الفصل التاسع عشر

تدريب القدرة علي تأكيد الذَّات

من الجوانب الشخصيَّة التي تبيَّن ارتباطها بالنجاح أو الفشل في كافة العلاقات الاجتماعيَّة، ما يمكن أن نطلق عليه مصطلح «التوكيدية» Assertiveness، أو «تأكيد الذَّات».

ويُشير مفهوم تأكيد الذَّات إلي خاصية تبيَّن أنها تميِّز الأشخاص الناجحين، من وجهتي نظر الصحَّة النفسيَّة والفاعلية في العلاقات الاجتماعيَّة. وقد أشار العّالِم الأمريكي « سالتر» Salter أن هذا المفهوم يمثل خاصية أو سمة شخصيَّة عامَّة، مثلها مثل الانطواء أو الانبساط، أي أنَّها تتوافر في البعض فيكون توكيدياً في مختلف المواقف، وقد لا تتوافر في البعض فيصبح سلبيًّا، وعاجزاً عن تأكيد ذاته في المواقف الاجتماعيَّة المختلفة.

ثُمَّ تمَّ إعادة صياغة هذه الخاصية، بحيث أصبحت تُشير إلي قدرة يمكن تطويرها وتدريبها، وتتمثَّل في التعبير عن النفس والدفاع عن الحقوق الشخصيَّة عندما يتم اختراقها دون وجه حق. وبهذا يمكن أن يكون أي شخص توكيديًّا في بعض المواقف، وسلبيًّا في مواقف أخري. ومن ثمَّ يكون هدف العلاج النفسي هو تدريب الفرد الذي يُعاني من المرض النفسي أو العقلي، علي أن يتطوَّر

بإمكاناته في التعبير عن التوكيدية والثقة بالنفس في المواقف التي كان يعجز فيها عن ذلك. وهذا ما جعل العلماء يبتكرون البرامج لتدريب هذه القدرة.

● ماذا تعني التوكيدية ؟

أصبح مفهوم التوكيدية من المفاهيم المستقرة، والتي أثبتت فاعليتها في العلاج النفسي والسلوكي، كما تنوع استخدامها بحيث أصبحت تُشير إلي أكثر من معني، كالتالي:

١. الدفاع عن الحقوق الشخصيَّة الفردية المشروعة سواء في الأسرة أو في العمل، أو عند الاحتكاك بالآخرين من الغرباء أو الأقارب.

٢. التصرُّف وفق مقتضيات الموقف، ومتطلبات التفاعُّل بحيث يخرج الفرد في هذه المواقف ناجحاً، ومنتصراً، ولكن دون الإخلال بحقوق الآخرين.

٣. التعبير عن الانفعالات والمشاعر بحُرِّيةٍ، أي الحُرِّيَّة الانفعاليَّة.

٤. التصرُّف من منطلقات نقاط القوَّة في الشخصيَّة، وليس نقاط الضَّعف، بحيث لا يكون الفرد ضحية لأخطاء الآخرين أو الظروف.

٥. التوكيدية تتضمَّن قدراً من الشجاعة وعدم الخوف من أن يُعبِّر الفرد عن شعوره الحقيقي، بما في ذلك القدرة علي رفض الطلبات غير المعقولة، أو الضَّارة بسمعة الإنسان أو صحَّته.

٦. التحرُّر من مشاعر الذَّنب غير المعقولة، أو تأنيب النفس عند رفضنا لهذه المواقف، أو استهجاننا للتصرُّفات المُهينة.

٧. مناسبةٍ، وبكفاءةٍ عاليةٍ.

٨. القدرة علي تكوين علاقات دافئة، والتعبير عن المشاعر الايجابيَّة (مثل: المحبَّة، المدح، الإعجاب) خلال تعاملُّنا مع الآخرين وفي الأوقات المناسبة.

٩. القدرة علي الايجابيَّة والتعاون وتقديم العون.

١٠. القدرة علي مقاومة الضغوط الاجتماعيَّة، وما تفرضه علينا أحياناً من تصرُّفات لا تتلاءم أو تتوافق مع قيمنا ومثلنا العليا.

١١. المهارة في معالجة الصِّراعات الاجتماعيَّة، وما يتطلَّبه ذلك من تقديم شكوى، أو الاستماع لشكوى، والتفاوض، والإقناع، والاستجابة للإقناع، والوصول إلي حلّ وسط.. الخ.

إذاً.. فإن التوكيدية تتضمَّن كثيراً من التلقائية، والحُرِّيَّة في التعبير عن المشاعر الايجابيَّة أو السَّلبيَّة معاً، أي أنَّها تُساعدنا

علي تحقيق أكبر قدر ممكن من الفاعلية والنجاح عندما ندخل في علاقات اجتماعية مع الآخرين. أو علي أحسن تقدير، تُساعدنا علي ألاَّ 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 علي أن ننفتح علي الآخرين فيعرفون مشاعرنا وأحاسيسنا، وهي بهذا المعني تعني عدم الخوف من أن تُطلع الآخرين علي مشاعرك وأحاسيسك، بدلاً من أن تخفيها بداخلك. ولهذا.. يسهل علي الشخص التوكيدي أن يُنمي علاقة سهلة ودائمة ودافئة بالآخرين، بسبب ما تخلقه من طمأنينة متبادلة، وتواصل، وعدم خوف من كشف الذَّات. ويمثل هذا النَّوع من العلاقات الايجابيَّة جانباً من الجوانب المهمة في التغلُّب علي الاكتئاب، فنحن نشعر بالاكتئاب - عادةً - عندما نفشل في أن نجد علاقة أو أكثر فيها هذا الدفء.

وفي بيئتنا العربيَّة، يوجد أكثر من سبب يجعلنا نشجع علي تنمية التوكيدية بصفتها طريقاً للصحَّة النفسيَّة، فتنميتها تُساعد علي تجنُّب كثير من جوانب الإحباط، والجوانب السَّلبيَّة التي قد تظهر في العلاقات الاجتماعيَّة في بلادنا، فهناك علي سبيل المثال: نمط من النَّاس يخلقون نوعاً من العلاقات التي يُسميها علماء النفس: « علاقات مسمومة » Toxicating Relationships

هـذا النمـط مـن النَّـاس هـو المجـادل، الـذي يتبـرع للمنافسـة في كُلِّ كبيـرة أو صغيـرة، ويحـاول بكُلِّ مـا أوتـي مـن جهـدٍ أن يُسفه مـن رأي الآخريـن، ويُقلِّل مـن مجهوداتهـم، أو بعبـارةٍ أخـري، يبنـي نجاحـه علـي النقـد والمنافسـة، وهـدم الآخريـن أو الإقـلال مـن شـأنهم.

هـذا النَّـوع مـن الأشـخاص الـذي يخلـق جـواً مـن العلاقـات المسـمومة قـد يكـون زميـل العمـل، أو حتـى رئيـس العمـل، أو حتـى أقـرب المقربـين، ومـن هنـا تنبـع أهميـة تأكيـد الـذَّات. فمـن الصَّعـب أن تكون موضوعـاً للامتهـان مـن رئيـس العمـل، أو مـن زمـلاء المهنـة، أو غيـر هـؤلاء مـن أشـخاص أوقعتنـا الظـروف معهـم في علاقـات مسـمومة مـن هـذا النـوع، مادمـت مُدربـاً علـي التعبيـر عـن مشـاعرك الايجابيَّـة والسَّـلبيَّة، وأن تكـون قـادراً علـي إعلانهـا بصـوتٍ مسـموعٍ.

ولأنَّ التوكيديـين يتكلمـون أكثـر، ويُعبِّـرون عـن مشـاعرهم في داخـل الجماعـة بحُرِّيـةٍ أكبـر، فهـم يعطـون الآخريـن فرصـة أكثـر للتعبيـر المماثـل عـن مشـاعرهم. ومـن ثـمَّ، فـإن التعبيـر عـن المشـاعر بثقـةٍ يخلـق جـواً إيجابيًّـا، سـهلاً، ويُسـاعد علـي تنميـة جـو اجتماعـي دافـئٍ وبنَّـاء. كُلّ ذلـك يجعـل مـن هـذه الخاصيـة أحـد المتطلبـات الرئيسـة للصحَّـة بشـكلٍ عـام، ولمقاومـة الاكتئـاب بشـكلٍ خـاص.

● **التفسير الخاطئ للتوكيدية، أو تأكيد الذَّات :**

قـد تصبـح التوكيديـة لبعـض النَّـاس مرادفـة للغضـب، والتسـلُّط، ومواجهـة الآخريـن بعيوبهـم، والإلحـاح في الطلبـات المعقولـة أو غيـر

المعقولة. بالطبع قد يتطلَّب التدريب علي التوكيدية، في البدايات الأولي، ممارسة بعض هذه التصرُّفات بوعي وبدرجاتٍ محسوبةٍ، لكن التوكيدية في معناها الصحي لا تتضمَّن هذا المعني السَّلبي. ولهذا.. فإن المريض يجب أن يفهم أن من متطلبات تدريب القدرة علي تأكيد الذَّات، أن نتجنَّب التالي:

- نوبات الحنق وثورات الغضب، فالإنسان عندما يغضب فإنَّه يفقد السيطرة علي نفسه، لذلك يجب وضع حدوداً للغضب، فالغضب جنون مؤقت. فإذا كانت بعض تصرُّفات زملائك أو أطفالك أو أحد أفراد أسرتك تُثير غضبك الدائم، فمعني ذلك أنَّك تسمح لهم باكتشاف إحدى نقاط الضعف التي يمكن أن تُستغل من قِبَلهم حتى لو بحسن النية لإثارتك. ناهيك عن أن البعض من غير المقربين قد يتمنون إثارتك لإظهارك بصورة إنسان أحمق ومنفعل وطائش. صحيح أن الصحَّة النفسيَّة قد تتطلَّب أحياناً التعبير عن انفعالاتنا بصدقٍ بما في ذلك الغضب، لكن التعبير التوكيدي عن الغضب، يتطلَّب وعيك الواضح بنفسك وأنت في قمة الانفعال، كما يتطلَّب منك إدراكاً جيداً للحدود التي يجب أن تكون قادراً عندها علي إيقافه، كما يتطلَّب أن تكون علي إلمام ببعض المهارات الاجتماعيَّة 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، خاصَّة التي تتضمَّن تعدياً علي أدوار الآخرين، مثال ذلك العلاقة بالرؤساء. لعلك تتذكَّر أن دورهم يتطلَّب إعطاء أوامر أو توجيهات. لذلك.. امنحهم السلطة التي يتطلبها أداؤهم للدور الممنوح لهم.

و تذكَّر أنَّك تقوم بدورٍ مماثلٍ في مواقف أخري، وأن القدرة علي تأكيد الذَّات في مضمونها الصحِّي، هي أن تخرج أنت والأطراف الداخلة معك في مختلف العلاقات الاجتماعيَّة بالظفر والكسب المتبادل ما أمكن.

- ومن الأخطاء أيضاً أن تُسرف في المُجادلة، أو محاولة إظهار أنَّك علي حق، أو أن تُبيِّن للآخر أنَّه غير منطقي، خاصَّة مع الذين لا يُجدي معهم هذا الأسلوب، أو عندما تكون مخطئاً. مثال ذلك إذا راجعك رئيسك في العمل إثر خطأ معيَّن، أو شك في خطأ، فإنك بمحاولتك للجدل معه وإظهاره أنَّه علي خطأ، أو أنَّه متحيز لأنَّه لم يراجع زملائك مثلما راجعك، فإنَّك لا تُعالج المشكلة، كما تتطلَّب التوكيدية، بل تخلق مشكلة إضافية، قد تكون أسوأ ممّا لو أنَّك قد سمحت للأمر بأن يسير علي النحو الطبيعي، أو ممَّا لو أنَّك اعترفت بالخطأ وأظهرت أنَّك لم تكن تعني ما حدث من خطأ، أو أنَّك ستراعي مستقبلاً أن تتجنَّب ذلك.

- كما يجب أن تكون علي قدرٍ من المهارة وتأكيد الذَّات بحيث ترفض أن يجرك أحد إلي مُجادلةٍ أو مناقشةٍ سخيفة، أو مملة. لذلك عليك أن تُبيِّن بوضوح ـــ له أو لها ـــ أنَّك لا تُريد الدخول في مهاترات، وأنَّك لن ترضي بأقلٍّ من مناقشةٍ هادئةٍ قائمة علي الاحترام المتبادل.

- كن علي وعي بالنصائح التي يتبرع لإعطائها لك المحيطون بك، بمَنْ فيهم الأصدقاء وأفراد الأسرة المقربون، فالغالبية العظمي من هذه النصائح تأتي في ظروف مختلفة، وتوضع من وجهة نظر مختلفة، وتُعبِّر عن احتياجات خاصَّة لدي هؤلاء الآخرين. كما أنَّها تعكس ـــ في الغالب ـــ دوافعهم الشخصيَّة التي مهما بلغ نبلها، فإنَّها لن تعكس تماماً فهمك الخاص للموقف الذي تتفاعَّل معه.

ولا يتعارض مع رفضك لذلك، أن تحاول أن تستفيد من ملاحظات الآخرين، وخبراتهم في التعامُّل مع المواقف المماثلة، فملاحظتنا للآخرين، واستفادتنا من تجاربهم ـــ في وضعها الأسلم ـــ عادةً ما يجب أن تكون علي نحوٍ قصدي، أي أنَّنا نختار بدافع شخصي أو بتوجيه من المُعالج (بهدف علاجي)، أنماطاً من الأداء لسلوك فعَّال وناجح، ونحن عندما نوجه اهتمامنا للآخرين لا نوجهه لنصائحهم، بقدر ما نوجهه لأساليبهم السلوكيَّة التي

قد جعلتهم ينجحون في حلِّ مشكلات مماثلة، أو معالجة ضغوط، أو أداء سلوك فعَّال، بمَّا في ذلك تعبيراتهم البدنيَّة واللفظيَّة، ومهاراتهم الحركية أو اللُّغويَّة، وقدراتهم علي مُغالبة الانفعالات، وما يكون قد تطوَّر لديهم من مهارات اجتماعيَّة بديلة للتغلُّب علي الانفعالات.

- **تدريب المكتئبين علي تأكيد الذَّات :**

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

- **الخطوة الأولي:** حيث تتضمَّن أن تجمع، وتُحدِّد المواقف المختلفة التي تشعر فيها بصعوبة تأكيد الذَّات.
- **الخطوة الثانية:** ضع أربعة أو خمسة من المواقف الدالة علي ضعف التوكيدية أو تأكيد الذَّات لديك في قائمةٍ مستقلةٍ، أي المواقف التي تتوافر فيها المحكات التالية:

١. أنْ تكون المواقف التي قمت باختيارها من المواقف التي تجد صعوبة في الوقت الحالي في التعامُّل معها بثقةٍ وتوكيديةٍ.

٢. أنْ يكون الموقف يحدث بطريقةٍ منتظمةٍ (علي الأقلِّ مرَّة كُلّ شهر)، أي أنَّه من حيث الشيوع يمثل مشكلة لك.

٣. أنْ تصوغ الموقف بطريقةٍ متوازنة، بحيث لا يكون عامًّا. ومن الأمثلة على الصياغات شديدة العمومية: (عندي ضعف في الشخصيَّة، أو أنَّني لا أُحسن الحديث، أو أنَّني مندفع). كما ينبغي ألاَّ تكون الصياغة شديدة النوعية والخصوصية (مثلاً: في اجتماع سابق شعرت بأنَّني أُهنت، ولم أستطع أن أنتقم لنفسي). فالصياغة العامَّة تجعل من الصَّعب القيام بعملية تشخيص جيد للأشخاص، والمواقف التي يتعذر عليك خلالها أن تحقق قدرتك على تأكيد الذَّات. والصياغة شديدة الخصوصية قد ترتبط بموقفٍ يتعذر تكراره، ومن ثمَّ فقد تستنفد جهداً لا ضرورة منه للتدريب على مواجهته، بينما قد لا يحدث مرَّة أخري. ومن الصياغات التي تُحقِّق التوازن المطلوب الأمثلة التالية:

- أشعر بأنَّني أنفعل بشدةٍ عندما أُريد أن أُعبِّر عن وجهة نظري في اجتماعٍ عام.
- أجد نفسي أستأذن أكثر من اللاَّزم لكي أقول رأيي في موضوعٍ معروض للمناقشة، ومع أشخاص في مستواي أو أقلّ مني.
- أفراد أسرتي يشكون من أنَّني لا أُعطيهم وقتاً كافياً للعناية بهم.

- أُلاحظ أنَّني لا أستطيع أن أعتذر عن ضيق وقتي، إذا اتصل بي هاتفياً أحد الأصدقاء للدردشة.
- أجد صعوبة في بدء محادثة، أو في استمرارها خاصَّة مع الأشخاص في مواقع السلطة.
- زملائي يعتقدون أنَّني شديد الانفعال والغضب والاندفاع.

٤. أن يمثل الموقف أو المواقف التي اخترتها مشكلة فعلية تُعاني منها، وتؤثِّر في الصحَّة النفسيَّة، أو الجسميَّة، أو علاقاتك الأُسرية والمهنية.

٥. أن تُغطي المواقف التي اخترتها مجالات متنوعة: كالمنزل، و العمل، والمدرسة.

- **الخطوة الثالثة:** ضع المواقف التي اخترتها في النموذج المرفق بعنوان المراقبة الذَّاتية لتأكيد الذَّات (شكل١). وراقب نفسك يوميًّا في كُلِّ موقف اخترته بالطريقة التالية:
- أملأ صورة من النموذج يوميًّا.
- حدَّد باستخدام مقياس يتراوح من (صفر إلي١٠). وبالنسبة لكُلِّ موقف اخترته، حدِّد درجة شعورك بالراحة في التعبير التوكيدي عنه، كذلك علي نفس المقياس حدِّد درجة ما اكتسبته من مهارة في التنفيذ الملائم للموقف في

كُلِّ مـرَّة حـدث فيهـا. مـع مراعـاة أنَّ (صفـر) تعنـي: أنَّنـي غيـر راض علـي الإطـلاق علـي أدائـي (يعنـي لـم أكـن مرتاحـاً ولـم أقـم بالتعبيـر التوكيـدي المناسـب)، بينمـا تعنـي الدرجـة (١٠) أنَّـك راض تمامـاً عـن مهاراتـك في الأداء التوكيـدي للسـلوك الـذي اخترتـه للتدريـب.

ولعمليـة المتابعـة فوائـد كثيـرة مـن أهمهـا: أنَّهـا سـتمنحك صـورة واقعيـة يوميـة عـن مـدي التحسُّـن الـذي تنجـزه، ومـن ثـمَّ سـتتاح لـك الفرصـة لتكتشـف الجوانـب الخاصَّـة مـن المواقـف التـي تشـعر خلالها بالإعاقـة عـن التنفيـذ الإيجابـي للمهـارة المكتسـبة.

ـــ احتفـظ بالنمـاذج التـي ملأتهـا في مـكانٍ أمـين للعـودة إليهـا بـين الحـين والآخـر.

(شكل١)

نموذج تدريب القدرة علي تأكيد الذَّات

نموذج ملاحظة الأداء التوكيد

لكـي تحقـق أكبـر فائـدة مـن تدريـب مهاراتـك الاجتماعيَّـة، ضـع في الخانـة الأولـي مـن النمـوذج المواقـف التـي تعتقـد أنـك تُعانـي فيهـا قصـوراً واضحـاً. اسـتعن في ذلـك بإجاباتـك علـي مقيـاس تأكيـد الـذَّات. حـدِّد يوميًّـا (وبالنسـبة لـكُلِّ موقـف) مـن شـعورك

بالرضا عن الأداء التوكيدي له في الخانة الثانية. وفي الخانة الثالثة قدِّر مدي التقدُّم في الأداء. استخدم مقياساً يتراوح (من صفر إلي١٠)،حيث (صفر) تعني أنَّك غير راض علي الإطلاق، بينما (١٠) تُعبِّر عن رضاك التَّام. قد تحتاج إلي تصوير عدد كبير من هذا النموذج ليمكنك من المتابعة المستمرة للتحسُّن في تدريب قوتك والثقة بنفسك.

الموقف	الشعور بالراحة	المهارة في تأكيد الذات
أمثلة:	صفر	صفر
- سأقوم بالاتصال لإلغاء موعد سبق أن وافقت عليه.	٦	٣
- سأتحدَّث إلي جيراني بشأن ما يُسبِّبه أطفالهم من إزعاج.	٦	٣
- سأناقش زميلي إيهاب بسبب ما يُشيعه عني.	٧	٨
- سأشرح لأُسرتي الظروف التي منعتني من شراء الأشياء المطلوبة.	٥	٤
● سجل في الجزء الباقي بنفس النظام السَّابق أنواع السلوك التي ترجو تنفيذها اليوم، أو الأيام القادمة.		

١		
٢		
٣		
٤		
٥		
٦		
٧		
٨		
٩		
١٠		
١١		
١٢		
١٣		
١٤		
١٥		

- **الخطوة الرابعة:** تأتي بعد ذلك مرحلة الممارسة السلوكيَّة للتوكيدية، وتكون في البداية على المستوى التخيُّلي. وتتم تلك الممارسة بعد مرور أسبوع من المراقبة الذَّاتية، وفق الإجراء التَّالي الذي من شأنه أن يمنحك أقصى درجة ممكنة من المرونة في ممارسة التوكيدية في أي موقع، وبأكبر قدر ترغب فيه.

تبدأ جلسات التخيُّل التوكيدي بتركيز الذهن علي موقف أو موقفين علي الأكثر، من المواقف التي تتكرر كثيراً في حياتك، أو وشيكة الوقوع. ومن المفروض أن تستغرق الجلسات الأولي من جلسات التدريب ما يقرب من (١٥) دقيقة كُلّ يوم، وأن يكون ذلك في مكان هادئ تستطيع فيه التركيز جيداً، وألاَّ تتعرَّض فيه لكثيرٍ من المشتتات. ويتطلَّب التدريب علي خلق صور ذهنية، التالي:

١. يمكنك أن تُركز علي الموقف الذي اخترته لتبدأ به الجلسة التدريبية، وأن تتخيَّل مثالاً مجسماً لهذا الموقف. أغلق عينيك، واجلس في استرخاءٍ، ثُمَّ تخيَّل المشهد الذي يحدث فيه الاحتكاك الاجتماعي والتفاعُّل وكأنَّه صورة حيّة، بمَّا في ذلك، أين حدث (أو أين سيحدث) ، ومَنْ هم الحاضرون فيه، ومتى حدث أو سيحدث، وأين موقعك في هذا الموقف: هل أنت جالس أم واقف، وأين؟..الخ.

٢. كوِّن صورة حيَّة في مُخيلتك للموقف، كما لو كانت صورة فوتوغرافية، تتحوَّل تدريجياً لمشهد سينمائي يضع أمامك المشهد بكُلِّ الحاضرين فيه، مواقعهم في المشهد، ما يقوله كُلّ واحد منهم، وما يفعله، وسير الأحداث إلي اللَّحظة التي تتطلَّب منك أن تكون توكيديًّا.

٣. عندئذ تخيَّل، بنفس الوضوح، سلوكك الخاصّ في هذا المشهد، بمَّا في ذلك ما ستقوله أو ما ستفعله بصورةٍ جيدةٍ ترضي عنها في الموقف، أي الصورة التوكيدية التي حدَّدتها لنفسك، والتي يجب أن تخلو من العدوانية والسَّلبيَّة، أي السلوك الذي سيرضيك، ويبعث في نفسك إحساساً بالسرور والرضا إذا استخدمته في معالجة هذا الموقف. ليس بالضرورة أن يكون التصرُّف التوكيدي المتخيَّل تصرُّفاً خارقاً، أو شديد الجاذبية، أو لافتاً للأنظار، إذ يكفي أن تكون راضياً عن نفسك وحسب.

٤. عد بعد ذلك لتخيُّل ما يحدث في المشهد نتيجة لتصرُّفك، ما الذي سيقوله الحاضرون أو ما الذي سيفعلونه ؟ حاول أن تكون إيجابيَّا بأن تتخيَّل ردود أفعال ايجابيَّة من قِبَل الآخرين. والحقيقة أن التصرُّف التوكيدي عادةً ما يؤدي إلي استجابات طيبة من الآخرين. هذا بالرغم من أن بعض الاستجابات التوكيدية لا تلقي قبولاً مؤيداً من الآخرين، وفي هذه الحالة، تذكَّر 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.

٥. أعد بعد ذلك نفس المشهد من جديد، إلي أن تجد نفسك راضياً وخالياً من التوتُّر عند تصرُّفك التوكيدي في الموقف، بنفس السياق التالي:

ـــ مشهد سينمائي متحرك، يقود تدريجياً إلي:

- فعل أو قول توكيدي يرضيك، ويستثير:
- استجابة (عادةً ما تكون ايجابيَّة)، من قِبَل الحاضرين في الموقف.

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

- **الخطوة الخامسة:** وأخيراً يجئ دور الممارسة الفعلية للمهارة المكتسبة. وعادةً ما يتم الانتقال إلي هذه المرحلة بعد أسبوع من الممارسة التخيُّلية. ننوه بأن البداية لن تكون قويَّة كما نتوقعها، وقد يكون أداؤنا لمَّا اكتسبناه بطريق التخيُّل ضعيف إلي حدٍ ما؛ وذلك بسبب كثير من العوامل الخارجيَّة التي يصعب حسابها تماماً في مواقف التخيُّل. ومع ذلك فمن المؤكَّد أن الاستمرار في الممارسة سيؤدي إلي التحسُّن المطلوب، وستتحوَّل التوكيدية بالتدريج إلي خاصية طبيعية غير مصطنعة كما كانت في بدايات التدريب. يجب أن تخطط مسبقاً للمواقف الذي

ستتدرب عليها، أي اختلاق بعض المواقف الاجتماعيَّة البسيطة، وأن تتصرَّف حيالها بحسب الخطة التوكيدية المرسومة سابقاً بطريق التخيُّل. ومن الأمثلة علي ذلك:

١. أنْ يشتري شيئاً، ثُمَّ يقوم بعد ساعة بإعادته، لأنَّه قام بتغيير رأيه.

٢. أن يسأل في الفصل ما يُعادل (١٠) أسئلة أسبوعيَّاً.

٣. أن يقترض شيئاً من زميل أو صديق.

٤. أن يُعطي موعداً ثُمَّ يعتذر عن تنفيذه فيما بعد.

٥. أن يتعمد إيقاف النَّاس لسؤالهم عن مكان مُعيَّن.

٦. أن يُعبِّر عن إعجابه بشيء خاص بصديق أو زميل أو أحد أفراد الأسرة عدداً من المرَّات يتفق عليه مسبقاً.. الخ.

وفي هذه المرحلة لابدّ للشخص أن يتعمد حدوث المواقف التي تتسم بسهولةٍ لضمان النجاح. وأن يختار الأشخاص الذين يتوسم فيهم التقبُّل، والتعاون، والتشجيع. علي أن التعامُّل مع المواقف الاجتماعيَّة التي تشمل علي أشخاص ميالين للنقد والعدوانية، فيمكن إرجاؤها لتدريبات مستقلة متأخرة نسبياً.

وبعد مرور أسبوعين من الممارسة الفعلية للتوكيدية في الحياة الواقعية، يتطلَّب منك الأمر أن تقوم بعملية تقييم للأداء، ويتم

ذلك بالعودة للاستمارة الأولي الخاصَّة بمراقبة الذَّات، لكي تُحدِّد عليها من جديد مدي ، ومدي شعورك بالراحة بالنسبة لمواقف الممارسة التي اخترتها. فإذا شعرت بالرضا عن الأداء التخيُّلي والفعلي، فمعني ذلك أنَّك تسير في طريق النجاح، وما عليك سوي الاستمرار. ومن المفضل أن تبدأ بموقف أو موقفين تمارس أداءهما التوكيدي بالتخيُّل ثُمَّ في الواقع، ولمدة من ١٠ إلي ١٥ دقيقة يومياً، وبانتظامٍ.

كما ينبغي أن تتقدم تدريجيًّا إلي اختلاق مواقف أكثر مجازفة، بأن تعرض نفسك لمواقف اجتماعيَّة طبيعية، غير محسوبة: مثل التطوع لإلقاء محاضرة عامَّة، أو اتخاذ المبادرة في عمل حفل تتولي أنت تنظيمه.. وفي كُلِّ الأحوال عليك أن تكون مستعداً أحياناً للفشل، فليس المطلوب أن تفوز في كُلِّ المواقف.

استبيان للكشف عن مواطن الضَّعف والعجز عن تأكيد الذَّات

في الاستبيان الذي سنقدمه علي الصفحات التَّالية سوف تلاحظ عزيزي القارئ ــ عزيزتي القارئة، أنَّه لا توجد عبارات صحيحة أو خاطئة؛ لأنَّ الهدف من هذا المقياس ليس قياس ذكائك أو إمكاناتك علي التصرُّف المثالي،ولكنَّه محاولة للإعانة علي تكشف الاحتياجات الخاصَّة بكُلِّ شخص في مختلف المواقف الاجتماعيَّة.

ومن المطلوب منك أن تحاول الإجابة علي عباراته بالطريقة التي سنوضحها في (الإطار الشارح)، ثُمَّ ناقش بينك وبين نفسك كُلّ فقرة أو بند بالتفصيل، محاولاً أن تُحدِّد مواطن الضَّعف في التعبير عن مشاعرك في جوانب الحياة الاجتماعيَّة المختلفة٠

إطار شارح

يتكوَّن هذا الاستبيان من عدد من الفقرات، المطلوب الإجابة عن كُلّ منها بطريقتين، تكشف الأولي 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:

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

١. ..... لا يحدث ذلك إلاَّ نادراً، وإذا حدث فلم يحدث خلال الشهر الأخير.

٢. ..... حدث هذا مرَّات قليلة (من١ إلي ٦ مرَّات) في الشهر الماضي.

٣. ..... حدث ذلك دائماً (من٧ مرَّات فأكثر) خلال الشهر الماضي.

– تقديرك لمدي إحساسك بالتقبُّل والراحة لهذا السلوك، أو عدم التقبُّل له:

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

١. ..... شعرت بعدم الراحة تماماً، وبالانزعاج عندما حدث ذلك.

٢. ..... شعرت بعدم الراحة إلي حدٍ ما، أو بالضيق عندما حدث ذلك.

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

٤. شعرت بقليلٍ من الارتياح، أو انتابتني مشاعر طيبة إلي حدٍ ما عندما حدث ذلك.

٥. شعرت براحةٍ عميقةٍ جدًّا عندما حدث ذلك.

– إذا لم يحدث هذا السلوك بالمرَّة خلال الشهر الأخير، فيمكنك الإجابة عنه بحسب تقديرك لمدي الشعور إزاءه لو أنَّه حدث لك فعلاً.

– إذا كان السلوك أو الموقف الذي تمثله العبارة قد حدث أكثر من مرَّة، فحاول أن تقدِّر شعورك نحو هذه المواقف علي وجه العموم، وليس علي كُلّ مرَّة بمفردها.

رقم	الفقرات	(أ)	(ب)
١	أنْ أرفض طلباً لشخصٍ أراد أن يقترض مني نقوداً.		
٢	أنْ أطلب خدمة أو معروفاً من شخصٍ ما.		
٣	رفض أو مقاومة إلحاح من بائع، أو مندوب شركة مبيعات.		
٤	الاعتراف بالخوف.		
٥	أنْ أُعبِّر لشخصٍ تربطني به علاقة حميمة عن ضيقي بسبب شيء فعله أو قاله.		
٦	أنْ أعترف بجهلي وعدم معرفتي بموضوعٍ ما يُناقش في حضوري.		
٧	أنْ أرفض طلباً لقريبٍ أو صديقٍ يُريد أن يستعير سيارتي.		
٨	مقاطعة صديق أو زميل كثير الكلام.		
٩	أنْ أطلب نقداً موضوعياً، بغرض اكتشاف عيوبي.		
١٠	أنْ أستوضح عن نقطة مُعيَّنة غامضة في موضوع أو شيء قيل أمامي.		
١١	أنْ أستوضح عمَّا إذا كنت قد جرحت، أو أُحرجت مشاعر الآخرين.		
١٢	أنْ أُعبِّر لشخصٍ من نفس جنسي عن إعجابي به (أو بها).		

١٣	أنْ أعبِّر لشخصٍ من الجنس الآخر عن حُبّي له (أو لها).		
١٤	أنْ أُطالب بخدمةٍ إضافيةٍ كان من المفروض أن تُقدَّم (في مطعم مثلاً).		
١٥	أنْ أتناقش مع شخص آخر بصراحةٍ عن نقد يوجهه (أو توجهه) لسلوكي.		
١٦	أنْ أُعيد أشياء اشتريتها نتيجةٍ لعيبٍ فيها (محل ملابس، أو مطعم مثلاً).		
١٧	أنْ أُعبِّر عن رأي يختلف عن رأي شخص أتحدَّث إليه.		
١٨	أنْ أرفض علاقة أو رغبة في التقرُّب مني بيديها طرف آخر نحوي.		
١٩	أنْ أُعبِّر لشخصٍ عن مدي إجحافه وظلمه بسبب تصرُّف خاطئ منه (أو منها).		
٢٠	أنْ أرفض دعوة حفل أو (عزومة) من شخصٍ لا أحمل له مشاعر ايجابيَّة.		
٢١	أنْ أقاوم إلحاح شخص أو جماعة لتناول مشروبات، أو خمور،أو مخدرات.		
٢٢	أنْ أرفض القيام بعملٍ غير مرغوب، وغير عادل يطلبه مني شخص مهم.		
٢٣	أنْ أُطالب بإرجاع شيء أو أشياء تمَّ اقتراضها أو استعارتها مني من قبل.		

٢٤	أنْ أُعبِّر لصديقٍ أو زميلٍ عن عدم ارتياحي عندما يقول أو يفعل شيئاً يُضايقني.		
٢٥	أنْ أطلب من شخصٍ التوقف عن فعل شيء يُضايقني في مكانٍ عام.		
٢٦	توجيه نقد لصديقٍ أو زميلٍ.		
٢٧	توجيه نقد لزوجتي (أو زوجي).		
٢٨	أنْ أطلب مساعدة أو نصيحة من شخصٍ مُعيَّن.		
٢٩	أنْ أُعبِّر عن حُبّي لشخصٍ مُعيَّن.		
٣٠	أنْ أطلب استعارة أو اقتراض شيء أحتاج إليه.		
٣١	أنْ أُعبِّر عن رأيي في مناقشةٍ عامَّةٍ لموضوعٍ علي درجةٍ من الأهمية.		
٣٢	أن أُصر علي موقفي في موضوع مهم.		
٣٣	أنْ أدعم وجهة نظر صديق يتناقش مع صديق آخر.		
٣٤	أنْ أُعبِّر عن رأيي لشخصٍ لا أعرفه معرفة جيدة٠		
٣٥	أنْ أُقاطع شخصاً، وأطلب منه إعادة وجهة نظر لم أسمعها جيداً.		
٣٦	أنْ أُعارض شخصاً حتى لو كنت أعرف أن ذلك سيضايقه (أو يضايقها).		

٣٧	أنْ أُعبِّر لشخصٍ عن خيبة أملي فيه، أو أنَّه خذلني.		
٣٨	أنْ أطلب من شخصٍ أن يتركني بمفردي.		
٣٩	أنْ أُعبِّر لصديقٍ أو زميلٍ عن إعجابي بشيء جيد قاله أو فعله.		
٤٠	أنْ أُعبِّر لشخصٍ عن تأييدي لوجهة نظر جيدة قالها في اجتماعٍ عام.		
٤١	أنْ أُعبِّر لشخصٍ عن مدي سروري بحديثي أو لقائي معه.		
٤٢	أنْ أمتدح عملاً مبدعاً أو مبتكراً.		
٤٣	أنْ أرفض إلحاحاً لتناول أطعمة أو مشروبات لا تناسبني (صحيًّا مثلاً).		
٤٤	أنْ أطلب من الآخرين الحد من عمل أشياء تسبب لي الإزعاج أو لأسرتي.		
٤٥	أنْ أطلب من شخصٍ أن يُقلِّل من إلحاحاته المستمرة.		
٤٦	أنْ أطلب أن تكون الزيارات لي بموعد أو باتصال سابق.		
٤٧	أنْ أُعبِّر أمام رئيسي في العمل عن عمل إيجابي قمت به.		
٤٨	أنْ أُعبِّر عن شكواي من تصرُّف مجحف أو غير عادل٠		