

البوابة الذهبية لكسب المال والأصدقاء وتحقيق الطموحات

ثقتك بنفسك..

مفتاح نجاحك في الحياة

100 خطوة لاكتساب الشخصية الناجحة الواثقة الجذابة

- غير قاموسك اللفوي واستخدم لغة الناجحين الواثقين .
- كيف ترفع من قيمتك في عيون الآخرين وتكسب تأييدهم ؟
- كيف تعتني بمظهرك وتقدم نفسك للآخرين في أفضل صورة ؟
- هل تعاني من الخجل الاجتماعي؟ .. خذ بهذه النصائح لعلماء النفس .
- كيف تجيد استخدام لغة الجسم للتعبير عن ثقتك بنفسك ؟
- كيف تكسب مقابلة عمل ؟ ، وكيف تلقى حديثًا علنيًا بثبات وثقة ؟
- كيف تتخلص من الحساسية الزائدة للنقد والتعليق؟ .. قل وداعًا لأعداء الفشل .

دكتور / أيمن أبو الروس

مكتبة
البرلمانية



النشر والتوزيع والتصدير

ناهذتك على الفكر العربي
والعالمي من خلال ما تقدمه
لك من روائع الفكر العالمي
والكتب العلمية والأدبية
والطبية ونوادير التراث
واللغات الحية. شعارنا:
قدم الجديد..

بسعر أرخص

يشرف عليها ويديرها

مهندس

مصطفى عاشور

٧٦ شارع محمد فريد - النزهة - مصر الجديدة - القاهرة
تليفون: ٢٦٢٧٨٨٢٢ - ٢٦٢٧٨٨٢٢٢ فاكس: ٢٦٢٨٠٨٢٢
Web site: www.ibsina-eg.com
E-mail: info@ibsina-eg.com

جميع الحقوق محفوظة للناشر

لا يجوز طبع أو نسخ أو تصوير أو
تسجيل أو اقتباس أي جزء من
الكتاب أو تخزينه بأية وسيلة
ميكانيكية أو إلكترونية بدون إذن
كتابي سابق من الناشر.

أبو الروس، أيمن.

تفتك بنفسك... مفتاح نجاح في الحياة/ تأليف أيمن أبو الروس.

١- القاهرة: مكتبة ابن سينا، ٢٠١٣

١٢٨ ص: ٢٤ سم

تدمك ٨ ٠٢٨ ٤٤٧ ٩٧٧ ٩٧٨

١- الثقة بالنفس. ٢- النجاح

١- العنوان. ١٧٩,٩

رقم الإيداع: ٢٠١٣/١٤٦٩٨

الترقيم الدولي: 1-028-447-977-978

تصميم الغلاف: إبراهيم محمد إبراهيم

الإخراج الفني: وليد مهني علي

تطلب جميع مطبوعاتنا من وكيلنا الوحيد بالمملكة العربية السعودية

مكتبة الساعي للنشر والتوزيع

ص ب ٥٠٦٤٩ الرياض ١١٥٣٣ - هاتف: ٤٣٥٣٦١٨ - ٤٣٥١٩٦٦ - ٤٣٥٩٠٦٦

فاكس: ٤٣٥٥٩٤٥ جوال: ٥٥٠٦٧١٩٦٧

E-mail: alsaay99@hotmail.com

مطابع العبور الحديثة - القاهرة

تليفون: ٤٦٦٥١٠١٣ فاكس: ٤٦٦٥١٥٩٩

مقدمة

- هل تميل دائماً لاتخاذ مكانك في المؤخرة بعيداً عن الأنتظار ؟
- هل تعاني من " عقدة اللسان " في المواقف الاجتماعية ؟
- هل تميل للتقليل من قيمتك وقدراتك ؟
- هل أنت ساخط على ماضيك ؟ .. هل كنت تُعامل بقسوة ؟
- هل تعتقد أن الآخرين يقولون أشياء سلبية عن شخصيتك ؟



إذا كنت كذلك فأنت تعاني من مشكلة ضعف الثقة بالنفس.. إنها من المشاكل الشائعة المنتشرة بين مختلف طبقات المجتمع سواء بين الصغار، أو الشباب، أو الكبار .

إنها مشكلة تُقيّد صاحبها .. وتعوق تقدمه .. وتعرقل طريقه نحو النجاح.. إنه لا يكفي أن تعتمد على مهاراتك العلمية، أو الفنية لتحقيق طموحاتك ، وإنما لابد كذلك من اكتساب مواصفات الشخصية الناجحة التي تعرف أهدافها، ولا تقلل من قدراتها، وتستطيع كسب الأصدقاء، وإقامة علاقات اجتماعية ناجحة، والتي تُعتبر الثقة بالنفس من أهم مقوماتها، فإذا كنت أحد ضحايا الشعور بضعف الثقة بالنفس ، فلتقاوم هذه الصفة السلبية لتنتقل نحو النجاح . وهذا هو موضوعنا أيها القراء الأعزاء على صفحات هذا الكتاب.. فأرجو أن تستفيدوا به في حياتكم العملية .

مع تمنياتي بالنجاح والتوفيق ..

المؤلف



اعرف .. ما مدى ثقتك بنفسك



مفهوم الثقة بالنفس:

الثقة بالنفس (Self – Confidence) صفة مهمة من صفات الشخصية الناجحة تجعلنا أكثر قدرة على تحقيق المكاسب والطموحات ، والتغلب على ما نقابله خلال حياتنا من صعوبات وعثرات ، وعلى كسب تقدير وتأييد الآخرين لنا، وتكوين الصداقات .

وهي تعنى ببساطة :

إيمانك بقدراتك على تحقيق ما ترغب، أو ما تخطط له، أو ما تتوقعه.. وتقدير قيمتك كإنسان فضله الله تعالى على سائر المخلوقات..

﴿لَقَدْ خَلَقْنَا الْإِنْسَانَ فِي أَحْسَنِ تَقْوِيمٍ﴾ (التين: ٤)

ما الذى يُشكل صورة الفرد منا ؟، أو كيف ترى نفسك ؟ :

فى الحقيقة أن صورتك التى تكونها لنفسك (Self – Image) لها ثلاثة مكونات (Components) تشهد اختلافاً بدرجات متفاوتة عند ضعفاء الثقة بالنفس، وهى :

قيمة النفس (Self – Worth) :

هذا بمعنى القيمة التى تضعها لنفسك (هل أنت غالى الثمن أم رخيص الثمن؟) .. أو مدى ارتياحك تجاه نفسك . وضعفاء الثقة بالنفس يميلون عادة لتقليل قيمة أنفسهم .

الاقْتدار (Competence) :

هذا بمعنى اعتقادك عن قدرتك على التحقيق، أو إنجاز الأشياء وتحقيق الطموحات .

وهذا المكوّن يرتبط بدرجة كبيرة بالثقة بالنفس ، لذلك يكون دائماً مختلاً عند ضعفاء الثقة بالنفس .

الانتماء (Belonging) :

هذا بمعنى مدى شعورك بالقبول، والاحترام من الآخرين، وعادة ما يشعر الشخص ضعيف الثقة بنفسه بضعف قبول وتقدير الآخرين له .

أهمية الثقة بالنفس :

إن الثقة بالنفس تمنح الإنسان الشجاعة والطاقة، وتحفزه على قبول التحديات وتجعله يتعلم من أخطائه وتجاربه، فلا ييأس أو ينكسر . إنها ضرورة مهمة من ضرورات الحياة سواء على المستوى الشخصي، أو المستوى الاجتماعي، أو في مجال العمل .

فالشخص الواثق بنفسه أكثر قدرة على الاستمتاع بالحياة، وعلى اتخاذ القرارات وعلى التأثير في الآخرين ، وهو عادة ما يكون الشخص المفضل في مقابلات العمل (Interviews) ، والمفضل كذلك لتمثيل مجال عمله في المؤتمرات والندوات.

عندما نتحدث عن الثقة بالنفس فإننا نعني مدى قدرة الشخص على التعامل والاندماج مع الآخرين بشخصية واثقة بنفسها.. إن البعض منا قد يكون واثقاً بنفسه في ناحية محددة من نواحي الحياة يكون فيها متمكناً، أو موهوباً كمجال الرياضة مثل: السباحة لمسافات طويلة .. أو مجال الفن كالعزف على آلة موسيقية، ولكن عندما نأتى إلى المجال الاجتماعي قد تقل ثقته بنفسه، فلا يستطيع التكيف والاندماج مع الآخرين بدرجة مناسبة فيشعر بأنه مكبّل.

اختبر مدى ثقتك بنفسك :

الثقة بالنفس ليست مجرد شعور داخلي لكنها تظهر على الشخص من خلال لغة جسده ، ومدى انفتاحه على الآخرين، ومدى قبوله للتحديات والتجارب الجديدة، وأيضًا ما يضعه لنفسه من أهداف وطموحات، والاختبار التالي يساعدك في معرفة مدى تمتعك بالثقة بالنفس بشرط أن تجيب عنه بصدق وأمانه .



في هذا الاختبار أربعة اختيارات لكل عبارة أو سؤال، وهي :

- (1) أبدًا أو نهائيًا.
- (2) أحيانًا.
- (3) كثيرًا.
- (4) دائمًا.

عندما تأتي أغلب إجاباتك وفق الاختيار (4) فأنت تتمتع بدرجة جيدة من الثقة بالنفس . وعندما تأتي أغلب إجاباتك وفق الاختيار رقم (1) فأنت ضعيف الثقة بالنفس .. أما الاختيار (2) فيعني وجود قدر محدود من الثقة بالنفس أما الاختيار (3) فيعني تمتعك بدرجة متوسطة من الثقة بالنفس .

ولكن لا تقتصر أهمية هذا الاختبار على مجرد تحديد مقدار ثقتك بنفسك، وإنما يجب أن تمتد كذلك إلى تحديد مواطن الضعف، والعمل على تحسينها وإجادتها.. كما يتضح من الأجزاء التالية:

- (1) لا أجد صعوبة في التحدث للغرباء
- (2) أحب تجربة الخوض في أنشطة جديدة
- (3) لدى مجموعة من الأهداف المينة في حياتي
- (4) يمكنني التحدث بثقة إلى الرؤساء والمسؤولين
- (5) لا أتشكك كثيراً في مظهري
- (6) لغة جسدي ترسل إشارات إيجابية
- (7) أتصل بعيني عندما أتحدث للآخرين
- (8) أتحدث بصوت مسموع بوضوح
- (9) إذا شعرت بالتوتر فإنني أستطيع تحديد السبب
- (10) أستطيع السيطرة على أية مشاعر سلبية عندما أتصل بالآخرين
- (11) أتعلم من أخطائي السابقة
- (12) أستطيع التماسك في المواقف الاجتماعية
- (13) لا أشعر بالخوف من مقابلات العمل
- (14) أستطيع السيطرة على تعبيرات وجهي
- (15) أعرف نقاط قوتي ونقاط ضعفي
- (16) لدى معرفة واضحة بأولوياتي في الحياة
- (17) أستطيع التكيف مع المواقف الصعبة وأقبل التحديات
- (18) أستطيع طلب المساعدة عندما أكون واقعاً تحت ضغط
- (19) أستطيع عرض وجهة نظري بوضوح على الآخرين
- (20) الأحاديث العامة أعتبرها تحدياً أستطيع التغلب عليه

4 3 2 1

(21) أستمتع بقبول، وبدء مشاريع جديدة

(22) أستطيع توجيه اهتمامى، وتركيزى على الآخرين أثناء الاختلاط بهم

4 3 2 1

4 3 2 1

(23) أتحدث بطلاقة فى المواقف الاجتماعية

4 3 2 1

(24) لا أشعر بالخجل، أو التردد عندما أدخل حجرة بها غرباء

(25) أستطيع تولي مسؤولية قيادة الأمور فى المبنى الذى أقيم به

4 3 2 1

(26) لا أشعر بالخجل من مناقشة إمكانية زيادة راتبى مع مديرى فى العمل

4 3 2 1

4 3 2 1

(27) أستطيع أن أكون محور اهتمام وتركيز الآخرين

(28) عندما أشعر بالغضب أو التوتر، فإنه يمكننى السيطرة على انفعالاتى

4 3 2 1

4 3 2 1

(29) أشعر بأننى قادر على منح الثقة بالانفس للآخرين

4 3 2 1

(30) لا أتأخر عن قبول منصب قيادى

4 3 2 1

(31) أفضل الجلوس فى المقدمة

4 3 2 1

(32) لا أهتم كثيراً بما يقوله الآخرون عنى

4 3 2 1

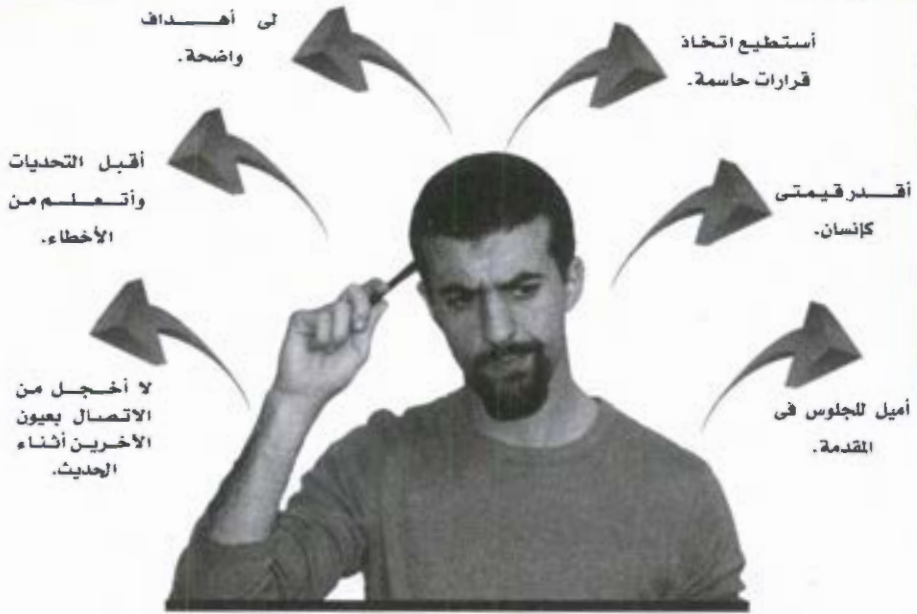
(33) لا أندم على التجارب الخاطئة، وإنما أتعلم منها

4 3 2 1

(34) أهتم بمظهري وأثق فى تقدير الآخرين لى

(35) أميل للمشى بخطوات مسرعة، وكأنى أمضى تجاه هدف ما

4 3 2 1



إنني أتمتع بالثقة بالنفس

مَنْ المسئول عن ثقتك بنفسك ؟

إن هناك إنساناً واحداً قادراً على بناء ثقتك بنفسك .. خَمَّنْ لتعرف مَنْ

هو؟

إنه أنت .. ولا أحد غيرك .

واكتسابك للثقة بالنفس يحتاج منك لتخطيط جيد ، ووضع أهداف ، واتخاذ أفعال.. وتبعاً لذلك لا تُلَمُّ الآخرين على :

- ضعف ثقتك بنفسك.
- كيف كنت تعامل من قبَلهم؟
- أفكارك وكلماتك وأفعالك.
- فشلك وإحباطك.
- أى شيء آخر ..

اجعل كل شيء يحدث من الآن فصاعداً متوقفاً عليك أنت شخصياً .
جهّز ورقة أمامك ، واكتب ثلاثة أشياء يمكنك فعلها ، أو التوقف عن فعلها
بحيث تجعلك مسئولاً عن بناء ثقتك بنفسك .
قف أمام المرآة .. وواجه نفسك .. وردد لنفسك:



من الآن فصاعداً
أنا وحدي مسئول عن
أفعالي لبناء ثقتي
بنفسي .. ومسئول عن
مشاعري تجاه نفسي.



الثقة بالنفس تجعل حياتك أفضل وأحلامك ممكنة



غير نوعية حياتك إلى الأفضل :

إن باستطاعتنا إلى حد كبير أن نغير من نوعية الحياة التي نعيشها .. والثقة بالنفس إحدى الوسائل المهمة التي تمكننا من ذلك بحيث تصبح نوعية حياتنا أفضل وتقوى من إرادتنا؛ لتحقيق أهدافنا وطموحاتنا.. يذكر علماء النفس عن أهمية تمتعنا بثقة كافية بالنفس: إن وجود الثقة يقوى الدافع ويرفع من درجة نجاحنا المتوقعة في إنجاز المهام المختلفة التي نقوم بها ، كما تشير بعض الدراسات إلى أن وجود الثقة بالنفس يجعل الفرد أكثر إيجابية تجاه حياته بصفة عامة على عكس الفرد محدود أو مفتقر للثقة بالنفس، حيث ينحاز عادة إلى الاتجاه السلبي والخنوع .

الثقة بالنفس تجعلك موضع اهتمام الآخرين :

من الواضح من خلال حياتنا العامة أن الشخص الذي يتمتع بقدر محدود، أو ضعيف من ثقته بنفسه يكون عادة مُهْمَلًا ، أو غير جذاب للآخرين.. والعكس صحيح تمامًا، فوجود الثقة بالنفس يجعل الفرد موضع اهتمام حيث يجذب إليه الآخرين؛ ليستشيروه ويأخذوا رأيه فيما يعرض عليهم من أزمات .. بل إنه عادة ما يكون الشخص المختار للقيادة ، أو لإدارة أمور الآخرين ، أو للفوز في مقابلة عمل .

على سبيل المثال : لن يختار مدير المدرسة معلمًا ضعيف الثقة بنفسه؛ ليتولى أمور العناية بالتلاميذ أثناء الرحلة، وعلى النمط نفسه لن يختار مدير العمل موظفًا محدود الثقة بنفسه؛ ليمثل الشركة في مؤتمر أو ندوة .. إلى آخره .

ولأن الشخص الواثق بنفسه موضع اهتمام للآخرين لاحظ أن الواثقين بأنفسهم هم عادة الذين يتلقون فى كثير من المناسبات دعاوى بالحضور وبطاقات تهنئة .. فهم ناجحون اجتماعياً ..



الثقة بالنفس تجذب إليك الآخرين. وتجعلك موضع اهتمام ومشورة.

الواثقون يكسبون الأصدقاء :

لعل أحد أهم مقومات الشخصية الجذابة التى تستطيع كسب الأصدقاء بسهولة، هى الثقة بالنفس، ولعل أصعب خطوة فى كسب الأصدقاء هى المبادرة .

والثقة بالنفس تذلل تلك العقبة ، وتمهد لك الطريق لكسب الطرف الآخر الذى تود التحدث إليه، وكسب وفاقه أو مودته.. إنه لو انتظرت أن يأتى إليك شخص لتتعارف إليه، وتقيم معه صداقة فربما يطول انتظارك حتى تتمكن من كسب عدد محدود من الأصدقاء، أما إذا بادرت بالتعارف إلى الآخرين فى أثناء حضور مناسبة ما، أو من خلال مجال العمل، فإنك حتماً ستستطيع كسب عدد جيد من الأصدقاء .. ووجود الثقة بالنفس خطوة أساسية للنجاح فى ذلك .

دليلك للنجاح فى التصدى للأزمات وقبول التحديات :

إنك عندما تتحلّى بقدر جيد من الثقة بالنفس فإنك تصير بالتالى أكثر قدرة على قبول التحديات أو التكيف مع الأزمات.. إنك بتوافر الثقة تكون أقل قابلية لقبول الهزيمة أو الانكسار .. فدائمًا تقول لنفسك فى المواقف الصعبة أو الأزمات : "لابد أن يكون هناك طريق للنجاة .. أو حل للمشكلة" .
أما افتقاد الثقة بالنفس يجعل الشخص يستسلم للهزيمة بسهولة.

سلوك الواثق بنفسه فى التعامل مع الأزمات

يرى الأزمة كنوع من التحدى الذى يستوجب قبوله بشكل إيجابى وإيجاد مخرج للتغلب عليه .

ينظر لأسباب المشكلة وما يحيط بها من حقائق ومعلومات ليتمكن من تفهم الوضع القائم .

يبدأ فى وضع خطة وترتيب خطواتها التى ينبغى الأخذ بها لضمان نجاحها .

لا يتأخر عن طلب المساعدة من الآخرين متى احتاجها أى منهم كالأفراد العائلة أو الأصدقاء أو ربما الغرباء .



التكيف مع التغيرات المعيشية :

إن الثقة بالنفس تجعل الفرد أكثر مرونة وأكثر استعدادًا لتعلم أشياء جديدة واكتساب خبرات متنوعة .. وهو ما يجعله بالتالى أكثر قدرة على التكيف مع التغيرات المعيشية بالنسبة لغيره من ضعفاء الثقة بالنفس .. مثل: انتقاله

لمرحلة الأبوة (أو الأمومة) باستقبال أول مولود له .. أو بلوغه سن التقاعد عن العمل وخروجه لمرحلة المعاش.

إن مثل هذه التغيرات المعيشية الكبيرة تمر على الشخص الواثق بنفسه بقدر أقل من التوتر أو القلق؛ لأن ثقته بنفسه تجعله شغوفاً بالمرور بتجارب جديدة يتعلم من خلالها أشياء جديدة ، كما تثير في نفسه الرغبة في التحدي وتجاوز الأزمات .

• نموذج لحالة:

فاطمة البالغة من العمر ثلاثين عاماً لم تُوفِّق في حياتها الزوجية وتم طلاقها من زوجها بينما كان ابنها عمرو يبلغ من العمر خمس سنوات..

وبعد التحاق عمرو بالمدرسة بعدة أشهر ، عرضت مديرة المدرسة على مَنْ ترغب من الأمهات تقديم العناية للأطفال في المدرسة فقررت فاطمة خوض هذا المجال الذي يتيح لها اكتساب خبرة جديدة، وأظهرت تفوقاً فيه واستطاعت كذلك الحصول على دورة تدريبية اجتازتها بنجاح..

وعرضت عليها مديرة المدرسة أن تشغل منصب معلمة للأطفال، فوافقت فاطمة وبعد عدة أشهر تعرفت إلى زميل لها في العمل وعرض عليها الزواج..

وبذلك استطاعت فاطمة تغيير مجرى حياتها تماماً بفضل ثقتها بنفسها وإيمانها بقدراتها على تحويل مسار حياتها من شكل بائس إلى شكل مستقر سعيد .

دعنا نتصور الصورة العكسية .. فلو كانت فاطمة مفتقرة للثقة بنفسها لصارت مكبلة بإحساسها بالضعف والتخاذل ، ولبقيت تبعاً لذلك وحيدة منعزلة عن الآخرين ومضت حياتها من سيئ إلى أسوأ..

فالثقة بالنفس تولد الدافع ، وتحرك صاحبها ، وتساعد على قبول التحديات والتغلب عليها .

الحياة بدون ثقة بالنفس تجعلك في مهبط الريح



لا تتوقع اكتساب تقدير الآخرين إذا كنت لا تعطى نفسك التقدير الكافي:

إن مساوئ ضعف الثقة بالنفس كثيرة ، فهي تجعلك بصفة عامة لا تأخذ من الحياة ما تريد بل تضعك في مهبط الريح حيث تصبح معرضاً للمحن والأزمات .

إن ضعف الثقة بالنفس يمكن أن يجعلك تخسر مناصب مهمة أو وظائف جيدة كان من الممكن الفوز بها .. وتخسر أيضاً علاقات اجتماعية ناجحة كان من الممكن بكسبها أن تساعدك في التغلب على مصاعب الحياة .. كما يجعلك ذلك أكثر قابلية للتوتر والمتاعب النفسية عموماً .

كما أن ضعف الثقة بالنفس يجعل الشخص منا يميل لتجنب التحديات أو المواقف التي تحتاج لإظهار قدر من الشجاعة .. كإلقاء حديث علني ، أو اكتساب دور فعال في مجال العمل ، كما يميل عادة لتجنب اكتساب مهارات أو خبرات جديدة أو حضور دورات تدريبية .

وينظر إليه الآخرون عادة على أنه ليس الشخص المفضل ، فيتجنبون عادة تكليفه بأمر مهم أو اتخاذ قرارات .

فلماذا يُقدرونه ويثقون في قدراته إذا كان هو شخصياً مفتقداً للثقة في

قدراته؟!

ساعد نفسك على التغيير :

بدلاً من أن تقول دائماً : " لماذا ؟ " .. قُلْ : " ولماذا لا ؟ " .
بدلاً من أن تتخاذل وتراجع .. قُلْ لنفسك : " إنى أستطيع بفضل الله ... " .
فاتخذ دائماً موقفاً إيجابياً بدلاً من الميل للسلبية .

تعلم من الواثقين بدلاً من تقليل شأنهم :

• انتبه لهذه المعادلة :

إن ضعف الثقة بالنفس تجعلك تخسر علاقات اجتماعية، وتضعك فى عين الآخرين كشخص غير ناضج أو غير جدير بالصدقة.

وتبعاً لذلك فإنه من المتوقع أن يحاول الشخص ضعيف الثقة بنفسه مقاومة ذلك الشعور المحبط الذى يستشعره من الآخرين بإسقاطه عليهم حيث يميل لاتهامهم بالسخف أو يلجأ لتحقيرهم أو ازدرائهم.

إن من الحكمة أن يلجأ بدلاً من ذلك إلى التعلم منهم ليرى كيف ينقلون إحساسهم بالثقة للآخرين؟، وكيف يؤثرون فيهم؟.. فيحاول أن يسلك مسلكاً شبيهاً بمسلكهم فى الحياة الاجتماعية .

كما أنه يجب أن يكون الشخص محدود الثقة بنفسه أكثر عقلانية فى الحكم على نفسه.. إن أصدقاءك أو زملاءك فى العمل أو فى النادى الرياضى يمتلك أغلبهم خصائص مميزة ونواحي محددة للتفوق.. فليس من الحكمة أن يُشعرك ذلك بالنقص فى إمكاناتك.. وإنما يجب عليك أن تعمل جاهداً لتقوية مواطن الضعف فى شخصيتك أو مهاراتك .

حديث إلى النفس :

إننا عندما نردد لأنفسنا عبارات إيجابية، فإن العقل يقودنا ويدفعنا للعمل على ذلك النحو الإيجابي.. فهذا نوع من الإيحاء للنفس..
فردد لنفسك من وقت لآخر مثل هذه العبارات الإيجابية لتدفعك وتحفزك :

"إنى والحمد لله أقوى مما يتصور الآخرون"
"إنى بإذن الله قادر تمامًا على تولي هذه المهمة الصعبة"
"سأستطيع إن شاء الله إلقاء هذا الحديث عليهم دون خجل"

لا تندهش : ضعف الثقة بالنفس يزيد من قابليتك للمرض !

إن ضعف الثقة بالنفس يصحبه عادة إحساس بالتدني أو ربما ازدراء للنفس.. وهذا الشعور السلبي لا يجعل المرء أكثر قابلية للتوتر والمعاناة النفسية فحسب وإنما قد يجعله كذلك أكثر قابلية للمرض العضوي .. أو للمتاعب النفس - جسمية (Psychosomatic Disorders) كالشكوى من الصداع ، والقولون العصبي ، وألم الظهر .. وربما تمثل إحدى هذه المتاعب كألم الظهر مبررًا للتهرب من تولي مهمة ما ..

ومن الممكن كذلك أن تؤدي حالة التوتر المتكررة تجاه المواقف الاجتماعية التي تحتاج لقدرة كاف من الثقة بالنفس إلى زيادة القابلية لحدوث مرض عضوي بالفعل كارتفاع ضغط الدم ، أو ارتفاع مستوى سكر الدم بسبب تكرار خروج ما يعرف باسم هرمونات التوتر (Stress Hormones) التي تعد الجسم للفرار أو للشجار .. أى للفرار والابتعاد عن الموقف العصيب أو للتعامل معه بخشونة وعنف.

ساعد نفسك على التوازن النفسي :

• أشياء يجب أن تتذكرها :

- كل إنسان يخطئ أحياناً مهما بلغت ثقته بنفسه .
- فكر فيما ينبغي عليك عمله.
- اكتشف النواحي الإيجابية بشخصيتك وأبرزها أمام عينيك.

• أشياء يجب أن تتغافل عنها :

- لا تلم الآخرين على جعلك مفتقداً للثقة بنفسك .. فمهما حدث لك في الماضي، فأنت لا تزال مسئولاً عن نفسك .
- تجنب الشعور بأنك " ضحية " أو الشعور بالأسف على حالك .. وإنما اسع لتغيير سلوكك .
- تجنب التركيز على نقاط ضعفك وكأنك لا تمتلك شيئاً إيجابياً.

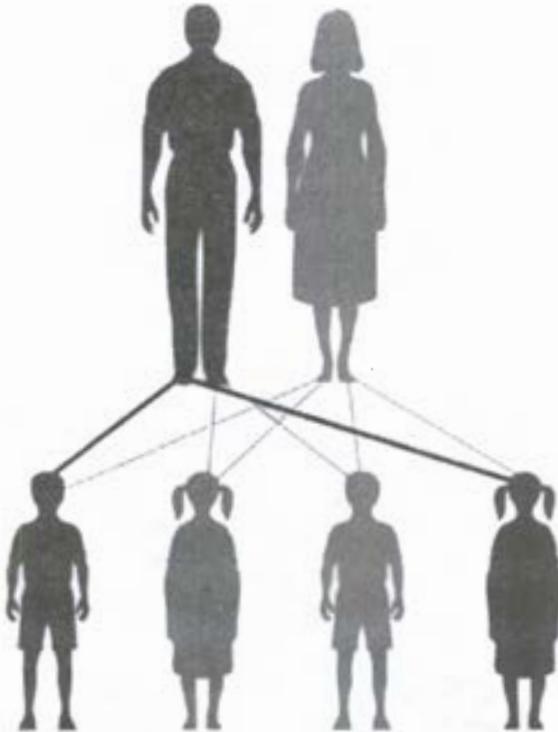


لماذا لا يتمتع البعض منا بثقة كافية بنفسه؟



الثقة .. والوراثة :

هل الثقة بالنفس خاصية نكتسبها بالوراثة ؟ .. أو بمعنى آخر : هل هناك "جينات" تحمل صفة توافر الثقة بالنفس وأخرى تحمل صفة افتقار الثقة بالنفس ؟



من المتوقع من زواج رجل وامرأة يتميز كلاهما بضعف الثقة بالنفس أن يأتى الأبناء بنفس هذه الصفة

إننا لا نستطيع حتى الآن تحديد جينات معينة ترتبط بخاصية الثقة

بالنفس، ولكن يمكن القول: بأن هناك ميلاً وراثياً لاكتساب صفة ضعف أو قوة الثقة بالنفس..

فانظر حولك .. إلى أصدقائك أو إلى أقاربك أو إلى جيرانك ستلاحظ أن هناك عائلات يعينها يتميز أفرادها بتوافر الثقة بالنفس ، وأخرى يتميز أفرادها بضعف الثقة بالنفس .

لكن هذا الميل الوراثي لضعف الثقة بالنفس لا يعنى عدم إمكانية التغلب عليه .. وإنما يحتاج الأمر فى هذه الحالة إلى مزيد من الجهد والتعلم والمحاولة.

انتبه : كيفية تنشئة طفلك تحدد مدى ثقته بنفسه !

كما أن كيفية التنشئة التى يشب الأبناء عليها تلعب دوراً مهماً فى مدى تمتعهم بالثقة بالنفس .



فببساطة شديدة.. هناك فرق كبير فى درجة الثقة بالنفس التى يتمتع بها طفل يُشجّع ويكافأ ويحفّز من أبويه .. وآخر يُلام ويُسبّ ويُزدري من أبويه.

خطورة العتاب المتكرر والتحقير والنقد اللاذع :

إن توجيه العتاب واللوم بشكل متكرر للأبناء من آبائهم ، أو ربما من معلمهم فى المدرسة يجعل الطفل يشب ضعيف الثقة بنفسه ، فلا يتحمس لخوض تجارب جديدة ، ويصبح لديه حساسية زائدة ضد الفشل حيث إنه يشب وبعقله الباطن مخزون من الإحباط المرتبط بتجاربه الفاشلة التى كان يعاقب عليها فى الماضى سواء بالإهانة، مثل : إنك طفل فاشل .. لا فائدة منك، أو ربما بالأذى والضرب .

• نموذج لحالة :

يقول محمود : رغم بلوغى سن العشرين عاماً والتحاقى بالجامعة إلا أننى لا أزال أحمل بداخلى قدراً كبيراً من الخوف من مواجهة الآخرين أو الاشتراك فى الأحاديث الدائرة أمامى فى الجامعة .. وهو ما يجعلنى دائماً أميل للجلوس بمؤخرة المدرج حتى أتجنب أن أكون فى مواجهة المحاضر مباشرة وبالتالي أتجنب أن يطرح علىّ سؤالاً أو أشارك فى مناقشة.. إن مثل هذه الأمور تشعرنى بحرج شديد بسبب توقعى دائماً لاحتمال الفشل وعدم تقدير الآخرين لى.. لقد نشأت منذ الصغر فى ظل أب يميل دائماً لاتهامى بالفشل والتقصير ولا تزال تجاربى الفاشلة السابقة أراها أمام عيني.

التعلم من الفشل :

إن ما يجب أن نؤكد عليه هنا هو ضرورة أن يتعامل الآباء بشكل إيجابى تجاه تجارب أبنائهم الفاشلة، فلا يوجد إنسان لا يخطئ .. ولكن من المهم أن نبحث أسباب الفشل ونتعلم منها لتجنبها فى المرات القادمة..

إننا فى الحقيقة نكتسب جزءاً كبيراً من الثقة بالنفس من خلال التجارب الناجحة التى نخوضها .. وليس من المتوقع بالطبع أن نخوض كل ما نمر به من تجارب بنجاح .

ولكن ينبغى أن نستثمر فشلنا ونتعلم منه فى كل مرة نمر فيها بتجربة فاشلة حتى نتمكن من خوض تجارب أخرى قادمة بنجاح، فالخبرة هى أفضل معلم .

تدريب لتقوية الثقة بالنفس :

إننا قد نشب بمخزون جيد من الثقة بالنفس بداخلنا ، لكنه قد يتناقص تدريجياً مع مرور السنين إذا لم نعمل على تدعيمه باستمرار بتقديرنا واعتزازنا بأنفسنا .

تدرّب على اكتساب الثقة بالنفس بمراجعة التجارب الناجحة التي خضتها خلال الأسبوع الماضى وأبرزها أمام عينيك لتقوى من ثققت بنفسك .. وانسّ التجارب الفاشلة بشرط أن تكون قد تعلمت منها.

أهمية التشجيع :

على عكس إشعار الابن بنقص التقدير تظهر أهمية التشجيع (Encouragement) كشىء ضرورى لاكتساب الثقة بالنفس لكل منا وبخاصة للأطفال ، وذلك لأنه يلبي رغبتنا الفطرية بأن نشعر بالاستحسان تجاه أنفسنا .. مثل: "أنت طفل ذكى" .. "أنت فتى ماهر" .. "يا لك من مهندس رائع!".
والحقيقة أن ظروف وضغوط الحياة قد لا تسمح فى أحيان كثيرة للبعض منا بتشجيع وتحفيز الآخرين على أفعالهم ، وربما يكون من أسباب ذلك أيضاً نقص اللباقة .



استمع جيداً للنقد كالموجه من رئيسك فى العمل ، واعرف سبب الخلل أو مدى صحته دون أن يثير ذلك إحساسك بنقص التقدير .

فالأباء والمعلمون في المدرسة قد لا يوفرون للأطفال أو الفتيان التقدير الكافي تجاه ما يقومون بإنجازه بنجاح ، فيشبون بالتالي محدودى الثقة بأنفسهم.

ولكن.. ماذا يمكننا عمله إذا لم نجد التقدير أو التشجيع الكافي ؟..

إذ إنه يجب أن نظهر للطرف الآخر احتجاجنا ولا نتألم فى صمت .. مثل:
" لماذا تصر دائماً على إشعارى بالإحباط ؟! " .. " لماذا لا تسمعى كلمة إطراء تجاه ما قمت به ؟! "

ولكن فى الحقيقة يجب أن نتأنى فى استقبال النقد الذى لا يرضينا من الآخرين .. فربما يحمل شيئاً من الصحة .. فلنقيّمه جيداً لنعرف ما إذا كان فى محله أم غير ذلك .

الإهمال الأسرى يحفز على ضعف الثقة بالنفس :

الإهمال الأسرى عادة ما يرتبط بكثرة الأبناء .. ويعد أحد الدوافع المهمة لضعف الثقة بالنفس..

تذكر دراسة اجتماعية عن هذا الموضوع أن الأطفال الذين لهم عدد محدود من الإخوة كأخ واحد أو ربما اثنين ينجزون بدرجة أفضل فى دراستهم أو فى أعمالهم بعدما يكبرون لتمتعهم عادة بقدر أوفر من الثقة بالنفس .. على عكس غيرهم ممن لهم عدد كبير من الإخوة .. وذلك لأن الطفل الذى ينشأ فى أسرة محدودة الأفراد يلقى بلا شك اهتماماً أكبر من جانب أبويه، وهو ما يعزز من ثقته بنفسه ويرفع من تقديره لذاته .

أما الأطفال الذين ينشأون فى أسرة كثيرة الأفراد، فعادة ما يعرضون للإهمال الأسرى ونقص الرعاية ، مما يجعلهم يشبون عادة بقدر محدود من الثقة بالنفس .

الثقة تنمو داخل الصغار من محاكاة الكبار :

كما أن الثقة نكتسبها ونحن صغار من محاكاتنا للكبار .. أو للأب والأم بوجه التحديد، فالأطفال يميلون لتقليد آبائهم .. فإذا نشأ طفل في ظل أب (أو أم) يتمتع بتوافر الثقة بالنفس ويظهر ذلك في أفعاله وأعماله.. سعى ابنه لتقليده ونشأ متمتعاً بقدر جيد من الاعتزاز بنفسه .

والعكس صحيح تماماً ، فليس من المتوقع أن ينشأ طفل في ظل أب خائف متردد متخاذل محدود التقدير من الآخرين بشخصية قوية تتميز بتوافر الثقة بالنفس .

فما يقترفه الآباء يجنى ثماره الأبناء ، وفي بعض الحالات قد يكتسب الطفل مشكلة ضعف الثقة بنفسه عندما يعاني الأب نفسه من الفشل في رعاية أبنائه سواء لعدم قدرته على توفير المال الكافي لهم ، أو ربما لعدم قدرته على توفير الراحة والحب لهم مما يجعل الأبناء يشبون وهم غير معترزين بأنفسهم معتقدين أنهم أقل من غيرهم، وفي أحيان كثيرة يعبر مثل هؤلاء الأبناء عن نقص إحساسهم بالتقدير بالنسبة لغيرهم بميلهم لانتقاد الآخرين وإبراز مساوئهم والتفااضى عن محاسنهم ، بل إن هذا الانتقاد القائم عادة على الازدراء قد يحدث كذلك بين أفراد العائلة وبعضهم البعض .

والذى يجب أن نؤكد في هذا السياق ، هو أنه لا توجد عائلة تريد أن تدفع أبنائها إلى الإحساس بالخجل وضعف الثقة بالنفس مما يترتب عليه بالتالى آثار سلبية على حياتهم العملية والاجتماعية فيما بعد، فالعائلة التى ترسي الإحساس بالخجل فى نفوس أبنائها سواء بالقول ، أو بالفعل تفعل ذلك دون دراية بالتأثيرات السلبية لهذا السلوك على أبنائها، كما أن أغلب هذه العائلات تعاني نفسها من الخجل وضعف الثقة، فالأب أو الأم الذى يشعر ابنه بإحباط متكرر ويميل لعتابه باستمرار ويغفل عن تشجيعه ومدحه هو فى الحقيقة جاء من

أسرة اتبعت معه نفس هذا السلوك التربوي الخاطئ.. فالأب أو الأم الذى يرسخ فى نفس ابنه ضعف الثقة هو غالباً شخص ضعيف الثقة بنفسه.

افعل .. ولا تفعل :

• افعل :

- احرص على التقرب إلى مَنْ تراهم يميلون إلى تقديرك وتشجيعك وقضاء وقت كافٍ معهم ليعينوك على تحقيق أهدافك ويجنبوك الإحباط ونقص التقدير لذاتك .
- لا تستقبل النقد الذى لا يرضيك باستسلام وإنما اطلب مزيداً من التوضيح أو طرح أمثلة .
- كن متيقناً من قدراتك على تحقيق أهدافك أو ما تسعى لإنجازه .

• لا تفعل :

- تجنب الاندماج مع مَنْ تراهم يميلون للتقليل من شأنك ولا يميلون لتشجيعك .
- تجنب وضع أهداف زائدة الطموح أو خارجة عن قدراتك .. وتجنب أيضاً التقصير فيما تقوم بإنجازه من أعمال .
- تجنب التفاعل الشعورى بحدّة تجاه النقد وخاصة إذا كان يتعرض لجانب من شخصيتك .. وإنما استقبله بحكمة وعقلانية مقتنعاً بأن جميعنا لا يخلو من العيوب ولا يسلم من ارتكاب الخطأ .



ضع قدمك على أول الطريق لبناء الثقة بالنفس



التخطيط الجيد يضمن لك الوصول لهدفك :

• قل وداعًا للتجارب الفاشلة:

بناء الثقة بالنفس يحتاج إلى الأخذ بعدة أمور كأنه نوع من التخطيط الأشبه بالتخطيط لبناء مبنى مرتفع، وفي مقدمة ما تحتاج إليه لإتمام مشروع البناء بنجاح أن تنسى أو تتغافل عن سلبيات الماضي التي أهدرت ثقتك بنفسك، والتي تمثل قاسمًا مشتركًا في العديد من حالات ضعف الثقة بالنفس ، والتي تتمثل في التنشئة الخاطئة ، أو الإهمال الأسرى الذي يجعل الطفل يشب محدود الثقة بنفسه .

إن أفضل شيء يمكن أن يفعله إنسان جاء من أسرة رسّخت في نفسه شعورًا عميقًا بضعف الثقة في قدراته هو أن يشعر بنضجه وإمكاناته كإنسان بالغ .

فعليه أن يتذكر أنه كان في طفولته ضعيفًا معتمدًا على الآخرين ، أما بعدما كبر ونضج فإن الوضع قد تغير بالنسبة له .

فنحن كبالغين يمكننا أن نتحدى الرسائل السيئة المحبطة التي تلقاها بعضنا في طفولته، ففي طفولتنا لم يكن بوسع أحد منا أن يقاوم أو يتحدى ، أما الآن وبعد الكبر فإنه بإمكاننا أن نستبدل تلك الرسائل السلبية، مثل : أنا تلميذ فاشل.. بأخرى إيجابية، مثل : أنا قادر على النجاح، وأن نجاهد لتحقيقها لنثبت لأنفسنا استحقاتنا للتقدير.

• نموذج لحالة :

يقول محمود عن تجربته في مقاومة ضعف الثقة بالنفس: "لقد عكف والدى على اتهامى بالفشل والخيبة عندما كنت صغيراً ، ولكن الآن بعدما كبرت يجب أن أقاوم هذا الإحساس .. أقاوم هذه الرسائل السلبية المتكررة التى أتلقاها عندما أكلف بمهمة أو أختلط بالآخرين.. أعتقد أنه بإمكانى التخلص من الشعور بضعف الثقة بالنفس فهو شعور لا ينتمى لشخصيتى أو قدراتى الحقيقية" .

تصالح مع ماضيك :

إن هناك موقفاً آخر يمكنك أن تتخذه تجاه أحداث الماضى الأسرية التى رسخت فى نفسك الشعور بالخجل، وهو أن تتصالح مع ماضيك وتعفو عن مَنْ دفعوك للإحساس بضعف الثقة بالنفس .

إن هذا التسامح أو العفو أمر اختياري ، فقد يشعر البعض أن الجروح التى يعانى منها أكبر من أن تحظى بالعفو ، وقد تكون هناك رغبة فى العفو ، ولكنه لا يجد فى نفسه الطاقة أو التأهيل لقبول هذا العفو، والتصالح مع الماضى أو العفو عن تلك الأحداث يمثل منهجاً للعمل .. مثل : "لقد تعبت من تعلقى بأحداث الماضى التى رسخت فى نفسى الإحساس بضعف الثقة بالنفس.. لا بد أن أعفو عن الذين أشعرونى بهذا الخلل فى شخصيتى حتى أستطيع الاستمرار فى حياتى بشخصية أفضل" .

أهمية الدافع القوى :

• حفز نفسك على التغيير :

إن وجود الدافع النفسى (Self - Motivation) القوى ضرورة مهمة من ضروريات بناء الثقة، فهو الذى يحفزنا على التغيير .. والدافع القوى يتولد

من عدة معتقدات، من أهمها "مبدأ المساواة بين البشر" فليس هناك من هو أفضل أو أسوأ من الآخر كإنسان إلا بالعمل الصالح والتقوى. والإنسان ضعيف الثقة بنفسه قد يشعر بخلل في إدراك هذا المبدأ باعتقاده أنه إنسان محدود القدرات غير مُقدَّر من الآخرين مما يجعله بالتالي يشعر بالتخلف عن الآخرين، ولكن ليس المقصود بذلك أن جميع الناس متساوون في المهارات والكفاءات، أو أن جميع الأفعال لها قيم متساوية ، فمن المؤكد أن هناك أشخاصاً متفوقين على غيرهم في بعض النواحي كالذكاء والجمال والقوة الجسمانية ، ولكن هذه الفروق لا تعطى الحق للإنسان بأن يقول: "إنه إنسان أفضل من الآخر".

كما ينبغي كذلك أن نأخذ بأهمية "مبدأ الاقتدار" بمعنى أن كل إنسان صالح لأن يفيد هذا العالم، فعندما يأخذ الشخص محدود الثقة بنفسه بهذا المبدأ فإنه سيساعده على أن يكتشف أو يعيد اكتشاف نفسه بحيث يضع يده على الجوانب الإيجابية وينمي قدراته ومهاراته بشكل يساعده على تقديم أشياء مفيدة يكسب بها تقدير الآخرين له -وفي الوقت نفسه- يجب أن نعلم أنه لا ينبغي أن ننجز كل شيء بنجاح وإتقان ، فالفشل معنى موجود في حياة كل إنسان ، ولكن أحياناً نتعلم من هذا الفشل ونصبح أفضل مما كنا عليه.. إن الدافع القوي هو الذى يجعلك تبدأ في الحال دون ملاحظة أو دون انتظار حتى تتحسن الظروف المحيطة .. إنك لو انتظرت ذلك فقد يطول انتظارك دون جدوى.. إن أغلب الناس عندما ينجحون في أمر ما يعززون نجاحهم إليهم شخصياً.. أما عندما يفشلون فإنهم يعززون أسباب فشلهم إلى الآخرين أو إلى الظروف المحيطة، فلا تكن واحداً ممن يعززون فشلهم إلى الآخرين أو إلى الظروف، ولا تستمع لما قد يقوله لك عقلك من مثل هذه الأقاويل: "ليس الوقت مناسباً بعد" .. "سأنتظر حتى أصير مهياً للقيام بذلك" .



قاوم الإحساس بالخوف من الفشل وسوء التقدير :

إن من أكبر العوائق التي تواجه الشخص ضعيف الثقة بنفسه: هي الخوف من الفشل مما يجعله يميل للعزلة والانسحاب وتجنب المواقف الاجتماعية التي تختبر قدراته أمام الآخرين، أو تجعله موضع اهتمامهم ونظراتهم حتى يتجنب بالتالي الإحساس المؤلم بالهرج والخجل ونقص التقدير، فيحفظ بذلك ماء وجهه .

وما يجب أن نؤكد عليه في هذا السياق أنه لا يوجد إنسان ناجح على الدوام ، فكل الناجحين البارزين مروا بتجارب فاشلة لكنهم استفادوا من فشلهم وأخطائهم.. فنحن نتعلم من الخبرة والتجارب التي نخوضها .

لذا فإنه لا بد أن تقاوم هذا الخوف بداخلك من احتمال الفشل .. وتتخذ موقفاً أكثر إيجابية تجاه قدراتك .. وفي الوقت نفسه يجب أن تتقبل احتمال الفشل كجزء عادي وطبيعي من سلوك البشر يمر به أغلب الناس.. ولكن من المهم أن تتعلم من هذا الفشل حتى تصير أكثر ثباتاً في المرة القادمة .

اقتراحات بناءة:

- انتهز فرص الحياة اليومية لقهر إحساسك بالخوف مثل المبادرة بفتح حديث مع الغرباء في أثناء انتظار الحافلة .. ولا تخف من الفشل .
- لا تخجل من تسليط الضوء على إحساسك بالخوف أمام الآخرين، مثل: "أعتقد أنني متوتر بعض الشيء بسبب القيام بهذا الخطأ ولكني سأحاول تفاديه في المرة القادمة" .
- اقبل بطاقات الدعوة للمناسبات، و صمم على مواجهة المواقف الاجتماعية بثبات .
- تصوّر موقفًا اجتماعيًا كنت فيه متمتعًا بشيء من الثقة بالنفس وما صاحبه من شعور إيجابي تجاه نفسك؛ ليحفزك على قهر الإحساس بالخوف والتردد في المرات القادمة .
- تأكد أن اكتساب الثقة بالنفس أو قهر الإحساس بالخوف من التجربة أمر لا يتحقق بين ليلة وضحاها .. فلتعط نفسك الوقت الكافي ولا تستسلم للهزيمة.. وكن مصممًا على النجاح .

انتبه لهذه الحقيقة :

التصرف القائم على الثقة يُولد التفكير القائم على الثقة .
مثال : إنك عندما تتحفز وتتشجع على اتخاذ مكانك في المقدمة بصورة متكررة (تصرّف) دون خجل من أن تكون ملحوظًا أو موضع اهتمام فإن تفكيرك يتغير تدريجيًا من تفكير محدود الثقة بالنفس إلى تفكير الواثق بنفسه .

كن راضياً عن نفسك لتتحظى برضا وتقدير الآخرين



هل أنت راضٍ عن نفسك؟

انظر إلى صورتك في المرآة .. وتأمل الشخص الذى أمامك .. هل أنت راضٍ عنه ؟ .. هل تميل للتركيز على عيوبه ومساوئه ؟ .. هل تقلل من الجوانب الإيجابية له؟ .. هل تراه أقل قيمة بالنسبة للآخرين ؟



إلى أى مدى أنت راضٍ عن نفسك ؟

إن من أسوأ الجوانب التى تصاحب حالات ضعف الثقة بالنفس إحساس الشخص ضعيف الثقة بنفسه بضعف تقديره لذاته وعدم رضاه عن نفسه.. مما يجعله يميل للتصرف على أن به خللاً معيناً بشخصيته ، وتبعاً لذلك فإن الآخرين يميلون للتعامل معه على هذا النحو السلبي، وهذا يجعله محدود الطاقة ، وغير قادر على التكيف مع تحديات الحياة ، كما يجعل الآخرين من حوله يترددون فى الاعتماد عليه أو منحه ثقتهم .. فهو

الشخص غير المفضل عادة لتلقى الدعوات وحضور الاحتفالات وتمثيل جهة عمله في المؤتمرات والندوات، وهو ما يؤثر بالسلب على طموحه وتقدمه.. إنه ببساطة إذا لم تكن معترًا بنفسك وراضياً عن ذاتك فلن تحظى بتقدير الآخرين .

ساعد نفسك على تقبل نفسك :

إن البعض منا يحتاج أن يتعلم.. كيف يتقبل نفسه (Self – Acceptance) ، فكل منا جدير بأن يكون راضياً عن نفسه مهما كان محدوداً في قدراته لأنه لا يوجد في الحقيقة إنسان متكامل، فإذا استسلمت لإحساسك بعدم التقدير تجاه ذاتك فإنه من المتوقع أن تعاني من الإحباط والتوتر النفسى وضعف الثقة بالنفس، فلتقبل نواحي الضعف في شخصيتك ولكن لا بد كذلك أن تُعَلَى من شأن النواحي الإيجابية .

• إليك هذه الأمثلة لطرق التفكير السلبى تجاه النفس.. وكيفية التغلب عليها :

نمط التفكير	مثال	كيفية التغلب عليه
تحقير النفس	لقد فشلت في الاختبار.. أنا إنسان غبى	اجعل الاختبار موقفاً خاصاً.. ولا تجعل منه مؤشراً للحكم على نفسك كإنسان
اللجوء للمبالغة في الحكم على الذات	لقد نسيت رخصة القيادة.. أنا حقاً إنسان سيئ	لا تتهم نفسك بالسوء لمجرد الوقوع في خطأ.. كن أكثر عقلانية

نمط التفكير	مثال	كيفية التغلب عليه
المبالغة في تقدير الأمور	إن اجتماع الغد يبدو لى ككابوس مخيف	لا تلجأ لإعطاء الأمور قدرًا أكبر مما تستحق.. ما أسوأ شيء يمكن أن يحدث!؟
الاستهانة بالإنجازات الشخصية	إنه شيء بسيط .. يمكن لأى شخص القيام به	كافئ نفسك على كل إنجاز مهما كان بسيطًا .. فأنت تستحق التقدير
الميل لعقدة الاضطهاد	إنه يتشاءب .. لا بد أنه قد ملّ من حديثى	اسأل الآخرين.. عما يفكرون به بدلاً من أن تستنسخ ذلك؟

اعرف قيمة نفسك :

إليك هذه الطريقة التى تساعدك على كشف إيجابيات بشخصيتك قد تكون غافلاً عنها:

- قم بتحديد خمس ميزات أساسية لك بمساعدة زوجتك أو صديق لك ، أو أى شخص تثق برأيه بحيث تختار خمس ميزات واضحة محددة .. وهذه مثل: المؤهل الأكاديمى العالى - الخبرة الكافية فى مجال ما - المهارة الفنية - المظهر الجذاب - القدرة على تحمل المسؤولية.. إلى آخره .

وتحت كل ميزة من هذه الميزات التى قمت بتحديدها ، اكتب أسماء ثلاثة أشخاص معروفين لك قد حققوا نجاحًا كبيرًا لكنهم فى الوقت نفسه لا يمتلكون هذه الميزات بدرجة كافية .

وعندما تنتهى من هذا التقييم تأمل ما قمت بكتابته ستلاحظ حتمًا أنك تتفوق على عدد كبير من الناجحين ولو فى ميزة واحدة من الميزات التى

ساعدتهم على النجاح، وبناء على هذا التقييم أعطِ لنفسك حجمًا أكبر مما تعتقد.. فلا تبع نفسك رخيصة!

تذكر دائما :

• أنه ليس من المتوقع أن تكون ناجحًا أو ممتازًا في كل نواحي حياتك .. فإذا حاولت ذلك ستضع نفسك تحت ضغط نفسي غير مُبرَّر .

• ابدل أفضل ما في وسعك لتكون ممتازًا في مجال أو مجالين من حياتك تراهما يتوافقان مع ميولك واهتماماتك .



• استبدل عبارة "أنا فاشل" بعبارة "إنى أرتكب أخطاء أحيانًا كغيرى من البشر" .. واستبدل عبارة "لقد شعرت باليأس" بعبارة "لقد بذلت كل ما في وسعى وأفوض أمرى إلى الله" .

كيف أبدو في عيون الآخرين؟!

إن هذا السؤال غالبًا ما يشغل اهتمام كل شخص محدود الثقة بنفسه، وهو من الجوانب السلبية في تفكيره التي يجب السيطرة عليها .
إنك عندما تكون منشغلًا بأفكار الآخرين تجاهك وينقدهم لك، فإن عقلك يمضي بك في اتجاه سلبي يجعلك مترددًا متوترًا غير قادر على الاندماج، وهو ما لا يريده الآخرون .. فهم يريدون منك المشاركة وإثبات وجودك والتعبير عن نفسك .

حديث إلى النفس :

ردّد لنفسك العبارات التالية أو ما شابهها للتأكيد على ثقتك بنفسك :

• أنا راضٍ عن نفسي .. ولا أحتاج لموافقة الآخرين .

- إننى قادر على مشاركة الآخرين والاندماج معهم ببساطة بمجرد الإنصات الجيد لهم لإيجاد نواحٍ مشتركة للتفاعل والحديث .
- إننى سأتعرف إلى هذا الشخص وسأنجح فى إقامة علاقة جيدة معه غير مكترث بما يفكر فيه نحوى .

عش الحاضر ..

إنه من المحتمل جداً أن يرتبط فرط التيقُّظ للذات أو التشكك فيما سيقوله الآخرون عنك بتجربة سابقة أثارت نقداً لاذعاً أو سخرية .. فلتنسى الماضى ولتعش الحاضر .. ويمكنك أن تربط تلك التجربة المؤسفة التى تطاردك بتعليق ذهنى إيجابى.

دعنا نفترض أن تلك التجربة تمثلت فى سقوطك أمام الآخرين على درجة سُلمٍ .. فى المرة التالية عندما تهبط على السلم دع عقلك يخضع لهذا التعليق الإيجابى "إننى أهبط السلم الآن ، إننى واثق بنفسى ، إننى مبتسم "

افعل .. ولا تفعل :

• افعل :

- كن مستمعاً جيداً للآخرين وشغوفاً للتعرف إليهم واطرح دائماً أسئلة مفتوحة حتى تتمكن من الاختلاط بهم والاندماج معهم .
- احرص على مجاملة الآخرين فى موقف مناسب واجعلهم يشعرون بالارتياح والاسترخاء .
- الجأ للابتسام كوسيلة قوية وفعالة لكسب الآخرين .

• لا تفعل :

- توقف عن زيادة الاهتمام بما يقوله الآخرون عنك .. وتصرف بتلقائية .. فلتكن ذاتك .

- تجنب التوقع بأن الآخرين ينتقدونك بما يدور في ذهنك من سلبيات .
- لا تدع التجارب المؤسفة أو المحرجة المرتبطة بالماضى تطاردك .. فغش حاضرك وكن إيجابياً .

- اعرف نوع شخصيتك :

• هل أنت انطوائى أم انبساطى ؟!

من المفيد أيضاً عند تقييمك لنفسك أن تعرف احتياجاتك السلوكية والاجتماعية وفق نوع شخصيتك التى قد ترتبط بالثقة بالنفس كى تعمل على تقويتها .

إن هناك أنواعاً مختلفة من الشخصيات إلا أن هناك نوعين بارزين، وهما: نوع انطوائى (Introvert) والذي يوصف كذلك بأنه نوع داخلى النزعة أو مغلق على نفسه.. ونوع انبساطى (Extrovert) والذي يوصف كذلك بأنه خارجى النزعة أو منفتح على الآخرين، ولكن أغلب الناس يجمعون بين هاتين الشخصيتين بنسب متفاوتة .

دعنا نعرف الصفات والملامح التى تتميز بها كل شخصية من هاتين الشخصيتين.

الشخصية الانطوائية :

- إنسان يميل إلى :
- التركيز على ذاته.
- تجنب الانفتاح على الآخرين.
- تكوين عدد محدود من الأصدقاء..

• الهدوء واختيار الكلمات بعناية.

• قلة التحدث.

لذا فإن أصحاب هذه الشخصية يتميزون عادة بقدر محدود من الثقة بالنفس والقدرة على التحاور مع الآخرين، كما يحتاجون إلى اكتساب بعض خصائص الشخصية الانبساطية، ويساعدهم في ذلك التجهيز مسبقاً للمواقف الاجتماعية (كحضور مناسبات خاصة أو ندوات عمل) بتجهيز الأفكار وزيادة المعرفة بالحاضرين وتوافر المعلومات التي يمكن أن تكون موضوعاً للتحاور بالإضافة لتوفير الثبات النفسي للتغلب على التوتر أو الخجل الاجتماعي .

الشخصية الانبساطية :

• إنسان يميل إلى :

• الانفتاح على الآخرين بشكل زائد .

• تكوين عدد كبير من المعارف والأصدقاء .

• التحدي بحرية وطلاقة دون ترتيب جيد للأفكار ودون اختيار الكلمات بعناية .

لذا فإن أصحاب هذه الشخصية لا يعانون من ضعف الثقة بالنفس .. بل على العكس فهم يحتاجون لاكتساب شيء من خصائص الشخصية الانطوائية للحد من الانفتاح الزائد على الآخرين .. فهم يحتاجون للتركيز على الأخذ بالنظام والتريث واختيار الكلمات والتأني في طرح الأفكار .. كما يحتاجون لزيادة فترات الإنصات للآخرين، فالاهتمام بهذه الأمور يكسبهم مزيداً من التقدير من جانب الآخرين .

بناء شخصية الفرد وثقته بنفسه

- يرى العلماء أن بناء الشخصية يتأثر بعدة عوامل .. أهمها:
 - الجينات الوراثية والكيمياء الحيوية (الهرمونات وخلافه) .. هذا العامل يلعب دوراً يصل إلى نحو 25 - 35 % فى بناء الشخصية .
 - البيئة التى نشأ فيها الفرد ، بما فى ذلك الأشخاص من حوله .
- وفى السنوات الأولى من مرحلة الطفولة تبدأ بذور الثقة بالنفس فى الإنبات ، وقد تُشجّع على النمو أو لا تُشجّع على حسب تنشئة الطفل وما يمر به من تجارب وما يكتسبه من خبرة .. لكنها لا ترتبط بعامل الجينات الوراثية.

ضع لنفسك أهدافاً
مبددة



حدد نواحي الضعف التى تريد تقويتها

إن هدفك العام هو بناء الثقة بالنفس .. طالما أنك اخترت هذا الكتاب لقراءته.

ولكن .. هل هناك ناحية معينة تريد تدعيم ثقتك بنفسك من خلالها ؟ ..
مثل: القدرة على إلقاء حديث علنى .. أو الخروج من العزلة وكسب الأصدقاء ..
أو الظهور بشكل لبق جذاب فى الحفلات والمناسبات العامة .

إنه كلما حددت لنفسك هدفاً (Target) صرت أكثر استعداداً وتركيزاً
للوصل إليه .

دعنا نفترض أنك تريد تدعيم ثقتك بنفسك فى مجال إلقاء حديث على آخرين استعداداً لحضور ندوة أو مؤتمر يتطلب منك ذلك .. ففى هذه الحالة يجب أن يكون تركيزك نحو تحقيق هذا الهدف بكفاءة منصباً على :

- إعداد مادة الحديث بشكل متقن.
- إظهار التحمس لما تقوله.
- الاستعداد لتلقى أية أسئلة حول ما طرحته من حديث، وذلك بالإضافة لضرورة توظيف لغة الجسد بشكل متقن .. التى هى ضرورة مهمة للظهور أمام الآخرين بمظهر الواصل من نفسه.. كما سيتضح .
- أما لو افترضنا أنك تريد تدعيم ثقتك بنفسك فى المجال الاجتماعى وكسب الأصدقاء، فإنه يجب أن يكون تركيزك على الحوار.. بمعنى أن تحفز نفسك على بدء الحوار مع الآخرين .. فالحوار: هو أساس إقامة العلاقات الاجتماعية .. لذا يجب أن تهتم بهذه الأمور :
- انتهاز الفرصة المناسبة لبدء حوار مع الغرباء.
- اللجوء لطريقة الأسئلة المفتوحة أى التى تتطلب من الطرف الآخر الإجابة بعدة كلمات .
- محاولة إيجاد أرضية مشتركة لاستمرار الحوار.
- بالإضافة لضرورة الظهور بمظهر لائق جذاب يعطى عنك انطباعاً جيداً للآخرين .
- كما يجب أيضاً أن تكون منتبهاً لأعراض الخجل الاجتماعى التى عادة ما تصاحب مشكلة ضعف الثقة بالنفس بحيث تحاول السيطرة عليها ومقاومتها .. وهذه مثل: احمرار الوجه ، وزيادة ضربات القلب ، وزيادة عرق الجسم .

راقب مقدار تقدمك :

من المهم أن تتمسك بهدفك وأن تراقب مقدار تقدمك في الوصول إليه.
فاسأل نفسك على سبيل المثال :

- إلى أية درجة استطعت إقامة حوار ناجح في الحفل السابق ؟
- هل أتقنت الترحاب بالآخرين وإشعارهم بالتقدير ؟
- هل لازلت أحتاج لحضور عدة مناسبات اجتماعية لزيادة قدرتي على كسب الأصدقاء ؟



ومن الضروري كذلك ألا تيأس من فشل التجربة أو المحاولة، فلا يزال هناك العديد من التجارب التي يمكنك تدريجياً من خلالها بناء ثقتك بنفسك.. فالاستفادة من الفشل من أهم النواحي التي يجب أن تتمسك بها .. فلا تجعل الفشل يهزمك.

تحديد الأهداف



دع لغة جسمك تعبر عن ثقّتك بنفسك



كيف تظهر بمظهر الواثق بنفسه ؟

إن الثقة بالنفس ليست مجرد إحساس داخلي وإنما يعبر عنها وينقلها للآخرين لغة جسمنا .. من خلال ما نتخذه من أوضاع وما نقوم به من حركات وإشارات وإيماءات .

فهناك بالفعل ما يمكن تسميته بلغة جسد الشخص الواثق بنفسه وهي لغة صامتة لكنها مؤثرة .. كما أنها لغة قد يلجأ لها البعض منا بصورة تلقائية تظهره بمظهر الواثق بنفسه.

فإذا لم تكن ممن يجيدون استخدام لغة جسدكم وتوظيفها توظيفاً جيداً .. فلتتدرب على ذلك وتحاول إجادة هذه اللغة والاعتياد على ممارستها مثلما يجيدها الواثقون بأنفسهم .

وهذه بعض الجوانب المهمة للغة جسد الشخص الواثق بنفسه أو الذي يسعى لكسب تقدير الآخرين وإقامة علاقات اجتماعية ناجحة .

اجعل جسمك فى وضع "مفتوح" :

عندما تتخذ وضعاً مقبولاً بتشابك الذراعين أمام الصدر، فإنك بذلك تبعث برسالة للطرف الآخر تقول : "إنى محدود الثقة بنفسى ولا أقوى على مواجهتك" .. أو "إننى أفضل عزل نفسى عنك .. ولا أميل لمحادثتك" .



وضع مقفول



وضع مفتوح

أما الشخص الواثق بنفسه فإنه يتخذ دائماً في المواقف الاجتماعية ، مثل :
أثناء حضور حفل ما أو ندوة ما وضعاً مفتوحاً حيث يواجه الآخرين بصدر مفتوح
جاعلاً ذراعيه بعيدتين عن منطقة الصدر، فهو بذلك الوضع كأنه يقول : "إني
هنا.. إني مستعد للتحدث إليك .. إني واثق من نفسي " .

ونفس الشيء ينطبق على أوضاعنا أثناء الجلوس .. فتأمل ما تقوله لفة
الجسد التي يتخذها الرجلان الجالسان في الشكل التالي .. فالجالس إلى
أقصى اليمين يبدو منعزلاً منكشاً محدود الثقة بنفسه وذلك مقارنة بالجالس
إلى جواره حيث يتخذ لفة جسد تساعده على الانفتاح على الآخرين والتحاور
معهم .



وشخص منفتح واثق بنفسه

شخص منكمش

املا مقعدك أثناء الجلوس وقلل من الحيز الفارغ :



شخص واثق بنفسه

كما أن مقدار ما نملؤه بأجسامنا من حيز المقعد أثناء الجلوس له علاقة بمقدار تمتعنا بالثقة بالنفس .

إنه كلما شغلت أكبر حيزٍ ممكن من المقعد دل ذلك على تمتعك بالثقة بالنفس، وكلما شغلت حيزًا أصغر دل ذلك على ضعف الثقة بالنفس لديك .. أو ربما الخجل أو الإحساس بالخوف أو الاستعداد للمغادرة أو للفرار .



شخص خجول ضعيف الثقة بنفسه

اجعل كلامك محل ثقة باستخدام كفين مفتوحتين :

دعنا نتصور أن شخصًا يتحدث لآخر متخذًا بكفيه وضعا مفتوحًا .. وآخر يميل أثناء الحديث لفرك يديه أو جعلهما متشابكتين في استحياء .. فأيهما تميل لتصديقه والثقة به ؟ إنه بلا شك الشخص الأول .. فاليدان المفتوحتان أثناء الحديث تعبران عن الثقة والتأكد مما يُقال .



ثَقِي . إني صريح معك ومتأكد مما أقول



إني محدود الثقة بنفسي .. إني أتشكك في صحة ما أقوله .

الواثقون يتخذون وضعاً مفروود القامة أثناء الوقوف :

كما أن طريقة الوقوف أثناء التحدث إلى آخرين يمكن أن تعبر كذلك عن مدى تمتعنا بالثقة بأنفسنا .



وضع مفروود القامة للطرفين ويتواجهان خلاله يصدر مفتوح، وهو يوحي بثقة كل طرف مما يقوله للآخر.

فاتخاذ وضع يكون فيه الجسم محدباً أو مقوساً للأمام يدل على الانكماش والتخاذل وضعف الثقة بالنفس .

أما الواثق بنفسه فيميل لاتخاذ وضع يكون فيه مفروود القامة .. فكأنه بذلك يقول للطرف الآخر : "إنى مستعد لمواجهةك .. هات ما عندك" .. أو "إنى أثق فيما أقوله" .

ولكن لا مانع أحياناً من الانحناء تجاه الطرف الآخر بغرض إظهار التركيز في الاستماع إليه متى استدعى الأمر ذلك .

امش واثق الخطوة .. ولكن دون مبالغة:

الواثق بنفسه يمشى بخطوات مسرعة إلى حد ما ولا يميل للتلفت حوله .. فيبدو وكأنه متجهاً نحو هدف ما .

إن هذه الطريقة في المشى كأنها تبعث للآخرين برسالة تقول : "إنى رجل مهم.. إنى لدى ما يشغلنى" ولكن تجنب أن تختال فى مشيتك وتزهو بنفسك وتبدو متكبراً.

﴿وَلَا تَمْشِ فِي الْأَرْضِ مَرَحًا إِنَّكَ لَن تَخْرِقَ الْأَرْضَ وَلَن تَبْلُغَ الْجِبَالَ طُولًا﴾

(الإسراء: ٣٧).



أنا شخص مهم .. واثق بنفسى .. أعرف هدفى

يرى علماء النفس أن هناك علاقة بين سرعة المشى والثقة بالنفس .. فالمشية

البطيئة المتبلدة تتم عن موقف غير مريح تجاه النفس ، أو تجاه الآخرين .. بينما تشير المشية المسرعة إلى حد ما إلى تقدير النفس لذا فالنصيحة هنا أن تزيد من سرعة مشيتك البطيئة بنحو 25 % .

تدريب :

- الآن .. قف أمام مرآة واتخذ صورة الواصل بنفسه في الوقوف .. وفي المشى .. وفي الجلوس .. وفي التحدث للآخرين .
- اطلب من أصدقائك "الأوفياء" ملاحظة وضع جسمك وما اعتدت على اتخاذه من حركات .. واستفد من نقدهم الإيجابي في تغيير عاداتك القديمة إلى عادات أفضل تدل على الثقة بالنفس .

تدريب :

تعامل مع الآخرين بثبات وثقة :

لكي تساعد نفسك على اكتساب شخصية الواصل الثابت المُحدّد (Assertive) قم بتطبيق هذه الأشياء الأربعة التي ترمز لها هذه الكلمة المختصرة (DTIA) :

- قرار (Decied) :

فبساطة اتخذ قراراً أمام نفسك بأن تكون واثقاً مُحدّداً .

- فِكر (Think) :

فكر على طريقة الواصل بنفسه المتأكد مما يقوله .. الحازم في قراراته .

- تصوّر (Imagine) :

تصوّر نفسك أمام الآخرين واثقاً بنفسك وتلقى معاملة من الآخرين على هذا النحو .

- افعال (Act) :

الآن ابدأ فعلاً ما بثقة .. يليه آخر وآخر .. وخذ الأمر خطوة خطوة حتى يزول إحساسك بالتوتر أو عدم الارتياح .

استخدم الإثبات للذات (Self – Affirmation) :

"أنا أفكر ، وأتكلّم ، وأفعل بثقة طوال الوقت" .

"لقد اعتدت على أن أكون سلبياً منعزلاً ولكن الآن كل ذلك قد تغيّر .. سوف أزداد ثقة بنفسى يوماً بعد الآخر" .

الجأ كذلك للتأكيد غير الحرفى أو غير الكلامى (Non – Verbal) من خلال الأخذ بهذه الأفعال :

- تحدّث على مهل وبثبات بصوت واضح ونبرة ثابتة .
- اكتسب عادة التأنى فى الردّ .
- اتصل بعينين مرتختيتين مع مَنْ تحدّثه .. واجعل اتصالك ليس طويلاً وليس قصيراً .
- تجنب لغة الجسم الدالة على الخوف أو التردد كوضع اليد على الفم أو تشابك اليدين .



كيف تتخذ بوجهك تعبير الواثق بنفسه؟



وجوه تنم عن الثقة:

عندما نتأمل وجوه مَنْ حولنا أو نشترك في حديث مع آخرين نرى تعبيرات مختلفة ونظرات مختلفة أيضاً.. لكن هناك وجوهاً نراها تنطق بالثقة بالنفس أكثر من غيرها، كما نرى تعبيرات تشدنا أكثر من غيرها وتدعونا تجاهها لتقدير أصحابها والميل للتواصل معهم.

فحتى تكون من أصحاب التعبيرات الإيجابية والوجوه الدالة على الثقة بالنفس يجب أن تهتم بعدة أمور عندما تلتقى بآخرين أو تتحدث إليهم.. وهى:

الابتسام الخفيف:

إن "تبسمك في وجه أخيك صدقة"⁽¹⁾ كما ذكر رسولنا الكريم صلى الله عليه وسلم.

وليس ذلك فحسب، فالابتسام تجذب إليك الطرف الآخر وتشعره بالراحة كما تُضفي على حديثك إليه إحساساً بالصدق والثقة، ولكن الابتسام العادى له شروط.. فيجب أن يكون خفيفاً فلا ينبغي أن تُظهر أسنانك.. ويكون دالاً على الألفة لا السخرية.. لذا لا ينبغي المبالغة فى الابتسام أو توظيفه فى غير محله بمعنى أن تتوقف تماماً عن الابتسام متى كان الحديث يحمل شيئاً من الحزن أو الأسف أو الدهشة.. فيجب أن يتوافق تعبير وجهك مع هذه المتغيرات فى مجرى الحديث.

(1) رواه الترمذى كتاب البر والصدقة باب ما جاء فى صنائع العروف رقم (1956) وقال، حديث حسن غريب.

تدريب :

- قف أمام المرأة .. ودرب عضلات وجهك على الاسترخاء واتخاذ تعبير يدل على الألفة بالابتسام الخفيف .. وهو ما يسمى بـ "التعبير المفتوح" أى الذى يحفز ويشجع الطرف الآخر على تقبلك والثقة فيما تقوله .
- جرّب تطبيق اتخاذ هذا التعبير المفتوح مع مَنْ تلتقى بهم وتداول معهم .. وحفز نفسك على النجاح فى استمالته لتقديرك والوثوق بك .. كأن تقول لنفسك : " سأجعل هذا الشخص يشعر بالثقة فى آرائى " ، " سأجعله يقدرنى كما ينبغى " .

الاتصال بالعينين :

إننا نتحدث بعيوننا عندما نتصل بالآخرين .. لكنه حديث صامت !
فعندما "نهرب" بعيوننا من الاتصال بعيون الآخرين أثناء الحديث فإن ذلك يدل على الخجل أو الخوف من المواجهة أو ضعف الثقة بالنفس .
وعندما نستمر فى الاتصال بعيوننا معهم أثناء الحديث فإن ذلك يدل على عكس المعنى السابق .

لكن للعيون لغة أخرى .. فقد تُشعر بالخوف عندما تكون نظراتها حادة .. أو تشعر بالحرج للطرف الآخر عندما يكون الاتصال بالعينين مستمرًا متلاحقًا دون تقطع .

لذا فإنه إذا أردت اتخاذ تعبير الواثق بنفسه فيجب أن تتصل بعيونك مع مَنْ تحدّثه أو تستمع إليه فأنت بذلك تبعث له برسالة تقول : "إنى واثق بنفسى .. إنى أستمع إليك جيداً وأقدرك" .

ولكن لا ينبغى أن يستمر الاتصال بالعينين طوال مدة الحديث .. وإنما يفضل أن يشغل ذلك نحو 60 - 70 % من مدة اللقاء .



درب عضلات وجهك على الاسترخاء والابتسام الخفيف مع الاتصال بالعينين بنظرات ودودة

اجعل الانطباع الأول
عن شخصيتك إيجابياً



كيف تقدّم نفسك للآخرين ؟

الانطباع الأول (First Impression) الذي يأخذه الناس عنك له أهمية كبيرة، فمن خلاله يحكمون على شخصيتك ومن خلاله أيضاً يتذكرونك ، ولذا يجب أن يكون إيجابياً إذا أردت أن تكون شخصاً محبوباً مفضلاً .. وهو ما يسعى إليه بالطبع كل منا .

ومن أهم ما يجعل هذا الانطباع إيجابياً أن تقدّم نفسك للآخرين في صورة الشخص الواصل بنفسه .. فإذا لم تكن معتزاً بنفسك لن يعتز بك الآخرون، ولكن لتفعل ذلك دون مبالغة .

تقول الدراسات الاجتماعية عن ذلك الموضوع : "إن الانطباع الأول هو

ما يصل لعقولنا عن الطرف الآخر من ملامح وصفات خلال أول أربع دقائق ويكون هذا الانطباع مبنياً بنسبة 55 % على ما نستقبله بالبصر، وبنسبة 38 % على ما نستقبله بالسمع وبنسبة 7 % فقط على ما نستقبله بالأذن أى من خلال الكلمات".

وتبعاً لذلك فإن ما نراه من سلوك ومظهر وحركات وإشارات من الطرف الآخر هو أهم ما يحدد لنا الانطباع الأول عنه .

وبناء على ذلك فإنه يجب أن تهتم بما يراه الطرف الآخر .. فلكى تقدم نفسك للآخرين فى صورة الواثق بنفسه الجدير بالتقدير يجب أن تهتم بتوظيف لغة الجسد وتعبيرات الوجه بحيث تكون متوافقة مع ما تفعله أو تقوله .. ذلك فضلاً عن ضرورة الاهتمام بالملبس والمظهر اللائق .

4 أشياء هامة تقدمك للآخرين فى صورة الواثق بنفسه :



اجعل الانطباع الأول عنك إيجابياً

دعنا نفترض أنك تقابل شخصًا ما لأول مرة .. فما الذي يجب أن تحرص

عليه لتقدم نفسك إليه بانطباع إيجابي ؟

إن هناك أربعة أشياء مهمة ، وهى :

1) لا بد أن تجعل جسمك فى مواجهته .. وإذا كنت جالسًا أثناء قدومه لإلقاء التحية فلتهم بالوقوف .

2) اجعل تعبير وجهك مبتسمًا ابتسامًا خفيفة ولا تظهر أسنانك .

3) اتصل بعينيك مع الطرف الآخر .

4) اجعل المصافحة باليد حارة ودالة على التقدير ، كما سيتضح .

طرق المصافحة :

البعض منا قد يعتقد أن المصافحة باليد ليست إلا مجرد تشابك اليدين..

لكنها فى الحقيقة يمكن أن تحمل معانى مختلفة فلتتمسك بالمصافحة التى تحمل للطرف الآخر معنى لائقًا عنك .

بداية .. من الذى يبدأ بالمصافحة باليد من الطرفين ؟

إن القادم على جماعة هو الذى يبدأ بالمصافحة الشفهية (السلام عليكم) .

أما المستضيف فإنه يبدأ بالمصافحة باليد ، حيث من المفروض أن يهيم

بالوقوف ويمد يده للقادم مصافحًا إياه .

الوضع اللائق للمصافحة باليد :

من المفروض أن تتخذ يدك أثناء المصافحة وضعًا رأسيًا مع يد الطرف

الآخر .. ففى ذلك إشارة إلى تساوى مكانة الطرفين .. فلا أحد أفضل من الآخر ،

ومن اللائق أن تقوم بهزهزة يدك أثناء المصافحة هزهزة خفيفة ولا تزيد عن

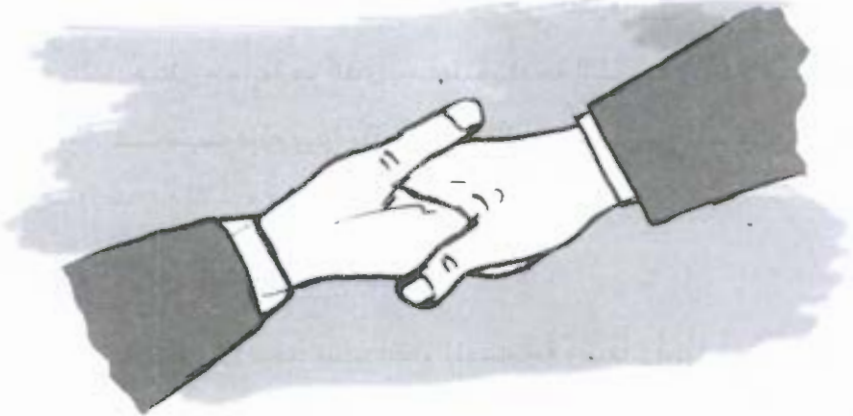
معدل ثلاث مرات، فهذه الطريقة تعبر عن المصافحة الحارة والترحاب .



الطريقة اللائقة للمصافحة
(لاحظ وجود اليدين في اتجاه رأسى)

أوضاع غير مقبولة للمصافحة باليد :

عندما تمسك بيد الطرف الآخر وتدفعها لأسفل بحيث تكون يدك هي العليا فإن في ذلك إشارة إلى التسلط والرغبة في احتلال المركز الأقوى .. وهي أشياء بعيدة عن المودة .



مصافحة غير مقبولة
"أنا أفضل منك .. أنا الأقوى"

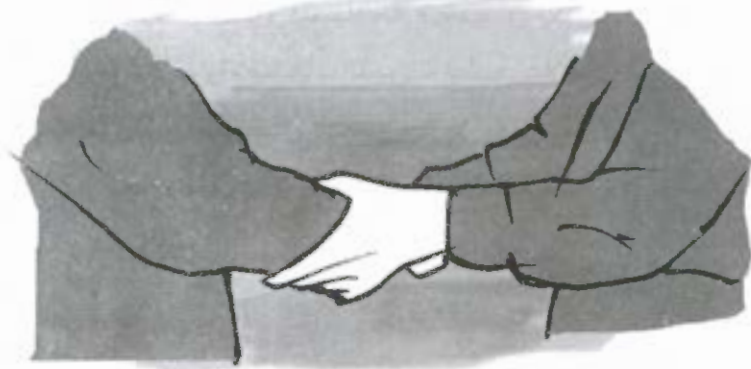
كما يجب تجنب الإمساك بيد المصافح وهزتها بقوة حيث إنها مصافحة غير لائقة.

كما ينبغي على الشخص الذى يتلقى المصافحة أن يتلقاها بكامل كف يده
وليس بأطراف أصابعه .. والا صارت تحمل رسالة سلبية للمصافح تشير إلى
عدم التقدير أو الكبرياء



مصافحة غير لائقة تنم عن التكبر

متى تستخدم اليمين فى المصافحة؟ .. ومتى تحتضن الطرف الآخر؟



إني متعاطف معك

إن المصافحة باليد قد تحمل معنى يتعدى مجرد الترحيب بالطرف الآخر
وذلك عندما تستخدم يدك الأخرى فى الربت أو الطبطبة على الطرف الآخر.

فعندما تصافح بيد وتستخدم يدك الأخرى فى الربت على يد الطرف الآخر فإن ذلك يحمل غالباً معنى التعاطف أو المواساة .. لذا يفضل أن تقوم بذلك عند مصافحة مريض.. كأنك تقول له "شـد حيلك .. الله يقويك" .
أما عندما تستخدم اليد الأخرى فى الربت على كتف الطرف الآخر فعادة ما يعنى ذلك إظهار الاعتزاز به أو تقديم المساعدة له .



إني سعيد بلقائك وتاكـد أنني سأعـتنى بك



أما الاحتضان أثناء المصافحة فيجب أن يكون مقتصرًا على الأقارب والأصدقاء الذين تربطهم علاقة قوية حميمة ، أو عند استقبال شخص عزيز بعد سفر طويل، أما فى مجال العمل فلا ينبغي أن تتعدى الملامسة مجال المصافحة باليد.

أخيرًا التقينا .. إني سعيد جدًا بقدومك

تدريبات :

- تدرب على الظهور بمظهر الواثق بنفسه .. جرب ذلك مع أصدقائك أو أفراد أسرته .. واختبر مدى درجة لياقتك في مصافحتهم والتودد إليهم وكأنك لا تعرفهم .. واستفد من نقدهم الإيجابي .
- قبل الدخول إلى حجرة بها غرباء أو ضيوف كن مستعداً بوضع جسمك في صورة لائقة (الظهر مفروود .. والرأس مرفوعة) .. واكتسب تعبير وجه يدل على الترحاب والمودة (ارخ عضلات وجهك وابتمس دون أن تظهر أسنانك) .. واجعل تنفسك هادئاً .. وقدم نفسك لهم .. واتصل بهم بعينيك أثناء الحديث دون خجل.
- تدرب أثناء التحدث إلى أصدقائك على أن يكون صوتك واضحاً مسموعاً جيداً واستخدم يديك بشكل إيجابي للتأكيد على صحة ما تقوله .. واستفد من نقدهم وملاحظاتهم .
- تدرب أثناء الجلوس على اتخاذ وضع الواثق بنفسه وذلك بأن تحاول شغل أكبر حيِّز ممكن من المقعد .

افعل ولا تفعل :

- **افعل :**
- اتخذ مكاناً لك في المقدمة .. ولا تخجل من أن تكون موضع أنظار أو اهتمام الآخرين.
- حفز نفسك قبل كل لقاء مع ضيوف أو غرباء تستعد له على أن تكسب ثقتهم وتقديرهم .. مثل: "لا بد أن أجعلهم يأخذون انطباعاً جيداً عن شخصيتي" .
- تفاعل مع الحديث الدائر مع الآخرين ولا تتمسك بتعبير وجه ثابت .

لا تفعل :

- تجنب الوصول متأخراً إلى الاحتفالات أو المناسبات الخاصة بدافع إخفاء نفسك عن الآخرين .. وإنما كن من أوائل الحاضرين وقدم نفسك للمضيف بثقة وثبات .
- تجنب الشعور بالفشل .. وإنما استفد من كل تجربة أو علاقة اجتماعية بشكل يقدمك للآخرين بصورة أفضل في المرة القادمة .
- لا تكن متشككاً في مظهرك طالما اعتنيت به ، كأن تقوم بكثرة استعداد رابطة العنق أو ياقة القميص أو تقوم بتسوية شعرك بشكل مبالغ فيه .. وإنما كن واثقاً من مظهرك وفيما سيقولوه الآخرون عنك .

كيف تذيب الجليد .. وتبدأ حواراً .. وتكسب أصدقاء؟



اكتساب مهارة التفاوض واللباقة :

إن القدرة على إجراء حوار جيد مع الآخرين من النواحي الهامة والأساسية لإثبات الثقة بالنفس، وإن كثيراً مما نتعلمه في هذا الكتاب يهدف في الحقيقة إلى أن تكون محاوراً واثقاً من نفسك ناجحاً في الاندماج والاختلاط بالآخرين دون خجل وقادراً على التعبير عن رأيك وأيضاً تكون قادراً على كسب احترام وتقدير الآخرين .

فالتحاور الجيد بمثابة مهارة يجب تلميتها بالتدريب وبالاهتمام بعدة أمور هامة ، كما سيتضح .

التعارف على الغرباء والتحاور معهم :

لعل من أكثر المواقف حرجاً وإشعاراً بالخجل لشخص ضعيف الثقة بنفسه هو أن يدخل مكاناً ممتلئاً بغرباء لا يعرفهم وتفرض عليه الظروف ، كما في حالة حضور مناسبة ما ، أن يجالسهم ويتعرف إليهم ، ويتحاور معهم .

فماذا تفعل إذا كنت في مثل هذا الموقف؟.. إليك هذه الإرشادات

المفيدة:

- خذ وقتك الكافي للدخول إلى الحجرة واستطلاعها .. واجعل تعبيرات وجهك مرتخية غير متوترة مع الابتسام بودٍ ولطف ، وقم بإلقاء التحية على الحاضرين .
- ابحث عن شخص تراه قريباً من عمرك أو يشبهك في اختيار ملابسك أو شخصاً يبادللك الابتسام لتبدأ معه حواراً مشتركاً .
- ابدأ الحديث إليه بطرح أسئلة مفتوحة أي لا تتطلب الإجابة بكلمة "نعم" أو "لا" وإنما تحتاج للرد بعدة كلمات .. مثل :
"هل تأذن لي بالانضمام إليك ؟"
"هل تعرف كثيراً من الحاضرين هنا؟"
"ما رأيك في هذا الاحتفال ؟"

• أظهر شغفك واستمتاعك بالحديث واحرص على مواصلته بطرح أسئلة أخرى مفتوحة .. مثل :

"لقد تحسّن المناخ بدرجة كبيرة .. أليس كذلك؟"

"إن الشوارع مزدحمة اليوم بالسيارات.. فكيف تمكنت من الوصول إلى هنا؟"
"كيف ترى هذا الاحتفال؟"

ويساعدك على إدارة الحوار أن تتعرف مسبقًا على بعض الموضوعات أو الأخبار الشائعة بحيث تجد مجالًا للحوار والمناقشة مع الحاضرين .

أكثر من موضوع يمكن أن تقوله لفتح مجال للحديث :

دعنا نستعرض بعض الموضوعات المناسبة لبدء حوار مع غرباء والعمل على استمراره.. إنك لو فكرت جيدًا فيما يمكن أن تقوله لوجدت ما يقرب من ألف شيء يمكن أن يُقال، والمهم هو ألا تظل ساكتًا وإنما تشجّع وتحرك وتحدث .

موضوعات مناسبة لفتح مجال للحديث في المواقف الاجتماعية :

- ما رأيك في هذا الحفل (أو المطعم أو النادي أو المسرح ..) ؟
- ما أفضل أجازة قضيتها ؟
- حدثني عن أبنائك ؟
- ما المرحلة العمرية التي تعتقد أنها أفضل المراحل ؟
- ما الشيء الذي تود استرجاعه من حياتك الماضية ؟
- ما أفضل شيء تود امتلاكه ؟ .. ولماذا ؟
- ما اليوم الذي تعتبره أسعد أيام حياتك ؟
- من بين كل البلاد التي زرتها.. ما أفضل بلد بالنسبة لك ؟
- ماذا عن أول سيارة قمت بشرائها ؟
- لقد أصبح "الإنترنت" يتدخل في حياتنا بشكل قوى.. ألا تعتقد ذلك ؟
- ما المعلم الذي لا يمكن أن تنساه من خلال دراستك السابقة ؟
- حدثني عن الكتاب الذي لاقى اهتمامك وتعتز بقراءته.
- ما وجبتك الغذائية المفضلة ؟
- ما المطعم المفضل لديك ؟
- لماذا اكتسبت هذا الاسم .. وما معناه في اللغة العربية ؟
- ما أعظم مفاجأة قد مرت بك ؟
- إن ممارسة التمارين الرياضية على هذا الجهاز تبدو شاقة.. ما الجهاز الذي

- تفضل استخدامه ؟
- مَنْ الصديق الذى لا يمكن أن تنساه ؟
- هل تميل للحياة السياسية؟ .. وما المنصب الذى تتطلع لشغله ؟
- ما هو بيت الشعر الذى تفضله لأنه يذكرك بحدث ما فى حياتك ؟
- ما أذ وجبة طعام تذوقتها ؟
- كيف تعرف ما إذا كان هذا العصير طبيعياً أم مزوداً بنكهة ؟
- ما عدد أفراد أسرتك ؟
- هل يذكرك عطر ما بمناسبة ما ؟
- مَنْ هو أعز صديق لك ؟ .. ولماذا تعتز به ؟
- ما الشيء الذى تميل لعمله فى أوقات فراغك ؟
- هل تتذكر أصدقاء الطفولة ؟
- ما تسريحة الشعر المفضلة لديك ؟
- هل سبق لك الالتحاق بعمل إلى جانب الدراسة ؟
- ما أبرز موقف حرج مررت به ؟
- ما الذى سوف تفعله إذا كسبت مليون جنيه ؟
- كيف تعلمت الكروشييه (أو فن الرسم ، أو فن التطريز ..) ؟

موضوعات مناسبة لفتح مجال الحديث مع الآخرين فى مجال العمل :

- صف لى أحداث يوم من أيام عملك .
- لماذا اخترت هذا المجال بالتحديد ؟
- هل تستمتعين بمهنة التدريس (أو المحاسبة أو الطب ...) ؟
- هل تشعر بالتوافق مع مديرك فى العمل ؟
- هل تتعرض لجدل ومشاحنات فى مجال العمل ؟
- لماذا قامت شركتك بعمل هذا الأمر ... ؟
- هل تتعرض لمنافسة فى مجال عملك ؟
- هل تعتقد أن هذا المجال مناسب للاستثمار ؟
- ما الوسائل التى أخذت بها لتنمية مهاراتك المهنية ؟
- ما التجربة المثيرة التى مرت بك من خلال العمل ؟
- ما النصيحة التى تقدمها لمن ينوى الالتحاق بهذا المجال ؟
- ما التغيرات البارزة التى حدثت لتطوير العمل فى هذا المجال ؟
- ما أصعب جزء خاص بطبيعة عملك ؟

- هل تعتقد أن دخول "الإنترنت" إلى هذا المجال قد ساعده على التقدم ؟
- كيف تنظر للمستقبل من خلال هذا العمل ؟

أهمية الاستماع الجيد للآخرين :

حتى تكون محاوراً ومتحدثاً جيداً لا بد أن تستمع جيداً للطرف الآخر حيث إن هناك فرقاً كبيراً بين مجرد الاستماع العادي وبين ما نسميه بالاستماع النشط أو الفعال (Active listening).

فالاستماع النشط هو الاستماع الذي تكون خلاله مركزاً على ما يقال وتتفاعل معه بلغة جسمك وتطرح خلاله أسئلة أو استفسارات تدل على اهتمامك بما يقال ورغبتك في التعمق في المعرفة ، وتتجنب خلاله أيضاً مقاطعة المتحدث حتى ينتهي من عرض فكرته.



إن الاستماع النشط يتيح لنا فرصة التعرف الجيد على الطرف الآخر وعلى ما يدور برأسه .. ومن ثم يساعدنا على الوصول إلى جوانب أو اهتمامات مشتركة تتيح لنا الفرصة لكسب أصدقاء جدد

الاستماع الجيد للطرف الآخر لا يكسبه فحسب الاهتمام والتقدير، وإنما يمكنك كذلك من التوصل لاهتمامات مشتركة توحد العلاقة بينكما

أنواع أسئلة التعارف :

إن هناك نوعين من الأسئلة للاتصال بالآخرين والاندماج معهم في الحديث، وهما :

سؤال قصير : وهو من الأسئلة التي تتطلب الإجابة بكلمة (نعم) أو كلمة (لا) أو ببعض الكلمات المحدودة .. وهي تبدأ عادة بكلمات الاستفهام : أين ؟ - من ؟ - هل ؟ - كم ؟ ، وهذه تستخدم لمجرد بدء الحديث مع شخص غريب، مثل : كم الساعة الآن ؟.

سؤال طويل : وهو من الأسئلة التي يجب أن تتبع السؤال القصير لأن الهدف منها الحرص على استمرار الحديث، وهذه الأسئلة تبدأ عادة بكلمات الاستفهام : كيف ؟ - لماذا ؟ - ماذا ؟ ، مثل : لماذا فضلت الإقامة خارج القاهرة ؟ ، وأثناء طرح هذه الأسئلة يجب أن تنتهز الفرصة المناسبة للتعرف بالأسماء والوظائف .. فمثلاً عندما ينتهي الطرف

الآخر من إجابة سؤال ويتوقف الحديث مؤقتاً يمكنك أن تنتهز هذه الفرصة للتعرف.. كأن تقول له : بالمناسبة أنا اسمى (-) فما اسمك؟، وامزج هذا التعارف بمصافحة حارة بالأيدى .

كيف تكسب الطرف الآخر بجلالة حديثك ؟

إنه من الممكن أن تنجح فى التعارف إلى الآخرين والتحدث إليهم لبعض الوقت لكنك قد لا تنجح فى كسب صداقاتهم أو انجذابهم إليك .. ومن الممكن أيضاً أن تكسب ودهم بسرعة .. والأمر يتوقف فى الحالتين على مدى إجادتك فى التحدث إليهم، فحتى تكون محدثاً لبقاً جذاباً فى حديثك يجب أن تهتم بعدة أمور وهي:

تحدث للطرف الآخر .. عما يريد أن يسمعه :

إنك إذا اكتشفت من خلال تعارفك على الطرف الآخر أكثر الأمور التى تعنيه والتى ينفق فيها أغلب وقته وماله والتى يميل لذكرها من خلال حديثه وأظهرت له اهتمامك بها فستنجح فى حديثك معه بدرجة كبيرة .

إننا جميعاً شغوفون بأشياء معينة قد تكون هواية، مثل: صيد الأسماك أو رياضة، مثل: كرة القدم أو هدف معين يرتبط بالمستقبل، مثل: التخطيط لنشاط تجارى ما .. ولا شك فى أنه إذا أثيرت هذه الأمور من خلال تعارفنا وحديثنا مع الآخرين لاقى هذا عندنا قبولاً كبيراً وزاد تقربنا وتقبلنا للطرف الآخر الذى يحدثنا عما يهمنا من أمور .

فإذا أردت أن تكسب صديقاً ابحث فى حياته عن النقاط الساخنة أو الأمور الهامة التى تستهويه وحدته عنها، فمن المحتمل أن تجد توافقاً بينك وبينه فيما يهمكما من أمور وبذلك يأخذ الحديث مجراه بشكل أكثر إمتاعاً للطرفين .

ولكن.. كيف يمكنك أن تكشف عن هذه المسائل المهمة فى حياة الطرف الآخر ؟

فى الحقيقة إن كثيراً من الناس يعتقدون أن لهم ميولاً واهتمامات تختلف عن غيرهم من الناس ولذلك فإنه ليس غريباً أن تتساءل فى نفسك عندما تدخل إلى قاعة مليئة بالغرباء : "كيف سيمكننى أن أندمج فى الحديث مع هؤلاء ؟" أو "ليس هناك أمور تربطنى بهؤلاء.. فكيف سأتعرف إليهم وأتحدث معهم ؟"

وهذا الاعتقاد غير صحيح لأننا بصفة عامة نميل لأشياء عديدة واهتمامات

كثيرة لذا فإنه من المتوقع غالباً أن تجد اهتمامات مشتركة بينك وبين آخرين مما يمكنك من كسب ودهم وصدافتهم .

وحتى تكشف عن هذه الميول أو الاهتمامات ، استعن بطريقة التعارف باستخدام الأسئلة سواء القصيرة، مثل : من أين اشتريت هذا الكتاب ؟، أو الأسئلة الطويلة، مثل : كيف أمكنك الوصول إلى هذا المنصب؟، .. فإذا وجدت أن الشخص يرد عليك بحماس واستمتاع تجاه أحد الأمور فاعتبر أن هذا الأمر يعد أحد اهتماماته ويجب عليك بالتالي أن تهتم بهذا الأمر كموضوع للحديث .

وإذا لم تجد معك هذه الطريقة ربما لتمييز الشخص الذي أمامك باستجابات هادئة ، فلا مانع من أن تسأله عن هذه الاهتمامات بشكل غير مباشر كأن تقول له: "ماذا تفعل في أوقات فراغك ؟" أو "كيف تخطط للمستقبل ؟" أو "هل استمتعت بمشاهدة مباراة كرة القدم بالأمس ؟" .

لكن في الحقيقة لا يكفي أن تكشف عن اهتمامات الطرف الآخر وتحديثه عنها، إذ يجب كذلك أن تكشف له عن اهتماماتك أنت الآخر وتجعلها موضوعاً للحديث .. فتذكر أنه من دواعي الحديث الناجح أن يكون متوازناً، كما أن كشف اهتماماتك للآخرين يمنحهم الفرصة في التعرف إليك ، ويأخذون عنك انطباعاً إيجابياً . إلا أنك عندما تتحدث عن اهتماماتك فإنه يجب ألا يطول بك الحديث أكثر من اللازم حرصاً على الالتزام بالتوازن في الحديث بحيث تعطى الفرصة للطرف الآخر في التحدث عن اهتماماته .

وإذا لاحظت ما يدل على إحساس الطرف الآخر بالملل أثناء حديثك عن موضوع ما ، وهذا يدل عليه ملاحظة لغة جسمه ، فلتوقف أو تنتقل للحديث عن موضوع آخر - والعكس صحيح - بمعنى أنك لو لاحظت أن الطرف الآخر يعطيك إشارات بالاستمرار في الحديث ، وهذه تكون عادة في صورة طرح أسئلة حول الموضوع الذي تتحدث عنه، فلتستمر في حديثك .

كما يفضل عندما تتكلم عن اهتماماتك أو تكشف شخصيتك للطرف الآخر أن تستعرض جوانب عديدة وتذكر حقائق مختلفة كأسماء وأماكن وتواريخ بحيث تعطى الفرصة للطرف الآخر في أن ينتقى أكثر موضوع أو جانب يهمه .. وبناء على إدراكك للموضوع الذي لاقى عنده اهتماماً أكبر استمر في التحدث عنه .

كن متوازناً في حديثك بين التكلم والإنصات :

إن المحادثة الجيدة تكون بمثابة مباراة بين فريقين ، فكما يستأثر أحد الفريقين بالكرة لفترة، ثم يأخذها منه الفريق الآخر لفترة فإنه يجب أن يمسك أحد طرفي الحديث بزمام التكلم لفترة، ثم يعطى الزمام للطرف الآخر بينما يلتزم بالإنصات حتى يأتي دوره في الحديث .

فهذه الموازنة الجيدة ما بين التكلم والإنصات شرط أساسى لنجاح المحادثة فهى التى تكسيها اللباقة والحماس والمتعة، ولكن لا مانع من أن يتخلل هذا الإنصات إلقاء التعليقات أو الأفكار العابرة أو إعطاء الإشارات التى تشير إلى الموافقة والتأكيد على صحة ما يقوله المتحدث، والحقيقة أن هذا التوازن بين طرفي الحديث فى التكلم والإنصات يتيح فرصة أكبر وأسرع للتعارف بينهما .. أما لو تصورنا عدم وجود هذا التوازن حيث يمسك أحد الطرفين بزمام الحديث لمعظم الوقت فإن ذلك يشعر أحد الطرفين أو كليهما بعدم الارتياح ولا يتيح لهما فرصة كافية للتعارف .. فبعد انتهاء اللقاء قد يقول الطرف كثير التكلم عن الطرف الآخر: "إنه لشخص مهمل يجلس طوال الوقت ساكناً وكأنه يريد أن أسحب الكلام من فمه ! " .. وقد يقول الطرف الآخر الساكت أغلب الوقت : "لقد أصابنى هذا الرجل بصداع إنه أشبهه بالبغيفان ! " .

ابحث عن الأرضية المشتركة :

من خلال حديثك مع الطرف الآخر يمكنك عادة أن تبينى جسوراً بينكما وكلما زاد عدد هذه الجسور زاد تقرّبكما وزادت الألفة بينكما .

ومن أفضل ما يبنى هذه الجسور هو أن تحرص خلال الحديث على إبراز وتأكيد الاهتمامات أو التجارب المشتركة بينكما وعليك أن تنتهز كل فرصة لإعلان ذلك ، فمثلاً : عندما يصرح الطرف الآخر بأنه من هواة كذا.. وتكون هذه الهواية نفسها هى هوايتك المفضلة فلتعلن ذلك على الفور ، مثل : " حقاً .. إن هذه الهواية هى من أكثر الهوايات التى تمتعنى " .. أو قد يصرح لك بأنه قضى وقتاً ممتعاً للغاية عندما سافر فى رحلة لدولة ما.. فإذا كنت قد مررت بهذه التجربة وأمتعته فأعلن ذلك على الفور، مثل: "لقد قضيت كذلك بهذا البلد وقتاً ممتعاً للغاية" ، ثم استمر فى الحديث عن هذه التجربة المشتركة بينكما كأن تقول : "هل زرت مكان كذا؟.. هل ذهبت إلى متحف كذا؟" وما إلى ذلك .

إنك عندما تقوم بإبراز هذه النواحي المشتركة بينكما مع استخدام لغة الجسم والإنصات الجيد فإنك تجعل الحديث بينكما يأخذ مجراه الطبيعي بشكل يبعث على الألفة والصدقة بينكما .

نموذج لحالة :

يحكى حسين عن تجربته الشخصية فى مقاومة الإحساس بالخجل وضعف الثقة بالنفس قائلاً : " لقد كنت أميل للتوارى عن الآخرين فى الاحتفالات والمناسبات الخاصة .. ثم سألت نفسى : " لما هذا الخوف من مواجهة الآخرين؟ إنهم ليسوا أفضل منى.. كما أننى لست أفضل منهم " وقررت أن آخذ الأمر ببساطة . وفى كل مناسبة أحضرها قررت أن أجيد تقديم نفسى لبدء الحوار بثقة.. وقررت أن أزيد من مهاراتي تدريجياً، وفى آخر حفل حضرته لم أتردد فى الجلوس فى المقدمة .. فجلست حول مجموعة من الأشخاص لا أعرفهم .. لكنى وجدت الأمر أسهل مما كنت أتصور فبسرعة تبادلت مع الجالس بجوارى حواراً للتعارف بدأته بتعليق بسيط للغاية، وهو " يالها من ساعة يد جميلة!.. من أين اشتريتها؟ " ، ويبدو أن هذا الإطراء قد أعجبه كحال كل البشر عندما تمتدح فيهم شيئاً معيناً، وتلا ذلك التعارف بيننا فقدمت له نفسى وقدم لي نفسه .. ومن الطريف أن ذلك الشخص الذى كنت لا أعرفه صار اليوم من أعرصقائى بعدما جمعنا اهتمامات مشتركة كشف عنها الحديث الدائر بيننا، فقد اكتشفت أنه يحب جداً ممارسة لعبة التنس فى نفس النادى الرياضى الذى ألتحق به، ومنذ ذلك اليوم تعددت بيننا اللقاءات .. واستطعت من خلال معرفته كسب عدد آخر من الأصدقاء.. إن الأمر لا يحتاج سوى أن تدفع نفسك للحديث .. ولا تخف من الفشل أو الوقوع فى خطأ . لقد صرت أشعر الآن بثقة تامة فى شخصيتى وقدرتى على كسب الأصدقاء وكسب تقديرهم لى.

لا تركز اهتمامك على نفسك وإنما انشره على الآخرين كذلك :

من الجوانب البارزة لضعفاء الثقة بالنفس أنهم يميلون عادة لتركيز اهتمامهم على أنفسهم .. ليس لأنهم يتميزون بالأنانية وإنما لأنهم يفرطون عادة فى الاهتمام بما يقوله الآخرون عنهم :

" ترى.. ما الذى يقوله عنى؟ "

" لا أعتقد أننى لاقيت قبلاً كافياً ! "

"لم أبدُ بالصورة اللائقة ، كما اعتدت على ذلك .. للأسف!"
ولكن.. ما الذى يمكن أن يحدث إذا صار هذا الاهتمام موجهاً تجاه
الآخرين بدلاً من أن يكون موجهاً تجاه النفس؟

إن ذلك يضمن بلاشك تحقيق أمرين هامين ، وهما :

• خفض حدة التوتر المرتبط بزيادة الاهتمام بظهورنا بصورة لائقة أمام
الآخرين .

• كسب تقدير الآخرين .. وهو ما يضمن تلقائياً زيادة تقديرنا لأنفسنا .

فلتحاول التوقف عن الإحساس بالقلق تجاه الانطباع الذى تتركه فى نفوس
الآخرين عن شخصيتك ولتبدأ فى زيادة الاهتمام بالآخرين .. إن ذلك لا يكلفك
شيئاً سوى اللجوء لعبارات رقيقة كالشكر أو المجاملة ، أو التشجيع حسبما يتطلب
الأمر .

ولتحاول أن تبدأ الأخذ بهذا الاتجاه تجاه المقربين إليك .. سواء من
الأصدقاء أو الأقارب أو أفراد العائلة، فلتحاول أيضاً زيادة الاهتمام بثلاثة أفراد
خلال كل أسبوع حتى تتكون لديك تلقائياً عادة الاهتمام بالآخرين .

ولكى يتحقق ذلك .. اهتم بالأمور التالية:

• اهتم بتقديم الشكر والتقدير لكل فعل يحتاج لذلك .

• اهتم بتشجيع كل مَنْ يحاول فعل شيء .. ولا تتأخر عن مدحه وتقديره عندما
ينجح فى القيام به .

• انتهر كل فرصة لترفع من ثقة الآخرين بأنفسهم .

• بدلاً من أن تقول : "ماذا يحمل عقلى لى ؟" .. قل "ماذا يحمل عقلى
للآخرين؟"



البا لمن ينتجك وابتعد عن يحبطك



أهمية التأييد والتشجيع والنقد البناء :

إن اكتسابك للثقة بالنفس ، وقبول التحديات ، وكسب الأصدقاء ، يمكن أن يكون محفوفاً بمزيد من النجاح إذا سعيت إلى إيجاد مَنْ يساعدك ويشجعك ويوجهك بنقد بناء .. كهذه العبارات :

- لقد أحسنت في هذا الأمر .
- تحرك ولا تخجل .
- لقد حانت الفرصة لكسب صديق جديد .
- لماذا الانتظار ؟ .. فلتبدأ حواراً معه على الفور .
- لقد أقيت الحديث بشكل رائع .. ولكن في المرة القادمة احرص على كذا وكذا ..

فإذا لم يكن لك صديق يشجعك على هذا النحو فلتسع لإيجاده .. فابحث بين زملائك في العمل أو في الدراسة أو بين جيرانك أو أقاربك عن ذلك الشخص المنشود .

إن وجود هذا الشخص المناسب إلى جانبك يمكن أن يفيدك إلى حد كبير في الحصول على ما نسميه بالتغذية المرتدة (Feed back) أى تقييمك بشكل إيجابي مشجع .. وفي الوقت نفسه يفيدك في الوصول لأفضل الطرق لقبول التحديات، مثل:

- ما الذي يمكنك عمله إذا كنت مكاني ؟
- هل ترى أن هذه الطريقة مناسبة للتعرف ؟ .. وهكذا .

استمر في الحديث مع
الضيف أو الضيفة مع
الاتصال بالعينين



وجود الصديق إلى جوارك
يحفزك ويشجعك على الاستمرار

افعل ولا تفعل :

• افعل :

- اجعل لك صديقًا مخلصًا أو أكثر يشجعك ويؤازرك في طريق بناء الثقة بالنفس .
- احرص دائمًا على التواصل في المناسبات السعيدة مع أصدقائك لتبعث لهم برسائل تهنئة لتوطيد علاقتك بهم .
- استفد من النقد الإيجابي لأصدقائك في تحسين قدراتك على الاتصال بالآخرين.

• لا تفعل :

- تجنب الزملاء الذين يميلون لإشعارك بالإحباط والتقليل من قدراتك .
- لا تهتم بالنقد السلبي أو إظهار بعض الزملاء لرغبتهم في التفوق عليك .
- تجنب مجالس السفهاء وأصدقاء السوء الذين يشجعونك على الخروج عن الأدب واللياقة.



خذ بهذه المعادلة البسيطة: قَدْرُ الآخَرِينَ يَقْدِرُوكَ



كيف ترفع من قيمتك في عيون الآخرين؟

عندما يُعجب الناس بحديثك فإن ذلك يُقوِّى ثقتك بنفسك .. إنها معادلة سهلة.. ولكن كيف تطبقها؟

إن هناك أمورًا كثيرة لتحقيق ذلك ، لكن هناك شيئين أساسيين يجب الاهتمام بهما ، وهما :

- تذكرُ أسماء الآخرين وترديدها .
- امتداح الأشياء الإيجابية بالآخرين .

أعز شيء هو اسمك .. فلا يفوتك ترديد أسماء الآخرين على مسامعهم: ما الفرق المعنوي بين أن تقول :

- أشكرك يا فؤاد على حضورك .
- أشكرك على حضورك .

لاشك أن هناك فرقاً قد يبدو للبعض منا بسيطاً ، لكنه شديد الأهمية ورافع للروح المعنوية ألا وهو ذكر اسم مَنْ تحدثه .

إن كلاً منا يعتز بلا شك باسمه ويسعده سماعه ، لأنه يمثل ذاته ويُشعره بأهميته.

يقول أحد علماء النفس : "إن اسم الإنسان منا هو أجمل كلمة في لغته وأعذب صوت يمكن أن يسمعه" .

لذا فإذا أردت أن تكسب محبة وصدقة الآخرين فاحرص على تذكر أسمائهم وعلى أن تشير إليهم بها من وقت لآخر .

إليك هذا المثال :

فى إحدى شركات الطيران العالمية حرصت المضيفة الناشئة على الإلمام بأسماء أكبر عدد ممكن من المسافرين فى كل رحلة كانت تقوم بها وكانت تحرص على أن تشير إلى كل راكب باسمه عند تقديم الخدمة له.. كأن تقول : "تفضل وجبتك يا أستاذ حسن" .. أو "ماذا تود أن تشرب يا سيد على؟" فكان لهذا الاهتمام الذى يبدو بسيطاً أثر بالغ فى نفس كل من سافر على رحلات تلك الشركة ، فعلاوة على ما كانت تتلقاه المضيفة اللبقة فى الحال من شكر وتقدير عظيم من جانب الركاب عند تقديم الخدمة لهم ممزوجة بذكر أسمائهم، تلقى مدير شركة الطيران العديد من خطابات الشكر والتقدير للشركة .. وجاء فى أحد هذه الخطابات ما يلى : "إنى أشعر بالفعل أن شركتكم أصبحت تمثل شيئاً خاصاً جداً فى حياتى ، لذا فإنه من الصعب أن أقوم برحلة طيران على خطوط شركة أخرى" .

إن الناس بطبيعتهم فخورون بأسمائهم ويسعدهم ترديدها ، فالاسم وإن كان مجرد كلمة إلا أنها تشعر صاحبها بالخصوصية والاهتمام.. لكنه رغم هذه الأهمية الكبيرة فى التعامل مع الناس بذكر أسمائهم ، فإن الكثيرين منا يهملون تذكر الأسماء أو يهملون الإشارة بها عند تعاملهم مع بعضهم البعض ربما لعدم إدراكهم لأهمية ذكر الاسم وتأثيره اللطيف فى نفس المتلقي ، أو ربما بحجة عدم وجود وقت كاف للاهتمام بتذكر الأسماء . لكنك مهما كنت مشغولاً بعملك فلن تكون بنفس درجة انشغال الرئيس الأمريكى "فرانكلين روزفلت" الذى يُذكر عنه أنه كان شديد الحرص على تذكر أسماء كل مَنْ يتعامل معهم ، بما فيهم العمال البسطاء ، وكان هذا سبباً من ضمن أسباب تقدير واعتزاز كل مَنْ تعامل مع هذا الزعيم عن قرب - بناء على ذلك - إذا أردت ثقة ومحبة الناس من حولك وهو ما يعود عليك بزيادة ثقتك بنفسك فاحرص على تذكر أسمائهم والنطق بها دائماً عند التعامل معهم .

كن مبالاً لامتداح الإيجابيات عند تعاملك مع الآخرين :

أما الأمر الثانى المهم فى علاقاتنا الاجتماعية هو أن نحرص على امتداح الأشياء الإيجابية فى الطرف الآخر.. إن من أكبر ما يُبعد عنك الآخرين أن

تتصيد لهم الأخطاء والسلبيات وتغفل عن إبراز الإيجابيات لديهم .. لكن ذلك لا يعنى أن تكون ممتدحاً على الدوام وإلا قد تتهم بالنفاق.

نموذج لحالة:

عندما سئلت سلوى عن سبب تميزها بشخصية اجتماعية ناجحة وسط زميلاتنا من الطالبات .. أجابت : " لعل من أهم أسباب ذلك أننى أميل دائماً لاكتشاف الأشياء الإيجابية بالطرف الآخر وأمتدحها، كما أعتقد أننى قد ورثت هذه الصفة عن أمى.. فلا أضيع أبداً فرصة لتقديم المجاملة للآخرين متى رأيت بهم شيئاً يستحق ذلك سواء كان فى سلوكهم أو فى عملهم أو فى ملابسهم أو فى طريقة تعاملهم مع الأزمات.

إننى شخصياً أسعد كثيراً بالمجاملات .. ولطالما كان الأمر كذلك ، فلم أتأخر عن مجاملة الآخرين! "

إن بعض الناس للأسف لا يتحمسون لإبداء أى إعجاب أو تقديم مجاملة تجاه ما يظهره الآخرون من إيجابيات .. لكنهم لا يتأخرون عن تقديم نقد لاذع وربما جارح، وكأنهم يتصيدون الأخطاء للآخرين ربما ليبرروا لأنفسهم أنهم أفضل منهم حالاً .

إن بعض الكلمات أو العبارات البسيطة يمكن أن يكون لها أثر كبير فى نفس المتلقى ، ففضلاً عن أنها تشعره بالاعتزاز تجاهنا فإنها يمكن كذلك أن تفتح لنا الأبواب المغلقة .

فلم لا تشعر الآخرين بأهميتهم وتعاملهم بمثل هذه العبارات البسيطة؟!

• سلمت يداك .

• ما أروع من قميص!

• أنتِ حقاً أستاذة فى فن الطهي.

• إن اختيارك لديكور منزلك ينم عن ذوق رائع .

ولكن فى الحقيقة إن تقديم المجاملة أو الإطراء أو الإعجاب للطرف الآخر له أصول حتى يكون مؤثراً وفعالاً ، فيجب مراعاة التالى :

• كُنْ مخلصًا ، فالمجاملات ليست نوعًا من النفاق ، وإنما هي إبراز لسلوك حسن أو صفة محببة في الطرف الآخر، ولاحظ أنه دائمًا هناك إيجابيات تستحق المدح في الطرف الآخر لكن البعض منا قد يغفل عنها ويميل للتركيز على السلبيات .

• كُنْ مُجددًا ، فامتدح الشيء المعين الذي تراه حسنًا ، مثل : " هذه الساعة تبدو رائعة" .

• لا تلجأ للمقارنة لأن امتداح شيء في الطرف الآخر ومقارنته بشيء آخر يقلل من قيمة المدح إذا كان هذا الشيء الآخر رائعًا جدًا .. فلا تقل : " إن حذاءك جميل جدًا يكاد يبدو بالأحذية المصنوعة من الجلد الطبيعي" .

كيف تتلقى المجاملات ؟

ولكن.. كيف تستقبل المجاملة من الآخرين ؟

إذ يجب كذلك أن تتقن هذه الناحية.. احرص على التالي :

• لا تستقبل المجاملة بشيء من الجمود، مثل: الاكتفاء بكلمة "شكرًا" وإنما استقبلها بابتسامة خفيفة وعبر عن امتنانك .

• ليس من اللائق أن تبدي عدم موافقتك على المجاملة، مثل : " لا أعتقد أن هذا الذي يستحق هذا المدح .. فهو من النوع الرخيص !" .

• فهذا الرد يحمل معنى عدم الموافقة على المجاملة ويحمل في مضمونه معنى أن مَنْ يُجَاملك ذوقه سيئٌ وغير متحضر .

• إذا جاملك أحد في مجال العمل على مشروع أنجزته أو مهمة قمت بها لاتقل: "لقد كان من الممكن إنجازها على نحو أفضل" لأن مثل هذا الرد يدل على أن قدرات الطرف الآخر أقل من المستوى .. فبدلاً من ذلك يمكنك أن تقول : " أشكرك .. لقد كلفني ذلك حقاً جهداً كبيراً" .

• كما أنه لا ينبغي أن تقلل من شأن المجاملة وكأنك تتوقع المزيد، مثل :

• "إن العريس الذي أتى لرؤيتك أعجبتك شخصيتك" .

• "أعجبتك فحسب .. إنه كاد أن يطير من السعادة بلقائى!"

خذ بهذه النصيحة النفسية: الفعل يعالج الخوف



لا تكتف بالحسرة والأسف:

الإحساس بالخوف من الفشل جزء أصيل من الشخصية غير الواثقة بنفسها .

والحل بسيط .. وهو أن تحدد سبب أو أسباب خوفك وتتخذ تجاهها فعلاً.. أو بمعنى آخر : لا تتألم في صمت وإنما كُن إيجابياً فعلاً.

نموذج لحالة :

يحيى وعلى تاجران يمران بحالة من الكساد بسبب تدهور الحالة الاقتصادية التي تمر بها البلد .

يحيى جلس حزيناً غاضباً واكتفى بذلك، أما على فعالج إحساسه بالخوف من الفشل وتدهور تجارته .. حيث قام بفعل أشياء إيجابية، فاهتم بعمل مزيد من الدعاية، وعمل على تخفيض أثمان بعض بضائعه، مثل: " اشترِ اثنين تحصل على الثالث مجاناً " .

فاستطاع بهذا " الفعل " أن يعالج الخوف .

حدّد أسباب خوفك من الفشل :

والآن .. ما الأسباب التي تراها تدعوك للخوف من الفشل ؟، وكيف تتخذ فعلاً مناسباً تجاهها ؟

إليك هذه الأمثلة :

- أشعر بالخوف بسبب مظهرى غير الجذاب.

الفعل : حَسَّن من مظهرك .

اذهب إلى مصفف الشعر (أو صالون تجميل) لمُع حذاءك .. أحسن هندامك .. افرد قوامك .. تكلم بثقة .

- أشعر بالخوف مما سيقوله الآخرون عنى .

الفاعل : افعل ما تراه صحيحًا .

راجع ما تنوى عمله ، وتأكد من صوابه ثم افعله ، ولا تعباً بالآخرين مادمت لم تضرهم بشيء .

- أشعر بالخوف من ضياع أموالى فى مشروع استثمارى .

الفاعل : قُم بإعداد دراسة جدوى متأنية .

ادرس المشروع جيداً من مختلف النواحي ، وتأكد من أمانة مَنْ تتعامل معهم ، واستعن بخبرة المتخصصين .. وثق بحكمك النهائى وتوكل على الله .

- أشعر بالخوف من الرسوب فى الامتحان .

الفاعل : ذاكر .

قم بالتحصيل الجيد ، واهتم بمراجعة ما حصلته ، وتدرَّب على الإجابة عن نماذج الامتحانات - إلى آخره - وتوكل على الله ..

- لا تتردد كثيراً .

إذا فلكى تعالج إحساسك بالخوف افعل الآتى : " حدِّد سبب خوفك .. وضعه أمامك .. ثم اتخذ فعلاً مناسباً ضده " .

ولاحظ ضرورة أن يتم ذلك على الفور ودون تردد ، لأن هذا التردد الذى قد تبديه سيزيد من حجم المشكلة ، ويؤدى إلى تفاقم الخوف بداخلك .

فلتكن إيجابياً وابدأ على الفور بقهر الخوف وذلك باتخاذ الفعل المناسب .



عالج نفسك من أعداء الفضائل



دع المبررات الواهية وانطلق نحو النجاح :

من النواحي الأخرى التى يتميز بها عادة الشخص محدود الثقة بنفسه وضع مبررات أو أعداء واهية يبرر بها تخلفه عن الناجحين المتقدمين كالحظ السيئ، أو قلة الذكاء .

دعنا نستعرض أبرز تلك الأعداء وكيفية العلاج منها لنهزم الفضل وننتقل نحو النجاح .

هل تعتقد أنك أقل ذكاء من الآخرين؟!

يقول علماء النفس : "إن كيفية استخدام العقل أهم من درجة الذكاء" . وهو قول صحيح تماماً .. ففى الحقيقة أن كثيراً من الأشخاص الذين استطاعوا شق طريقهم نحو النجاح قد لا يتمتعون بدرجة ذكاء (IQ) عالية لكنهم يجيدون استخدام عقولهم .

دراسة :

فى دراسة أجريت بين مجموعة من شباب العاملين ، وُجد أن الشاب الذى يتصف بموقف إيجابى متعاون طموح يتميز بمستوى ذكاء (IQ) يبلغ المائة يحقق دخلاً مادياً أكبر من الشاب الذى يتصف بموقف سلبى غير متعاون على الرغم من تميزه بمستوى ذكاء أعلى يبلغ المائة والعشرين !

فى الحقيقة إن اتخاذ موقف إيجابى يعد أحد الضروريات الأساسية لإجادة استخدام العقل .

نموذج لحالة :

خالد حصل على مؤهل أكاديمى مرتفع ويتميز بقدر عال من الذكاء والفتنة لكنه رضى بوظيفة تقليدية ليست ذات أهمية؛ لأنه يخشى تحمل

المسئولية لم يتزوج؛ لأنه يرى أن كثيراً من الزيجات تنتهي بالفشل، وليس لديه أى ممتلكات؛ لأنه يخشى المجازفة بماله! إن مثل هذا الشاب يتعامل مع الحياة بتفكير سلبي، وهذا التفكير هو الذى يُوَجِّه عقله "الذكى" لذا لم يكن من الممكن أن يحقق أى نجاح فى حياته.

تذكر دائماً:

إن نوعية التفكير : (إيجابى أو سلبي) الذى يقود ويوجه ذكاءنا له أهمية أكبر من مستوى الذكاء نفسه.

نموذج لحالة :

حسين يعمل الآن بوظيفة مدير أبحاث التسويق بإحدى شركات الدعاية والإعلان، وذلك على الرغم من أن مؤهله الأكاديمى أقل من مرءوسيه، وعلى الرغم من أنه كان يعمل فى البداية بوظيفة تافهة فى الشركة ولم يكن يعرف شيئاً عن مجال عمله الحالى إلا أنه الآن يتقاضى راتباً يفوق مرءوسيه بحوالى ثلاثة أضعاف.. إنه لم يتميز فى الحقيقة عن زملائه بمخ جبار أو ذكاء خارق، وإنما اختلف عنهم فى حماسه الزائد للعمل، ورغبته فى معرفة كل خبايا العمل.. فهو إنسان إيجابى مائة فى المائة.. ففى العمل استطاع أن يتفهم الناس الذين تعامل معهم، وأن يكسب ودهم وثقتهم، فاستطاع أن يحقق مكاسب كبيرة للشركة.. إنه استطاع أن يوظف مخه فى العمل لصالح الشركة بشكل أفضل بكثير من غيره ممن تميزوا بمستوى أفضل من الذكاء والتعليم.

افعل ولا تفعل :

- افعل :
- ثق بقدراتك العقلية مهما كان مستوى ذكائك (IQ)، واقبل التحديات وحُض التجارب دون خوف أو تردد .
- اجعل عقلك يمضى دائماً فى اتجاه إيجابى وابحث عن أفكار بناءة تمكنك من أداء الأشياء بشكل أفضل .

لا تفعل :

- لا تأسف على مقدار ذكائك وتستسلم للفشل .
- لا تجعل عقلك مجرد "مخزن" لتلقى المعلومات والحقائق من الآخرين وإنما ثق فى قدراتك واجعل لك دوراً فى التوصل لأفكار جديدة .

هل ترى أنك سيئ الحظ؟

إن عذر الحظ السيئ من الأعدار التي نسمعها كثيراً من حين لآخر لتبرير التجارب الفاشلة ، كما تستخدم كلمة الحظ أيضاً لتبرير النجاح عندما يكون حسناً !

إن وجهات النظر تختلف حول وجود "الحظ" في حياتنا ، ولكن من المؤكد أن لكل شيء سبباً ، فالنجاح له سبب والفشل له سبب .

كما أن تغير المناخ له سبب .. وتقلب الليل والنهار له سبب .. وكذلك تخضع شؤون حياتنا اليومية لأسباب معينة .. إن خبراء حوادث الطائرات يذكرون أنه لا يوجد حادث "حقيقي" بمعنى وقوع حادث لمجرد الصدفة أو الحظ السيئ، وإنما هناك دائماً سبب وراء كل حادث يرتبط إما بخطأ إنسانى أو عيب فنى، كما أنه لا يوجد أيضاً نجاح أو فشل بدون سبب وراءه.

فهل يمكن أن تفسر لى لماذا تنجح شركة تجارية بينما تخسر شركة أخرى؟ أو لماذا يرتقى شخص فى مجال عمله بينما يظل آخر فى نفس الوظيفة؟.

إن الحظ ليس هو السبب فى ذلك ، وإنما وراء كل نجاح جهد وإنجاز ومثابرة .. وأيضاً قبل ذلك وبعده توفيق من الله تعالى .

إنه لكى تعالج نفسك من عذر "الحظ السيئ" يجب أن تهتم بهذين الأمرين:

- التمسك بمبدأ السبب : فيمكنك تفسير نجاح شخص تظن أنه محظوظ إذا بحثت عن السبب أو الأسباب .. فستجد أن وراء نجاحه إعداداً وتخطيطاً وتفكيراً منتجاً للنجاح .. أما الشخص الذى تراه سيئ الحظ فإنه يكمن وراء فشله إعداد غير منظم أو تفكير خاطئ غير مثمر .

تذكر:

اسع لتحقيق النجاح ، فلا تجهد ذهنك فى مجرد التفكير فى النجاح ، فالنجاح يأتى بالفعل ليس بمجرد التفكير القائم على التمنى .. كما أنه لا يأتى بالحظ وإنما بالجهد والتخطيط والمثابرة .

أهمية وجود الاعتقاد بإمكانية التحقيق :

من أحد الفروق المهمة بين شخص واثق بنفسه وآخر ضعيف الثقة بنفسه هو وجود الاعتقاد الذى قد يصل إلى حد الإيمان (Belief) ، فوجود

الثقة بالنفس يجعل الشخص يعتقد أنه قادر على تحقيق ما يريد .. والعكس صحيح .

- إن الاعتقاد بعدم القدرة على تحقيق ما نريد يجعلنا بالفعل لا نتمكن من تحقيقه بصرف النظر عن قدراتنا الحقيقية .
 - وجود "الاعتقاد" يحفز على تحقيق الطموحات حتى وإن كانت قدرات الفرد الحقيقية لا تتوافق مع ذلك .
- وتبعاً لذلك فإنه من الضروري لكي تدعم ثقتك بنفسك أن تؤمن بنفسك وتعتقد في قوة قدراتك .. إن مجرد وجود هذا الاعتقاد يساعد على تحقيق ما تريد .

ردّد لنفسك :

"أنا مقتنع بنفسى وبقدراتى .. أنا قادر على تحقيق أشياء كثيرة" .
واسأل نفسك عندما يكون اعتقادك سلبياً أو مخيباً للظن :

- ما الدليل على صحة ذلك ؟
 - ما الذى ينقصنى ؟
- فابحث إمكانية تحقيق شيء ما بشكل عملي موضوعي .. وبالطبع لن تكون قادراً على تحقيق كل الأشياء .. ولكن من الضروري أن تقوّى فى نفسك القدرة على التحقيق وتؤكد على ذلك بتقوية الجوانب الضعيفة للوصول إلى ما تريد .

غير قاموسك اللغوى واستخدم

لغة الناجحين الواثقين



لا تتبع نفسك رخيصة !

إن النجاح لا يعرف طريقه نحو إنسان ضعيف الثقة بنفسه .. يبيع نفسه رخيصةً .

إليك هذا المثال :

تقدم هذا الشاب لشغل وظيفة فلما سأله صاحب العمل: "كم تتوقع يكون راتبك؟" لم يجب الشاب على السؤال بتحديد ووضوح ، لأنه ببساطة يرى أنه لا يستحق مبلغاً كبيراً .. فهو رخيص الثمن !

وعندما قرأ هذا الشاب الإعلان عن وظيفة مناسبة له تردد كثيراً في التقدم لها، وقال لنفسه: "لماذا سوف يختارونني ويرفضون الباقين؟" .. فهو يرى أنه لا يستحق أن يكون فائزاً بشيء فهناك مَنْ هم أفضل منه، إنه يشعر في قرارة نفسه بأنه رخيص الثمن.

إن علماء النفس يكررون على أسماعنا هذه النصيحة بين وقت وآخر "اعرف نفسك!"، ولكن في الحقيقة أن البعض منا يكتفي بمعرفة الجانب السلبي أو السيئ في أنفسهم ولا يتعرفون على الجانب الإيجابي المثمر.

فصحيح أن تعرفنا على عيوبنا وسلبياتنا قد يحفزنا على الإصلاح لكن الاكتفاء بملاحظة هذه الأشياء فينا والتغاضي عن المزايا والإيجابيات يصورنا أمام أنفسنا ضعفاء رخيصي الثمن محدودي القيمة.

إننا لا نقصد بأن يرفع الإنسان ثمنه أن يعتر ، وإنما المقصود أن نقيّم أنفسنا تقييماً صحيحاً بناءً على ما لدينا من إيجابيات أكثر مما نتصف به من سلبيات، ففي كثير من الأحيان تكمن مشكلة الإنسان الفاشل أو الإنسان ضعيف الثقة بنفسه في كونه لا يحاول اكتشاف النواحي الإيجابية في نفسه التي من شأنها أن ترفع من ثمنه وتزيد من قيمته.

القاموس اللغوي للناجحين والواثقين بأنفسهم :

يقول علماء النفس: "إننا لا نفكر بالكلمات والعبارات التي نقولها أو نسمعها.. فالكلمات ليست إلا "مادة خام للأفكار".

ولكن ما معنى هذا الكلام؟! أو بماذا تفكر إذن؟!!

إن ما نسمعه أو نقوله أو نقرؤه يتحول تلقائياً في "ماكينة" عقولنا إلى صور ذهنية "Mental Images" تحمل في مضمونها المعنى البارز الواضح من الكلام.

فعلى سبيل المثال، عندما نقول لشخص: "معذرة، لا بد أن أبلغك بأننا قد فشلنا" فإن هذه العبارة تجعل المتلقى يرى أمامه هزيمة وإحباطاً وأسى.

وهو ما تصوّره من كلمة "فشلنا"، أما لو افترضنا أنك قلت له شيئاً مشابهاً لما حدث ولكن بتعبير مختلف كهذه العبارة: "لم تنجح .. ولكني أعتقد أن هناك حلاً آخر جيداً" ففي هذه الحالة ستكون صورة ذهنية مختلفة عند المتلقى تتم عن التشجيع أو الأمل.

ولكن.. ما علاقة هذا الموضوع بالقاموس اللغوي للناجحين؟ إن العلاقة

وطيدة، فالإنسان الناجح أو الذى يسعى للنجاح لابد أن يختار ويسعى إلى الأخذ بالصورة الذهنية الإيجابية البناءة المبشرة الطموحة .

فلكى تكون كبيراً وواثقاً من نفسك، لابد أن تستخدم كلمات وعبارات تكون صوراً ذهنية "كبيرة" متفائلة إيجابية.

ولكى تتفهم أكثر المقصود بالصور الذهنية وتدريب على استخدام الكلمات والعبارات فى بنائها ، يوضح لك العرض التالى مجموعتين متضادتين من الصور الذهنية : إحداهما إيجابية ، والأخرى سلبية ، فاقراً كلمات كل صورة وحدد المعنى الذى يقوله لك عقلك عن كل منها .

عبارات ترسم صوراً ذهنية كبيرة إيجابية	عبارات ترسم صوراً ذهنية صغيرة سلبية
لم نفضل بعد .. دعنا نحاول مرة أخرى.. هناك جوانب أخرى لم نطرقها.	- لا فائدة .. لقد فشلنا !
هذا المنتج فى صورته الحالية لن يباع بكمية مناسبة .. دعنا ندخل بعض التعديلات عليه .	- هذا المنتج لا يريد أحد شراءه
كوني صغيراً (أو كبيراً) فهذا فى حد ذاته شيء مميز ومشجع .	- إنى لا أقدر على القيام بهذا العمل فستى صغير (أو كبير)
الحال ليس سيئاً .. والصورة مضيئة مبشرة .	- الحال سيئ .. والصورة مظلمة كئيبة محبطة
لا يزال أمامنا وقت لإثبات جدارتنا.. لابد أن نقبل هذا التحدى.	- انقضاء سنتين يعد مدة كافية لإعلان إفلاس الشركة

كن متفائلاً طموحاً مصراً على النجاح :

إنه لابد أن تنمى فى عقلك قاموس النجاح وأن تقبل التحديات .. ولكى تساعد نفسك على ذلك احرص دائماً على التالى :

- استخدم دائماً كلمات كبيرة إيجابية مبشرة فى تكوين العبارات التى تصف

مشاعرك وانطباعاتك، فعندما يسألك أحد ، على سبيل المثال: "كيف حالك؟" .. "لا تستخدم كلمات وعبارات على هذا النحو" إنى متعب .. ولديّ صداع واكتئاب.. إلى آخره " .. فهذا الأسلوب المتشائم السلبي سيزيد من إحساسك بالسوء .. وإنما قل شيئاً من هذا القبيل "إنى على ما يرام .. أشكرك" فعندما تبدو دائماً رائعاً كبيراً فسوف تشعر بالفعل بهذه الصفات الإيجابية وتجعل الآخرين يرونها فيك .

● استخدم كلمات مضيئة مبهجة عند وصف الآخرين، فكما يجب أن تحرص على وصفك بالروعة ، والمكانة الكبيرة ، فاجعل هذه الصفات أيضاً تقع على أصدقائك أو من تتعامل معهم، فعندما تتحدث مع صديق لك عن صديق آخر غير موجود احرص على مدحه بعبارات من هذا القبيل "إنه حقاً شخص ظريف" .. فلتعلم أن ما تقوله عنه فى غيبته قد يصل إليه .

● استخدم دائماً لغة إيجابية لتشجيع الآخرين . فجمال الآخرين بالكلام اللطيف المشجع كلما حانت الفرصة لذلك ، فجمال زوجتك وأبناءك وأصدقائك والعاملين معك .. فالمعاملة اللطيفة أحد مفاتيح النجاح ، فلا تبخل فى اللجوء إليها والاستفادة من تأثيرها الحسن ، فجمال الآخرين مثلاً على مظهرهم أو حسن اختيارهم لثيابهم ، أو على إنجازاتهم أو على لطفهم.. إلى آخره .

● استخدم دائماً كلمات إيجابية لتضع الخطط للآخرين .. فعندما يسمع منك الطرف الآخر عبارة كهذه "هناك أخبار سارة لك" فإن عقله يتيقظ ويبتهج لما سوف تقوله .. ولكن عندما تقول شيئاً كهذا "هكذا الدنيا كلها عذاب" فإنه حتماً سيتفاعل معك بسلبية وكآبة .. فدائماً كن مباشراً مبهجاً مدعماً للتفاؤل ومسانداً للنجاح .. فابنِ قصوراً ولا تحفر قبوراً .

تمسك بالأشياء الكبيرة ولا تشغل بالك بالصغائر :

إن التفكير بطريقة الناجحين يتميز كذلك بعدم السماح لأشياء بسيطة أو تافهة بإعاقة التحقيق والإنجاز أو الوصول إلى الهدف المنشود .

إليك هذا المثال :

قبل أن يصعد الرجل إلى المنصة ليقول كلمة أمام الناس انشغل بضبط رباط العنق فى المنتصف .. وتصور طريقة وقفته أثناء الحديث، وما يجب أن يلتزم به من إرشادات "لا تحرك ذراعك كثيراً" .. "تكلم بصوت مرتفع .. ولكن

ليس مرتفعاً جداً" ، وعندما حان الوقت وتقدم الرجل لإلقاء حديثه وجد نفسه مضطرباً مشتتاً ولم يقوَ على مواجهة الناس بحديثه والتأثير فيهم .. لماذا؟! لأن تفكيره انشغل أثناء ذلك بضرورة عدم الوقوع فى الأخطاء الكثيرة التى حُذِرَ منها ، وبالتالي (وهو الشئ الأهم) منع التركيز الزائد! إن الناجحين لا يهتمون كثيراً بهذه الأشياء عند إلقاءهم لحديث أمام الناس.. ولكن.. بماذا يهتمون؟! .. إنهم يهتمون فى المقام الأول بالأشياء الكبيرة ، وهذه الأشياء تمثل فى حديثهم للناس مضمون الحديث نفسه والمعرفة بجوانبه والتأكد من تقبل الناس له باهتمام وورغبتهم القوية فى سماعه ، وتمثل أيضاً كيفية نقل هذا الحديث للناس بحرارة وجدية لحثهم على التركيز والإنصات .

إن أبرز الخطباء المهرة لا يسلمون من أخطاء وعيوب فى حديثهم إلى الناس، مثل: الأخطاء اللغوية ، والصوت الردىء لكنهم رغم ذلك ناجحون فى قدرتهم على التحدث إلى الناس بأسلوب يثير اهتمامهم وشغفهم بالحديث ، لأنهم يهتمون فى المقام الأول بالحديث نفسه وبمراعاة النواحي التى تثير اهتمام الحاضرين ، ويلى ذلك الاهتمام بالنواحي الأخرى الأقل أهمية، فلا تشغل كثيراً بالتفاهات أو الأمور البسيطة حتى لا تفشل فى حديثك أمام الناس .

أشياء يجب أن تتذكرها :

- لا تبع نفسك رخيصاً ! .. فأنت أفضل قيمة عما تظن .
 - ضع فى رأسك القاموس اللغوى للناجحين.. فاستخدم دائماً كلمات كبيرة مضيئة هادفة مثمرة مرحة ، وتجنب الكلمات التى ترسم معانى الحزن والكآبة والفسل والتدهور .
 - مَدِّ بصرك.. أى كن بعيد النظر ولا تكتف برؤية ما عند قدميك .
 - اجعل لعملك قيمة ! فاسع دائماً لتحقيق خطوات أفضل على طريق العمل مقتنعاً فى تحقيق ذلك بأن ما تضيفه من أهمية لعملك الحالى هو أساس لتحقيق التقدم والنجاح فى هذا العمل .
 - اجعل تفكيرك يتغاضى عن التفاهات.. فليكن تفكيرك مركزاً على تحقيق الأشياء الكبيرة المهمة .. وقبل أن تبدأ فى شجار أو منازعة اسأل نفسك دائماً هذا السؤال "هل هو حقاً شئ مهم؟!"
- فكن كبيراً بالتفكير الكبير ..

كيف تنجح في إلقاء حديث علني بثقة وثبات؟



التحدى الكبير:

من أكبر التحديات التي يمكن أن يواجهها إنسان محدود الثقة بنفسه إلقاء حديث أمام مجموعة من الناس ، أى حديث علني في أثناء حضور ندوة أو مؤتمر .

إن نجاحك في القيام بذلك يتوقف على أمرين يرتبطان ببعضهما .. الأول: هو مقاومة إحساسك بالخجل الاجتماعي واكتسابك لشخصية الواصل بنفسه .. والثاني : هو إعدادك الجيد لمادة الحديث، وهما يرتبطان ببعضهما لأن الإعداد الجيد لمادة الحديث يمكنك من شد انتباه الحاضرين وكسب تقديرهم لما تقوله وهو ما يعزز بدوره من ثقتك بنفسك.

كيف تؤهل نفسك للتحدث بثقة وثبات؟

إن الاستعداد الجيد لإلقاء الحديث له أهمية كبيرة في تحقيق ذلك، فيجب الاهتمام بهذه الأمور:

وجود الحالة المزاجية المناسبة :

فيجب أن تكون مستعداً للحديث بتوفير حالة مزاجية مناسبة لمقاومة الإحساس بالتوتر والخجل الاجتماعي، ويساعدك في تحقيق ذلك قضاء بعض الوقت في ممارسة نشاط رياضي مناسب وليكن رياضة المشي في الهواء الطلق.. فذلك يرفع من مستوى هرمونات السعادة (Endorphins) كما ذكرنا .

وكذلك ممارسة الاسترخاء مثل تدريبات التنفس الهادئ العميق ولتتدرب على هذه الطريقة للتنفس كذلك قبل التأهب لإلقاء الحديث مباشرة حيث تساعد على استرخاء العضلات المتوترة واكتساب الثبات النفسي .

كما يساعدك أيضاً على تحسين حالتك المزاجية واكتساب شخصية الواصل اللجوء إلى طريقة التصور الذهني (Visualization) .. فتصور في ذهنك صورة

نجاحك وقد استطعت كسب تأييد الحاضرين " شاهد بعينيك وجوههم المتجهة نحوك فى شغف وإنصات .. واستمع بأذنيك إلى تصفيقهم لك، واستمتع فى ذهنك باكتسابك لصورة الواصل المؤثر .. "

إنك عندما تعيش فى ذهنك هذه الصورة الإيجابية لبعض الوقت فإنها تشجعك على تحويلها إلى حقيقة .



عيش فى ذهنك صورة المتحدث الواصل المؤثر ليحفزك ذلك على تحويلها إلى حقيقة

قم بتسجيل الحديث مسبقاً :

قبل ميعاد الحديث ، قم بعمل "بروفة" وتسجيل صوتك أثناء الحديث ، واستمع إلى هذا التسجيل أكثر من مرة محاولاً أن تكتشف بنفسك أى أخطاء فى الإلقاء أو فى اللهجة بحيث تعمل على تصحيحها .. وكرر التسجيل بعد ذلك ولاحظ التغييرات الحسنة التى قمت بتعديلها،

ومن أهم ما يجب أن تحرص عليه أثناء إجراء " البروفة" أن تتحدث بثقة وثبات لتتدرب على ذلك ولتوحى كذلك للمستمعين بأهمية ما تقول وتحفزهم على الاقتناع والتصديق .

ولاحظ كذلك أنه كلما تكلمت بتلقائية وببساطة معبراً عن شخصيتك الفعلية نجحت فى إلقاء حديثك بصورة أفضل .

بينما لا يفضل أن تحاول تقليد شخصية ما فى طريقة الإلقاء .. فلتجعل صوتك وإلقاءك يعبران عن شخصيتك .

كيف تتقن إعداد مادة الحديث ؟

إليك هذه الإرشادات المفيدة :

- اعرف ما يجب أن تقوله ، وقُلّه بثقة ودون خوف .
- تجنب التكرار وكثرة استدعاء الأفكار ولا تُطوّل في مقدمة الحديث وانتقل بسرعة إلى الموضوع الذى يهم المستمعين الذين جاءوا لسماعه .
- اجعل حديثك مؤثراً .. فحاول أن تلمس مشاعر الحاضرين وتعبّر عن تطلعاتهم وتترك فيهم شيئاً يفكرون فيه .
- الجأ إلى تزويد حديثك - متى أمكن ذلك - بوسائل إيضاح ، أو إحصائيات ، أو أقاويل واستنتاجات لباحثين وعلماء لتأكيد المعنى وزيادة توضيحه .
- الجأ إلى طرح الأمثلة وذكر تجارب الآخرين التى ترتبط بموضوع الحديث .
- احرص على ربط أفكار الموضوع ببعضها حتى لا يجد المستمعون صعوبة فى التواصل معك ، والجأ إلى طريقة التشبيه أو التصوير لمساعدة تقريب المعنى إلى ذهن المستمعين .
- قدم رسالتك أو ما تريد أن تقوله .. ثم اختتم حديثك بتحية مختصرة وانصرف .

كيف تستخدم لغة جسمك أثناء إلقاء حديث على ؟

من المهم أن تنتبه للأمور التالية :

- اجعل وضع جسمك متوازناً على الأرض مع وضع القدمين على مسافة مناسبة من بعضهما .
- لا تقف ساكناً طوال الوقت .. وإنما حرّك جسمك للأمام أو للخلف أو للجانب بما يناسب مجرى الحديث .
- تفاعل مع ما تقوله فابتسم أحياناً أو كن جاداً أحياناً أخرى حسبما يتطلب مجرى الحديث .
- انظر إلى عيون المستمعين وليس إلى أشكالهم بصفة عامة ، وتبين مدى

• استجابتهم لحديثك ، واهتم بالاتصال بالعينين مع الوجوه التي تراها تتحرك أو تصدر تعبيرات تدل على الاستجابة لما تقوله .

• مل بجسمك أحياناً تجاه هؤلاء المستمعين المنصتين وكأنك تقيم حديثاً خاصاً مع كل منهم .

تذكر أن استخدام كفين مفتوحتين للتعبير عما يقال يشير إلى الصدق والثقة فيما تقوله .

وبالإضافة لذلك ، يجب ألا تلتزم في حديثك بنبرة صوت ثابتة ، وإنما اعمد إلى تغيير نبرة صوتك بما يتفق مع ما تقول ، فارفع صوتك عندما تتحدث عن أشياء معينة مهمة تتطلب انتباه وتركيز الحاضرين ، واخفض صوتك قليلاً أو عد إلى نبرتك الأصلية فيما دون ذلك .. أى أظهر بصفة عامة تفاعلك تجاه ما تقول بتغيير حدة أو نبرة صوتك .



التحدث مع جعل الكفين مفتوحتين إشارة إلى ثقة المتحدث فيما يقوله ورغبته في إيصال معلوماته إلى أذهان الحاضرين

الوصفة الذهبية لكسب مقابلة عمل



(تتمسك من الثقة بالنفس مع
كثير من اللباقة وأتسياء أخرى)

ثقتك بنفسك ترشحك للفوز :

عندما نتحدث عن كسب مقابلة عمل (Interview) تأتي الثقة بالنفس في مقدمة الصفات المطلوبة .. فصاحب العمل عادة لا يرضى بموظف أو مستخدم ضعيف متخاذل محدود التقدير لذاته لأنه يعكس مدى أهمية مكانة شركته . كما أن طلب وظيفة لا يجب أن يدعو الشخص إلى الاستكانة والخنوع.. بل على العكس من ذلك ، فإن أغلب الممتحنين يبدون في داخلهم إعجاباً بالشخصية القوية الواثقة من نفسها، ولكن في الوقت نفسه لا يجب أن يتضمن ذلك إظهار اللامبالاة أو الاعتراض غير اللائق أو نقص الاحترام.

صفات أخرى مطلوبة :

ولكن هناك بالتأكيد صفات وأشياء أخرى يجب توافرها لضمان النجاح ، أهمها :

اللباقة في الحديث :

إن اللباقة تتساوى في أهميتها مع أهمية أن يكون المرء واثقاً بنفسه، ومن أهم النواحي التي يجب الحرص عليها في الحديث الرد المختصر ، وعدم التطرق لحكايات شخصية لاداعي لها ، وتجنب الإساءة لجهة العمل السابقة (في حالة تغيير العمل) وينبغي إجراء المحادثة بإظهار الاحترام الكافي لصاحب العمل، مثل: "حضرتك .. سعادتك" إن كل هذه النواحي تؤثر في عملية القبول .

فعلى سبيل المثال ، إن إفشاء أسرار خاصة بمجال عمل سابق قد يوحى لصاحب العمل بإمكانية تكرار ذلك من خلال مجال العمل الجديد .

الاهتمام بلغة الجسم :

ويُقصد بذلك توظيف لغة الجسم من أوضاع وحركات وغير ذلك توظيفاً

جيداً بحيث تبعث للطرف الآخر رسائل إيجابية عنك ، فيجب أن تكون جلستك مناسبة ، بفرد الظهر ، وإراحة اليدين على الفخذين أو جانبي المقعد ، ووضع الساقين بشكل لائق، ويفضل تجنب وضع ساق على أخرى .

أما اتخاذ أوضاع غير مناسبة، مثل: الأوضاع المقفولة كلف الذراعين حول الصدر أو سند الرأس على اليد فإنها لا تشجع على نجاح المحادثة والقبول .



لغة الجسم مناسبة لمقابلة عمل .. إلقاء التحية مع الابتسام والاتصال بالعينين ووضع جسم مفرد ينم عن الثقة بالنفس وزي أنيق (الرجل جهة اليسار)

لغة الجسم غير مناسبة لمقابلات العمل حيث تشير إلى ضعف الثقة بالنفس والتخوف (وضع مقفول لتشابك الذراعين .. وعدم ارتياح لوضع اليد على الفم)

المظهر اللائق :

إن قبولك أو عدمه قد يتحدد في الثواني الأولى من المقابلة بمجرد الرؤية ! فكثير من الوظائف تعتمد على المظهر اللائق، مثل: العمل في مجال الدعاية أو مجال المبيعات أو العمل كطبيب في مستشفى خاص، وفي جميع الأحوال يجب أن يكون مظهرك متحدثاً عنك بالإيجاب، ولاحظ كذلك أن اهتمامك بمظهرك يرفع من ثقتك بنفسك ويجعلك أفضل حالاً في التحدث والحوار .

فأى زي تختاره ؟ وكيف تعتنى بمظهرك في مقابلات العمل ؟ إنه يجب أن يكون الزي المختار رسمياً نوعاً ما .. فلا يجوز وضع ملابس "كاجوال" .. كما أنه ليس هناك مبرر لوضع مكياج (بالنسبة للفتيات والسيدات) ، فهذا ليس مكانه المناسب .. ولا يجب كذلك وضع عطور فوّاحة، كما يجب اختيار قطع الملابس متوافقة مع بعضها واختيار ألوان هادئة غير صارخة .

أما النظافة الشخصية فلا غنى عنها ، كنظافة الأسنان ، ونظافة الأظافر ،
والرائحة الطيبة ، ونظافة الحذاء .

إظهار القدرة على النجاح :

هل سألت نفسك.. لماذا يمكن أن يُقبل طلبك للوظيفة بينما يُرفض طلب
آخر ؟

إن من ضمن ما يحدد ذلك إظهارك لمدى قدرتك على القيام بتلك
الوظيفة الجديدة بنجاح، ولكي تساعد نفسك على تحقيق هذا الغرض
يفضل أن تقوم بجمع معلومات مسبقة عن مجال العمل من خلال المصادر
المتاحة، مثل: المجلة الشهرية والنشرات الخاصة بجهة العمل ، أو من
خلال العاملين بنفس المجال حتى يكون لديك فكرة جيدة عن مجال العمل
ومتطلبات الوظيفة المراد شغلها .. وبالتالي يمكنك من خلال مقابلة العمل
أن تُشعر الممتحن بقدرتك على تولى الوظيفة بنجاح .

ولاحظ هنا أن القيام بجمع معلومات مسبقة استعداداً للموقف الذي تستعد
لمواجهته من ضمن الوسائل الهامة التي ترفع من ثقتك بنفسك .

الاهتمام بالآخرين :

ليس صاحب العمل أو الممتحن وحده هو الذي يجب أن يحظى بمقابلة
لائقة.. وإنما لابد كذلك أن تقابل جميع الموجودين بالمكان بلطف وبشاشة لأنهم
من المحتمل أن يرشحوك لتلك الوظيفة .

إن صاحب العمل أو المدير قد يطلب أحياناً رأى السكرتير أو ربما رأى عامل
يقدم المشروبات أو غير ذلك في مدى لباقة الموظف الجديد لشغل الوظيفة،
فالاهتمام "بالصغار" ربما يكون أحد أسرار نجاحك.

الحديث عن الناحية المادية (الراتب) :

ليس من اللائق أن تركز حديثك على الناحية المادية، مثل: "كم قيمة
الراتب؟" .. "متى سأحصل علي أول راتب؟" .. "هل هناك إضافات متوقعة؟"
فاجعل اهتمامك منصرفاً أولاً إلى تحقيق النجاح في المقابلة .. ثم يمكنك
التطرق لهذه الأمور بشكل لائق غير مباشر.

كما يجب أن تهتم بمعرفة أشياء أخرى ترتبط بشكل غير مباشر بالناحية
المادية ، مثل: إمكانية توفير سيارة خاصة لنقل الموظفين ، أو وجود عمولة ، أو
وجود مساكن خاصة بالشركة .. إلخ، فهذه النواحي تكمل الناحية المادية.

إتيكيت المغادرة :

سواء كان لديك انطباع بنجاح المقابلة أو غير ذلك فلا بد أن تنتهي المقابلة بنفس اللباقة والرزانة التي بدأت بها المقابلة، ولكن يجب في الوقت نفسه أن تعرف نتيجة المقابلة .. إنه يمكنك ببساطة السؤال عن ذلك، مثل : "متى يمكنني معرفة النتيجة ؟" ، ولكن لا تصر على معرفتها في الحال .

وفي جميع الأحوال لا تظهر تعلقاً شديداً بالوظيفة ولا تظهر في الوقت نفسه عدم اكتراثك بها .. وكن واثقاً بنفسك !

وأخيراً ، قم بإنهاء المقابلة بتحية لطيفة مختصرة .. مثل : "لقد سعدت بلقاؤك .. السلام عليكم" .

إعداد السيرة الذاتية (cv) :

بالإضافة للصفات الشخصية السابقة ، فإنه يجب الاستعداد لمقابلة العمل بتجهيز كل الأوراق المطلوبة التي تشير إلى المؤهلات الدراسية أو الخبرة أو نواحي التفوق .. ويجب أن تكون مجهزة على هيئة أصل وصورة، فبعض جهات العمل تطلب سيرة ذاتية .. يجب أن تتضمن بوضوح مجالات العمل السابقة ومدة الخبرة وخلافه، يجب أن تكون المعلومات حاضرة في الذهن كذلك ومؤكدة بالوثائق المختلفة والتي يجب أن تكون مُرتبة في "دوسيه" خاص لالتقاط اللازم منها عند الضرورة .



لاحظ أن حضور المعلومات في ذهنك عن السيرة الذاتية . فضلاً عن تجهيزها في الورق ، أمر يجعلك أكثر ثباتاً في الحديث ويرفع من ثقتك بنفسك مما يساعدك على كسب مقابلة العمل

لا تخجل .. واجعل صوتك
واضحًا مسموعًا



ضع صوتك تحت السيطرة :

حتى تتخذ صورة الواثق بنفسه تحتاج أن تتحكم في صوتك.. إن الصوت المرتفع ليس دليلًا على الثقة بالنفس ، كما قد يعتقد البعض ، وإنما يدل عادة على نقص اللياقة أو الميل للتوتر والعصبية. كما أن الصوت المنخفض إلى درجة عدم سماعه بوضوح لا يتوافق مع شخصية الواثق بنفسه لأنه لا يعبر عما يقوله للآخرين بوضوح وحزم .

وإنما يجب أن يكون الصوت معتدلاً في حدته مسموعًا بوضوح للآخرين دون تشنج أو عصبية، والصوت يرتبط إلى حد كبير بحركات التنفس، فعندما تكون حركات التنفس مسرعة فإننا لا نستطيع السيطرة على صوتنا ، فيبدو مضطرباً عالياً خشناً، ويمكن التدريب على السيطرة على درجة الصوت واتزانه بالتدريب على التنفس العميق الهادئ حيث إن هذا التدريب يساعد على اكتساب الهدوء ومقاومة التوتر النفسى وهو ما يحتاجه كثير ممن يعانون من ضعف الثقة بالنفس كوسيلة للتغلب على خجلهم وتوترهم قبل الشروع فى الاندماج فى مناسبات عامة .

طريقة التدريب على التنفس الهادئ:



- ضع كف يدك على القفص الصدري لتستشعر حركات انقباض وانبساط العضلات مع القيام بالشهيق والزفير .
- اجعل حركات التنفس تتم بهدوء وعمق .
- تصوّر أنك تطرد مع هواء الزفير الإحساس بالتوتر بينما تستمد مع هواء الشهيق الإحساس بالراحة والهدوء .

تدريبات مفيدة :

- عندما تكون متوتراً قم بالتنهيد عدة مرات بطريقة هادئة ، فذلك يساعد على إبطاء حركات التنفس المسرعة وخفض سرعة ضربات القلب وبالتالي يجعلك أكثر سيطرة على صوتك .
- عندما تشعر بانقباض عضلات الزور وبالتالي لا تستطيع التحكم فى صوتك قم بالتثاؤب عدة مرات فذلك يساعد العضلات على الاسترخاء .
- عندما تشعر بحشجة الصوت توقف عن التحدث للحظة أو لحظتين وخذ نفساً عميقاً أو قم بالنحنة ثم واصل حديثك .

قُلْ (لا) عندما تريد أن تقول (لا)



أنت دائماً الطرف الأهم فى العلاقة:

الواقفون بأنفسهم لا يجدون صعوبة فى إبداء الامتناع أو قَوْل كلمة (لا) ولا يعبأون كثيراً بالطرف الآخر طالما أنهم يلبون رغبتهم الحقيقية أو يخدمون بهذا الرفض مصلحتهم الشخصية .. فهم الطرف الأهم دائماً .

لكن ذلك لا يتحقق لضعفاء الثقة بالنفس فهم عادة ما يجدون صعوبة فى قول كلمة (لا) على الرغم من كونهم يرفضون ويمتنعون بداخلهم .. فهم دائماً يخشون من سوء تقدير الآخرين لهم ، لذا يميلون للظهور فى صورة المطيعين الجيدين .

• إليك هذا المثال :

عندما سافر سعيد بالقطار جاء راكب آخر واستأذن منه للجلوس بجوار

النافذة، وهو المكان المخصص لجلوس سعيد ، فارتبك سعيد الذى كان يفضل دائماً الجلوس بجوار النافذة، وقال للراكب على مريض : تفضل بالجلوس وأثناء رحلة السفر ظل سعيد يعاتب نفسه .. واتهم نفسه بضعف الثقة بالنفس وبقلة الحزم . إننا نمر خلال حياتنا بمواقف كثيرة نحتاج فيها أن نقول (لا) لأنها لا تتوافق مع رغبتنا لكن البعض منا يجد صعوبة فى التوفؤ بهذه الكلمة ليظل الولد المطيع (Good Boy)!

ولكن فى الحقيقة أن كلمة (لا) يمكن أن تُقال بأكثر من طريقة .. المهم أن نختار الطريقة اللائقة التى لا تجرح مشاعر الطرف الآخر أو تفضبه .. ففى المثال السابق يمكن لسعيد أن يقول (لا) بهذه الطرق :

- لا (فقط).
- لا .. لن أسمح لك.
- ولم لا تجلس فى مكانك المخصص لك ؟
- لا .. لقد حجزت هذا المكان بالتحديد .
- عفواً .. إنى أفضل الجلوس بمكانى بجوار النافذة .. إنى فى غاية الأسف.
- كنت أود ذلك ، ولكن اعدرنى إنى أفضل الجلوس بجوار النافذة .
- تُرى أى إجابة أفضل من الإجابات السابقة لإعلان الرفض ؟
- إنها بلا شك الإجابة الأخيرة والإجابة قبل الأخيرة .
- إذا فالمهم هو أن نتعلم كيف نقول (لا) بطريقة لا تجرح الطرف الآخر .. وتجعلنا فى الوقت نفسه نحفظ بتقديره لنا وأيضاً بتقديرنا لأنفسنا .
- إن من خطوات بناء الثقة بالنفس أن نصر على أن نقول (لا) متى كنا نريد ذلك ، ولكن بطريقة لبقة .
- إن رجل الأعمال الناجح لا يمكن أن يتردد فى قول كلمة (لا) متى كان يرى أن مصالح عمله لا تتوافق مع العرض المطروح أمامه. وهكذا يفعل كل الناجحين الذين يسعون إلى تحقيق مصالحهم ويريدون أيضاً الاحتفاظ بتقديرهم لأنفسهم .. فعندما نقول (نعم) لشيء لا يوافقك بالفعل فإنك حتماً ستشعر فى داخلك بشيء من ضعف التقدير لذاتك .. ولكن لا يجب بالطبع أن يعنى ذلك أن نصف بالأنانية أو نتأخر عن مساعدة الآخرين.

كيف تطلب ما تريده عندما لا يعجبك شيء؟

إن الشخص ضعيف الثقة بنفسه لا يتردد فحسب في إبداء الرفض أو قول كلمة (لا) .. لكنه يميل كذلك ، وبصورة شبيهة إلى السكوت عن أمر ما لا يعجبه حتى يظل - على حسب معتقداته - مهذباً مطيعاً في نظر الآخرين، فهو يفضل ألا يلجأ للشكوى أو طلب التغيير أو طلب مزيد من العناية عندما لا تكون الخدمة المقدمة له أو ترحيب الضيافة على ما يرام .

إن هناك سببين لذلك ، وهما :

• ضعف تقديره لنفسه ؛ فهو يشعر بأنه أقل من أن يُعنى به عناية كافية ، أو أقل من أن يحظى بما يشاء .

• عدم درايته بكيفية التعبير عن طلبه أو بث شكواه بطريقة لبقة لا تجعله يشعر بمزيد من نقص التقدير في عيون الآخرين .

أما الواثقون فإنهم لا يخشون ولا يترددون أبداً في الإعلان عن شكواهم أو عن حاجتهم لمزيد من العناية .. يفعلون ذلك بصورة طبيعية تماماً لأنهم يشعرون في داخلهم بأن ما يُقدم لهم يجب أن يتوافق مع قيمتهم المرتفعة ، ولا يمكنهم تقبل ما لا يتوافق مع قدرهم .

ولذا فإنه لا بد أن تغير من هذا السلوك وتطلب ما تريد أو تشكو مما تراه غير لائق، فأنت جدير بأن تنال دائماً الأفضل والأحسن .. ولكن لا يعنى ذلك أن تتجه نحو الإحساس بالغرور .

ولكن .. كيف تطلب ما تريده بطريقة لائقة؟

ابدأ أولاً بمراجعة الموقف لتتأكد من حاجتك للطلب أو للشكوى.

ثم :

• اطلب ما تحتاجه بثقة وثبات وتوقع بضرورة تلبيةه .

• ابدأ طلبك بشيء من هذا القبيل "إني أود كذا" أو "إني أفضل حدوث كذا"

• تجنّب عبارات الاعتذار، مثل: "إني أخشى أن .." .. "إني آسف على ..."

وعندما تلجأ للشكوى ، انتبه للآتي :

• تأكد من بث شكواك للشخص المناسب .. أى الشخص الذى بيده سلطة ويستطيع التغيير .

- عبر عن شكواك بوضوح وثقة ، ولا تظهر بمظهر الخجول ، ولاحظ أن استخدام لغة الجسم بطريقة صحيحة يساعدك على ذلك .
- احتفظ بهدوئك ، ولا تلجأ لأية تهديدات .



لغة جسم تدل على الثقة بالنفس عند طلب خدمة أفضل أو الشكوى من إهمال

وأحياناً قد يتطلب الأمر السؤال عن معلومات أو تقديم اقتراح أكثر من طلب شيء ما أو تقديم شكوى .

ففي هذه الحالة يمكنك تجربة أشياء من هذا القبيل :

- ما الذي تفعلونه بصورة طبيعية في هذه الحالات ؟
- هل يمكنني تقديم اقتراح .. لماذا لا تقومون بكذا .. بدلاً من كذا .. ؟
- ولكن ماذا تفعل إذا أهمل طلبك أو شكواك ؟
- في هذه الحالة كرّر ما تريده دون أن تفقد هدوءك بعبارات أخرى .. مثل :
- أعتقد أنك لم تسمعني جيداً ، دعني أكرر مرة أخرى ...
- من فضلك استمع لي جيداً عندما أكرر لك ما قلته ...
- إنني أعرف .. لكنني لا أزال أريد ..



عالج نفسك من الحساسية الزائدة للنقد والتعليق



اجعل كيائك الداخلى قويا؛

من الجوانب البارزة لشخصية إنسان ضعيف الثقة بنفسه إظهاره لحساسية شديدة تجاه أى نقد أو تعليق يشعره بالضعف بجانب من جوانب شخصيته أو يشعره بالفشل .. أو الخطأ أو سوء التقدير ، وذلك على الرغم من أن هذا النقد أو التعليق قد يعتبره آخرون شيئاً عادياً لا يدعو للغضب !

فى الحقيقة إن كل إنسان منا - ومنذ عهد طفولته - يبنى شخصيته حول جزء محورى يمثل صورته التى يراها لنفسه، وكلما كانت هذه الصورة وهذا البناء قويا إيجابيا قل احتمال تعرض الإنسان لإساءة نفسية وأصبح قادراً على اكتساب تقدير الآخرين واعتزازهم كذلك بصورته التى رسمها لنفسه، أما إذا كانت هذه الصورة ضعيفة أو غير واضحة المعالم، فإنه فى هذه الحالة يكون أكثر عرضة للهجوم والإساءة لذا فإن الذى يجب أن نتعلمه ونحرص عليه هو كيف نحافظ على صورتنا أمام أنفسنا التى رسمناها لنا أو كيف نحافظ على كبرياتنا حتى لا نعانى أو نتألم، فتحن جميعاً معرضون لهذه المعاناة التى قد تبعثها فى نفوسنا كلمات غير مقبولة أو موقف سيئ أو ربما مجرد إشارة توحى لنا بسوء التقدير أو الإهمال .

لذا فإن ضعف الثقة بالنفس يمكن أن نصوره بعدم التأكد من إيجابية أو قوة الصورة التى رسمها البعض منا لنفسه عندما يحاول أن يكشف عنها بإزالة جزء من القشرة المحيطة بها .. وهذا يحدث عندما يتساءل إنسان : هل سأحظى بإعجاب عندما أقوم بإلقاء هذه الخطبة ؟ .. أو هل سينال هذا العمل الذى أعدته على مدار فترة طويلة إعجاب الآخرين ؟ .. إلخ .

أما أكثر هذه العبارات "السلبية" التى قد يقولها البعض لأنفسهم عبارة "ليس لدى وقت" أو ما شابه ذلك ، فدائماً هناك وقت ممكن لكن ذلك ليس إلا نوعاً من الهروب بسبب الخوف من انكشاف الصورة الداخلية التى يكنها البعض لنفسه وقد لا يتأكد أو لا يثق فى قوتها وإيجابيتها .

والحقيقة كذلك أن بعض الإشارات أو الكلمات أو الأقوال قد تدعو البعض للمعاناة عندما تعتبر من وجهة نظرهم إساءة بينما قد يعتبرها آخرون شيئاً

عاديًا ، وسبب ذلك ارتباط هذه الأفعال أو الأقوال بتجارب نفسية سلبية مؤلمة ارتبطت بهؤلاء الناس أو بفترة بعيدة من حياتهم، فالبعض يعاني بشدة عندما يقول له شخص : أنت مخطئ .. وذلك لارتباط كلمة "خطأ" بتجربة أو تجارب نفسية مؤلمة حدثت في عهد الطفولة وجعلتهم يشعرون بضعف الثقة بأنفسهم .. مثل الأم التي تتهم طفلًا دائمًا بالخيبة وعدم القدرة على عمل شيء ناجح .

فهناك اختلاف لاشك بين الناس فيما يثيرهم ويغضبهم أحيانًا ، فكلمة عابرة تقال في مجلس لشخص ما قد تثير معاناته وغضبه بينما إذا قيلت لشخص آخر تقبلها دون غضب .

واجه نفسك :

حاول أن تواجه نفسك وتفكر في الكلمات والتعليقات أو الإشارات التي قد تجعلك تعاني وتتألم، فقد تكون أشياء بسيطة مرتبطة بكونك كسولاً أو ضعيفاً أو مخطئاً أو غير ذلك، وعندما تضع يدك على شيء من هذا القبيل ابحث عن الصلة بينه وبين أحداث الماضي البعيد .. فابحث عن أى تجارب نفسية مؤلمة تراها ترتبط بهذه المعاني، فهذا يفسر لك سبب تفاعلك التلقائي العنيف ضد توجيه هذه المعاني لك حتى لو كان التوجيه قائماً على سلامة النيّة .

إن توجيه كلمة "فاشل" على سبيل المثال لشخص معين قد تكون أشبه بإدارة مؤشر جهاز حيث يبدأ في العمل على الفور مثلما يبدأ هذا الشخص في المعاناة .. فلماذا لا تحاول أن تغير من تفاعلك التلقائي ضد بعض الكلمات أو التعليقات ..؟ أو لماذا لا تحاول ألا تعاني وتكون أكثر قوة وثباتاً ؟!

هل نستطيع أن نغير من ردود أفعالنا ؟!

يقول علماء النفس: "إننا نستطيع أن نغير شيئاً من عاداتنا وردود أفعالنا" ، فالحقيقة أننا نعمل (أو نتفاعل) بصورة تلقائية لفترة من الوقت ، لكننا تدريجياً نكتسب قدرة أكبر في السيطرة على نفوسنا (أو تصرفاتنا) إذا حققنا بعض الجهد في سبيل ذلك .

معنى ذلك أنه بإمكاننا أن نحاول تغيير تفاعلنا التلقائي الحساس المؤلم تجاه بعض الكلمات أو الإشارات أو الحركات التي اعتدنا على تقبلها بحساسية مؤلمة .

نموذج لحالة :

يقول عمرو : "إن زوجتي أغلقت باب الشقة بعنف أثناء خروجها بعد حدوث

نزاع بيننا .. وقد جعلنى ذلك التصرف أشعر كأنها صفعتنى على وجهى .. وقد تماديت فى مبالغة هذا التصرف مما أشعرنى بمعاناة شديدة ، وأدركت خطورة هذا "المؤشر" الذى بعث فى نفسى المعاناة بعد ذلك كلما أغلقت زوجتى الباب بعنف ، فأحسست أننى قد وقعت فى فخ لا أستطيع الخروج منه ! .. وصرت متنبهاً تماماً لهذا التفاعل التلقائى المؤلم المرتبط بهذا الفعل وراودتنى ذات مرة فكرة وهى أن أطلب من زوجتى المداومة على قفل باب الشقة بعنف حتى أستطيع أن أعادل أو أخفف هذا الشعور التلقائى، ومع تكرار هذا الفعل ، وبدافع رغبتى فى مقاومة هذا الشعور استطعت بعد وقت قصير ألا أكون مبالياً بهذا الفعل ، لقد تمكنت من الاحتفاظ بثباتى وكبريائى ولم أعد أعانى من ذلك " .

إنه من الممكن إذاً أن تستفيد من هذه التجربة السابقة لمقاومة أى شعور تلقائى يثير فى نفسك المعاناة أو الغضب (أو يدفع بمؤشر الجهاز للعمل) .

فعلى سبيل المثال :

حدّد قائمة بالكلمات التى تكره سماعها أو الصفات المحددة التى تكره وصفك بها .. واطلب من صديق وفى لك أن يقرأ هذه القائمة عليك عدة مرات ولاحظ ردود الفعل النفسية السيئة التى يستجيب لها مخك كلما تكرر سماع بعض هذه الكلمات أو العبارات أو الصفات، واطلب من صديقك إعادة تكرارها حتى تصل إلى حالة يمكنك سماعها دون معاناة وعندما يتحقق ذلك ستكون قد تخلصت من مصدر تلقائى للمعاناة .

طريقة أخرى : إعادة البرمجة الذاتية :

المقصود بهذه الطريقة أن تحاول إدارة "مؤشر الجهاز" لقناة أخرى .. أى تحاول تغيير رد الفعل التلقائى المؤلم برد فعل آخر إيجابى ، وكأنك تقوم بإعادة "برمجة" لنفسك ولكى يمكنك عمل ذلك .. إليك هذه الطريقة :

• اعمل قائمة بالمواقف التى تراها تثير فى نفسك تفاعلاً تلقائياً سلبياً والتى تدعوك بالتالى للمعاناة أو قد تدعوك للإساءة للناس من حولك أو لبيئتك .. بما فى ذلك كل شئ يجعلك تغضب أو تثور أو تخاف أو يجعلك تريد أن تخفيه بداخلك .

• وعندما تنتهى من عمل هذه القائمة ، تأملها جيداً وادرسها واسأل نفسك .. ما الضرر الذى تسببه ردود أفعالك تجاه هذه الأشياء ؟ .. هل سيكون من

الأفضل لك أن تستمر بنفس هذه الردود الفعلية التلقائية أم من الأفضل أن تحاول تغييرها ؟

- والآن ، اسأل نفسك .. ما نوع رد الفعل الذى تراه بديلاً نافعاً مناسباً لرد فعلك المعيب؟ ، واكتب ردود الأفعال التى تراها مناسبة لكل موقف .
- والآن ، تصوّر كل موقف فى ذهنك ، وتصور رد الفعل الإيجابى الذى تتخذه تجاهه .. كرر هذا التصور مرات عديدة حتى تساعد نفسك على أن يكون رد الفعل الجديد تلقائياً .

ماذا عن النقد الداخلى ؟

• أسكت هذا الصوت السخيف بداخلك :

إن الشخص ضعيف الثقة بنفسه لا يكون زائد الحساسية فحسب لنقد الآخرين له .. بل إنه يتعرض كذلك فى كثير من المواقف الاجتماعية لنقد داخلى يثير توتره .. وهو نقد ذاته لذاته ! إنه يتمثل فى ذلك الصوت الداخلى السخيف الذى يؤنبه ويعاتبه ويقول له أشياء من هذا القبيل : " لماذا فعلت كذا .. ؟ .. لقد كان من المفروض أن تفعل كذا .. " " إنك لم تكن موفقاً فى ذلك الأمر .. إنهم حتماً قد أخذوا انطباعاً سيئاً عن شخصيتك " إنه لا بد ألا تستسلم لهذا الصوت ولا تتجرف وراءه: لأن استسلامك له سيزيد من توترك ومن ضعف ثقتك بنفسك ولكن .. ماذا تفعل لتسكت هذا الصوت ؟ إن هذا الأمر يحتاج إلى تدريب .. جرب الآتى :

- اسأل نفسك : لماذا يمضى بى تفكيرى على هذا النحو السلبى؟ .. أليس من الأجدر أن أفكر بطريقة إيجابية ؟
- قل لصوتك الداخلى : توقف . وابتعد عنى ! (أو أشياء من قبيل رفضك له) .
- حاول إحلال الأفكار السلبية بأفكار أخرى إيجابية .. مثل : " إنى أشعر بالرضا عن ذاتى " .. " إنى إنسان رائع ولا أعبأ كثيراً بما يقوله الآخرون " .

تعلم.. كيف تسيطر على أعراض التوتر والخجل الاجتماعي؟



العدو الكبير للثقة بالنفس :

إن التوتر من أشد أعداء اكتساب الثقة بالنفس .. فكيف يمكن أن تظهر بشخصية الواثق بنفسه إذا كنت تشعر من الداخل بالتوتر تجاه المواقف الاجتماعية التي تفرض عليك نوعاً من التحدى والثبات النفسى لمواجهتها بنجاح؟!

إن هذا التوتر تجاه المواقف الاجتماعية أو ما يمكن تسميته كذلك بالخجل الاجتماعى عادة ما يكون مصحوباً بأعراض جسمية تجعل الشخص مكشوفاً بتوتره أمام الآخرين وهو ما يزيد بالتالى من توقعه لاكتسابه صورة مهزوزة غير مريحة فى عيون الآخرين .

إن الجسم يتفاعل تجاه تلك المواقف الاجتماعية التى تثير فى الشخص ضعيف الثقة بنفسه الإحساس بالتوتر بزيادة إفراز ما يسمى بهرمونات التوتر (**Stress Hormones**) والتى تعد الجسم لحالة التأهب لمواجهة الموقف العصيب أو محاولة الفرار بعيداً عنه (**Fight or Flight**) وتبعاً لذلك يعانى الشخص المتوتر ضعيف الثقة بنفسه الخجول اجتماعياً من أعراض جسمية.. مثل :

- زيادة ضربات القلب .
- سرعة حركات التنفس .
- رعشة اليدين .
- زيادة عرق الجسم .
- زيادة حركات العين (البربشة) .
- الإحساس بالغثيان .
- التلعثم فى الكلام .

السيطرة على أعراض التوتر والخلل الاجتماعي :

إنك قد لا تستطيع مقاومة هذه الأعراض من الداخل .. أى من خلال الثبات النفسى أمام الموقف المثير للتوتر .. ولكن يمكن التغلب عليها أو إخفاء ظهورها من الخارج قبل التعرض للموقف الاجتماعى ببعض الوسائل .. مثل :

- احمرار الوجه : ضع كمية من مسحوق مرطب للبشرة لترطيب الجلد ومقاومة ظهور الاحمرار .
- زيادة العرق : ضع اليدين تحت تيار ماء بارد لمساعدة تبريد اليدين حيث تتركز بهما زيادة العرق .. كما يساعد ذلك على انتشار التبريد بالجسم .
- التلعثم فى الكلام : حاول الإبطاء فى إخراج الكلمات .. وخذ نفساً عميقاً هادئاً .. أو توقف للحظات وتناول كوب ماء .
- الارتجاف والرعدة : قم ببعض التمارين الرياضية كنوع من الاستعداد للمناسبة الاجتماعية .. فذلك يساعد فى استرخاء عضلات الجسم ومقاومة التوتر .. أو قم بالإمساك بجسم صغير بيديك، مثل: ميدالية مفاتيح لمحاولة التغلب على رعشة اليدين .
- الغثيان : اشرب كوباً من مشروب الزنجبيل قبل حضور المناسبة الاجتماعية لمقاومة الشعور بالغثيان .

أشياء تساعدك على مقاومة التوتر وبناء ثقتك من الداخل :

لاشك أنك عندما تشعر من الداخل بالثبات النفسى أو الرضا تكون أكثر قدرة على اكتساب شخصية واثق بنفسه وأكثر قدرة على الاندماج مع الآخرين بشكل أكثر إيجابية .

ولكن .. كيف تساعد نفسك على تحقيق ذلك ؟

إن هناك فى الحقيقة عدة طرق أو تدريبات تساعد على تهدئة العقل وتوفير الراحة النفسية .. كالطرق التالية :

جلسات التأمل :

التأمل (Meditation) حالة تعيشها لبضع دقائق من الهدوء والاسترخاء والسكينة تساعدك على اكتساب الثبات النفسى وزيادة ثقتك بذاتك وعلى صفاء

الذهن وزيادة التركيز .. وهى صيحة صارت منتشرة بدول الغرب بصفة خاصة لتهدئة العقل ومقاومة التوتر والقلق .

ولكن .. كيف تمارس التأمل ؟

تحتاج ممارسة التأمل لاشيء سوى الجلوس فى مكان هادئ منعزل لمدة 20 دقيقة تقريباً ويمكنك أثناء ذلك ترتيل بعض آيات من القرآن الكريم أو الاستماع لموسيقى هادئة .

هناك أوضاع مختلفة لممارسة التأمل كأن تتخذ أحد أوضاع اليوجا كوضع القرفصاء الموضح بالصورة التالية .. وذلك بالجلوس على المقعدة مع تشابك الساقين والارتكاز باليدين على الركبتين مع ملامسة طرف إصبعى الإبهام والسبابة كرمز للحكمة أو لتوحد جسمك وعقلك مع الكون، ويفضل أن تغلق عينيك أثناء ذلك، وأثناء ذلك تتنفس بعمق وهدوء لمساعدة جسمك على الاسترخاء .

ولكن .. ماذا تفعل أثناء ذلك ؟

إنك لا تفعل شيئاً سوى التركيز .. ويمكنك التركيز على حركات التنفس ذاتها.. أو يمكنك تأمل مشهد تعايشه أثناء ذلك كأن تتصور أن الإحساس بالتوتر يفادر جسمك كفقاعة هواء كبيرة تتجه نحو السحاب وترتطم به وتتبدد.. ليحل محله إحساس بالراحة والهدوء . واجعل ذلك يقترن بالإيحاء الإيجابى للنفس، مثل: "إنى الآن أكثر تماسكاً .. إنى أكثر ثقة بنفسى .. إنى أكثر إيجابية" .



وضع اليوجا التأملية

ساعد جسمك على الاسترخاء:

الحياة اليومية تمدنا في أحيان كثيرة وورغمًا عنّا بجرعات من التوتر والغضب، والإنسان المتوتر لا يستطيع عادة التصرف بثقة وثبات . لذا فإن محاولة تصريف ذلك التوتر واستعادة الهدوء النفسى تعد شيئاً ضرورياً يعمل لصالح إحساسنا بالثقة بالنفس .



إن اكتسابك للثقة بالنفس يحتاج أن تشعر بالراحة النفسية والصفاء الذهني. وهو ما يساعدك عليه جلسات التدليك الممتعة

إن هناك أشياء كثيرة يمكن أن نعملها لتحقيق الاسترخاء والهدوء النفسى والخللاص من شحنات التوتر التى تصيب أجسامنا.. مثل: قضاء بعض الوقت فى سماع الموسيقى ، أو مشاهدة التلفزيون ، أو القراءة.. وذلك فضلاً عن ضرورة التزامنا بأداء الصلوات فى مواعيدها .

كما أن اعتيادنا على أداء أنشطة جسمية بصورة دورية من الوسائل المهمة لمقاومة التوتر، مثل: ممارسة الرياضة ، أو عمل حمامات الساونا ، أو ممارسة جلسات التنفس العميق الهادئ كإحدى طرق الاسترخاء .

كما أن الانتظام فى القيام بجلسات للتدليك من الوسائل الفعالة فى مقاومة توتر العضلات ومساعدة الجسم على الاسترخاء .. وأيضاً لتنشيط هورة الدم ودورة الليمف وهو ما يساعد بدوره على التخلص من السموم المتراكمة بالجسم

والإحساس بالانتعاش والحيوية، إنه بعد جلسة فعالة من جلسات التدليك إنك تشعر حتمًا بالراحة الذهنية والجسدية وهو ما يجعلك أكثر قدرة على السيطرة على تصرفاتك واستشعار الثقة بالنفس .

هدى من توترك بالصور الذهنية الممتعة :

إن إحساسك بالتوتر تجاه الموقف الذى تستعد لمواجهة ، مثل: حضور احتفال خاص أو أى مناسبة اجتماعية ، يمكن أن تتغلب عليه إلى حد ما باللجوء للصور الذهنية (Visualization) وهى إحدى الوسائل النفسية التى يمكن الاعتماد عليها للإحساس بالراحة والطمأنينة . ولكن .. كيف ذلك ؟

ببساطة تصور فى ذهنك مشهدًا مريحًا ممتعًا كأنك تراه وتعيشه بأحاسيسك، مثل: وجودك على شاطئ البحر فى الصيف الماضى واستمتاعك بالاستحمام فى مياه البحر الزرقاء ومن حولك الرمال الصفراء والسماء الصافية.. تصوّر بأحاسيسك هذا المشهد وكأنك ترى بالفعل اللون الأزرق لمياه البحر واللون الأصفر للرمال الناعمة وصفاء السماء بسحبها البيضاء .

إن هذا التصور الإيجابى يقود العقل إلى اتجاه آخر ويقلل من فرصة خروج "هرمونات التوتر" .

التدريب على زيادة التركيز :

يذكر بعض المتخصصين فى علم الاجتماع أن قدرتنا على الاعتزاز بأنفسنا واكتساب الثقة بالنفس تكون أفضل عندما نساعد عقولنا على التركيز (Concentration) ولكى نحقق ذلك فإننا نحتاج لإخضاع العقل من وقت لآخر لأفكار أو أفعال بناءة .. وذلك يتحقق بتخصيص وقت دورى للقراءة ، أو لرسم اللوحات الفنية ، أو ربما لممارسة لعبة الشطرنج ، أو غير ذلك من الأنشطة التى تحتاج لتركيز .

محاكاة الواثقون بأنفسهم



القدوة الحسنة :

من المفروض أن تعيش حياتك بشخصيتك الخاصة .. ولكن ليس هناك ما يمنع من أن تصقل الجانب الضعيف من شخصيتك ، وهو ضعف الثقة بالنفس عن طريق محاكاة الواثقين بأنفسهم والناجحين المؤثرين .. خذ لنفسك نموذجاً تقتدى به فى كيفية تعامله مع الآخرين بثقة وثبات ، وليكن ذلك رجل سياسة بارز ، أو نجم من نجوم المجتمع ، أو صديق لك ، أو أحد أقاربك .

واسأل نفسك أحياناً عند مواجهة موقف ما : كيف يتصرف ذلك الشخص

فى هذا الموقف ؟ وكيف يستطيع كسب تقدير الآخرين ؟

كسب تقدير الآخرين

فكر فى موقف صعب يحتاج لإثبات ثقتك بنفسك

اختر نموذجاً لرجل شديد الثقة بنفسه سواء كان حياً أو ميتاً

تصور كيفية تعامل النموذج الذى اخترته مع هذا الموقف الصعب

حاول محاكاة سلوك النموذج عندما تواجه هذا الموقف فى حياتك اليومية



اختر نموذجك من سير العظماء :

لاشك أن من أفضل وسائل إيجاد النموذج اللائق الذى تختاره، الاهتمام بقراءة سير العظماء الذين أثروا فى تاريخ الشعوب بفضل شخصيتهم القوية ومهاراتهم السياسية .. مثل: القائد العربى العظيم صلاح الدين الأيوبي، فابحث فى تاريخ العظماء والمؤثرين وتبين.. كيف استطاعوا التغلب على العقبات التى قابلتهم حتى تمكنوا من تحقيق أهدافهم أو انتصاراتهم؟ ومن المفيد كذلك أن تشترك فى فرق تمثيلية ، كالمسرح المدرسى ، وتقوم بأداء أدوار بعض تلك الشخصيات العظيمة .. إن هذا التقليد المسرحى يمكن أن يؤثر على شخصيتك الحقيقية بشكل إيجابى يجعلك أكثر ثقة بنفسك واعتزازاً بقدراتك .

خذ بمبدأ .. كما لو كنت .. " As if principle " :

إنك عندما تتحدث وتتصرف مقلداً سلوك شخصية ما تعجبك وتتميز بتوافر الثقة بالنفس فإن الآخرين يعاملونك من منطلق الإنسان الواثق بنفسه .. وهو ما يزيد من ثقتك بنفسك تدريجياً .

فاختر لنفسك نموذجاً ، سواء كان شخصاً لايزال على قيد الحياة أو ميتاً ، وقلد طريقته التى تدل على الثبات والثقة بالنفس والشجاعة.

يُذكر عن الممثل الإنجليزى " روجر مور " صاحب الشخصية السينمائية الشهيرة " جيمس بوند " أنه كان يعانى فى طفولته وصباه من الخجل الشديد وضعف الثقة بالنفس وقد ارتبط ذلك بمعاناته من بدانة شديدة فى تلك الفترة . وبعدما كَبُرَ اتخذ من شخصية " جيمس بوند " الرجل شديد الثقة بنفسه والجرىء جداراً فاصلاً ضد فترة صباه التى عانى خلالها من ضعف ثقته بنفسه ، وأراد أن يصبح ذلك الرجل القوى الجرىء المعتز بنفسه، وقد ساعده ذلك بالفعل على اكتساب هذه الصفات الإيجابية .

كُن مؤهلاً لاكتساب الثقة بزيادة هرمونات السعادة



أهمية النشاط الرياضى :

بماذا تشعر بعد قضاء بعض الوقت فى السباحة بالبحر .. أو بعد الاشتراك فى رياضة كرة القدم .. أو بعد ممارسة رياضة العدو أو التنس أو غير ذلك من الأنشطة الرياضية ؟

إنك عندما تخرج من حالة الكسل والخمول وتمارس نشاطاً رياضياً ممتعاً لبعض الوقت تشعر عادة بشيء من الانشراح واعتدال المزاج والنشاط وقد يدفعك ذلك لأن تمشى مرفوع الرأس مكتسباً صورة الواثق من نفسه .. ويؤهلك ذلك لمواجهة المواقف الاجتماعية بمزيد من النجاح .. هل تعرف لماذا ؟

إن هذه الأنشطة الرياضية تحفز على خروج كيموايات ترفع الحالة المزاجية وهى الأندورفينات (Endorphins) لذا تسمى "كيموايات السعادة" ويسمىها البعض كذلك باسم "حشيش المخ" .

فخروجك من حالة الكسل وانتظامك فى ممارسة نشاط رياضى أمر يؤهلك لاكتساب الثقة بالنفس .. حيث يعد النشاط الرياضى المخ أو الحالة المزاجية لاكتساب الفرد لشخصية الواثق بنفسه .

فلتجربْ بنفسك ..

أهمية التصور الذهنى الإيجابى :

كما يمكنك أن ترفع حالتك المزاجية بوسائل أخرى، مثل: اللجوء لطريقة التصور الذهنى (Visualization) فعندما تكون محبطاً مكدراً دَعْ خيالك ينطلق إلى تصور تجربة ممتعة مرت بك .. مثل: رحلتك السابقة التى قضيتها على شاطئ البحر وسط الرمال الصفراء والمياه الزرقاء والسماء الصافية والصحبة

الهنية، فلتعش بأحاسيسك تلك المناظر الجميلة وذلك الوقت الممتع.. وستجد أن حالتك المزاجية قد صارت إلى نحو أفضل .

أهمية المزاج لاكتساب الثقة بالنفس :

إن تدنى الحالة المزاجية يزيد من صعوبة اكتساب شخصية الواثق من نفسه ، والعكس صحيح بمعنى أن اعتدال الحالة المزاجية يُسهّل عليك إلى حد كبير قبول التحدى ومقاومة الفشل والاندماج مع الآخرين وبالتالي يساعد على زيادة ثقتك بنفسك .

لذا فإنه عندما تبدأ خوض تجربة تفرض عليك شيئاً من التحدى، مثل: إلقاء حديث علنى ، أو حضور مناسبة خاصة والالتقاء بغرباء ، فإنه من الأفضل أن تكون مهياً لذلك بحالة مزاجية مناسبة .



إن ممارسة الأنشطة الرياضية ترفع من حالتنا المزاجية مما يجعلنا أقدر على قبول -
التحديات وخوض التجارب التي تختبر مقدار ثقتنا بأنفسنا

أنواع الأمزجة :

إن هناك فى الحقيقة أربعة أنواع من الأمزجة (Moods) ، وهى :

- نوع نشط ولكنه هادئ.
- نوع نشط ولكنه متوتر .

• نوع متعب ولكنه هادئ.

• نوع متعب ولكنه متوتر.

إنه لمن الحكمة أن تحاول اكتساب الثقة بالنفس (أو تخوض تجربة تثبت من خلالها ذاتك) عندما تكون في حالة مزاجية تسمح بذلك .. وأفضلها لذلك عندما يكون مزاجك نشطاً وهادئاً في نفس الوقت .

وقد وجد من الدراسات أن تلك الحالة المزاجية ترتبط بكيمياء الجسم وعادة ما تتوافر في فترة منتصف النهار أو قرب الظهر .. أما خلال فترة ما بعد الظهر ، فعادة ما يكون المزاج في حالة تدنى . ومن أهم ما يؤثر على حالة المزاج مستوى السكر بالدم حيث يميل للانخفاض بعد فترة الظهر . ويعتبر تناول وجبة إفطار جيدة وغنية بالكربوهيدرات المعقدة التي تمد الجسم بطاقة بطيئة تدريجية من أهم ما يحفظ الحالة المزاجية على مدار فترة النهار .. وذلك مثل: تناول طبق من الغلال الممزوجة باللبن، مثل: الشوفان أو القمح أو رقائق الذرة، أو تناول طبق من الحبوب أو البقول مع الخبز الأسمر.

افعل .. ولا تفعل :

• افعل :

• اهتم بممارسة الأنشطة الرياضية لتعينك على صفاء الذهن واكتساب حالة مزاجية مرتفعة وهو ما يهيئك بالتالي بدرجة أفضل لقبول التحديات التي تختبر خلالها مقدار ثقتك بنفسك .

• حاول السيطرة على مزاجك المتوتر بأداء بعض التمرينات التي تساعدك على ذلك، مثل: تمارين الاسترخاء (كتمارين التنفس العميق الهادئ) وتمارين اليوجا .

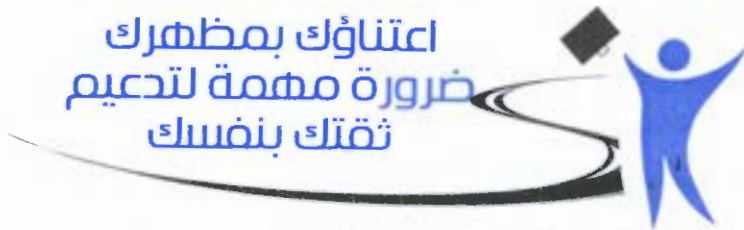
لا تفعل :

• تجنب الإكثار من تناول الكافيين (كمشروب القهوة) وتوقف عن التدخين وقلل من تناول السكريات البسيطة (كالحلوى والمربى وسكر المائدة) .. إن

الإفراط في تناول القهوة وكذلك اكتساب عادة التدخين يضر كلاهما بالحالة المزاجية حيث يحفز على اكتساب مزاج عصبي، ونفس الشيء ينطبق على تناول السكريات البسيطة خاصة في الصباح حيث إنها ترفع مستوى سكر الدم بسرعة، ثم يعود للانخفاض مرة أخرى مما يجعل الفرد متوتراً محدود الطاقة.

• تجنب المواقف التي تحتاج لقدر من الثقة بالنفس عندما يكون مزاجك متوتراً ومتعباً لأنك غالباً ستبلى بلاءً سيئاً .

اعتناؤك بمظهرك ضرورة مهمة لتدعيم ثقتك بنفسك



الجوهر لا يكفى .. فالناس تهتم كذلك بالمظهر :

هناك حقيقة نفسية مهمة وهي أن ما نضعه على أجسامنا من ملابس يمكن أن يؤثر على سلوكنا .. فإذا كانت ملابس قيمة متناسقة صرنا أكثر ميلاً للسلوك الدال على الثقة بالنفس .. أما إذا كانت عكس ذلك فإننا قد نتصرف بشيء من التخاذل وضعف الثقة بالنفس .

وليس ذلك فحسب، فالملابس السوداء تعطينا إحساساً بالحزن وتجعلنا نتصرف على نحو كئيب .. أما الملابس المفرحة فتشعرنا بالبهجة والانطلاق . ومن الطريف في إحدى طرق مقاومة الشعور بالاكئاب أن ترتدى ملابس جديدة غير مألوفة .

فالعلاقة بين ما نضعه على أجسامنا وما نشعر به علاقة قوية بلا شك . ولاشك في أن اعتناؤك بمظهرك يعد إحدى الطرق الفعالة لاكتساب الثقة بالنفس ومساعدتك على التصرف على هذا النحو .. فضلاً عن أنها تعطي عنك انطباعاً جيداً في عيون الآخرين .. فالناس تهتم دائماً بالمظاهر في حكمها على الآخرين .

فإذا كنت ممن لا يجيدون الاهتمام بمظهرهم، فإليك هذه الإرشادات الهامة التي تساعدك على ذلك:

اجعل شعرك في أفضل صورة :

لاشك أن منظر الشعر بخاصة للنساء ، يعد من أهم المظاهر التي يجب العناية بها. فاهتمي بأن يكون شعرك مُصَفِّفًا بعناية واختارين تسريحة توافق شكل وجهك (كما سيتضح) ، واستفيدين من وسائل العناية المختلفة على حسب احتياجاتك، كالزيوت المليئة للشعر، والشامبوهات المضادة لقشر الشعر، والهلام (Gel) المثبت لتسريحة الشعر، ولا مانع من استخدام الحناء كصبغة طبيعية مجملة للشعر ومخفية للشعر الأبيض.



تسريحة تناسب السيدة الوقورة الجادة
يصفف الشعر على هيئة طبقات بأعلى
الرأس وتجمع أطرافه للخلف



تسريحة للجيبة العريضة
الشعر يتدلى لأسفل بينما يكون
خفيفاً على الجانبين



تسريحة شعر للفتاة الرياضية
يُعمل فرق صغير بالقرب من أحد
الجانبين مع عمل خصلات سميكة
من الشعر على الجانب الآخر



تسريحة للوجه المربع
يُجمَع الشعر لأعلى كتاج مما
يخفف من وضوح الشكل المربع
للوجه والذقن

بعض تسريحات الشعر للبنات والسيدات لاكتساب مظهر جيد يتناسب مع طبيعة شكل الوجه (New Look)



الاهتمام بحلاقة الشعر ضرورة مهمة لظهورك
بمظهر لائق وهو ما يعزز من ثقتك بنفسك

كيف تختار نظارتك ؟

إن إطار النظارة التي تضعها على وجهك يجب أن يكون متوافقاً على شكل
الوجه .. فهل هو بيضاوى .. أم قلبى .. أم مثلث .. أم مربع ؟



الشكل القلبي يناسبه إطار له خط
مستقيم من أعلى ومنحن من الجانبين



الشكل البيضاوى يناسب أغلب
الأشكال



الشكل المربع يناسبه إطار مستدير
أو بيضاوى الشكل



الشكل المثلث يناسبه إطار على
شكل القلب أو مربع الشكل

رائحة جسمك .. لها أهمية قصوى!

ببساطة شديدة يمكن أن نقول : "إن رائحة الجسم الكريهة تبعد الناس عن صاحبها وتجعله ضعيف الثقة بنفسه .. أما الرائحة الذكية فتجذب إليه الآخرين وتزيد من ثقته بنفسه لذا فإن الاهتمام برائحة الجسم بحيث لا تكون كريهة يعد أهم من الاهتمام بالملابس نفسها"! ولكي تكون رائحتنا غير منفرة يجب أن نتذكر ما تعلمناه في المدرسة منذ زمن بعيد .. فلا بد من الاستحمام بصورة شبه يومية .. ولا بد من غسل الملابس بصورة متكررة، ولكن في الحقيقة أن هناك سبباً آخر يجعل رائحتنا تميل لأن تكون كريهة وهو اختيار ملابس أو جوارب من ألياف اصطناعية فهذه الأنواع تزيد من عرق الجسم لأنها تكتمه ولا تسمح بتهوية الجلد .. وهذا العرق الزائد يتحلل بفعل الجراثيم مما يؤدي لانبعاثه برائحة كريهة لذا يفضل اختيار أنواع من الملابس والجوارب مصنوعة من ألياف طبيعية كالقطن أو الصوف، وفي أحيان كثيرة تكون منطقة الإبطين هي مصدر الرائحة الكريهة بسبب احتجاز العرق بها، لذا يجب قص شعر الإبطين من وقت لآخر واستخدام مزيل أو معطر للرائحة .

العناية بالأسنان:

إن العناية بأسنانك لا تجعل ابتسامتك جميلة فحسب ، وإنما تعكس كذلك أشياء إيجابية عن شخصيتك .

فلا بد من الاهتمام بالنواحي التالية :

- المواظبة على استخدام الفرشاة والمعجون في غسل الأسنان بصورة يومية وإن استخدمت معها السواك لكان أفضل.
- المواظبة على زيارة طبيب الأسنان بشكل روتيني لإزالة طبقة الجير ومتابعة حالة الأسنان لعلاج أى مشكلة في بدايتها .
- الامتناع عن التدخين كشيء أساسى لحماية الأسنان من اكتساب صفرة أو سواد .. فضلاً عن الوقاية من أضرار التدخين الجسيمة على الجسم كله.

- استعمال الخيط الخاص بتنظيف الأسنان (Flossing) لاستخراج أية بقايا من الطعام قد تكون محشورة بين الأسنان .
- استعمال الفرغرة لمقاومة عدوى الفم واللثة والأسنان ، وأيضاً لتعطير الفم ومقاومة الرائحة الكريهة .

أظفرك .. عنوان شخصيتك :

إن الأظافر المتسخة الرديئة أو الحاملة لعدوى فطرية كافية للملاقة صاحبها للإهمال وسوء التقدير، أما الأظافر المُقلَّمة المهذبة النظيفة فإنها تحمل نفس صفات صاحبها فضلاً عن أنها من سنن الفطرة .. وتدعو لحسن التقدير والاحترام .

لذا يجب الاهتمام بهذه الطرق للعناية بالأظافر :

- تهذيب الأظافر بصورة متكررة وإزالة أية أوساخ تحتجز تحتها .
- الاهتمام بالتغذية الجيدة للتمتع بأظافر قوية وسليمة .
- الإقلال من تعريض الأظافر للماء .. لأن كثرة البلل تحفز على حدوث عدوى فطرية.
- يمكن تحسين منظر الأظافر وتقويتها بدهانها بطبقة من الزيوت، مثل: زيت اللوز الحلو ، أو زيت الزيتون .
- لا بد من تجنب الإساءة للأظافر ويكون ذلك باستخدامها استخداماً خاطئاً كاستخدامها في فتح عبوات أو حك أجزاء صلبة .
- بالنسبة للنساء يجب اختيار مبرد مناسب للأظافر يتميز بسطح خشن إلى حد ما لكنه ينزلق على الظفر دون تعثر، ولا بد من مراعاة استخدام المبرد في اتجاه واحد لأن استخدامه عن طريق الخطأ في اتجاهين يؤدي لتمزق الظفر، كما يحظر استعمال المبرد على الأظافر المبللة حيث يجب أن تكون جافة تماماً .

اختر ملابسك بعناية :

إنه لا يشترط أن تكون قطع الملابس التي تختارها مرتفعة الثمن ، لكن الأهم من ذلك أن تكون متوافقة مع بعضها البعض .. وأن تختار بعناية الملابس الملائمة لكل مناسبة، عليك الاستفادة من آراء أصدقائك أو أفراد أسرتك في اختيار الملابس المناسبة ، فقد تكون غافلاً عن شيء فينبهونك إليه.



اختيارك لملابسك بعناية يجعلك محل تقدير ويرفع من ثقتك بنفسك

تدريب :

كُن راضياً عن جسمك وهيئتك ومظهرك :

- ما رأيك في شكل جسمك ومظهرك العضوي ؟
- قف (أو قصى) أمام مرآة .. تأمل شكل جسمك .. ركز انتباهك على الأجزاء التي تراها متناسقة .

- الجأ لطريقة التأكيد للنفس (Self - Affirmation): "إنى أحب شكلى ومنظرى".
- دَعِّ جمالكَ الداخلى يشع ويظهر .
- كرر ذلك عارياً ..
- أى جزء من جسمك لا يعجبك ؟
- فكّر فى الأجزاء التى ليس من الممكن تحسينها، مثل: قدمك الطويل ، أو علامات الحمل والولادة بالجلد (بالنسبة للزوجات).
- كرّر لنفسك مرة أخرى :
- "هذا هو جسمى .. إنى أبدو مقبولاً جداً .. أليس كذلك؟".
- توجّه الآن بالنظر للأجزاء التى لا تعجبك ولكن يمكن تغييرها أو علاجها، مثل البطن البارز (الكرش)، الشعر الأبيض ، البشرة الباهتة، واتخذ خطوات إيجابية لتحسين منظرها، مثل: اللجوء لطبيب متخصص فى التغذية ، والاستعانة بمستحضرات لإخفاء الشعر الأبيض ، وغير ذلك .
- تأمل بعد ذلك ملابسك المعتادة .. هل تراها مناسبة للظهور بمظهر الواصل بنفسه ؟
- لما لا تختار لنفسك صيحة جديدة من الملابس تشعرك بمزيد من الثقة ؟
- هل تحتاج لمشاركة أصدقائك فى اختيار ملابس مناسبة لك ؟
- اتخذ خطوات إيجابية لتبدو فى أفضل صورة تعجب الآخرين وتجعلك تشعر بالرضا عن مظهرك وذاتك .



اجعل حياتك أكثر مرحاً ..



تنبه لهذه الحقائق :

- الشخص ضعيف الثقة بنفسه غالباً ما يأخذ الأمور بجدية .
- إنه يميل عادة لاتخاذ موقف المدافع عن نفسه في المواقف الاجتماعية أكثر ما يميل للاسترخاء والمرح .
- طالما أنه يميل للجدية ولديه قابلية زائدة للتوتر فإنه من الصعب أن يكون مرحاً في نفس الوقت .
- إنه كلما كنت أقل توترًا يمكنك أن تصير أكثر قابلية للمرح .
- عندما تميل للمرح وتستطيع إضحاك الآخرين فإن ذلك بلاشك يرفع من ثقتك بنفسك .

راجع ما حدث خلال الأسبوع الماضي .. واسأل نفسك : هل كنت

دائمًا تميل إلى :

- التغافل عن الجانب الهزلي المرح للمواقف ؟
 - التحدث عن مشاكلك أو مشاكل الآخرين ؟
 - اتخاذ موقف المدافع عن نفسه ؟
 - التفكير المعقد والتحليل الزائد ؟
- إذا كانت أغلب إجاباتك بالموافقة فأنت حتمًا تحتاج إلى الشعور بالمرح .. فهو شعور يساعدك بلا شك على اكتساب الثقة بالنفس .

افعل ولا تفعل :

• افعل :

- انتهز كل فرصة مناسبة للضحك .
- شاهد عروضاً فنية فكاهية .
- رافق الضرفاء .
- عندما تمضى بك الأمور على نحو غير مُرضٍ .. حاول التوصل للجانب المضحك أو الساخر فى الموضوع . "إنه حقاً لشيء مثير للضحك أكثر مما كنت أعتقد!" .

• لا تفعل :

- تجنب الضحك الفاتر أو السخرية من الآخرين ، فالواثقون لا يحتاجون لأن يضحكوا على أفعال الآخرين لإثبات تفوقهم.

راقب مقدار تقدمك نحو اكتساب الثقة بالنفس



كُن المحاسب والمراقب لأفعالك :

اكتسابك للثقة بالنفس موضوع يجب أن تأخذه بجدية وموضوعية وأن تكون أنت نفسك المراقب والمحاسب والحاكم على أفعالك .. فترصد مدى نجاحك وتنتقد فشلك أحياناً .. وتبين مواضع الضعف التى لا تزال فى حاجة إلى تحسين وإتقان .

راجع نفسك من وقت لآخر بصورة منتظمة وليكن ذلك كل أسبوع أو كل

شهر .

واسأل نفسك أشياء من هذا القبيل :

- ما مدى النجاح الذى استطعت تحقيقه لزيادة ثقتك بنفسك ؟
- هل لا يزال الهدف الذى وضعته بعيداً عن إمكانية تحقيقه ؟
- إلى أى مدى صرت قادراً على مواجهة المواقف الاجتماعية بثقة وثبات ؟
- ما النواحي التى لا تزال فى حاجة لإتقان وإعادة المحاولة لمواجهتها بشكل أفضل ؟

أو اختبر نفسك بمزيد من التحديد على النحو التالى :

- ضع أمامك ورقة وقلمًا واختبر مدى قدرتك على اكتساب الثقة بالنفس ومقدار ما حققته من نجاح من خلال الإجابة عن الأسئلة التالية أو ما شبهها.. أو اجعل لك نظامًا خاصًا لمحاسبة نفسك .

اختبر علاقاتك مع الآخرين :

- هل لا تزال تشعر بالارتباك عندما تبدأ حديثاً مع غرباء ؟
- ما مدى شعورك بالارتياح فى المواقف الاجتماعية، كالحفلات والأفراح ؟
- هل لا تزال تفضل الجلوس بالمؤخرة بعيداً عن الأنظار ؟
- هل تشعر بحالة من عدم الارتياح لإحساسك الداخلى بأن الآخرين ينظرون إليك ؟
- هل تجد صعوبة فى قول كلمة (لا) عندما تريد بالفعل قول هذه الكلمة ؟
- هل تتخذ قراراتك بناء على ما تراه بنفسك أم يدفعك الآخرون لذلك ؟
- هل تعيش حياتك بالطريقة التى اخترتها لنفسك أم تفعل أحياناً ما يدفعك إليه الآخرون ؟

• هل لا تزال فى حاجة إلى مساندة من أصدقائك أو أفراد عائلتك فى المواقف الاجتماعية بصفة عامة ؟

• هل أنت قادر على إلقاء حديث علنى بثقة وثبات ؟

اختبر درجة تقديرك لنفسك :

• هل لا تزال تشعر بالأسف تجاه نفسك ؟

• هل تميل لتأنيب نفسك عندما تمضى الأمور على نحو لا ترضاه حتى وإن كانت الظروف المحيطة غير مناسبة ؟

• هل تميل لانتقاد الآخرين والتقليل من شأنهم أحياناً ؟

• هل تخرج أحياناً عن السلوك المعتاد لمجرد إرضاء الآخرين ؟

• هل تشعر بالرضا تجاه نفسك ؟

اختبر درجة إنجازك :

حدد ستة أشياء كنت لا تستطيع عملها لكنك تغلبت على ذلك ... مثل :

• لقد كنت أشعر بالتوتر تجاه ولكنى الآن أستطيع السيطرة على مخاوفى.

• لم أجد فى نفسى الثقة الكافية لفعل ... لكنى الآن أستطيع السيطرة على إحساسى بالضعف والتخاذل .

استفد من التجارب السابقة :

إنه حتى تتمكن من الإجابة يجب أن تستفيد من المواقف الناجحة التى خضتها.. دعنا نفترض أنك استطعت الحصول على تقدير الآخرين من خلال الحديث الذى ألقيته فى الاجتماع السابق .. فلكى تدعم نجاحك يجب أن تبحث

الأمور التي جعلتك تنال ذلك الاستحسان والتقدير .. فهل كان ذلك بسبب إعدادك لمادة الحديث جيداً ؟ .. هل كان اهتمامك بإجراء عدة "بروفات" للحديث سبباً في إتقانك لإلقاءه أمام الآخرين؟

كما يجب كذلك أن تتحرى عن أسباب الفشل بحيث تعمل على تفاديها في المرة القادمة.. وفي جميع الأحوال لا تفقد حماسك ولا تدع مرورك بتجربة فاشلة يثنيك عن الاستمرار على طريقك نحو النجاح .

كافئ نفسك :

إن كلاً منا يسعد بالمكافأة والتقدير أو ما يسمى بالتغذية المرتدة الإيجابية.. كأن يسمع كلمات تشجيع ، أو يصفق له الآخرون ، أو يربت أحد بيده على كتفه، فلم لا تكافئ نفسك على ما أحرزته من نجاح ؟

إن نجاحك في اجتياز موقف ما بثقة وثبات يمكن أن تكافئ نفسك عليه بشيء ما تستحسنه كالقيام بنزهة أو شراء قميص جديد أوغير ذلك، ولاحظ كذلك أن اهتمامك بمكافأة وتشجيع الآخرين يساعدك على زيادة ثقتك بنفسك.

فعندما تبادر بتشجيع شخص تراه ضعيف الثقة بنفسه ، أو تقوم بالثناء على أعمال الآخرين وجعلهم يعتزون بأنفسهم فإن ذلك السلوك الإيجابي نحو الآخرين يرفع لاشك من درجة تقديرك لنفسك .



المراجع



• أولاً : المراجع العربية :

- كيف تثبت ذاتك وتنجح فى حياتك؟ د / أيمن أبو الروس
- الدراسة والكاريزما د / أيمن أبو الروس
- كيف تكون محدثاً لبقاً د / أيمن أبو الروس
- كيف تكسب الصديقات؟ د / أيمن أبو الروس

• ثانياً : المراجع الأجنبية :

- Increasing Confedence , Philippa Davies .
- A Perfect Guide for Personality Development , Davd Allen .
- Body Language , Collins Gem .
- Interviewing Skills , Tim Hindle .
- Body Langague , Allan Pease .
- Body Langague , Dr. Shalini Verma .
- 365 Steps to Self – Confidence , David Lawrence Preston .





الفهرس

- 3 مقدمة
- 5 - اعرف .. ما مدى ثقتك بنفسك
- 12 - الثقة بالنفس تجعل حياتك أفضل وأحلامك ممكنة
- 16 - الحياة بدون ثقة بالنفس تجعلك فى مهب الريح
- 20 - لماذا لا يتمتع البعض منا بثقة كافية بنفسه ؟
- 27 - ضع قدمك على أول الطريق لبناء الثقة بالنفس
- 32 - كن راضياً عن نفسك لتحظى برضا وتقدير الآخرين
- 39 - ضع لنفسك أهدافاً محددة
- 42 - دع لغة جسمك تعبر عن ثقتك بنفسك
- 51 - كيف تتخذ بوجهك تعبير الواثق بنفسه ؟
- 53 - اجعل الانطباع الأول عن شخصيتك ايجابياً
- 60 - كيف تذيب الجليد وتبدأ حواراً وتكسب أصدقاء؟
- 69 - الجأ لمن يشجعك وابتعد عن من يحبطك
- 71 - خذ بهذه المعادلة البسيطة : قدر الآخرين يقدروك
- 75 - خذ بهذه النصيحة النفسية : الفعل يعالج الخوف
- 77 - عالج نفسك من أعداء الفشل
- 80 - غير قاموسك اللغوي واستخدم لغة الناجحين الواثقين
- 85 - كيف تنجح فى إلقاء حديث علني بثقة وثبات ؟
- 89 - الوصفة الذهبية لكسب مقابلة عمل
- 93 - لا تخجل .. واجعل صوتك واضحاً مسموعاً

- 94 . قل (لا) عندما تريد أن تقول (لا)
- 98 . عالج نفسك من الحساسية الزائدة للنقد والتعليق
- 102 . تعلم .. كيف تسيطر على أعراض التوتر والجل
الاجتماعي؟
- 107 . محاكاة الواصلون بأنفسهم
- 109 . كن مؤهلاً لاكتساب الثقة بزيادة هرمونات السعادة
- 112 . اعتناؤك بمظهرك ضرورة مهمة لتدعيم ثقتك بنفسك
- 119 . اجعل حياتك أكثر مرحاً
- 120 . راقب مقدار تقدمك نحو اكتساب الثقة بالنفس
- 125 . المراجع

