علاج ضعف الشخصية

كثيرا ما يقول لنا أشخاص بأن ثقتهم بأنفسهم فى الحضيض وبأنهم ضعاف الشخصية فهل توجد وصفة أو حل لهذه المعضلة؟

أولا: علامات ضعف الذات

١- الميل إلى موافقة الآخرين ومسايرتهم أغلب الأحوال

٢ - الإذعان لطلبات الآخرين ورغباتهم ولو على حساب حقوق الشخص وراحته

٣ - ضعف القدرة على إظهار المشاعر الداخلية والتعبير عنها

٤ - ضعف القدرة على إبداء الرأى ووجهة النظر

٥ - الحرص الزائد على مشاعر الآخرين وخشية إزعاجهم

٦ - ضعف الحزم فى اتخاذ القرارات والمضى فيها

٧ - صعوبة النظر فى عيون الآخرين وضعف نبرات الصوت

٨ - التواضع الزائد عن حده فى مواقف لا يناسب فيها ذلك «الذلة»

ثانيا: مفاهيم خاطئة حول ضعف توكيد الذات

١ - أن هذا هو الحياء المحمود شرعا والمقبول عرفا

٢ - أن هذا من التواضع المطلوب ومن لين الجانب

٣ - أن هذا من الإيثار ومحبة الآخرين

٤ - يجب أن أكون محبوبا من الجميع مقبولا عندهم معروفا باللطافة والدماثة

٥ - يجب أن أقدم رغبات الآخرين ومشاعرهم على رغباتى ومشاعرى دائما

٦ - يجب أن لا أزعج مشاعر الآخرين أبدا وألا أجرحهم بإبداء مشاعرى وآرائى وطلباتى

ثالثا: معنى توكيد الذات

هو قدرة الفرد على التعبير الملائم «لفظا وسلوكيا» عن مشاعره وأفكاره وآرائه تجاه الأشخاص والمواقف من حوله والمطالبة بحقوقه «التى يستحقها» دون ظلم أو عدوان .

توكيد الذات يرتكز على تقدير الفرد لذاته «رضاه عن نفسه وقدراته» وعلى إحساس الفرد بتقدير الآخرين له «مكانته عندهم واحترامهم له» .

المتزن يقدر نفسه حق قدرها بحسب ما تستحقه .

المتكبر ينفخ ذاته ويعطيها منزلة أكبر مما تستحقه .

المتذلل يبخس نفسه حقها وينزلها أقل من منزلتها

رابعا: أمثلة لضعف السلوك التوكيدى

١ - فى السوق يلح البائع علي المشترى بشراء بعض السلع التى لا يرغبها فيقوم بشراء ما لا يريده «ولو كان ثمنه مرتفعا» لأجل أنه لا يستطيع أن يبدى عدم رغبته فى الشراء «ضعف القدرة على الرفض»

٢ - الاستمرار فى الاستماع لشخص لا يهمك حديثه وفى وقت ضيق بالنسبة لك «لديك مواعيد آخرى مثلا» فتحرج أن تعتذر منه للانصراف «ضعف القدرة على إبداء الرغبة»

٣ - عند الاستدانة يلح المستدين على الطرف الآخر بإقراضه مبلغا قد يكون كبيرا أو هو فى حاجته فيقرضه وهو كاره «ضعف القدرة على الاعتذار»

٤ - شخص يتحمل أعباء «وظيفة أو مهمة اجتماعية» فوق طاقته وليست واجبة عليه ولا يريدها ولا يستطيع إبداء رأيه فى ذلك.

٥ - التنازل عن بعض القيم والمبادىء المهنية خجلا من شخص أو أشخاص ما

٦ - شخص يطلب منك الهاتف الجوال ليتكلم مكالمة خارجية فتعطيه إياه وأنت تعلم أنه سيطيل ولن يراعى مشاعرك

خامسا: خصائص الشخص المؤكد لذاته

١ - التوافق بين مشاعره الداخلية وسلوكه الظاهرى

٢ - القدرة على إبداء ما لديه من اراء ورغبات بوضوح

٣ - القدرة على الرفض والطلب بأسلوب لبق

٤ - القدرة على التواصل مع الآخرين بطريقة لبقة «التواصل البصرى - اللفظى»

سادسا: خصائص السلوك التوكيدى

١ - أنه وسط بين الإذعان للآخرين والتسلط عليهم وظلمهم

٢ - يتوافق فيه السلوك الظاهر مع المشاعر والأفكار الداخلية

٣ - أنه مقبول شرعا وعرفا وعقلا

سابعا: فوائد السلوك التوكيدى

١ - يولد شعورا بالراحة النفسية

٢ - يمنع تراكم المشاعر السلبية «التوتر والكآبة»

٣ - يقوى الثقة بالنفس
٤ - يحافظ به الشخص على حقوقه ويحقق أهدافه وطموحاته
٥ - يعطى انطلاقا فى ميادين الحياة «فكرا وسلوكا» وهو من أهم طرق النجاح فى الميادين المتنوعة

ثامنا : التدريب على السلوك التوكيدى «بإشراف المختصين النفسيين»

١ - وضع مدرج للسلوك التوكيدى المراد «من واقع حياة الشخص» يبدأ فيه بالأهون ثم الأشد منه
٢ - التدريب على الجوانب الآتية:
أ - التعبير عن الرأى الشخصى بقناعة ورضى «فى الموافقة والمخالفة»
ب - التعود على الرفض بأسلوب مناسب «تؤكد مرادك دون ظلم غيرك» مثل: أسف لا أستطيع - عفوا لا أريد - لا أقدر
ج - التعبير عن المشاعر والعواطف الداخلية بصدق ووضوح مثل: أشعر بعدم ارتياح لهذا الامر -- هذا لا يعجبنى
د - التعود على استخدام ضمير المتكلم «دون مبالغة» مثل أشعر بدل قولك الواحد يشعر.. أنا لا أرضى ذلك بدل قولك «لا يرضى ذلك»
٥ - التدريب على التعبير البدائى الملائم: التواصل البصرى ووضوح الصوت «نبراته - عباراته» الجلسة والوقفة والمشية وحركات اليدين والرأس «تخدم الأسلوب التوكيدى»
٣ - التكرار والإعادة حتى الإتقان وتطبيق ذلك فى الواقع
٤ - التدرج فى الاسلوب التوكيدى بالتوكيد الأخف «الذى يحقق المراد بأدنى ثمن نفسى» حسب الموقف دون الوصول إلي الظلم والعدوان.

معرفة الآخر تبدأ بالثقافة النفسية

لاشك أن الإنسان أصبح محور الاهتمام فى حضارة القرنين العشرين والحادى والعشرين من حيث هو كائن حى يعيش فى مجتمع يؤثر فيه ويتأثر به.

بقلم :

د. إبراهيم محمد المغازى
قسم علم النفس
جامعة قناة السويس

هذا الاهتمام يتطلب دراسة نشاط هذا الإنسان من حيث هو فى ذاته ومن حيث علاقته بالمجتمع الذى يعيش فيه وخاصة أننا فى حياتنا اليومية نصدر بعض الأحكام التى قد تصيب والصفات الايجابية والسلبية على أنفسنا وعلى من نتعامل معهم سواء من الأهل والأصدقاء أو الآخر أو بعض الأفراد داخل بعض المؤسسات فمثلا نقول إن هذا الشخص ذكى وآخر غبى، وهذا الشخص قوى أو ضعيف فى شخصيته أو هذا الشخص مجرم أو جاسوس وهذا ثعلب وآخر حية وهذا طيب وذلك شرير هذه كلها بلا شك أحكام نفسية نحاول فيها دون قصد أو بقصد أن نربط بين السلوك الظاهر للشخص والحالة النفسية أو العقلية غير الظاهرة كما يساعدنا تكوين هذه الأحكام على حسن التكييف والتعامل الناجح مع مختلف الظروف والمواقف الصعبة التى تواجهنا سواء داخل المجتمع أو خارجه وخاصة عند التعامل مع الآخر، وإذا تأملنا هذه الحالات النفسية نجد أن بعضها ظاهرا يمكن ملاحظته والآخر يصعب ملاحظته لأنه كامن وخفى داخل أعماق الشخصية، فإذا كان الشخص فرحا أو مسرورا فقد يعرف سبب فرحه أو سروره أما إذا كان الشخص مكتئبا أو قلقا فقد يتعسر معرفة سبب اكتئابه أو قلقه وقد يسرق ويتجسس ويكذب ويكرر هذا السلوك السيئ دون معرفة السبب أو الدوافع النفسية وراء ذلك السلوك.

كما أن هذه الأحكام النفسية التى نصدرها ليست مقصورة على سلوك الإنسان فقط بل تمتد لتشمل جميع الكائنات الحية التى تحيط بهذا الإنسان فكثيرا ما نتكلم عن طباع الحيوان وغرائزه وذكائه وتصرفاته وأيضا النبات وهناك فرق بين الملاحظة العابرة للسلوك وإصدار الأحكام عليه وبين الاتجاه العلمى الذى يستند إلى دراسة مظاهر السلوك وتبويبها وتفسيرها والاستفادة من هذا كله استفادة تطبيقية تنبؤية

إذن نحن جميعا سواء متخصصين وغير متخصصين وأميين ومتعلمين بل كل أفراد المجتمع محتاجون إلى معرفة الكثير عن علم النفس والثقافة النفسية، ودراسته كعلم له أهميته فى مجالات الحياة والتربية والتنشئة الاجتماعية فى الأسرة والشارع وفى المؤسسات وفى السياسة والأمن وأسلوب التعامل مع الآخر حتى نفهم شخصيته ونفسيته وبالتالى نضع سياسة التعامل معه حتى لا نجد نصف المجتمع جواسيس له واستدماج شخصيته فى كل حياتنا فنفقد هويتنا المصرية والعربية ونصاب جميعا بإنفلونزا الطيور أو جنون البقر

وصدق الله العظيم إذ يقول «خذوا حذركم».