

8

التوكيد

إحدى أكثر الطرق فاعلية لإبقاء القلق في حدّه الأدنى في حياتنا هي التعامل مع المشكلات عندما تحدث، دون إرجاء. فإذا قمنا بتأجيل التعامل مع المشكلة، فإن شيئاً ما كان من السهل التعامل معه يتطور ويصبح شديداً ويخرج عن نطاق السيطرة. فوضع حدّ للشيء وهو لا يزال في البداية، سر من أسرار النجاح تعلّمه العديد من الأشخاص الناجحين. مشكلة أخرى من المشكلات المرتبطة بالمماثلة هي أنه إذا لم يزدد الموقف سوءاً، فإن قلقنا إزاءها يزداد فتتحول المشكلة المادية البسيطة إلى أزمة نفسية رئيسة. إنها تصبح في أذهاننا مشكلة رئيسة.

وإذا تعاملنا مع المهمات والمشكلات فور حدوثها، فالشيء المنطقي أن نواجه قلقاً أقل على المدى الطويل، لأن المشكلات التي لم نجد لها أي حل وتورقنا، ستكون أقل، وستكون أيضاً أكثر قدرة

على التمتع بنشاطاتنا الأخرى وبوقت الفراغ، لأننا نكون قد أزحنا المشكلة من طريقنا. فعلى سبيل المثال، قد يكون عليك القيام بعمل يستغرق إنجازه ساعة واحدة، وسيكون بمقدورك أن تسترخي في بقية اليوم، أو بقية المساء. فإذا أنجزت العمل أولاً وتخلصت منه، فإنك تستطيع أن تسترخي استرخاءً كاملاً وضميرك مرتاح، أما إذا حاولت أن تسترخي أولاً، وخطّطت لإنجاز العمل لاحقاً، فستجد أنك لن تستطيع أن تسترخي. فمعرفة أنك بأن العمل لم ينجز بعد، وبأن عليك إنجازه سريعاً، ما يجعلك تتوتر.

لقد قال لي أحد المرضى ذات يوم إن الحياة تشبه السمك الصدفي. وفي بادئ الأمر اعتقدت أن تلك كانت عبارة تنم عن الوهم والضلالات، ولكن عندما سألته عما يعنيه أجاب بالقول: «إن عليك أن تقفز عليها وأن تفتحها بمشقة لكي تستخرج منها الأشياء الجيدة».

وثمة مقولة قديمة بأن أفضل أنواع الدفاع هو الهجوم الجيد. وفي حين أن ذلك ليس صحيحاً دائماً، إلا أنه فعال في مواقف عديدة. وغالباً ما يشير علماء النفس إلى أن تعلم عمل ما، هو مطلوب في الوقت المناسب وبطريقة صحيحة ويطلقون على ذلك اسم التدريب التوكيدي Assertion Training. وتكمن وراء هذا التدريب فكرة مفادها أن القيام بالعمل الإيجابي المناسب يساعدنا على حل المشكلات ويمنع تراكم القلق.

وكثيراً ما ينشأ الخوف عن الإحساس بعدم الحيلة والعجز.

وعمل شيء ما بشأن المشكلة يجعلنا نشعر بالكفاءة والنجاح، وهما جرعة مضادة للشعور بعدم الحيلة الذي غالباً ما يرافق القلق. ويساعد أي جهد نبذله عادة بشكل أو آخر، وأكثر ما يساعدنا بالطبع هو الإجراء أو الجهد المناسب. ويعرف معظم الرياضيين والفنانين أن أكبر قدر من القلق يحدث قبل المباراة أو قبل دخولهم المسرح. وعندما يشرعون بالعمل، فإن القلق يتبدد. وقد مرّ معظمنا بهذه الخبرة بشكل أو آخر. وعندما نواجه المشكلات دون تأجيل، فإننا نكتشف أنها لم تكن بمستوى السوء الذي تخيلناه ونحن في حالة القلق.

يروى نورمان فنسنت بيل Norman F. Peale قصة عن شيء حدث له أثناء شهر العسل. فقد سمع بيل عبر المذياع أن حيواناً مفترساً خطراً كان يتجول في المنطقة الجبلية التي كان هو وعروسه فيها. وعلى الفور بدأ يشعر بالخوف على سلامته وسلامة زوجته. وبعد فترة وجيزة، سمع صوتاً منبعثاً من أمام كوخهما. وكان هناك آثار أقدام على الشرفة الأمامية. ووقف هو وزوجته أمام الباب. وعلى الرغم من أنهما كانا خائفين جداً، قرر بيل أن يفعل شيئاً. وبكل الشجاعة التي استطاع أن يتحلى بها، ذهب إلى الباب وفتحه. ووجد في الشرفة سنجاب صغيراً! إن كثيراً من الأشياء القاتلة في حياتنا إذا واجهناها مباشرة لن تكون سوى سناجب وفي يوم من الأيام، خرج جاري في رحلة وطلب مني الانتباه إلى قاربه خلال فترة غيابه. وفي ذلك الوقت، كان اللصوص يسرقون المحركات من القوارب في تلك

المنطقة . وذات ليلة، وفي أثناء غياب جاري، نظرت من النافذة ورأيت رجلين يحاولان فك المحرك من قارب جاري . ودون تفكير، خرجت من بيتي، وأشرت بإصبعي إلى الرجلين وطلبت منهما التوقف فوراً . ولحسن حظي أنهما نهضا وهربا . وبعد أن ذهباً، تأملت نفسي وأنا أقف هناك بمفردي، وأشير بإصبعي لرجلين مسلحين بمفاتيح الربط والمطارق، ولو أنهما لم يهربا، لما كانت المنازلة منازلة تُحْمَدُ عُقْبَاهَا . والنقطة هنا جلية تماماً، وهي أن التوكيد البسيط، يجعلك تتقدم مسافة طويلة . والتوكيد المناسب أفضل ويجعل تقدمك أكثر على المدى البعيد .

وسوف نتحدث أكثر عن التوكيد المناسب في الجزء الأخير من هذا الفصل . ومن المهم أولاً، على كل حال، أن يميز بين التوكيد والعدوان . فالتوكيد هو مواجهة المشكلة، أو دفاع الشخص عن حقوقه، أو عمل الشيء المناسب في الوقت المناسب . فنحن ببساطة نعمل ما نعتقد أنه الشيء الصحيح في الموقف ونحن نفعل ذلك دون مكر أو تعمد للأذى . وأما العدوان، فهو ينطبق على الموقف، الذي تكون فيه مواجهتنا مصحوبة بعداء ومكر . وغالباً ما ندرك أننا نذهب بعيداً أو نبالغ في رد فعلنا بسبب غضبنا، ولكننا نفعل ذلك على أي حال . وهكذا، فالتوكيد أسلوب ناضج، ومتزن، وعادل . وأما العدوان، فهو عموماً أسلوب غير ناضج، ونادراً ما يكون عادلاً . فعلى سبيل المثال، لنفترض أن شخصاً فعل شيئاً لا نحبه . وقد تمثل الاستجابة العدوانية في مواجهة ذلك الشخص في جدل ساخن، أو

في البحث عن طريقة للانتقام، أو في كلاهما معاً. وتمثل الاستجابة التوكيدية في التعامل مع الشخص وإبلاغه بطريقة صادقة بأننا لم نحب ما حدث. وقد نبدي بعد ذلك رغبة في الانصات إلى وجهة نظر ذلك الشخص في الموضوع، وناقش طرق الوقاية من تكرار الموقف. ومن الواضح أن الطريقة التوكيدية غالباً ما تقود إلى أسلوب حياة أكثر سعادة، وأقل قلقاً.

ولكي نطور السلوك التوكيدي المناسب كأسلوب للتعامل مع المشكلات، يجب تحليل الموقف بعناية كبيرة. وعلينا أولاً أن نقرر الطريقة المناسبة للتعاطي مع الموقف؛ ولكي نفعل ذلك، ينبغي علينا أن نتحلى بالموضوعية، وأن ندرس كل الاحتمالات بعناية. ومن المفيد أن نناقش الأمر مع أحد الأصدقاء الذين نثق بأحكامهم، فذلك الشخص يستطيع مساعدتنا على أن نفكر بوضوح. ومن الأهمية بمكان أن ندع الشخص يعرف أننا نحتاج إلى مساعدة لتحديد الطريقة المناسبة للتعامل مع الموقف وبدون ذلك، فقد يحاول ذلك الشخص أن يعبر عن صداقته لنا، بدعم أي موقف نتخذه أو أي شيء نريد عمله، أو هو قد يقترح طرقاً للنظر إلى الموقف قد تبدو جيدة ولكنها غير قابلة للتطبيق العملي.

وبعد أن نحدّد مسار العمل التوكيدي المناسب، نحتاج إلى أن نخطّط بالتفصيل الإجراءات التنفيذية ومن ثم ننفذها عملياً. والأفضل أن نختار مواقف سهلة نمارس التوكيد فيها، وبعد ذلك نواجه مواقف أكثر فأكثر صعوبة بعد أن تكون ثقتنا بقدرتنا قد ازدادت. كذلك، فإنه

غالباً ما يكون من الأفضل أن نبدأ بسلوكيات توكيدية بسيطة، ومن ثم نزيد قوة التوكيد تدريجياً. والشيء المهم، على أي حال، هو تحديد الاستجابة التوكيدية المناسبة لموقف ما، والتخطيط الدقيق لما سنفعله، ومن ثم القيام بتنفيذ الإجراء. وبعد الانتهاء من العمل، نستطيع تحليل ما جرى، وإذا دعت الحاجة نعدل خططنا للمرة القادمة.

ولننظر إلى مثال آخر على ذلك. افترض أن علينا أن نقوم بعمل ما، مثل التقدير الذاتي لضريبة الدخل، وهو العمل الذي يرافقه قلق فائض، والذي يتعاطى معه أشخاص عديدون بقدر كبير من المماثلة. وقد نحلل الموقف، ونقرر القيام بهذا العمل، لأنه لا مجال لتجنبه. وإرجاء هذا العمل حتى الدقيقة الأخيرة الممكنة، يقود إلى زيادة القلق، ويجعل الأمر أكثر إزعاجاً في النهاية. وقد نقرر، عندئذ، أن نمسك الثور من قرنيه، فنجلس ونبدأ بتحديد دخلنا، والإعفاءات، إلخ. وربما نعمل لمدة ساعة فقط في الليلة الأولى، ونعود لتأدية المهمة لمدة مشابهة في الليلة الثانية، فالليلة الثالثة، وهكذا، إلى أن ننهي هذا العمل. وبعد أن نتعود على التعاطي مع المهمات بهذا الأسلوب التوكيدي البسيط، فقد نجد أننا نصبح أكثر توكيداً في المستقبل. فعلى سبيل المثال، قد نجد أن باستطاعتنا أن نجلس ونتجز المهمة برمتها، في ليلة واحدة، بدلاً من توزيعها على عدة ليال. فبالممارسة، نستطيع أن ندرّب أنفسنا على التعامل مع المواقف بأسلوب توكيدي، بدلاً من أسلوب المماثلة والإرجاء.

ولننظر إلى مثال آخر. افترض أن أحد أصدقائك استعار شيئاً ما منك ولم يعده إليك في الوقت المناسب، وقد يسبب لك ذلك إزعاجاً، لأن ذلك الشيء ليس بحوزتك عندما تحتاج إليه. وأحد الأساليب التوكيدية البسيطة أن تبلغ صديقك بأنه لا بأس أن يستعير أشياء منك، وقد تتابع فتوضح له أنك تتوقع إعادتها إليك دون تأخير. بلّغ صديقك أنك تحتاج إلى الشيء الذي استعاره، وأنتك تود أن يكون بمتناول يدك عند حاجتك إليه. وبالطبع فأنت تستطيع أن تبلغه ذلك بطريقة سارة، وبقدر من الدّعابة. وإذا فعلت ذلك بطريقة جيدة، فلن يشعر صديقك بأنك هاجمته أو أخرجته، وستحصل على الشيء الذي استعاره منك. أما إذا شعر صديقك بالحرَج من هذا الطلب البسيط والمناسب، فالمشكلة هي مشكلة صديقك وليست مشكلتك.

والشكل التوكيدي الأقوى قليلاً قد يأتي لاحقاً (إذا أخفق الشخص في إعادة ما استعاره منك بعد محاولتك التوكيدية البسيطة) أو إذا قررت أن تمتنع عن إعاره أشياءك للآخرين. والشكل التوكيدي الأقوى ربما يتمثل في إبلاغ صديقك أنك قررت عدم إعاره أشياءك له مرة أخرى. وقد تفسّر له قرارك بالقول بأن أشياءك غالباً ما لا تكون بحوزتك عندما تحتاج إليها، أو أنها تتعرض لإساءة الاستخدام، أو أنك لست مرغماً على دفع مبالغ كبيرة لإصلاحها، وما إلى ذلك. وينبغي عليك أن تتعامل مع الموقف بلباقة، ولكن دون التردّد في الدفاع عن حقك، ومن الممكن أن يشعر صديقك بالامتعاض، ولكن احتمالات حدوث ذلك قليلة إذا تصرفت بشكل سليم.

وإحدى الطرق لتقليل احتمالات مضايقة صديقك، هي أن تفعل شيئاً يظهر أنك لا ترفض الصداقة من خلال عدم الاستجابة للطلب الذي يريده، وأنت لا تقصد أكثر من مجرد وضع حدود في المجال الذي تشعر بضرورة وجودها فيه، والطريقة لإبلاغ الآخرين بأنك تقبلهم ولو كنت ترفض تلبية طلباتهم، قد تتمثل في دعوتهم لاحتساء فنجان قهوة عندما تتحدث معهم، أو أن تدعوهم للعشاء في وقت لاحق، أو أن تشكرهم على شيء ما، فعلوه سابقاً. فهذه الطريقة، فأنت تظهر لهم أنك ما تزال تقدر الصداقة وأنت لا تريد أكثر من أن تضع قيوداً على الموقف موضوع النقاش. وسوف يقبل كل شخص عاقل هذا ويتفهمه.

يتضح من الأمثلة السابقة أن التوكيد يمكن استخدامه في المواقف البسيطة ذات العلاقة بالمهمات، وفي المواقف المتصلة بالعلاقات بين الأشخاص. وهذا الأسلوب فعال أيضاً في المواقف الأكثر صعوبة التي تكون مشحونة بالعواطف. وتقرير الشيء المنصف والملائم الذي يجب عمله في موقف ما، بالغ الأهمية بالنسبة إلى استخدام التوكيد. وبعد أن تكون قد قررت الفعل المناسب، نفذه بانفتاح، وصدق، ولباقة، ودعابة.

ومن الأشياء الجيدة التي يمكن عملها بعد توكيد الذات، أن تقوم بتحليل ما حدث من أجل أن تتعلم كيف تتعامل مع مثل هذه المواقف بشكل أفضل في المستقبل. وبعد هذا التحليل، فقد ترغب في أن تعزز نفسك، أو أن تعاقب نفسك عقاباً بسيطاً بسبب ما فعلته. فإذا

شعرت أنك فعلت الصواب، فعليك أن تقول لنفسك: «لقد فعلت ما اعتقدت أنه الصواب في ذلك الموقف. وذلك جيد. وأنا سعيد لأنني فعلت ذلك. ولعلني مخطيء، ولكنني فعلت ما اعتقدت بصدق أنه الصواب. وذلك كل ما أستطيع عمله وكل ما يحق للآخرين أن يتوقعوه مني». وبعمل ذلك فأنت تعزز سلوكك، وستشعر بالسعادة والرضا إزاء ذلك. وإذا خالفك أحدهم الرأي، فأنت قد تقول شيئاً من هذا القبيل: «حسناً. لقد فعلت ما اعتقدت أنه الصواب. قل لي ماذا تعتقد وكيف كنت ستتصرف». ومن ثم ومن غير أن تشعر بالقلق أو الانزعاج، فسيكون باستطاعتك أن تناقش وجهة نظر الشخص الآخر، وأن تحصل على بعض التغذية الراجعة والمعلومات التي ستساعدك على التعامل مع المواقف المماثلة في المستقبل. وتستطيع أن تطمئن لمعرفتك بأنك فعلت ما اعتقدت أنه صواب، وأن ذلك كل ما تستطيع عمله، وكل ما يستطيع أي شخص عمله.

وفي بعض الأوقات قد يكون العقاب الذاتي البسيط مناسباً. فإذا تعاملت مع شيء ما، بطريقة سيئة، فلا يفيد في شيء أن تتظاهر بأنك لم تخطيء، ومن الأفضل أن تقول شيئاً من هذا القبيل: «لقد أخطأت هذه المرة. كان عليّ أن أتصرف بشكل مختلف. وينبغي علينا أن نتقبل فلسفياً حقيقة أن الإخفاق جزء من الحياة، وأن الشيء المهم هو أن نتعلم من أخطائنا وإخفاقنا لكي يكون أداؤنا أفضل في المستقبل. وكل شخص يخفق أحياناً، والشخص الناجح ليس الشخص الذي لا يجرب الإخفاق أبداً، وإنما الشخص الذي يتعلم أشياء مهمة من كل فشل.

وعندما ينظر إلى الأمور على هذا النحو، فحتى الفشل له نتائج مفيدة.

وكثيراً ما نواجه صعوبة في تحديد أفضل الطرق التوكيدية بعد أن نكون قد قررنا إظهار التوكيد الذاتي في موقف ما، أو قد نعرف أفضل طريقة ولكننا نشك في قدرتنا على تنفيذها فعلياً. وإذا لم نكن متأكدين من ذلك، فباستطاعتنا أن نستخدم الأسلوب الذي يطلق عليه علماء النفس النمذجة Modeling. وإنها لحقيقة رئيسة أننا نتعلم الكثير في الحياة من خلال تقليد الأشخاص الآخرين، وذلك ما يعنيه علماء النفس عندما يتحدثون عن النمذجة. فنحن نمذج سلوكياتنا بتقليد ما يفعله الناس الآخرون. فالمدربون الرياضيون مثلاً يوضحون الأساليب ويشجعون الرياضيين المبتدئين على مشاهدة المحترفين يستخدمون تلك الأساليب. وبالمثل، فنحن نتعلم الكثير من الأصدقاء، والمعلمين، والآخرين بمجرد رؤية ما يفعلونه ومحاولة تقليد أفعالهم. وقد يساعدنا هذا على أن نصبح توكيديين بشكل مناسب. وباستطاعتنا أن نلاحظ الأشخاص الذين يؤكدون أنفسهم بطرق نرغب فيها، وأن نرى كيفية تعاطيهم مع مثل هذه المواقف (وكما قال Yogi Berra ذات مرة: «إن باستطاعتك أن ترى الكثير من خلال الملاحظة».) ونستطيع لاحقاً أن نجرب نفس السلوك في موقف مشابه. وقد لا نكون جيدين جداً في المرة الأولى، ولكننا نستطيع أن نتحسن بالممارسة. وإذا لم تتح لنا فرصة مشاهدة أحد الأشخاص في كل المواقف التي تحظى باهتمامنا، فباستطاعتنا أن نتخيل تصرف هذا الشخص في تلك المواقف.

وفي الأجزاء الأولى من هذا الكتاب، تحدّثنا عن التدريب السلوكي، الذي يشمل تأدية السلوك وممارسته قبل أن نحاول القيام به في موقف معيّن. ويعمل هذا الأسلوب بشكل جيد جداً فيما يتصل بالتوكيد الذاتي. فنحن نستطيع أن نتدرب بمفردنا، ربما أمام مرآة. وقد نطلب من أحد الأشخاص أن يلعب دور الآخر وأن يساعدنا، ويجعلنا التدريب والممارسة أكثر مهارة ومقدرة على التصرف بشكل طبيعي عندما يتطلب الموقف ذلك.

ومن الأدوات المساعدة للسلوك التوكيدي قراءة كتب حول التفكير الإيجابي. ومن الكتب المفيدة كتاب «The Power of Positive Thinking» لنورمان فنسنت بيل، وكتاب «How To Win Friends and Influence People» لديل كارنجي، وكتاب «Psycho-Cybernetics» لماكسويل مالتز. وإذا كانت هذه الكتب تتضمن ضعفاً أو عيباً ما، فهو أنها تحاول أن تدفعنا إلى الاعتقاد بأن كل شيء سيكون على ما يرام إذا كان لدينا اتجاه إيجابي، وذلك تبسيط للأمور. فالأمر غالباً ما يتطلب أكثر من التفكير الإيجابي، فهو يتطلب الظروف المناسبة، والسلوك الصائب، والقدرة، والمساعدة من الآخرين، وغير ذلك. وعلى كل حال، فعندما تتساوى الأشياء الأخرى، فالمواقف تنتهي بشكل أفضل إذا فكّرنا إيجابياً. فمثل هذا التفكير يساعدنا على استثمار أفضل ما في معظم المواقف ويسر النجاح، حتى لو لم يكن بمفرده كافياً لضمان النجاح. وغالباً ما تتضمن الكتب حول التفكير الإيجابي إشارات مفيدة عن طرق توكيد

الذات وتقدم، دعماً وتشجيعاً للمضي قُدماً. وهي جديرة بالقراءة إذا تعاملنا معها بشكل سليم. وهناك أيضاً كتب جيدة حول تطوير المهارات التوكيدية، مثل كتاب «Your Perfect Right» لروبرت ألبرتي ومايكل أيمونز، وكتاب «Responsible Assertive Behavior» للانج وجيكوبوسكي، وكتاب «Don't Say Yes When You Want To Say No» لهيربرت فنستراهيم وجين بير، وكتاب «The New Assertive Woman» للين بلوم، وكارن كوبورن، وجوان بيرلمان.

تمريبات تدبّر الضغط

(1) اختر مهمة بسيطة لا تشتمل على علاقات بين الأشخاص (مثل: تنظيف المكتب، أو المرآب، أو شيء آخر مشابه) من طبعك أن تماطل في تنفيذها. طوّر خطة لممارسة التوكيد فيما يتعلق بهذه المهمة. جرّى هذه المهمة إذا كان ذلك ضرورياً، وقرر كيف ستنفذها، واحصل على أي مواد ضرورية مسبقاً، ونظّم وقتك، ونفذ المهمة. اكتب أفكارك بعد تنفيذ خطتك. هل أصبح شعورك أفضل وأصبحت أكثر استرخاءً بعد ذلك؟

(2) حدّد مهمة بسيطة تشمل علاقات مع أشخاص آخرين وطوّر خطة لكي تصبح أكثر توكيداً بشأنها. فقد تختار، مثلاً، التعامل مع شخص كثيراً ما يبدي عدم مراعاة لحقوق الآخرين ومشاعرهم عند اتخاذ القرار، أو قول «لا» لرجل مبيعات، أو وضع حدود لعلاقتك مع أحد الأشخاص. قرّر كيف ستعامل مع الموقف بلباقة وبروح الدعابة. تدرب على ذلك أمام المرأة ومن ثم افعل ذلك. فبالنسبة إلى الشخص الذي لا يراعي الآخرين قد تقول: «انتظر. إنك تختار دائماً المطعم الذي نذهب إليه. هناك عدة مطاعم بودي أن أذهب إليها. دعني أذكر بعضها واختر أنت أحدها». وبالنسبة لرجل المبيعات، فقد تذهب إلى محل تجاري لا تنوي الشراء منه، وعندما يقترب منك رجل المبيعات قل له: «إنني أفرج فقط، شكراً». وإذا قال أي شيء آخر، كرّر عبارتك بلا زيادة أو نقصان. ولوضع الحدود في علاقتك حاول أن تقول: «إنني أواجه صعوبة في تدبير شؤوني، ولذلك فقد وضعت قاعدة لنفسني تنص على أنني لن أجيب على الهاتف بعد العاشرة مساءً. فإما أن تتصل بي قبل ذلك الموعد أو أن تترك لي رسالة». اكتب عن مدى نجاح جهدك. كيف تستطيع أن تحسن أداءك في المرات القادمة؟

(3) حدّد موقفاً أكثر تعقيداً يرتبط بعلاقاتك مع الغير تحتاج لأن تصبح فيه أكثر توكيداً للذات. تحدّث عن الأمر مع أحد الأصدقاء لتطمئن إلى أنك منصف مع الشخص الآخر. وبمساعدة صديقك، طور استراتيجية تمكنك من إظهار التوكيد، ومن ثم استخدم التدريب السلوكي للتحضير للحدث القادم. وعند تنفيذ هذا التدريب العب دور الشخص الذي ستحدث إليه ودع صديقك يلعب دورك. وبعد ذلك تبادل الأدوار. تناقش حول الطرق الفعالة والطرق غير الفعالة. وتفاعل مع الشخص المعني مستخدماً الاستراتيجية والأساليب التي طورتها. لا تنسَ التصرف بلباقة وبروح الدعابة، وكذلك،

(4) اختر شخصاً ماهراً جداً في توكيد ذاته في موقف تعتقد أنك تحتاج إلى التحسن فيه . راقب ما يفعله ذلك الشخص واستخدمه كنموذج لك . تدرّب أمام المرأة وافعل ما يفعله هذا الشخص ، ومن ثم افعل ذلك في الواقع . وإنه لأمر شائع أن نحس بالخرق والزيف في المرات الأولى التي نحاول فيها تقليد شخص آخر ، ولكن الأمر يصبح طبيعياً وستشعر أن السلوك أصبح جزءاً منك . صِف محاولتك وحلّلها لتحديد طرق تحسينها .

