

[١] التوكيدية

المفهوم: حظي مفهوم التوكيدية باهتمام جميع الباحثين من علماء النفس والصحة النفسية في العصر الحديث، ولعل هذا الإهتمام يرجع إلى المفهوم الخاطئ عند الكثير من التربويين على ضرورة كبت ومقاومة الإنسان لإفعلالاته ومشاعره سواء نحو الأشخاص أو المواقف التي يولجها، وهذا هو الخطأ بعينه، فمن الضروري أن يقاوم الإنسان بعض هذه الإفعلالات والمشاعر ولكن دون الإلراط في هذه المقاومة حتى لا يفقد القدرة على مقاومة بعض الإفعلالات والمشاعر التي يجب أن يقاومها ويكبتها، فيؤثر ذلك على شخصية هذا الإنسان ونفسيته ويجعلها حبيسة لهذه المشاعر والإفعلالات التي تؤثر على صحته النفسية.

وقد ظهرت البدايات الأولى لإستخدام مصطلح التوكيدية على يد سالتر Salter (١٩٤٩) ولكن تحت مفهوم الإستثارية Excitationism، فكان مفهوم التوكيدية عند وولب يعني حرية للتعبير الإفعالي دون إحساس بأي خوف أو قلق ودون المساس بحقوق الآخرين (منشار، ١٩٩٠: ١٥).

غير أن هذا المفهوم يؤكد على السلوك العنوتي كأحد مكونات الملوك التوكيدي، ويشير إلى التعبير الخارجي عن المشاعر العاطفية والإجتماعية التي تكاد تظفر من القلق، ثم عدل وولب مفهوم التوكيدية وحذف العنوتية من السلوك التوكيدي، فأصبح مفهوم التوكيدية قدرة الفرد على التعبير عن إفعالاته كما تحدث في المواقف المختلفة ومع أشخاص عديدين، ويظهر هذا التعبير في صورة سلوكية مقبولة إجتماعياً، فالتوكيدية هي مجموعة من الإستجابات المستقلة في مواقف محددة، ويحدث في المواقف الشخصية التي تشمل المخاطرة بالمواقف التي يعاقب فيها الفرد.

كما ذكر عيد (١٩٩٥: ٢١٠) في دراسته عن التوكيدية بأن سولتر صنف الناس إلى صنفين متضادين؛ لشخص الإستثاري Excitatory وهو يشبه إلى حد كبير في صفاته ونزوعه لسوبرمان الرجل القلق عند نيشه، والشخص الكفي (المكفوف) السلوك Inhibitory Behavior، وهو شخص مكثف بذاته لا يتمتع بأي نزوع إستثاري يتجاوز به ذاته إلى العالم الواقعي، قد أوضح سالتر أن الإستثارة أساس الوجود، وأن الطفل يولد وهو مزود بقابلية طبيعية للإستثارة، وأن الشخص الإستثاري جريء مقدام مهلج يعبر عن مشاعره للخالية من القلق بصراحة ووضوح دون كف للحاجات والرغبات، يحيا مناضلاً من أجل الحقيقة، ممثلاً ثقة بنفسه وبالحياء، وعلى ضد من ذلك يصنف سولتر الإنسان الكفي الذي يكف إفعالاته ولا يناضل من أجل الحقيقة، بأنه متردد وكذاب، يرضى الآخرين على حساب ذاته، ويعيش نهباً لمشاعر الإثم والخزي وعدم الكفاية.

في حين عرّف لقطان (١٩٨٦: ٢) توكيدية بأنها الإيجابية في العلاقات الإجتماعية، فلشخص التوكيدي هو الشخص الإيجابي القادر على المبادأة والواق بنفسه، الذي لا يخجل في المواقف الإجتماعية، والقادر على مناقشة الرؤساء والمرؤوسين، وإيداء الرأي حتى ولو كان مخالفاً، أما الشخص غير التوكيدي هو الهيب الخجول.

ويعتبر وولب Wolpe هو أول من اقترح مفهوم التوكيدية Assertiveness بدلاً من مفهوم الإستثارة، وأوضح وولب أن سبب تضليله لمفهوم التوكيدية هو أنه يعتبر أكثر تحديداً للمعنى، وذلك لأن الإستثارة غالباً ما تكون متضمنة لإفعلال القلق، والذي تهدف الإيجابية التوكيدية في الأصل إلى كفه، كما ذهب وولب إلى أن الإستجابات التوكيدية تستخدم ضد نوبات القلق الناتجة من علاقات وتعاملات الفرد مباشرة مع الآخرين، إن ظهور القلق لدى الفرد في مثل هذه الحالات يكف تعبيره عن الإفعلالات المناسبة، كما يكف أيضاً سلوكه التكييفي، ولا يتوقف الأمر عند هذا الحد، فإن هذا الشخص يقع فريسة لإفعلال الآخرين مما يضعه في صراع داخلي مستمر يمنعه من أن يعيش في سلام (غريب، ١٩٩٥: ٥٤).

وعرّف وولمان Wolman (١٩٧٣) التوكيدية بأنها كل ملوك عنوتي يتعلمه الفرد حتى يتسنى له إستخدامه

في الموقف المثيرة للقلق، حين يشعر بأنه مهدد أو مستغل وذلك كوسيلة للتخفيف من حدة التعلق، ولذي يتعارض بوجوده من الإستجابة للتوكيدية (أبو اسحق، ١٩٩٦: ٢٥). فيعتبر ولومان العدوانية بعداً أساسياً للتوكيدية، وهنا العنوان الذي يعنيه هو بمعناه التتميري الذي يتجه إلى تمييز الآخرين والأشياء.

وعرت الأغا (١٩٩٦: ٩) للتوكيدية بأنها قدرة للفرد على التعبير للواضح للصريح، ومولجبة الآخرين سواءً من نفس الجنس أو من الجنس الآخر، والمبدأ وعدم التردد في طلب الأشياء والتعبير عن لمشاعر إيجابه الآخرين، مع عدم الشعور بالخجل، والمرحلة مع الأصدقاء، أو حتى مع الذين لم يعرفهم، والإهتمام بالعلاقات المبنية على المحبة والتقدير، والنشاء على الآخرين، والثبات على الحق ولتتمسك بالرأي والإصرار عليه، وعدم لخوف من أصحاب السلطة والنفوذ.

فالتوكيدية هي لتعريفات الإيجابية الإنفعالية التي تنل على الإستصنان وحب الإستطلاع والإهتمام والمشاركة والإعجاب، وأيضاً التعبيرات السلبية التي تنل على الرفض وعدم التقبل والألم والحزن، كما أنها تعني تعبير الفرد عن مشاعره وأفكاره مع مراعاة حقوق الآخرين فتعتبر مرغوبة للصحة العقلية، وترتبط نظرياً وتطبيقياً بتقدير الذات وبخفان للقلق وزيادة الشعور بالقوة الشخصية، وبهذا يعتبر النموذج التوكيدي هو الأسس لحقونا لطبيعية، لأن نكون متعلمين باحترام لنا ولأفئنا، فكل ولد منا له مساحة شخصية فريدة والتي يكن لها احترامها من الآخرين الذين يتفاعلون معها، وإذا ما تحركنا خارج مساحتنا وفي المنطقه العامة التي يكون فيها الآخرون، فينبه يتوجب علينا أن نحترم حقوقهم ومشاعرهم (الأغا، ١٩٩٦: ٤٢).

ويوضح كوتلر (١٩٧٦) أن الشخصية التوكيدية هي بمثابة الوسط على متصل أحد طرفيه لشخصية غير التوكيدية، وطرفه الآخر الشخصية العدوانية، فالشخص التوكيدي يستطيع أن يعبر باللفظ وغير اللفظ عن مشاعر وعواطف وأفكار موجبة وسالبة، ويستطيع إتخاذ القرار، ويتمتع بحرية الإختيار في الحياة، وأن الشخص غير التوكيدي يكون على مستوى عالي من للقلق والشعور بالذنب والعجز في المهارات الإجتماعية، ونتيجة لذلك يجد صعوبة في تعبير عن الحاجات أو المشاركة في للمناسبات الإجتماعية مع الآخرين (أبو اسحق، ١٩٩٦: ٢٥).

أما جالاسي وجالاسي Galassi and Galassi (١٩٧٨) فعرقا التوكيدية بأنها لتعبير المباشر والمنسب من قبل الفرد عن حاجاته ورغباته وآرائه دون معاقبة الآخرين أو تهديدهم أو للحظ من قدرهم، وأن يقوم بذلك دون أن يشعر بالخوف.

وقد كان مفهوم توكيد لذات مقصوداً على قدرة الفرد على التعبير عن المعارضة بالفضب والإستياء والإمتعاض تجاه شخص آخر أو موقف ما من مواقف العلاقات الإجتماعية، إلا أن هذا المفهوم أوسع فيما بعد ليشمل كل تعبيرات المقبولة إجتماعياً للإصاح عن الحقوق والمشاعر الشخصية، ومن أمثلة ذلك لرفض لمؤدب نطلب غير معقول، لتعبير عن الضيق والسخط والإئتمزاز، لتعبير للصدق عن الإستصنان والإعجاب والتقدير والإحترام، كذلك للصياح تعبيراً عن البهجة (غريب، ١٩٩٥: ٥٦).

أما أبو اسحق (١٩٩٦: ٢٦) فإنه يعتبر العدوانية شيء يزيد في اتساعه على لتتميرية غير السوية، بحيث تشمل في نفس الوقت كل أشكال الإيجابية وشمى صورها، فالعدوانية التي تخدم في المجالات السوية غرائز الموت بشكل مباشر، وإن كانت في الحالات السوية وبشكل مباشر تخدم غرائز الحياة، وفي هذه الحالة الأخيرة لا تكون العدوانية شيء آخر غير الإيجابية وتوكيد لذات.

وشار إيراهيم (١٩٨٠: ٤١) إلى أن مفهوم توكيد لذات يعني أن يعبر الإنسان عن مشاعره بصنق ولأمانة في الموقف للمختلفة ومع الأشخاص المختلفين، فيما عدا لتتمير عن للقلق والإضطراب، وتشمل حرية لتعبير عن

لمشاعر ضرورة للتعبير عن كل المشاعر الإيجابية كالحب والمودة، والسلبية كالغضب والتلق بما يلامح المواقف والمنبهات.

فالتوكيدية هي سلوك تعبيرى تتمثل في المواقف والعلاقات الاجتماعية، بالإضافة إلى أفكار الفرد ومشاعره والتعبير عن الإنفعالات بحرية تامة، حيث عبر الطيب (١٩٨٦: ٥) عن ذلك بقوله "إن السلوك لتوكيدي يعني بشكل علم حرية للتعبير الإنفعالي، وحرية لفظ، فالخوف من توكيد الذات والعجز الإنفعالي يعتبران سببان رئيسيان من أسباب قلق والتوتر والصراع، وبالتالي فإن الإستجابات للتوكيدية وتنمية القدرة على التعبير الإنفعالي يؤدي إلى تخفيف قلق والتوتر ويساعد على إقامة علاقات إجتماعية ناجحة، لهذا أورد فولبا ضمن فنيته العلاجية فية الإستجابات لتوكيدية Assertive Responses؛ والتي تستهدف علاج المرضى الخجولين والهايين Unassertive والذين يعانون من المخاوف المرضية الإجتماعية (الفوبيا الإجتماعية) Social Phobia.

وعرف فرج (١٩٩٣: ٥٤) السلوك لتوكيدي بأنه مهارة الفرد في التعبير عن آرائه سواء كانت متفحة أو مختلفة مع الآخرين، والإفصاح عن مشاعره الإيجابية (مدح) أو السلبية (غضب) حيلهم، والدفاع عن حقوقه الخاصة، والمبادأة والإستمرار في إنهاء التفاعلات الإجتماعية، ومقاومة ضغوط الآخرين لإجباره على إتيان سلوك لا يرغبه.

وعرف آلن وسانتروك Allen & Santrock (١٩٩٣) للسلوك لتوكيدي بأنه السلوك الذي يمكن للشخص من التصرف بما فيه مصالحه، من أن يدافع عن حقوقه المشروعة، ومن أن يعبر بحرية عن آرائه بشون تردد، وهذا يؤكد تعزيز الذات والقدرة على الإختيار الحر (جودة، ١٩٩٨: ٤٨). كما تم تعريف السلوك لتوكيدي Assertive Behavior بأنه مجموعة من الأنماط السلوكية اللفظية وغير اللفظية السالبة والموجبة، التي يستجيب بها الفرد للأشخاص الآخرين (كالأقران، للوالدان، الأصدقاء، المعلمون) في تفاعلاتهم الشخصية، ويقاس بالدرجة التي يحصل عليها الشخص في مقياس العلاقات الشخصية (عبد الرحمن، ١٩٩٨: ١٥٤).

وعرف فرج (١٩٩٨: ٥٩) التوكيد بأنه مهارات سلوكية لفظية وغير لفظية، نوعية موقية متعلمة ذات فعالية نسيية، تتضمن تعبير الفرد عن مشاعره الإيجابية (تقدير الذات - ثناء) والسلبية (غضب - إستعجاب) بصورة ملائمة، ومقاومة للضغوط التي يمارسها الآخرون لإجباره على إتيان ما لا يرغبه، أو الكف عن فعل ما يرغبه، والمبادرة بيده، والإستمرار في، وإنهاء التفاعلات الإجتماعية، والدفاع عن حقوقه ضد من يحاول إنتهاكها شريطة عدم إنتهاك حقوق الآخرين.

لما التشابه بين مصطلح التوكيدية وتوكيد الذات وتأكيد الذات الذي يخطئ الكثير من الباحثين في استعمالها فإن توكيد الذات Self Assertiveness هو تعبير للفرد عن المعارضة بالغضب والإستياء والإمتعاض تجاه شخص آخر أو موقف ما من مواقف العلاقات الإجتماعية (غريب، ١٩٩٥: ٦٥). أي يعبر للفرد عن مشاعره دون المساس بحقوق الآخرين.

لما تأكيد الذات Self Assertion هو التعبير عن المشاعر الإيجابية والسلبية، لكنه قد لا يراعي الفرد حقوق الآخرين، فتأكيد الذات قد يتضمنه قليل من العدوان، بمعنى أن الفرد في سبيل للتعبير عن إنفعالاته والحصول على حقوقه قد يستخدم مثيرات قد تكون مؤذية للغير في سبيل الحفاظ على حقوقه، في حين أن التوكيدية قد سبق وأن عرفناها بشكل تفصيلي، وأما السلوك لتوكيدي فالسلوك هو وصف لمظاهر التوكيدية، وعلى الرغم من ذلك فقد أستخدم العديد من الباحثين التوكيدية وتوكيد الذات وتأكيد الذات بنفس للمعنى (الأغا، ١٩٩٦: ٤٢).

لما عن الأساس الفسيولوجي للإستجابة للتوكيدية، فقد تحدث غريب (١٩٩٥: ٥٥) عن هذا الأساس حيث أن بعض المعلمين في مجال علم النفس يركزون على تعليم مرضاهم للجوانب المعارضة (الغضب، العدوان،

فرض) للسلوك التوكيدي، قصروا الأسس الفسيولوجية للإستجابة التوكيدية على الإنفعالات السابقة، وأن إضافة أنواع أخرى من إستجابات تقبول (الصدقة، الإعجاب، الإستحسان، لود) لا يمكن أن يكون الأصل في الإستجابات التوكيدية، فمن هنا نشأ الأسس الفسيولوجية للإستجابة التوكيدية، والذي يتضمن تشجيع وحفز الفرد على التعبير لعمان وتصريح - تحت كل لظروف المناسبة - للمشاعر والإنفعالات التي كانت مكبوتة بالقلق من قبل، وأن كل سلوك توكيدي متضمن لتعبير عن إفعال الرفض والغضب يعمل على كف تبادل إفعال للقلق الذي يوجد في نفس الوقت، وبالتالي ينقص أو يقلل تدريجياً من عادة إستجابة للقلق، وأن السلوك التوكيدي يعبر عنه ويقوى من إستجابة الغضب، وهي الإستجابة المضادة للقلق، وتكون النتيجة أن أي قلق ينشأ في أي موقف يتم كفه.

ويتشكل السلوك التوكيدي أو الإستجابة التوكيدية وفقاً لمحددات شخصية وثقافية وإجتماعية، فيما يتصل بالمحددات الشخصية الخاصة بالفرد فمنها "القلق الإجتماعي، الحور الداخلي الإيجابي والسلبى، والمعتقدات غير المنطقية، توقع العواقب، مفهوم الذات، الإقضاء، تشجيع الأقران، الإفتتاح على الخبرة، تصورات الفرد حول عائد التوكيد" (فرج، ١٩٩٣: ٥٥). فهنا التوكيد بوصفه إستجابة يفترض أنه لا يتحدد ولا يرتقي بالضرورة تبعاً للمدى العمري للفرد، بل إنه دالة لحجم ما يتعرض له ذلك الفرد من خبرات يكتسبها من خلال التفاعل المكثف مع كل من الأفراد والأفكار والموضوعات والأشياء أي أن مناظ الأمر في تحديد مستوى التوكيد ومعدل ارتقائه ليس العمر بل لخبرات التي يتم تحصيلها عبر ذلك العمر، بالإضافة إلى مضمون تلك الخبرات، وهل هي خبرات متجانسة أي أن لطابع الغالب عليها ينطوي على حث التوكيد أو قمعه، أم أنها خبرات متعارضة متصارعة يميل بعضها لحثه، في حين يذهب للبعض الآخر نحو قنط للقمع مما يقلل في النهاية من فعاليتها (فرج، ١٩٩٣: ٥٦).

مظاهر السلوك التوكيدي:

يمكن تحديد مظاهر السلوك التوكيدي على النحو التالي:

مظاهر غير لفظية: وهي تعبر عن العناصر الأساسية للسلوك التوكيدي، فضلاً عن أن قدرة الفرد على إستخدامها تزيد من مهارته التوكيدية، وهي تنقسم إلى قسمين: مظاهر سلوكية داخلية: مثل العمليات الفسيولوجية كالنبض وضغط الدم وتقلص المعدة. مظاهر سلوكية خارجية: تتمثل في إلتقاء العيون، فإن تجنب النظر للأخر يعد من سمات لشخص غير المؤكد، الإبتسام، مدة الإستجابة وهي الفترة التي يتكلم فيها الفرد في كل موقف من المواقف التي يطلب منه أداء دور مؤكد فيها، شدة الصوت، إرتباك الكلام، الصمت، التوقيت، وضع الجسم، تعبيرات الوجه، معدل سرعة الكلام.

المظاهر اللفظية للتوكيد: وتمثل لتوكيد الإجتماعي، للدفاع عن الحقوق، للقيادة والتوجيه، الإستقلال، القدرة العامة على التعبير، القدرة على التعبير عن الآراء، للتصرف مع الأشخاص غير المألوفين، للتعبير عن الإمتنان والمدح والتقدير، مولجة الآخرين، مدح الآخرين (فرج، ١٩٩٨: ٦٠-٦٨).

فالتوكيدية إذاً هي صفة إجلبية تساعد الفرد على التعبير الحر عن مشاعره الإيجابية والسلبية عدا افعال للقلق، فهي تمنح القدرة على الدفاع عن النفس والتعبير عن الحقوق للشخصية بدون المساس بحقوق الآخرين، والتعبير بحرية عن المشاعر والإنفعالات بغير تردد أو كف مشاعر خجل، وأن للشخص التوكيدي هو للشخص الذي يستطيع أن يعبر باللفظ وغير اللفظ عن مشاعر وعواطف وأفكار إيجابية وسلبية، ويستطيع اتخاذ القرار، ويتمتع بحرية الإختيار، وإقامة علاقات إجتماعية محكمة وصريحة، والحفاظ على نفسه من أن يكون ضحية أو يستغله أحد، وإشباع حاجته لشخصية بمهارة ونجاح، وعلى لعكس تماماً للشخص غير التوكيدي يعاني من القلق، وزيلة لشعور بالثقب، والعجز في إقامة علاقات إجتماعية، ويكبت عواطفه، ولا يستطيع التعبير عن حاجاته، مشاعره، وعدم المشاركة في أي مناسبة إجتماعية، فالأفراد التوكيديين هم أناس أحرار.

نظريات مفسرة للتوكيدية:

أ- نظريات التعلم:

يقوم مفهوم الإستجابة للتوكيدية Assertive Response على أسس كل من نظرية الإشراف الكلاسيكي ونظرية الإشراف الإجرائي، وأن الإنسان يولد مستتراً ومنطقاً بالطبيعة إلا أن أغلب الأطفال يقبلون العديد من مصادر الكف في البيئة التي تشكل كلها عوامل شرطية، تؤدي إلى تعلمهم التقيد في السلوك والمبالغة في الأذب وعدم المعارضة وعدم المقاطعة؛ فالثقافة الحديثة عادة ما تميل إلى تحويل أطفالها إلى أفراد مصابين بعلامات للقلق في المواقف التي تقتضي للتعامل مع الآخرين، فالتوكيدية تعمل على تقوية وتعزيز إستجابات مضادة لهذا النوع من القلق، فإستجابات الغضب هي بطبيعتها إستجابات مضادة للقلق وتعمل على كفه في كل المواقف التي يظهر فيها هذا الإنفعال، وفي نفس الوقت فإن السلوكيات التوكيدية - إذا ما تم تطبيقها بطريقة ملائمة - عادة ما يتبعها نتائج مرضية عديدة تنقل من القلق بطريقة ملحوظة وتؤدي بالفرد إلى الحصول على قدر كبير من الهيمنة والضببط للمواقف الإجتماعية التي كانت من قبل بعيدة المنال وبالتالي فإن قوة العادة بالنسبة لهذه السلوكيات التوكيدية لفعالية تزداد، وبذلك فإن التشريط المضاد للقلق يتفاعل في كل مناسبة مع التشريط الإجرائي للإستجابة الأداة ويسهل كل منهما للأخر (غريب، ١٩٩٥: ٥٥-٥٦).

ويوضح وولب Wolpe وسالتر Salter نقلاً عن إيرايم (١٩٨٠: ١٩١) أن التوكيدية ليست إلا إستجابة متعلمة نتيجة لإرباطها لدى الفرد بخبرات شخصية وإجتماعية سارة، وأن الطفل يتعلم أنواعاً من السلوك بطريقة شرطية من بيئته دون إرادته، فإذا كانت جميع أفعال الطفل تقبل من الأم بأولمر رفضة فلأن الطفل سيكت إنفعالاته، وينسحب إلى نفسه تماماً، وبناء على هذا التصور نجده يميز بين نمطين من الشخصية الإنسانية، الشخصية المعقدة وهي شخصية منسجبة وحبيسة لإنفعالاتها وتقاليد المجتمع وعاداته، والشخصية المنطلقة أو المستتارة وهي شخصية تلقائية وإيجابية مباشرة وخالية من القلق.

ب- نظرية التوكيد:

أطلق عليها نظرية الحقوق، فهي تفترض أن لكل فرد حقوقاً إنسانية أساسية يجب أن تحترم، وأن مهارات التوكيدية يمكن تنميتها، فنظرية التوكيد تركز على الحقوق الأساسية لنا جميعاً وما يقبلها من مسؤوليات، فكل فرد له الحق في أن يعبر عن آرائه وأفكاره ومشاعره وأن يغير من آرائه دون تقديم مبررات، وأن يخطأ ويكون مسئولاً عن خطئه وأن يعترف بأنه لا يعرف بعض الأمور، وأن يسأل عما يريد، وأن يقول (لا) وقتما يريد، وأن يحترمه الآخرين ويستمعون له عندما يتحدث بجدية، ويكون له الحق في أن يكون مستقلاً وناجحاً كما تفرق نظرية التوكيد بين ثلاثة أنواع من السلوك في أي موقف ويتم النظر إليها على طول متصل يمتد من اللاتوكيد إلى التوكيد إلى العدوان وهذه الأنواع الثلاثة مرتبطة بما إذا كان الفرد يحترم حقوقه وحقوق غيره، وبما إذا سمح للفرد للآخرين بانتهاك حقوقه، أو بما إذا سمح لنفسه بانتهاك حقوق الآخرين، ففي السلوك اللاتوكيدي: يتصرف الفرد بغير توكيدية في موقف لا يؤكد فيه حقوقه الأساسية، وبدلاً من ذلك يسمح للآخرين أن يستغلونه، أما في السلوك التوكيدي: يتصرف الفرد بتوكيدية في موقف يؤكد فيه حقوقه الأساسية، ويحتمل مسؤولية ذلك أيضاً يحترم ويعترف بحقوق الآخرين، بينما في السلوك العدواني: يتصرف الفرد بعدوانية في موقف يؤكد فيه حقوقه على حساب حقوق الآخرين ولا يضع في إعتباره أن للفرد الآخر حقوق (Townend, 1991: 7-8).

وقدمت اللطمان (١٩٨٦) تفسيراً للتوكيدية بما يتفق مع نظرية التوكيد، أن للتوكيدية ثلاثة مستويات متباينة، حيث قدمت وصفاً لخصائص السلوك التوكيدي ضمن المستويات التالية:

المستوى الأول (السلوك مرتفع التوكيدية): يتميز صاحب هذا السلوك بالثقة بالنفس، القدرة على مواجهة أي مواقف خارجية يتعرض لها الفرد، القدرة على النفاذ عن النفس والحقوق لمشروعة، القدرة على بدء الحديث

مع الأعراب، الدفاع المنطقي عن وجهة النظر التي يبنيناها، القدرة على مشاركة الإيجابية في الحديث والحوار والأنشطة الفنية والاجتماعية.

المستوى الثاني (السلوك متوسط للتوكيدية): يتميز صاحب هذا السلوك بالشعور ببعض انشياء بالثقة بالنفس، فترة تبدو أحياناً في مواجهة المواقف الخارجية، قدرة على الدفاع عن النفس، القدرة أحياناً على بدء الحديث والمشاركة للمتوسطة الإيجابية في الأنشطة الفنية والاجتماعية.

المستوى الثالث (السلوك للتوكيدي): يتميز صاحب هذا السلوك بعدم الثقة بالنفس، عدم القدرة على مواجهة أي مواقف خارجية يتعرض لها، عدم القدرة على الدفاع عن حقوقه للمشروعة، الخجل والتردد في بدء الحديث مع الآخرين، عدم القدرة على الدفاع عن وجهة نظر أو حتى التعبير عنها، والإطواء وعدم المشاركة في أي حوار وأنشطة فنية أو إجتماعية.

المقياس: قلم جلاسي وآخرون Galassi, et al. (1974) بتصميم مقياس للتعبير عن لذات لقياس للتوكيدية لطلاب الجامعة. ويتكون المقياس من خمسين عبارة. وتم الإستجابة على عبارات المقياس من خلال ميزان تقدير مكون من خمسة أوزان؛ وهي: موافق بشدة (تعطي أربع درجات)، موافق (تعطي ثلاث درجات)، متردد (تعطي درجتين)، غير موافق (تعطي درجة واحدة فقط)، غير موافق بشدة (تعطي صفراً). وقد تم صياغة ٢١ عبارة في الاتجاه الإيجابي، بينما تم صياغة بقية العبارات (٢٩ عبارة) في الاتجاه السلبي. ويقاس المقياس ثلاثة جوانب من التوكيدية، هي: الإيجابية، والسلبية، وإتكار الذات. ويقصد بالتوكيدية الموجبة قدرة الفرد على التعبير عن مشاعر الحب، والعطفة، والإعجاب، والقبول، والموافقة. بينما يقصد بالتوكيدية السلبية قدرة الفرد على التعبير عن مشاعر الغضب، وعدم الموافقة، وعدم الإشباع، والضييق، والإنزعاج. ويقصد بتكسر الذات إفراط الفرد في الاعتذار، والقلق الشخصي الزائد، والإهتمام الزائد لمشاعر الآخرين. وتشير الدرجة المرتفعة على مقياس إلى أنماط الإستجابة للتوكيدية، بينما تشير الدرجة المنخفضة إلى أنماط الإستجابة غير التوكيدية، وتتراوح الدرجة على المقياس من صفر إلى ٢٠٠ درجة. وقد تم تعريب المقياس (موسى، ٢٠٠١).

الصدق: قلم جلاسي وزملائه Galassi, et al. (1974) بحساب الصدق للتطابق لمقياس التوكيدية، وذلك من خلال صنب معاملات الارتباط بين الدرجة الكلية لمقياس التوكيدية و٢٤ مقياساً فرعياً من قائمة للعنف من إعداد جف وهويرن Gough & Heilburn (1965)؛ حيث تتكون هذه القائمة من ثلاثمائة صفة عامة موزعة على ٢٤ مقياساً للشخصية.

وإلى جانب هذا، قلم موسى (٢٠٠١) بحساب الصدق للعامل لمقياس التوكيدية؛ وذلك من خلال تطبيقه على عينة قوامها مائة طالب وطالبة بالجامعة. وقد تم حساب للمصفوفة الارتباطية (٥٠×٥٠)، وأجرى التحليل العملي بطريقة المكونات الأساسية. وقد أُنفر التحليل العملي عن وجود ثلاثة عوامل من المرتبة الأولى (الجذر الكامن أكبر من لوحد الصحيح)؛ وتضمنت ٢٣,٤% من حجم للتباين الكلي. وقد تشبع على العامل الأول (الجذر الكامن = ٦,٠٦؛ نسبة التباين = ١٢,١%) العبارات التالية: ١٧، ٢٠، ٢١، ٢٣، ٢٥، ٢٦، ٢٧، ٢٩، ٣٠، ٣١، ٣٢، ٣٦، ٣٧، ٤١، ٤٢، ٤٥، ٤٦، ٤٧، ٤٩. وتشبع على العامل الثاني (الجذر الكامن = ٢,٩٣؛ نسبة التباين = ٥,٩%) العبارات التالية: ١، ٢، ٣، ٥، ٦، ٧، ٨، ٩، ١٠، ١١، ١٢، ١٣، ١٤، ١٥، ١٦. وأخيراً تشبع على العامل الثالث (الجذر الكامن = ٢,٧٠؛ نسبة التباين = ٥,٤%) العبارات التالية: ١٩، ٢٢، ٢٤، ٢٨، ٣٣، ٣٤، ٣٩، ٤٠، ٤٤، ٥٠. كما بين أن تشبعات العبارات التالية: ٤، ١٨، ٣٥، ٣٨، ٤٣، ٤٨، لم تصل إلى حد للدلالة الإحصائية، تم حذفها من المقياس، وأصبح المقياس يتكون في صورته النهائية من ٤٤ عبارة.

الثبات: تم حساب ثبات مقياس التوكيدية بطريقة إعادة الاختبار على عينة من طلاب الجامعة، فبلغت

معاملات ثبات للعينة الأولى (ن = ٩١ طالباً) ٠,٠٨٩، وللعينة الثانية (ن = ٤٧ طالباً) ٠,٩٠. بفاصل زمني قدره أسبوعين بين التطبيقين (Galassi, et al., 1979). كما قام موسى (٢٠٠١) بحساب ثبات مقياس التوكيدية باستخدام معادلة ألفا لكرونباخ، فبلغ معامل ثبات العامل الأول (٠,٧٩)، والثاني (٠,٧٨)، والثالث (٠,٧٤)، والمقياس ككل (٠,٨٣).

الدرجة التالية للمعدلة:

يبين جدول (١) الدرجات للتاتية المعجلة المقابلة للدرجات الخام لمقياس التوكيدية.

جدول (١)

الدرجات للتاتية المعجلة المقابلة للدرجات الخام لمقياس التوكيدية

الدرجة الخام	الدرجة التاتية	الدرجة الخام	الدرجة التاتية
٤٤	١	٨٦	٣٩
٤٦	٢	٨٨	٤١
٤٨	٤	٩٠	٤٣
٥٠	٦	٩٢	٤٥
٥٢	٨	٩٤	٤٦
٥٤	١٠	٩٦	٤٨
٥٦	١٢	٩٨	٥٠
٥٨	١٣	١٠٠	٥٢
٦٠	١٥	١٠٢	٥٤
٦٢	١٧	١٠٤	٥٦
٦٤	١٩	١٠٦	٥٨
٦٦	٢١	١٠٨	٥٩
٦٨	٢٣	١١٠	٦١
٧٠	٢٤	١١٢	٦٣
٧٢	٢٦	١١٤	٦٥
٧٤	٢٨	١١٦	٦٧
٧٦	٣٠	١١٨	٦٩
٧٨	٣٢	١٢٠	٧٠
٨٠	٣٤	١٢٢	٧٢
٨٢	٣٥	١٢٤	٧٤
٨٤	٣٧		



مقياس التوكيدية

لا	إلى حد ما	نعم	العبارة
()	()	()	١- ألا تبالي إذا حول شخص ما أن يتخطك في الطابور؟
()	()	()	٢- عندما تقرر أن ليس لديك رغبة في مقابلة شخص ما، فهل تجد صعوبة في إخباره بهذا القرار؟
()	()	()	٣- هل تخبر المشتركيك قتي تكشف أن بها أخطاء؟
()	()	()	٤- إذا قررت أن تغير تخصصك الرئيسي مع العلم بأن والدك لن يوافقك على هذا، فهل تجد صعوبة في إخبارهم بهذا الأمر؟
()	()	()	٥- هل تميل إلى أن تكون مفرطاً في تقديم الاعتذارات؟
()	()	()	٦- لو كنت تذاكر زميلك في الغرفة التي تقطن بها يحدث ضوضاء كثيرة، فهل تطلب منه أن يكف عن هذا العمل؟
()	()	()	٧- هل تجد صعوبة في مدح وثناء الآخرين؟
()	()	()	٨- إذا كنت غضبياً من والدك، فهل تستطيع أن تخبرهم بهذا الأمر؟
()	()	()	٩- هل تصر على أن زميلك في الغرفة التي تقطن بها ينبغي أن يشارك في نظافتها؟
()	()	()	١٠- إذا وجدت نفسك مغرماً بشخص ما وتود أن تلقى به، فهل تجد صعوبة في التمييز عن هذه المشاعر تجاه هذا الشخص؟
()	()	()	١١- لو أن صديقاً اقترض منك مبلغاً من لمان ويدا لك أنه نسي ما اقترضه، فهل تذكره بهذا القرض؟
()	()	()	١٢- هل تحرص كثيراً على أن تتجنب جرح مشاعر الناس الآخرين؟
()	()	()	١٣- إذا كان لديك صديقاً حميماً لا يحبه والدك وينتقدوه باستمرار، فهل تخبر والدك بذلك لا تتفق معهم في هذا الشأن وتخبرهم بخصائصه الحميدة؟
()	()	()	١٤- هل تجد صعوبة في أن تطلب من صديق أن يقدم لك خدمة؟
()	()	()	١٥- إذا كان نوع الطعام الذي قدم لك في المطعم لم يحوز إعجابك، فهل تشكي للجرسون عن هذا؟
()	()	()	١٦- إذا كان زميلك في الغرفة التي تقطن بها أكل الطعام بدون إذنك مع العلم أنه يعرف أنك وفرت هذا الطعام، فهل تستطيع أن تعبر عن إستيائك منه؟
()	()	()	١٧- إذا استمر بقمع ما - بإحناح - أن يمرض عليك بضاعة مع العلم أنها غير منضبة لك، فهل تجد صعوبة في أن تخبره بذلك لا تريدها؟
()	()	()	١٨- هل تحتفظ بآرائك لنفسك؟
()	()	()	١٩- إذا زارك بعض الأصدقاء في وقت إستكثارك فهل تطلب منهم أن يزوروك في وقت أكثر ملائمة؟
()	()	()	٢٠- هل تستطيع أن تعبر عن الحب والعاطفة نحو الناس الذين تحصل لهم مودة؟
()	()	()	٢١- إذا كنت في ندوة أو مناقشة علمية، وقدم الحاضر تقريراً تعتبره من وجهة نظرك أنه غير صحيح كلية، فهل تتلقاه في هذا؟
()	()	()	٢٢- لو أردت أن تجذب إقباه شخص ما من الجنس الآخر بالإبتسامات في حفلة ما، فهل تقدم على لمباذلة في يده الحديث معه؟
()	()	()	٢٣- لو كنت تحترم آراء شخص ما ولكنك تختلف معه في الرأي بشدة، فهل تجرؤ على أن تقرر وجهة نظرك الشخصية؟
()	()	()	٢٤- هل تتنازل عن حقلك في سبيل أن تتجنب المشاكل مع الناس الآخرين؟
()	()	()	٢٥- لو ارتدى صديق لك ثوباً جديداً حاز إعجابك، فهل تخبره بهذا الأمر؟

لا	إلى حد ما	نعم	العبارة
()	()	()	٢٦- لو أدركت بعد مغادرتك للسوبر ماركت نقص في النقود، فهل ترجع مسرة أخرى وتطلب الباقى؟
()	()	()	٢٧- لو طلب صديق طلباً غير معقول، فهل تستطيع أن ترفض هذا الأمر؟
()	()	()	٢٨- لو قريب حميم و ذو مكانة أزعجك، فهل تفضل أن تخفي مشاعرك من أن تعبر عن استيائك منه؟
()	()	()	٢٩- لو لواد والديك أن تأتي إلى المنزل أثناء الأجازات للدراسية في الوقت الذي وضعت فيه خطط مهمة لهذه الأجازة، فهل تود أن تخبرهم بما تفضله؟
()	()	()	٣٠- هل تعبر عن الغضب والضيق تجاه الجنس الآخر عندما تكون على حق؟
()	()	()	٣١- لو أدى صديق لك خدمة، فهل تخبر هذا الشخص عن تقديرك لهذا كثيراً؟
()	()	()	٣٢- لو شخص ما بائن لظنم، فهل تقصص له عن ظلمه؟
()	()	()	٣٣- هل تتجنب الاتصالات الإجتماعية خشية من عمل أو قول أشياء غير صحيحة؟
()	()	()	٣٤- لو خان صديق ثقك به، فهل تتردد في أن تعبر عن غضبك لهذا للشخص؟
()	()	()	٣٥- إذا لبدى بائع شخص ما عنك جاء بعدك، فهل تصق على هذا الأمر؟
()	()	()	٣٦- إذا كنت سعيداً، لأن شخص ما حسن الحظ فهل تستطيع أن تعبر له عن سعائتك هذه؟
()	()	()	٣٧- هل تتردد في أن تطلب من صديق عزيز أن يرضك بعض النقود؟
()	()	()	٣٨- لو أثار شخص ما مضايقتك في موضوع لا يحتمل الهزل، فهل تجد صعوبة في التعبير عن استيائك نحوه؟
()	()	()	٣٩- إذا وصلت متأخراً عن إجتماع ما، فهل تفضل أن تقف عن أن تذهب إلى المقعد الأمامي حتى لا يراك الحاضرون؟
()	()	()	٤٠- لو كئن مبعادك مع شخص ما من الجنس الآخر محدداً بوقت، وتصل قبل الموعد يعتبر عن عدم لمقابلة لأنه يذاكر لإمتحان هام، فهل يمكنك أن تعبر عن غضبك منه؟
()	()	()	٤١- لو شخص ما استمر في دفع مقعدك في السينما، فهل تطلب منه أن يكف عن هذا؟ ...
()	()	()	٤٢- لو قاطعك شخص ما أثناء حديث هام، فهل تطلب منه أن ينتظر حتى تنتهي؟
()	()	()	٤٣- هل تغيض في تقديم لمعلومات والآراء تطوعاً في المناقشات داخل الفصل؟
()	()	()	٤٤- هل تثنى أن تتكلم عن أحد المعارف الجذبة من لجنس الآخر؟
()	()	()	٤٥- إذا أتمت في شقة، وقد عجز صاحب المنزل من أن يقوم بالإصلاحات الضرورية الخاصة بمد وعده لك بالقيام بها، فهل تصر على أن ينجزها؟
()	()	()	٤٦- لو أرك والديك حضورك إلى المنزل في ساعة معينة، ولكنك تعتقد أن هذا الوقت مبكراً جداً وغير منطقي، فهل تحاول أن تتلصهم في هذا الشأن؟
()	()	()	٤٧- هل تجد صعوبة في أن تدافع عن حقوقك؟
()	()	()	٤٨- لو لفتتلك صديق بطريقة غير موضوعية، فهل تعبر عن استيائك نحوه في الحال؟ ...
()	()	()	٤٩- هل تعبر عن مشاعرك تجاه الآخرين؟
()	()	()	٥٠- هل تتجنب توجيه الأسئلة في الفصل خشية من التسمور بالخلج؟

