

الفصل الثالث

الأصالة ونمو الذكاء الاجتماعي

الأصالة هي أحد عناصر الذكاء الاجتماعي، وهذا البعد يكشف مدى صدقك وإخلاصك مع ذاتك والآخرين في أي موقف.

فهل أنت لا تصادق إلا من تستطيع الاستفادة منهم فقط؟ هل أنت من ذلك النوع الذي يحلو له جمع البطاقات الشخصية وأرقام الهواتف من كل من تتعرف عليهم أثناء العمل؟ أي أن لك معارف كثيرة لا تحوي من الأصدقاء إلا القليل؟ هل أنت من النوع الذي يستغل الآخرين لتحقيق أغراضه؟ أم أنك تسمح للآخرين باستغلالك لتحقيق أغراضهم من خلالك؟ هل يتركز سلوكك على نيل قبول الآخرين بغض النظر عن مشاعرك الحقيقية؟ هل أنت صادق مع ذاتك؟

إن إحساسك الواعي أو اللاواعي بأن الآخرين لن يتقبلوك أو يحترموك أو يحبوك إذا تصرفت معهم وفقاً لاحتياجاتك وأولوياتك، يعني أنك أقرب إلى أن تسلك سلوكاً يراه الآخرون غير أصيل، أما احترامك لنفسك، وثقتك بقيمك وقناعاتك الشخصية، والصراحة في التعامل مع الآخرين، فأمر يعني أنك تتبع سلوكيات يرى الآخرون أنها تعبر عن الأصالة.

كن أنت ذاتك:

كلنا يعرف المسلسل الكارتوني الشهير "باباي"، تشعر دائماً وأنت تشاهده أن لسان حاله يقول: "أنا رجل محنك، وصاحب مبادئ لا تتغير، بصلع رأسي وكبير قدمي وضعفي في قواعد الإنجليزية، الغليون لا يفارق فمي أبداً، لكنني أعرف قدر نفسي، فأنا سعيد وراضٍ عن نفسي، عليك أن تتعامل معي كما أنا".

تجد مثلاً الاستراليين يصفونه بعبارة "رجل حقيقي" وهذا التعبير يعدّ وصفاً للرجل الذي يمكنك أن تعتمد عليه، الرجل ذي الشخصية، الرجل الذي يلتزم بكلمته وينجح في اجتياز العقبات مهما كانت، ومن المؤكد أن شخصية "باباي" من هذا النوع.

هنا علينا أن نفكر في أمر مهم بشأن اللغة: لماذا نسمع دائماً عبارات مثل "اصمد وتحمل كرجل"، بينما لا نجد عبارة تقول "اصمدي وتحملي كامرأة"؟ ولا نجد شخصية كرتونية نسائية يمكنها أن توازي شخصية "باباي"؟

لا شك أن اللغة مرآة الثقافة، كما أن اللغة هي نفسها التي تصوغ الثقافة، فليست الكلمات مجرد رموز ميتة، بل ترمز للمعتقدات والقيم، وإلى أولويات من يستخدم هذه اللغة، ومع تطور الثقافات سنرى يوماً ت تطوراً في المسميات والتوصيفات التي تعكس الأدوار الاجتماعية للرجل والمرأة، أليس على الأصالة في نموذج الذكاء الاجتماعي أن يدعم سياسة تضمين - أي قدرة المرء واستعداده لأن يهتم بأحاسيس ومصالح كل الأطراف - ؟

جوهر الأصالة:

الأصالة في جوهرها هي رغبة المرء في أن يسمح لنفسه أن يكون حقيقياً، وقدرته على ذلك، وألا يكون مصطنعاً مزيف الشخصية، إنها كيفية الاتصال والارتباط بالآخرين بشكل يجعلك أهلاً لثقتهم، وهي الفارق بين أن تكون أصيلاً أو تكون مقلداً، وهي الاعتماد على ذاتك والإيمان بها، حتى تكون أنت المتحكم في الحيز أو المكان الذي تشغله داخل المجتمع.

كان "فريد روجرز" من بين الشخصيات التي جسدت كل هذه المعاني أمام كل مشاهدي التلفزيون الأمريكي منذ عام ١٩٦٧ حتى عام ٢٠٠١ بعنوان "مستر روجرز" والذي تميز بأنه كان يمس الخط الفاصل بين الواقع والخيال.

اعتمدت جاذبية "مستر روجرز" على أمر بسيط، فقد كان يتحدث إلى الأطفال بلغتهم، دون المبالغة في الملاطفة إلى تلك الدرجة القميئة التي نراها في برامج الأطفال، فقد كان يكيّف كلماته ونبرة صوته بحيث تنقل الرسالة التي يريدها، وقد كان برنامجه يحطم دوماً مفهوم "الجدار الرابع" لشاشة التلفزيون، فيتحدث مع الأطفال وليس إليهم، ولدينا في الإذاعة المصرية نمطاً معادلاً أحبته عدة أجيال، ألا وهو "بابا شارو" بصوته الهادئ الرصين الدافئ.

وإذا نظرنا إلى الأمر من زاوية الأصالة، لوجدنا أن مستر روجرز كان تجسيداً لمعنى أن يكون الرجل حقيقياً وصادقاً مع نفسه ومع الآخرين، وألا يضع على وجهه قناعاً يخالف طبيعته سواء كان خارج منزله أو داخله، لم يكن مشاهدوه يشعرون بأنه يتكلف في حديثه إليهم، وقد كان بكلامه عن المشاركة ودروسه عن رعاية الناس لبعضهم البعض مصدراً للسكينة والسلام مع النفس، لمدة ثلاثين دقيقة يومياً، وعندما

توفي في عام ٢٠٠٣، كان قد ترك بصمة لا تتمحي في قلوب جميع الأمريكيين، حتى في أكثرها قسوة، بما أصر على أن يمثلته طيلة حياته كمرشد ثم معلم ثم مقدم برامج تليفزيونية شهير، ألا وهو أن يكون حقيقياً ويكون نفسه.

أصبح "فريد روجرز" بأسلوبه السهل الممتنع رمزاً للطيبة والخير في أوساط المجتمع الأمريكي، وحتى لدى أهل الفكاهة، فمن شاهد فيلم "paternity" يرى الممثل "بيرت رينولدز" في دور رجل أعزب ميسور الحال يود أن يكون أباً لطفل بالتبني، وبينما انشغل بمشروعه هذا، ازداد انبهاره بالأطفال وبرامج الأطفال التليفزيونية.

هل تجد في حياتك من هو أشبه بالسيد روجرز سواء كان رجلاً أو امرأة؟ هل يمكنك أنت أن تكون السيد روجرز في نظر من هم حولك؟ فكر في أكثر الأشخاص الذين تعرفهم دعماً وتعزيزاً.

من هو أكثر الأشخاص إيجابية في حياتك؟ ولماذا يستطيع هذا الشخص دائماً أن يرى الجانب الأفضل في أي موقف ولا يبدأ بالجانب السيء؟ من هو أكثر شخص تعتمد عليه في حياتك؟ من الذي لا يتردد في أن يتوجه إلى المطار وبيتاع تذكرة سفر ليطير عبر البلاد إذا كنت بحاجة إلى رؤيته؟

من أكثر الأشخاص كرمًا في حياتك؟ من الذي لن يتأخر عن مساعدتك عندما تكون في أشد الاحتياج إليه؟ أو يقرضك من ماله دون أن يسألك عن السبب؟ من أنشط شخص في حياتك؟ من ذلك الذي يتصف بالحيوية، فلا يتردد في الذهاب لأي مكان أو القيام بأي أمر؟

من أكثر الأشخاص حماساً في حياتك؟ من يمتلك روحاً صادقة تجاه الحياة بكل ما فيها؟ من أكثر الناس مجاملة لك؟ فتجده يضي لمسته الخاصة على حياتك حتى لو لم تكن هناك مناسبة خاصة؟

من أكثر الأشخاص طيبة في حياتك؟ من يعامل الجميع بالحب والاحترام ولا يرى فيهم سوى الخير والنوايا الحسنة؟ من أكثر الناس اهتماماً بمصلحتك؟ فيذكرك دوماً بأن تهتم بحياتك وعملك وأهدافك وأحلامك؟ من أكثر الناس مرحاً في حياتك؟ فتلازمه وقت أن تريد أن تكون على طبيعتك، متحرراً من كل المخاوف أو القلق؟ من مصدر الدعابة في حياتك؟ الذي يجعلك تضحك من كل قلبك؟

إذا كنت حسن الحظ فسوف تجد كل هذه الصفات في شخص واحد فقط، صديق أو زوج أو شخص مقرب إليك، أو قد تجد هذه الصفات في عدة أشخاص متواجدين حولك، وسواء كانوا أصدقاء أو أقارب، فمن المؤكد أنهم يعيشون اللحظة بكل ما فيها، مستمتعين بكل ما هو حولهم، دون أي سبب سوى رغبتهم في هذا، إنهم صور من "مستروجرز" الذي يحيا بداخل كل الأمريكيين، ومن المؤكد أننا نفتقده وسط هذا العالم الذي يحتاج إلى التعاطف والرحمة والأصالة الحقيقية.

هل يمكن اصطناع الأصالة:

الأصالة باعتبارها أحد مكونات الذكاء الاجتماعي تحتوي على أشياء تتجاوز معنى أن تكون نفسك ببساطة، فالأصالة تعني أيضاً أن تكون قادراً على الارتباط بالآخرين والتواصل معهم بصدق، هذا الأمر يتطلب التحلي بقدر كبير من التعاطف والرحمة، فمن الممكن مثلاً أن تمتلك مهارات جيدة في التعامل مع الناس، ومع هذا تفتقر إلى العمق العاطفي الذي يجعلك ذكياً اجتماعياً بحق.

لننظر إلى شخصية الرئيس الأمريكي "رونالد ريجان" الذي نجح أثناء فترة توليه الرئاسة في أن يحتل مكانة مميزة في قلوب الأمريكيين، بل وغير الأمريكيين كذلك، وحتى حين ترك منصبه كانت تلك المحبة في ازدياد، وقد تميزت مراسم جنازته بحالة من تدفق المشاعر النابعة من الإعجاب به، لقد قدمه الإعلام الأمريكي في صورة الأب الودود والقائد العطوف، بل إن نظرة من كانوا يخالفونه في الآراء السياسية لم تختلف عن هذه النظرة، وقد اتفق الجميع على أنه قائد وزعيم تاريخي مميز.

إلا أن المقربين من "ريجان" يقرون بوجود تناقض بين شخصيته العاطفية وشخصيته الاجتماعية، فمع أنه كان بارعاً في سحر عقول شعبه وتحفيزه، إلا أن عدد من عرفوه عن قرب وبشكل شخصي كان قليلاً جداً، فلم تكن علاقته بأقاربه قوية أو وثيقة، ومن كان يعملون حوله بشكل يومي يخبرونك بأنه لم يكن يبدي كثيراً من الاهتمام بهم كأفراد.

ويبدو لي من ذلك أنه من المنطقي أن نصف "ريجان" بالذكاء الاجتماعي، لكنه يتصف أيضاً بتدني الذكاء العاطفي، فمن الواضح أن تضافر الذكاء العاطفي والذكاء الاجتماعي لا يعني أنهما شيء واحد.

تصنع المجاملات:

يبدو بعض الناس عاجزين عن مجاملة الآخرين بشكل طبيعي وصادق، فهم يرون أن المجاملة أمر لا طائل من ورائه، بل إنهم يعتقدون أن مجاملة الآخرين تقلل من قدر المجامل. فالأشخاص ذوو الروح التنافسية الشديدة، أو أصحاب الإنجازات الهائلة، يظهرون أحياناً نوعاً من البخل والجفاء العاطفي، فهم شديداً الانشغال بتعزيز إحساسهم المهتر بقيمتهم الذاتية لدرجة تمنعهم من دعم وتشجيع الآخرين.

بل إن ذوي الإحساس المتدني بتقدير الذات يعملون على التوصل إلى سبل استخدام المجاملات بصورة تدفع الآخرين إلى الشعور بالإحباط، فيصيرون أساتذة في فن المجاملات المصطنعة الزائفة، وهي استراتيجية اجتماعية تعد أسوأ من عدم تقديم المجاملة أصلاً، فلن يستطيع أحد أن يميز بين تلك المجاملة المصطنعة والمجاملة الصادقة الصادرة من القلب، هذا للوهلة الأولى، إلا أنه سرعان ما تظهر الحقيقة واضحة.

وخبراء اصطناع المجاملات الزائفة يستطيعون مزج السم بالعسل حتى أن الضحية يعجز عن التأكد مما إذا كان ما يسمعه إطراء أم سخرية تحط من قدره، وهي مهارة مفيدة؛ فعندما يلفت الشخص الذي سمع المجاملة النظر إلى ذلك السم الكامن في كلامه، فليس عليه سوى أن يتظاهر بالبراءة، وأنه لم يقصد سوى المجاملة، وأن الشخص الآخر سيء الظن.

فكيف ترد على صاحب المجاملة الزائفة؟ معظم استراتيجيات الاستجابة ليست مشجعة جداً، فأولها بالطبع أن تتجاهل هذا النوع من المجاملات ولا تعلق عليه، وأن تتدرب على أن تميزه بمجرد أن تسمعه فلا تبدى أى رد فعل غاضب تجاهه، هذا بالضبط ما كانت تعنيه أمك عندما كانت تتصحك وأنت صغير بأن تتحلى بكثير من البرود.

أما الخيار الثاني فهو أن تتبه ذلك الشخص إلى سلوكه الثعباني هذا، وأن تعرفه بما يقوم به: "هذا تحقير أكثر من كونه إطراء، فما الذي تقصده بالضبط؟" ونادراً ما تجد شخصاً يقر بنيته وقت أن تفوه بما قاله لك من إطراء خبيث، معظمهم سيدعي البراءة، إلا أنك إذا اعتدت على اتخاذ رد الفعل هذا معهم، فسوف تدفعهم إلى التوقف عن اتباع هذا

الأسلوب معك، إن فاعلية هذه المجاملة المصطنعة تعتمد على الغموض وإرباك الضحية، وبمجرد أن تكشف الحيلة فلن يعود الأمر مسلياً بالنسبة لهم بعد ذلك.

أما الخيار الثالث فيحتاج منك أن تكون ماهراً في استخدام الكلمات، وسريع البديهة، ألا وهو الاستجابة الغامضة المتجاهلة، فترد على مقصده المعلن، أي الجزء الخاص بالإطراء في كلامه، وتتظاهر بأنك لم تسمع الجزء الآخر.

فمثلاً: يقول لك خبير المجاملات الزائفة: "جميل أن يهتم ابنك بالرياضة .. لكن ألا أن جسده ضئيل ولا يتناسب مع هذه اللعبة؟" فترد أنت: "أشكرك على قولك هذا، وسوف أبلغه تشجيعك، من المؤكد أنه سيسعد بثقتك به".

هذا كفيل بأن ينقل الشعور بالغموض إلى عقل هذا الشخص، بالإضافة إلى رسالة أخرى خفية من المؤكد أنها سوف تصله، مفادها: "إنني متأكد من نيتك الحقيقية وراء هذا الإطراء الزائف، ولكنني بدلاً من أن أرد عليك بشكل مباشر، فإنني أعرفك بنفس الأسلوب أنني لست ممن يخذعون بمثل هذه الحيل".

تحتاج هذه الإستراتيجية إلى الكثير من الممارسة والمران، إلا أن فعاليتها مضمونة حقاً، ربما كانت نقطة ضعفها الوحيدة هي احتمال أن تدفعك إلى أن تسخر منه أنت أيضاً، وأن تعمل على أن تحط من قدره بدهاء، وذلك من خلال التلاعب الماهر بالكلمات، وهكذا تجد نفسك تسلك نفس السلوك غير الأصيل، وبشكل عام فإنني أنصحك بأن تتعامل مع أمثال هؤلاء بما لا يتعارض مع ما تتحلى به من أصالة عالية، وعلى أي حال، يحتاج المرء إلى اختيار إستراتيجية تتناسب مع الموقف، وفي نفس الوقت تتفق مع قيمه ومبادئه الشخصية.

التلذذ بالمهانة:

من ضمن الأنماط المختلفة الشائعة كنقيض للأصالة الاجتماعية هو الشخص الذي يستمتع بالإهانة، فهذا الشخص يجد متعة في أن يتعامل معه الآخرون باستخفاف واستهانة، وبالتالي يدفعهم بالشعور بالذنب تجاهه.

هناك بعض الناس يرغبون في الشعور بالمهانة لدرجة تثير حيرتك وغضبك، والسبب أنهم يخشون الصراع والمواجهة بشدة، فهم على استعداد لتلقي مثل هذه المعاملة، فما الذي يعود عليهم من هذا؟ ما العائد العاطفي لمثل هذه الرغبة الخطيرة؟ ويمكنك أن تضيف فوق هذه الرغبة في تلقي الإهانة عقدة الشعور بالذنب، ومثل هذا الشخص بارع في دفع الآخرين إلى الشعور بالذنب أيضاً، ولسان حاله يقول: "كيف يمكنك أن تسيء لي على هذا النحو بعد كل ما عانيته من أجلك؟".

وهم قادرين على إيقاعك في فخ الشعور بالذنب عن طريق التلاعب بما تقول واستخدامه كدليل يقوي رغبتهم في لعب دور الضحية "لا بأس، اذهب واستمتع بوقتك ودعني هنا، لسوف أكون على ما يرام، وحتى إذا وقعت وانكسرت ساقى، فسوف أتمكن من الاعتناء بنفسى" يخلق هذا الأسلوب الممزوج بالتهند وهز الكتفين بأسى جواً يدفع الآخر إلى محاولة أن يعيد الاتزان لذاته، وأن يتفادى مشاعر الذنب وتأنيب الضمير.

والسبب الرئيسي وراء افتقاد هؤلاء إلى الأصالة هو أن لديهم أجندة خاصة يستخدمونها لتحقيق أهدافهم، ووسيلتهم - على عكس الأشخاص الأكثر وضوحاً وتتمراً وقدرة على المواجهة - تعتمد على التأثير الداخلي، ولكنك لن تتمكن أبداً من معرفة سبب إقدامهم على ذلك؛ لأنهم أنفسهم لا يدركون سبب دوافعهم تلك.

النرجسية:

عندما نتحدث عن الدوافع البشرية، نجد أن كلاً من النرجسية والإيثار على طريفي نقيض، والقليل هم من يتصفون بالإيثار، أما النرجسيون فهم الكثير، وإن تفاوتت الدرجات، وقد تتطور النرجسية فتصبح مرضاً نفسياً إذا جعلتنا نعجز عن الدخول في علاقات تقوم على التبادل والمشاركة والتعاون، ويحقق التوازن بين نرجسيتنا وإيثارنا الصحة العاطفية، والإحساس القوي بقيمة الذات.

وصف لنا خبراء الصحة العقلية ممن تعاملوا مع أشهر مرضى النرجسية الخصائص العامة التي تصاحب المرض، منها:

١. التركيز الواضح على الذات في كل تواصل اجتماعي.
٢. صعوبة إقامة العلاقات والحفاظ على استمرارها.

٣. افتقاد الوعي الموقفى.
٤. افتقاد التعاطف.
٥. صعوبة رؤية الذات كما يراها الآخرون.
٦. الحساسية المفرطة تجاه أي إساءة حقيقية أو متخيلة.
٧. زيادة الحساسية للخجل في مقابل الحساسية للذنب.

وفي لغة الذكاء الاجتماعي، يمكننا أن نسمي ما يطلق عليه علماء النفس "النرجسية" أو "حب الذات" باسم فقدان الأصالة.

ففي المجتمعات التي تحركها وسائل الإعلام - مثل الولايات المتحدة وسائر المجتمعات الغربية- هناك فرصة سانحة لدراسة حالات النرجسية هذه لدى المشاهير ممن تروج لهم وسائل الإعلام، فهي تصر على تعريفنا بكل التفاصيل - مهما كانت صغيرة- عن زواجهم وقضايا طلاقهم، وخلافاتهم وعلاقاتهم وحياتهم الخاصة، هل لاحظت عدد تلك الحالات التي نرى فيها المشاهير والأغنياء الذين كانوا موضع إعجاب الناس وحسدهم وقد انتهى بهم الحال إلى الانتحار أو الإفلاس أو مصحة الأمراض النفسية؟ وعلى الرغم من أن قضاء بعض نجوم هوليوود بضعة أشهر في العلاج والتعافي من أي من هذه الأمراض الاجتماعية يعد وسام شرف على صدورهم، فإن الأمر ليس كذلك على الإطلاق بالنسبة للأشخاص العاديين الذين يفقدون وظائفهم أو زوجاتهم أو أسرهم بسبب نفس هذا السلوك المدمر.

تعمل الآلة الإعلامية في المجتمع الأمريكي على تلميع أصحاب السلوكيات الاجتماعية القويمة من المشاهير وأصحاب السلوكيات غير السوية على حد سواء، إلا أن النوع الأخير يحظى بإلقاء المزيد من الضوء على سلوكياته وتصرفاته، فقد تعرف عن نرجسية أحد المليارديرات ما لا تعرفه عن عبقرية وحكمة نظيره من عباقرة المال، وتسمع عن مخرج غريب الأطوار مثل "ستانلي كوبريك" الذي أعاد أحد مشاهد "جاك نيكلسون" ٤٧ مرة، ولا تسمع عن مخرج موهوب خجول مثل "كين بيرنز" الذي صنع بصمة في مجال الأفلام الوثائقية.

فالنرجسيون مثل "كوبريك" يرون أن العالم يتمركز حول ذاتهم التي يرونها هي الأكثر أهمية، أما أمثال "كين بيرنز" فيرون أن إنتاجهم في الحياة أكثر أهمية من ذواتهم. ربما كان الأسوأ من تلك النرجسية الصارخة لدى المشاهير أن يتبين للناس في نهاية الأمر أنهم مجرد بشر، فرغم كل الشهرة والصيت الذائع لنجم البيسبول "جو ديماجيو"، فإن ما ترسخ في ذهن الناس عنه هو أنه كان شخصاً بارداً الإحساس متكبراً على الآخرين، وقضى سنوات حياته الأخيرة قلقاً من أن هناك من يتربح من وراء استغلال اسمه.

المتلاعبون:

جميعنا يعرف صنفاً من البشر نسميهم بالمتلاعبين ونعني بهذا عادة أنهم يتعاملون مع المواقف والعلاقات بنية خداع الآخرين ودفعهم إلى سلوكيات تحقق أغراضهم، ويتمثل جوهر السلوك غير الأصيل هنا في محاولة المرء تلبية احتياجاته بشكل غير معلن بدلاً من التزام الصدق والأمانة، أما ما نقصده بـ "لعبة العقول" فهو وصف لمعركة عقلية يقحمنها فيها - رغماً عنا - أناس غير أصلاء.

أجرى "إيريك بيرن" عالم النفس الشهير دراسة مستفيضة منذ سنوات حول الخداع بين الناس في صورة أطلق عليها "ألعاب التعاملات" وهي مجموعة من التعاملات النمطية المكررة التي يحقق فيها أحد الأطراف انتصاراً نفسياً على الطرف الآخر، وعادة ما يتم ذلك من خلال استغلال بعض نقاط الضعف التي لا يعيها الآخر، وقد صار بحثه هذا وأسلوبه المتبع في تحليل التعاملات البشرية مرجعاً يعتد به في عالم الشركات، ويستفاد منه في تدريب الموظفين على التعامل مع الأشخاص الزائفين المتكلفين غير الأصليين، وكيفية تبني سلوكيات أصيلة في حياتهم.

يمنح "بيرن" أسماء لمختلف الألعاب التي حدد، ويشرح بمثال بسيط ما يعنيه بألعاب التعاملات، فهناك لعبة يطلق عليها اسم "الآن نلت منك أيها الوغد" ويقصد بها أن يتأثر شخص من آخر بسبب هزيمة سابقة تعرض لها.

اكتساب مهارات الأصالة:

هناك أشياء يمكنك القيام بها من شأنها تنمية مهاراتك لاكتساب الأصالة، من هذه الأشياء:

- أن تتبته للمواقف التي يحاول فيها الآخرون دفعك للتصرف بصورة تتناقض مع قيمك وقناعاتك الشخصية، ما رد فعلك حينها؟ وكيف تؤكد على حقك في أن تتصرف بأصالة؟
- أن تتبته للمواقف التي تصرفت فيها بطريقة جعلتك تشعر فيما بعد أنها لم تكن مناسبة؟ هل قدمت تنازلات شعرت بأنها لم تكن لازمة؟ هل تجنبت الاختلاف مع أحد أو مواجهته لأنك لم تكن مرتاحاً لفكرة خوض الصراع؟
- اكتب قائمة بمدخلاتك العاطفية، كالإشارات أو السلوكيات التي تحتاجها من الآخرين لتشعر بأنك محبوب وقادر ومقبول، وهل تضطرك هذه الاحتياجات أو المدخلات إلى أن تتصرف بصورة غير أصيلة لكسب القبول أو تجنب الصراع أو السيطرة على الآخرين أو عدم الصدق في القيم والدوافع؟
- إذا كان لديك قصور في فهم تلك الأمور، يمكنك أن تبتاع كتاباً يتحدث عن القيم، وفكر في قيمك الأساسية، والأمور التي تعتبرها الأهم لديك، هل تتصرف بطرق تحقق لك القيم؟
- اكتب رسالتك الشخصية في هذه الحياة، ما السبب الذي يعطي الأهمية لحياتك في هذا العالم، وأولوياتك، وما تطمح إليه حتى يكون لحياتك معنى، وداوم على تنقيح ما كتبته ليصبح مرآة لمعنى حياتك، واجعله نصب عينيك دائماً، كي تسأل نفسك من حين لآخر: هل أحيا حياتي بالصورة التي تمكيني من تحقيق رسالتي؟

