قاسم مشترك يجمع الأمثلة الثلاثة آنفة الذكر؟

بزعمنا، أن نعم.

obeikandl.com

فالسائق غير المبالي والصديق الذي تأخر عن موعده، والزميل الذي يتشاغل عن الإنصات إليك كلهم يوجهون رسالة ذات معنى واحد، مفادها: أنك غير مهم أو أنه لايحب أن يكترث بك، وهذا ما يفسره أو يفهمه عقلك الباطن، وليس بالضرورة هو مقصد الأشخاص في الأمثلة الثلاثة.

الغالبية العظمى من الناس تحول هذه الرسـالة إلى رسالة شخصية (من الإنسان لنفسه) مسببة هبوطاً في تقديره لذاته، وقد يكون أحد الأدلة القوية على هذا الاستنتاج هو أنك في المثال الأول قد ارتحت كثيراً عندما نظرت إلى السائق وصفته، وكذلك زال غضبك عندما علمت عن سبب تأخر الزميل أو الصديق.

أما الإنصات فأهميته الكبرى ليسـت في استيعاب ما يقوله المرسل فقط، وإنما في الرسـالة المرتدة التي يتلقاها المتحدث، وهي أنه شـخص مهم، ومن ثم يرتفع تقديره لذاتـه، مهارة الإنصات واحدة من أهم مهـارات القادة إن لم تكن الأهم، كما تؤكدها أدبيات القيادة.

يعول علماء النفس الإكلينيكي كثيراً على تقدير الذات؛ لأهميته في حياة الإنسان، بـل إن كثيراً من الكتـب تتحدث عن تقدير الذات بوصفه بنية تحتية للصحة النفسـية والسعادة وعاملاً مهمًّا لتحقيق أهداف الإنسان في الحياة.

باختصـار تقديـر الذات هـو القيمة التـي تعطيها لنفسـك، وهذا يشـبه إلى حد كبـير مؤشر الأسـهم في الأسـواق المالية، فكـما أن بعض الشركات تكـون ذات طابع مسـتقر، ومن ثم فهـي ثابتة وقوية، ولا تهتـز كثيراً باضطرابات الأسـواق، فإن هناك شركات أخرى شـديدة الاضطراب والتأثر بالأخبار والتحولات في الأسـواق، غير أن الظاهرة الواضحة أنه ليس هناك شركة بمنأى عن التأثر قليلاً أو كثيراً.

تقدير الذات يشبه إلى حد كبير هذا المفهوم، فالآمنون الواثقون لايتأثر تقديرهم لذاتهـم كثـيراً بإنجازاتهم أو بكلام النـاس عنهم، في حين يضطـرب بعضهم، وتفقد

ذاته قيمتها لمجرد سـماعه نقداً جارحاً أو عجزه عن الوصول إلى هدف، ويرتفع فجأة تقديره لذاته عندما يسمع مديحاً أو يحقق هدفاً عابراً.

ما طبيعة تقدير الذات؟

وهل يمكن قياسه؟

وهل يولد الإنسـان واثقاً من نفسـه، مقدراً لذاته محبًّا لها، ثم تتناقص هذه المحبة وهذا التقدير مع الاحتكاك بالحياة، أم أن العكس هو الصحيح؟ حيث يولد الإنسان غير آمن وغير واثق، ويبدأ ببناء الثقة، ويقدر ذاته مع مرور الأيام والاحتكاك بمحيطه؟

بحسـب كثـير من الكتـب والمراجع العلمية، فـإن الإجابة عن التسـاؤلات فيما سبق غير محددة بشكل قطعي مثل أي ظاهرة تخص النفس البشرية.

فيـما يـأتي قائمـة (check list) طورها الدكتـور بريان رويـت، ونشرها في كتابه الثقة لتكون أنت (the confidence to be you):

الواثقون:

١- يؤمنون بأنفسهم، وبما يعملون، ويسيطرون على حياتهم.
٢- يتقبلون المسؤولية عن تصرفاتهم.
٣- متزنون في سلوكهم ومواقفهم وتوقعاتهم للمستقبل.
٤- لديهم المرونة تجاه الناس والمواقف التي يتعرضون لها.
٥- حوارهم الداخلي (حوار النفس) إيجابي وحانٍ ومدعم.
٦- لا تسيّر حياتهم الواجبات.
٧- يتعلمـون من أخطائهم، ويـرون أن التجارب مسـاعدة لهم على التميز والتطوير.
٨- يقيّمون أنفسهم بواقعية.

obeikandl.com

٩- يؤكدون على احتياجاتهم دون عدوانية.
١٠- يتحدثون بهدوء وبوتيرة مقبولة.
١١- واقعيون وصادقون في آرائهم ومناقشاتهم.
١٢- لا يخجلون من إظهار معتقداتهم وآرائهم.
١٣- لغة الجسد عندهم تعكس الثقة التي يشعرون بها.
١٤- ليسـوا في حاجة إلى النقد المسـتمر وإصـدار الأحكام حتـى يقللوا من قيمة الأنا عندهم (إرضاء غرورهم).
١٥- ينصتون بإخلاص، ولا يهتمون كثيراً بما يعتقده الناس عنهم.
١٦- يقبلون أنفسهم كما هي دون النظر للإنجازات والإخفاقات.
١٧- عندما تسنح لهم فرصة جوابهم (لم لا) وليس لماذا.
١٨- يرون الحياة سلسلة من التحديات.
١٩- إذا سألوا أي حيوان يمثلون؟ فقد يكون جوابهم الحصان أو الغوريلا.
٢٠- يقبلون النقد بوصفه شيئاً طبيعيًّا في الحياة.
٢١- يواجهون بأعينهم من يتحدثون معه أو يحدثهم.
٢٢- يسمون التعامل مع الناس (تفاوض).
٢٣- يؤمنون بقدرتهم على التأثير في الأوضاع الراهنة.

غير الآمنين:

١- تعكس لغة الجسد عندهم نقص الثقة.
٢- حديثهم، إما بلين مبالغ فيه وتمتمة أو مرتفع جدًّا.
٣- يتحدثون بسرعة وبنبرة حادة.
٤- يحتاجون إلى إلغاء آراء الآخرين أو الهيمنة عليهم حتى يقنعوا أنفسهم، وربما الآخرين بأنهم مقبولون.

obeikandi.com

٥- لا يصغون بشكل جيد، ويقاطعون المتحدث كثيراً؛ لكسب الاهتمام.

٦- يحتاجون إلى المحبة والقبول، ويخافون من الرفض.

٧- يتكِئُون كثيراً على مساندة الآخرين وقبولهم.

٨- الشعور بالذنب والخوف من الفشل يؤدي دوراً كبيراً في حياتهم.

٩- يستعملون (تفادي الأشياء ـ التهرب) أسلوباً أساسيًّا لتجنب الأخطاء التي ينظرون إليها على أنها فشل.

١٠- يهتمون جدًّا بنظرة الآخرين لهم.

١١- قلقون جدًّا ويهتمون بالنتائج والنقد المترتب عليها.

١٢- حوارهم الداخلي (حديث النفس) مليء بالشكوك والانتقادات والخوف والكلمات السلبية.

١٣- يرون الحياة سلسلة من المشكلات.

١٤- فلسفتهم (لا تدخل في السباق؛ فربما تخسر).

١٥- إذا سئلوا عن الحيوان الذي يمثلونه؟ قالوا: الأرنب أو الفأرة.

١٦- لديهم إيمان قليل جدًّا بأنفسهم بوصفهم أشخاصاً، ولا يثمنون قدراتهم، ويقللون منها.

١٧- يقارنون أنفسهم بالآخرين بشكل يجعلهم مفضولين.

١٨- يستخدمون الأسئلة بوصفها جزءاً من محادثاتهم (الأسئلة التي تتضمن تردداً).

١٩- يتوقعون الانتقاد، ويستخدمون كلمة آسف كثيراً.

٢٠- لديهم شكوك حول أنفسهم وقدراتهم ورأي الآخرين عنهم.

٢١- لايسمعون بما يقال لهم إلا اللوم والنقد؛ لأن هذا يتوافق مع حديث أنفسهم.

٢٢- ربما يستخدمون الاعتداء وسيلة للدفاع عن النفس.

obeikandl.com

٢٣- يشـعرون بالخجـل، وينسـحبون مـن الاجتماعـات، ويخافـون مقابلـة الناس الجدد.
٢٤- يخافون من الذهاب للمناسـبات، ويخشـون أن تسـلط عليهم الأضواء أو يقدموا أحاديث عامة.
٢٥- ينظرون إلى المسـتمعين بوصفهم عدواً ينتظـر فرصة مواتية لتحطيمهم بالنقد.
٢٦- يشعرون بالأمان مع الاستقرار، والتغيير بالنسبة إليهم مشكلة.
٢٧- تتحـرك عيونهم عند المحادثة، وينظرون إلى أي شيء سـوى الشـخص الذي يتحدث معهم.
٢٨- ينظـرون إلى التعامـل مـع الآخرين بوصفـه مواجهـة، ويتوقعون أنهم الطرف الخاسر.
٢٩- سـلبيون يؤمنـون بأنهـم فاقـدو القـدرة والتحكـم، وأنهـم ضحايـا لأي معاملة.
٣٠- يواجهون صعوبة كبيرة، عندما يكونون غير محصنين.

يصعب أن نجد شخصاً فيه جميع صفات الواثقين، وليس به أي صِفةٍ من صِفات غـير الواثقين (أو غير الآمنين) أو العكس، فقد اقتضت حكمة المولى -عز وجل- أن يكون في كل واحد منا مجموعة من هذه ومجموعة من تلك، إلا أن بعض الأشـخاص يغلب عليهم صفات فقدان الثقة وبعضهم الآخر يغلب عليه صفات الثقة.

والسـؤال المهـم الآن إذا صـدق الإنسـان مع نفسـه، وعرف أنه يعـاني نقصاً في تقديره لذاته، فكيف يسـتطيع بناءها بشـكل جيد، وهل هذا ممكن؟ فالشـعور بالثقة والأمان ثروة مهمة للسير في هذه الحياة.

هناك نظرية مقبولة عند علماء النفس، هي أن «الطريقة التي تفكر بها هي الطريقة التي تشعر بها» والمفرح والمطمئن أننا نستطيع أن نغير من الطريقة التي نفكر بها، ومن ثم نستطيع أن نحسّن شعورنا.

obeikandl.com

لا أعتقد أن هناك شيئاً يمنح الإنسان الثقة والأمان مثل الإيمان العميق الصادق بالرب -عز وجل- بقدرته وحكمته ورحمته بخلقه و قيوميته وخزائنه التي لا تنفد.
يضرب الشيخ محمد متولي الشعراوي -رحمه الله- مثالاً بسيطاً، حيث يقول:

«تصور أن شـابًّا هو ابن لثري كبير كيف سـينظر إلى مسـتقبله؟ لا شـك أن لديـه شـعوراً بالأمـان والثقة، ألا يستحي من له رب غني كريم أن يقلق أو يخشى؟».

عندما نشعر بشيء سيئ، فهناك تفكير سيئ خلف هذا الشعور، وهذا التفكير غالباً ما يكون ناتجاً عن اضطرابات في الإدراك (بحسب النظرية الإدراكية).
وقد أعد المعالجون النفسيون قائمة بهذه الاضطرابات، وهي:

١-**التفكير الحدي**: إما كل شيء أو لا شيء (أسود أو أبيض).

٢-**التعميم المبالغ فيه**: خسارة صفقة مثلاً تعني أنك خاسر دائماً.

٣-**الفلترة (الترشيح)**: النظر فقط للأشياء السلبية.

٤-**قـراءة الأفكار**: القراءة السـلبية لردود أفعال الآخريـن على الرغم من عدم وجود دليل.

٥-**اللوم**: إلقاء اللوم المستمر على النفس.

٦-**الشـخصنة**: ربط كل شيء بشـخصك أو بالأشـخاص الآخرين، ومن ذلك اعتقاد أنك المقصود في أي تعليق أو حدث.

٧-**التفكـير العاطفـي**: دون أسـباب عقلانية يتأرجح الإنسـان بين تفاؤل مفرط وتشاؤم مفرط.

openkanar.com

٨- **التوسيم**: بدل أن تقول: خسرت هذه المرة، تقول لنفسك: أنا خاسر.

هنـاك كثير من الآليات لمسـاعدة الإنسـان للتغلب على هـذه الاضطرابات، أو الانحرافـات في الإدراك التي تؤدي إلى الشـعور السـيئ، وتهاجـم تقدير الذات وثقة الإنسان بنفسه.

يحمل علماء النفس السنوات الأولى من عمر الإنسان مسؤولية كبيرة عن رصيده من تقدير الذات والثقة بالنفس، وتسـير المعادلة كالآتي: عندما يولد الإنسـان، ويبدأ بـإدراك مـا حوله، فـإن كان أبواه يغمرانـه بالحب غير المشروط (لا يرتبط بالسـلوك) ويصـوران له العالم من حوله بوصفه مكانـاً آمناً، ولا يمطرانه بالنقد عند أي إخفاق، فالغالب أن ينشأ واثقاً من نفسه محباً لها مقدراً لذاته، والعكس صحيح.

غـير أن هنـاك دلائـل عدّة أهمهـا البحـوث التي أجريـت على توائـم متطابقين انفصلوا منذ الولادة، وتربوا في عائلات مختلفة، هذه الدلائل تشـير إلى الإرث الجيني وأثـره في تقديـر الذات، بمعنـى أن جزءاً من تقديرك لذاتك قد ورثته جينيًّا لا سـبيل إلى تغييره.

وإن هناك جدلاً حول أيهما أسبق، الإنجازات أم تقدير الذات؟ بمعنى هل يزيد تقديرك لذاتك عندما تحقق إنجازاً أم أنك تحقق إنجازات لأن تقديرك لذاتك مرتفع، والجواب الأقرب للحقيقة هو أن المسألة تسير في الاتجاهين، فكل اتجاه يغذي الآخر.

كثـير من الناس يربـط تصاعديًّا بين الثـراء وتحقيق الذات، ويسـود اعتقاد بأن شديدي الثراء يتمتعون بالضرورة بمستوى أعلى من تقدير الذات وتحقيق الذات عن باقي الناس. غير أن بحوثاً أجريت لدراسة أثر الثراء الكثير في تقدير الذات، فلم تجد له أثراً يوازي أثر التعليم.

أهـم مظاهر تقدير الـذات، انخفاضاً وارتفاعاً، وأهمهـا في أثرها البعيد في حياة الإنسان أربعة:

١. الموقف من النقد:

فالواثق لديه إستراتيجية مختلفة عن غير الواثق في التفاعل مع النقد ترتكز هذه الإستراتيجية على اختلاف الإدراك بين الطرفين أو بين الشخصيتين، فالواثق يحثه إدراكه إلى أن المستهدف من النقد هو عمله أو تصرفه أو سلوكه، وليس ذاتـه، وحجم تقديره لنقد الآخرين يقع في مستوى لا يؤثر في تقديره لذاته، أمـا غير الواثق فيواجه النقد برد فعل متشـنج وبصوت مرتفـع غالباً، حيث يتجـه إلى أن هـذا النقد موجه لذاته، ومن ثم يسـتنفر كل طاقاته؛ للدفاع عن نفسـه ونتيجة للألم الذي يسببه النقد للشخص ذي التقدير المنخفض للذات فإنه يطور إستراتيجيات لمواجهته، من أهمها التحاشي كتشبه الذات منخفضة القيمة الإصبع الجريح التي نجنبها الأشياء الحارة أو السوائل الحامضة.

٢. النزعة الكمالية:

وهـي السـعي الحثيـث للكـمال في كل عمل وإغـلاق جميع منافـذ الأخطاء، ومعلوم أن مثل هذا السـعي عسير المنال، ومن ثم يحرم غير الواثقين أنفسهم والمجتمـع من أعمال كثـيرة لم يتمكنوا من إخراجها نتيجة سـعيهم دون كلل لتحقيق الكمال، ومن المتعارف عليه أنه كلما اقترب الإنسـان من الكمال التام لإنجـاز مهمـة أو عمل مـا، احتاج إلى مـوارد هائلة من الوقـت والمعلومات والمصادر التي قد تقف عائقاً في النهاية أمام إخراج العمل إلى حيز النور.

٣. قائمة الواجبات:

يمطر غير الواثقين أنفسهم بقائمة لا ضرورة لها من الواجبات تجاه أشخاص وقضايـا قـد لا يكونـون معنيين بهـا، وتهدر طاقتهـم، ويفقدون متعـه الحياة وثمارها اليانعة نتيجة هذه المعتقدات النفسية المشوهة.

obeikandi.com

٤. طلب احتياجات الإنسان المشروعة:

يؤكد الواثقون على طلباتهم واحتياجاتهم بشكل هادئ وواضح دون أن يكون لذلك قصور على من يشـاركهم العمل أو المهمة، في حين يكتم غير الواثقين احتياجاتهـم حتى يصلوا إلى درجـة الانفعال، ويهاجمـوا شريكهم في القرار.

والأمثلـة على ذلـك كثيرة، بعضها بسـيط جدًّا مثل درجة حـرارة المكيف في غرفة يشـترك فيها أكثر من إنسـان وصولاً إلى القـرارات الكبيرة التي تخص علاقات عمل أو تجارة.

إن مسـؤولية بناء تقدير الذات تقع بالدرجة الأولى على عاتق الآباء والأمهات وأي إنسان له سلطة على الطرف المعني، فنشوء الطفل في بيت يغمره الحب والعطف وإحاطتـه بحـب غـير مـشروط لا يرتبط هذا الحـب بالسـلوك ونتائج الأداء سـتقود في الغالـب إلى بنـاء تقديـر ذات مرتفـع، أمـا المهاجمة المسـتمرة للطفل من أبيـه أو أمه أو مدرسـته وتوجيـه اللـوم والتجريح أو وصفه بصفات بشـعة، فغالبـاً ما يؤدي إلى استنزاف كبير لتقدير الإنسان لذاته.

وضع العالم النفسي «أوجين ساجان» مصطلح «الناقد المرضي[١]» لوصف ذلك الصوت الداخلي السـلبي الذي يهاجم تقدير الإنسـان لذاته، ويتحالف هذا الصوت مـع الناقـد الخارجي لمهاجمة الإنسـان وتفسـير كل كلمـة أو حركة أو تصرف بأسـوأ احتـمال ممكـن، وقد أوضح هذا العالم وغيره، حقيقة الحـوار الداخلي الذي يديره هذا الناقد عند الأشخاص الذين يعانون تقديراً منخفضاً للذات.

ويعد «الدكتور ماثيو ماكي» القدرة على التعرف إلى هذا الناقد الداخلي وكشف ستره من أهم مرتكزات الشفاء من الحساسية للنقد.

(١) انظر: تقدير الذات، الطبعة الثالثة.

obeikandl.com

وقـد وصف الدكتـور ماكي قدرات هـذا الناقد وتغلله داخـل منظومة التفكير وأسـلحته التي يسـتعملها، وعندما يتدبر الإنسـان الأوصاف التي يطلقها المعالجون النفسـيون وعلماء النفس على الناقد المرضي، سـواء أسـموه بهذا الاسم أو باسم آخر، مثل الحوار الداخلي، فإنه في الواقع يتطابق إلى حد كبير مع وسوسة الشيطان المفهومة في تربيتنا الإسلامية، وهذا يعني أن المؤمن السليم لديه سلاح قوي جدًّا لمواجهة هذا الناقد بوصفه جزءاً من وسوسة إبليس يستطيع أن يتحرز منها عن طريقين:

١- مواجهة هذا الناقد أو الموسـوس بما أتاحته الأبحاث النفسـية الحديثة من وسائل مساعدة لشفاء النفس الإنسانية من مثل هذا الحوار المضر.

٢- التعلق بمسـبب الأسـباب سـبحانه وتعالى واللجوء إليه والاسـتعاذة به وفق الأوراد والآيات الكريمة الواردة في هذا الباب.

الخلاصة:

شـغل موضـوع تقديـر الذات حيـزاً كبـيراً في مباحث علـم النفـس، وبخاصة عنـد المعالجـين النفسـيين، وطوروا كثـيراً من الآليـات والبرامج وحلقـات التدريب التي تسـاعد على بنـاء تقدير ذات مرتفع، أما نحن بوصفنا مؤمنين ومسـلمين فنجزم بـأن البنـاء الأهم لتقدير الذات والثقة بالنفس يرتكز بشـكل أسـاس على درجة إيمان الإنسـان بربه -عز وجل- وأنه إن اسـتطاع أن يبني إيماناً راسـخاً، ويصونه باستمرار فسـيتمتع بثمرات الثقة والأمن النفسي وعكس ذلـك صحيح، ولا يتنافى ذلك مع ما يبذله الإنسـان من أسباب تربوية تسـاعد على تحقيق تقدير ذات مرتفع بطاقة وحيوية لمواجهة تكاليف الحياة.