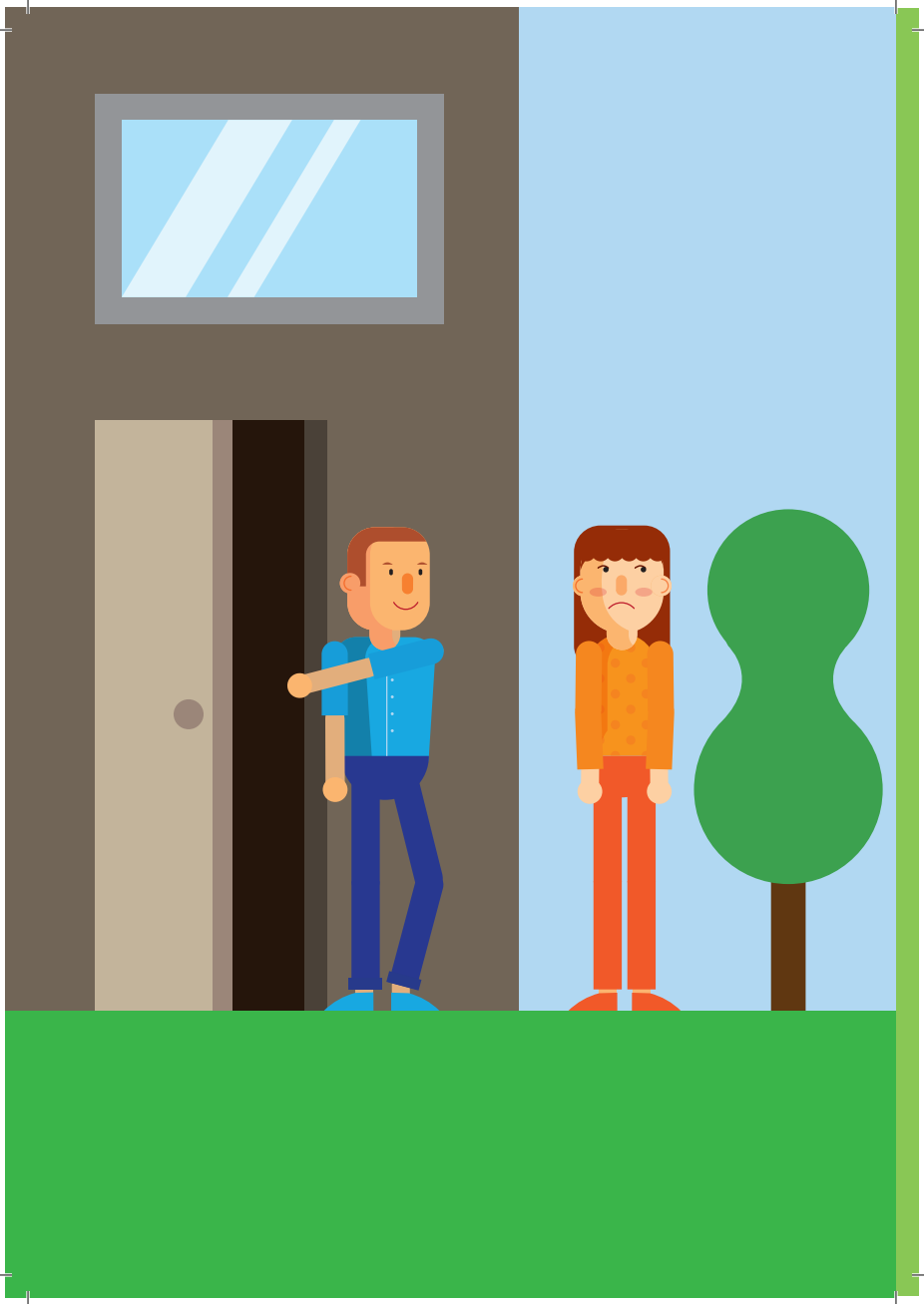
لا يقلل توكيد الذات من احترامك لذاتك أو للآخرين ولا من اهتمامك بذاتك أو بالآخرين، بل على العكس، فإنك تعزز اهتمامك واحترامك بالآخرين اذا ما تمكنت من:

- ☑ محاورة الآخرين.
- ☑ وعي قيمك الخاصة، والتأكيد على دور هذه القيم في توجيه معتقداتك وأحكامك.

موقف من الحياة

- أحمد وسلمى صديقان وهما يلتقيان منذ شهر تقريباً. في أحد الأيام، دعا أحمد سلمى لزيارته في بيته بغياب أهله. ولكن الفكرة لم تلق استحسان سلمى التى أحستها ضغطاً إضافياً عليها ليتفرد بها، خاصة أنه كان يحاول التقرب منها جسدياً. حاولت سلمى التحدث عن مشاعرها هذه مع أحمد عدة مرات، ولكنه كان يقاطعها ويعيق استمرارها في الحديث. فبينما كانت تباشر حديثها، مطرقة الرأس، قائلة بصوت ناعم: « أنا أعلم أنك سوف تعتقد أنني سخيفة، ولكن ...»، يقاطعها أحمد مقترباً بوجهه من وجهها، ويقول بصوت عالٍ واضعاً يديه على خصره: «أنت سخيفة... وطفولية أيضاً». عندها تطأطئ سلمى رأسها وتوافق أن تصاحبه إلى المنزل.

- رضوان طالب في الثانوية لديه مهارات تفكير عالية إلى درجة أنه يطرح الكثير من الأسئلة مما يتطلب من المعلم أن يكون جاهزاً للإجابة على أسئلة لا يتوقعها من الطلاب عادة، فتكون ردة فعل المعلم حتى يحد من اندفاع رضوان في التساؤل أن يصدر تعليقاً على شكل رضوان وامتلاء جسمه، قبل الإجابة على أسئلته، كأن يقول له: تفضل يا صاحب الأسئلة الكبيرة في الرأس الصغير، أو أن يقول له، إسأل يا نصوح، وما إلى ذلك.



كيف أكتسب القدرة على التعامل مع الموقف الحياتي؟

تحتاج إلى توكيد ذاتك في كثير من مواقف الحياة، تذكر دائماً:

- أنت مهم على ما أنت عليه.
- لا تحتاج للتقليل من أهمية الآخرين لتبرز أهميتك، كما لن تسمح للآخرين للتقليل من شأنك لإبراز ما لديهم.
- أنت تقبل الآخرين على ما هم عليه، دون أن يعني ذلك تخليك عن ما أنت عليه.
- الحزم لا يعني الإساءة بل يعني الوضوح والقدرة على التعبير المباشر والواضح يشكل يحميك ولا يضر بغيرك.

كيف أساعد الآخرين على اكتساب المهارة؟

السلبي والحازم والعدائي

- جهز لوحة رسم واقسمها إلى ثلاث أعمدة، تحمل عناوين السلوك الحازم والسلوك العدائي والسلوك السلبي.
- يذكر الميسّر بمعنى السلوك العدائي والسلوك السلبي، ثم يدير عصفاً ذهنياً حول أنواع السلوك، ويوضح أن هذه الجلسة تتعمق في أنواع السلوك، ويشرح أن سلوك المهاجمة يعتبر سلوكاً عدائياً ويبدأ النقاش حول السلوك العدائي بالرجوع إلى الموقفين من الحياة ويناقش الميسّر مع المشاركين أمثلة السلوك العدائي.
- عندما يدرك المشاركون الصلة بين المهاجمة والعدائية يتحول النقاش إلى التجنب الذي نسميه السلوك السلبي.
- بالرجوع إلى الموقفين من الحياة، يناقش الميسّر مع المشاركين أمثلة من السلوك السلبي.

- يذكّر الميسّر المجموعة بعدها بالمشاعر المرتبطة بالمهاجمة والتجنب ثم اطرح سؤال: «أيهما السلوك الأفضل؟ هل هناك سلوك بديل لكليهما؟ ما هو أفضل شكل للتفاعل بين الأشخاص؟».
- تقود الإجابة على هذه الأسئلة إلى فكرة توكيد الذات، حيث لا تفيد المهاجمة ولا التجنب، إذ يمكننا بلوغ نقطة توازن بين السلوكين عبرالسلوك الحازم.
- يسأل الميسّر إذا كان يمكن لأي شخص من المجموعة تعريف السلوك الحازم.
- وأخيراً، اطلعهم على التعريفات. ويطلب من المشاركين إعطاء أمثلة على كل نوع من السلوك من واقع حياتهم اليومية.

معلومات إضافية

يتلخص سلوك المرء في علاقاته في واحد من الأشكال الثلاثة التالية:

السلوك السلبي:

- الاستسلام لإرادة الآخرين للحصول على ما تريد دون طلبه فتترك للآخرين اتخاذ القرار عنك.
- الانقياد للغير بالتحدث بهدوء والضحك بعصبية، ارخاء الكتفين وتجنب الخلاف.
- إخفاء الوجه باليدين.
- عدم اتخاذ أي إجراء لتأكيد حقوقك الخاصة والصمت إزاء ما يزعجك.
- إعطاء الأولوية للآخرين على حساب ذاتك والاستسلام لما يريده الآخرون.
- كثرة الاعتذار.

السلوك الحازم:

- إخبارالآخرين بما تريده بالضبط بطريقة لا تبدو وقحة ولا مستفزة.
- التمسك بحقوقك الخاصة دون التعرض لحقوق الآخرين.
- الاستماع والتحدث.
- التعبير عن المشاعر الإيجابية والسلبية.
- إظهار الثقة بالنفس دون فرض الذات.
- المحافظة على التوازن من خلال توكيد ما تود قوله، فتقول: «أنا أشعر...» وليس: «أنا أعتقد...» وتكون واضحاً ومحدداً فتستخدم «أنا...» وتتحدث وجهاً لوجه مع الآخر، من غير تهكم أو سخرية، وتستخدام لغة الجسد التي تظهر موقفك الواضح وثبات وجهة نظرك .

السلوك العدائي:

- التعبير عن مشاعرك وآرائك، أو رغباتك باستفزاز الآخر.
- الإصرار على توكيد حقوقك دون أخذ حقوق الآخرين بالاعتبار.
- التسلط على الآخرين والوصول إلى أهدافك بالتعدي او تخطي على الآخرين واستخدام الصراخ، والأوامر والإشارة بأصابع الاتهام إلى الآخرين أو القتال.