

إدارة الذات وبناء الشخصية

..... ٢٠١٦

عنوان الكتاب // إدارة الذات وبناء الشخصية

الجنس الادبي // مباحث

الطبعة الاولى لسنة ٢٠١٦

القياس ١٤ * ٢١ سم

عدد الصفحات ()

تنفيذ الانجاز..طباعة وتصميم (المتن) العراق بغداد

هاتف_٠٧٧٠٧٠٧٩١٩٠ _ هاتف_٠٧٩٠٤٢٤٩١٦٢

(Alanejaz..tabaah implementation and design (Metn

Iraq, Baghdad

Telephone 07707079190

Telephone 07904249162



جميع الحقوق محفوظة باسم المؤلفة لا يحق لأي جهة ، أو أي شخص بطبع جزء من الكتاب، أو كله أو التلاعب به، وهو مسجل بالدار الوطنية لحفظ الوثائق والمطبوعات، العراق...بغداد رقم الإيداع بدار الكتب والوثائق ببغداد لحفظ الكتب (٢٨٧٤) لسنة ٢٠١٦

All rights reserved the name of the author is not entitled to any party, or any person to print part of the book, or the whole or tampered with, a registered national Casablanca to save documents and publications, Iraq ... Baghdad No. Deposit House books and documents in Baghdad to save the books (2874) for the year 2016

إدارة الذات وبناء الشخصية

تأليف

م / سلاهب الغرابي

الطبعة الاولى ٢٠١٦

إهداء ،،،

الى من دعمني وآزرني

الى من شارك واشرف على نضوج افكاري

تلك التي اورقت وراقصت النبض القادم من مدن الفيروز

في ضفاف النور داخل روعي ..حتى تتفجر المسافات حروفاً

كان يكفي ان تكون وجوههم الباسمة لي بعد وجه الله

لينبتق في قلبي نبوع اسميته حُب الإنسانية ..

إلى أبي وأمي ..

إلى أخي أثير.. وزوجته زمن التي عوضني بها الله
إلى كل الإنسانية..

المقدمة: بقلم المؤلفة

الحمد لله الذي لا يُحد فضله، ولا يُحاط بعلمه، ويسبغ على من يشاء نعمه، والصلاة والسلام على أشرف خلقه أفصحهم لساناً وأبلغهم بياناً وعلى آله وعلى أصحابه وأحبابه وتابعيه الى يوم يبعثون، وبعد:

الجميع يتأمل بأن تكون له شخصية قوية ولكن كيف يتم تحقيق ذلك دون معرفة كيفية إدارة الذات ودون تشغيل القوى الذاتية الكامنة لدينا من الإرادة، والذكاء، والموازنة بين العقل والعاطفة، والطموح والعمل على تحقيقه؟

فكُل فرد يجب أن يعلم إنه خُلِقَ لأمرٍ عظيمٍ وسلِحَ بكل الأدوات التي تحقق هذا التكريم فلا تتعاس عن السير في الطريق القويم فقط استعن بالله وبعبصا سعيك ومهما كانت التجارب مريرة أو آراء الأقراب السلبية بك او بقدراتك أو طيات الحزن التي مازالت تسكنك فتأكد إنها سدود من السهل أن تحطمها بقواك الداخلية فلاتحسب نفسك عاجزاً او خائباً بل كل ما عليك أن تتفاءل وتجدد تحديد مسارك للنجاح، وكيف لك أن تكون ناجحاً؟ إذا لم تملك ذاتاً مطورة بمبادئها وشخصية قوية بذاتها.

والشخصية القوية ليست شخصية إستبدادية وإن كانت تتطلع الى قيادة أو زعامة بل هي بذاتها شخصية قيادية تتسم بروح الزعامة ولا بد أن يتسم بعوامل عدة أهمها قوة التفكير، الخيال، الإختلاف عن الآخرين، التمرد الفلسفي من أجل تحقيق غاية يعتقد إنها الرسالة العظمى التي يجب أن تؤدي في الوجود، الثقة بالنفس، الجرأة، الشعور بالتميز.

فالأقوياء حقاً هم فقط الذين يفعلون ويؤثرون في العالم، وهم بالتالي وحدهم الذين ينجحون بالتميز والتفرد من بين الحشود البشرية الهائلة، المتشابهة والتي لا تميز بين أفرادها، ومن هنا يبدأ الفرد في العمل المتمرد لبناء (ذاته) أي لإيجاد هويته الفردية التي يريد، والتي يصبح مسؤولاً عنها مسؤولية ذاتية فردية.

وإن السعي الوجودي لتحقيق الذات واستقلالها إنما يمثل نضال لقوى الذات الكامنة للتوصل الى تحقيق أفضل وأرقى أنماط الوجود. فليس الهدف من القوة الكامنة فينا أيأ كانت أن نرتقي بنا وحدنا بل إن هدفها ليس محصوراً في المطالب الأنانية البتة بالرغم من أن تطوير الذات هو الهدف الأول لكي نبني الشخصية كيفما نريد ولكن التميز الذي نريده لأنفسنا والذي نتمرد بهدف تحقيقه لا يتحقق إلا بظهور قوة أخرى هي إرادة التجاوز الذاتي فهذه الإرادة تجعلنا نشعر دائماً بعدم الرضا عما نحن فيه وهي ما يدفعنا لتحقيق الأفضل من خلال القلق والتمرد على حالة الكُمون للوضع الوجودي ولانتحرر من عبودية القوالب إلا بالجرأة وهنا هدف التمرد هو الإبداع فحرية التعبير عن فكر أو مبدأ هي الوجود الحق، وإنما لن نعيش كما نريد إلا عندما نملك حريتنا ونتحرر من الأنماط السائدة التي أكتسبت بفعل الزمن والعقائد التي زادت قدراً من الثبات الوهمي.

فباستقلال تحقيق الذات التي هي الصورة لقواك الكامنة التي لا يعرفها سواك، يتطلب وجود فلسفة ذاتية، والفلسفة الذاتية تقوم على عناصر ودعائم أهمها الإستقلال والتمرد، والتحرر، والإبداع، وبناء الذات وفقاً لرؤية مستقلة وتبعاً لنموذج مثالي للشخصية.

وإذا كانت الشخصية التي نحن عليها من صنّع الثقافة السائدة في المجتمع، ومن صنّع الأسرة فأين القوة الفردية؟ أين إبداعنا؟ فلذا يجب أن ندرك مسؤولية صياغة الوجود وبناء الذات وهذا يعتمد اعتماداً جوهرياً على الإيمان بالقوة التي منحنا إياها الله عزّ وجلّ فالإيمان بهذه النعمة يُسهل عملية إدراك الكيفية التي يجب أن نوظف قوانا ومَلَكاتنا ومواهبنا لتحقيق الذات وتطويره وفق نسق فكري متكامل لبناء الشخصية التي تمثل صورة الذات أمام المجتمع.

وإننا كما نتصوّر أنفسنا وكما نريدها نكون فما نحن إلا حصيلة مازرعناه في نفوسنا من أفكار أي من قوى بناء أو هدم ولا أحد يبني نفوسنا أو يهدمها سوانا نحن وسوى أفكارنا، وقوانا التي يمكننا أن نبني أو نهدم بها أنفسنا كيفما نريد.

فالقوة التي فينا يمكن أن تكون سلبية كما يمكن أن تكون إيجابية وإنها قوة الفكر والإرادة وعلينا نحن أن نوجه تلك القوة التي تبني أنفسنا وتوجه مشروع وجودنا نحو النجاح والقوة والتحقق.

يجب لكل منا في هذه الحياة أهداف فلا بد أن نُحددها وأن نوظف جميع مَلَكاتنا وقدراتنا من أجل بلوغ وتحقيق أهدافنا لأن أصحاب النفوس العظيمة لديهم أهداف كثيرة وبعيدة المدى أما أصحاب النفوس الضعيفة لاتسعى إلا خلف الأهداف القصيرة المدى ولا تتحمس أو تبتهج إلا بالانتصارات الصُغرى المتواضعة الشأن التي يمكن لجميع الناس أن يحققها بجهود متواضعة.

فإختر لنفسك ماشئت، وبقدر ماتبذل من الجهد تحقق الهدف، وبقدر ماتحقق من أهدافك بقدر ما يظهر ذكاؤك وقوتك ونجاحك وتميزك وتفردك. وإن سر النجاح هو أن تعمل على تطوير ذاتك بشرط أن تطلب التفرد لهذه الذات في كل شيء وهنا يجب عليك أن تفهم من التفرد ذلك المعنى الذي يجعل سواك لا يرتفع اليك أو يلحق بك في أي مضمار من مضامير النجاح المادي أو المعنوي.

لا تُتّع نفسك إنك بالفعل كذلك وإنك لا ينقصك الذكاء وقوة الإرادة أو التفرد. بل عليك أن تبذل من الجهد ما يبلغ بك هذه المرتبة العُظمى بشخصيتك القوية المنفردة، ولا تتوقف أبداً عن مضاعفة خبراتك المعرفية فإن الذات وقوتها إنما يبنيها الفكر والمعرفة والتحصيل الثقافي المستمر فليس ثمة نهاية للعلوم أو المعارف التي يمكنها

أن توسع مداركنا ونُثمي أنفسنا باستمرار وبلا حدود. لذا يجب أن ترسم لحياتك خطة كاملة شاملة تكون بمثابة الخط الذي لا تُحيد عنه لأنه في النهاية يقودك لتحقيق أهدافك في الحياة. ومُجمل أهدافك بالنهاية: ذاتك (صورة شخصيتك أمامك)، وشخصيتك (صورة شخصيتك أمام المجتمع).

ولقد كان قدر غالبية الشخصيات هو الزوال بعد رحيلها عن العالم المادي، ولكن كان الخلود من حصة شخصيات العظماء فالعالم لا يحتفظ إلا بمثل هذه الشخصيات التي تضيف قيمتها وإبداعها إلى قيمة الوجود ولذلك فإن الوجود – اعترافاً بفضلها – يمنحها الخلود.

مبحث - ١ - ((الذات))

الذات (الأناس): هي كل ما يملكه الشخص من مشاعر وأفكار وإمكانات وقدرات وتطويرها فهي المجموع الكلي لكل ما يمكن أن يرى الفرد إنه له أو قد نصفها هي الشخصية المخفية التي لا يراها المجتمع لكونها صورة الفرد أمامه فقط، وهذه الصورة الحقيقية التي يضمها عن حوله بكل ما فيها من سلبيات أو حتى إيجابيات ومن خلال الذكاء الذاتي لكل فرد سيتعرف بوعي وبدقة على دهاليزه، وحقيقة مشاعره، ومزاجه، ورغباته وقراراته، وطريقة التفكير، والحوافز الداخلية والدوافع الخارجية، ونقاط القوة والضعف، والأهداف، والنوايا.

وللذات مفاهيم وهي:

١- مفهوم الذات الإيجابي:

يتمثل في تقبل الفرد لذاته ورضاه منها حيث تظهر لمن يتمتع مفهوم الذات إيجابي صوراً واضحة ومتبلورة للذات يلمسها كل من يتعامل مع الفرد أو يحتك به ويكشف عنها أسلوب تعامله مع الآخرين الذي يظهر فيه دائماً الرغبة في احترام الذات، وتقديرها، والمحافظة على مكانتها الاجتماعية، ودورها، وأهميتها، والثقة الواضحة بالنفس، والتمسك بالكرامة، والإستقلال الذاتي مما يعبر عن تقبل الفرد لذاته، ورضاه عنها ويعود قبول الذات من لديه مفهوم إيجابي عن ذاته إلى معرفة الذات والتبصّر بها.

٢- مفهوم الذات السلبي:

فيما يتعلق بمفهوم الذات السلبي يظهر أن هناك نمطين:

◀ الأول: تكون فكرة الفرد عن نفسه غير منتظمة ولا يكون لديه إحساس بثبات الذات وتكاملها إذا لا يعرف مواطن الضعف والقوة لديه والأمر هنا يشير إلى سوء التكيف.

◀ الثاني: يتصف بالثبات والتنظيم ويقاوم التغيير.

وفي النمطين فإن أي معلومات جديدة عن الذات تسبب القلق والشعور بتهديد الذات وقد أشارت العديد من الدراسات عن الارتباط الوثيق بين مفهوم الذات الإيجابي والصحة النفسية من جهة، وبين مفهوم الذات السلبي والإضطراب النفسي من جهة أخرى، والواقع أن من يكون لنفسه مفهوماً سلبياً كثيراً ما يكشف عن هذا المفهوم من أسلوب حديثه أو تصرفاته الخاصة أو من تعبيره عن مشاعره تجاه نفسه والآخرين مما يجعلنا نصفه بعدم الذكاء الإجتماعي أو عدم احترام الذات وعادة ما يعاني هؤلاء الأفراد من السلبية والتي تظهر بعدم القدرة على التوافق مع العالم الخارجي الذي يعيشون فيه حيث نسمع أياً منهم يعبر عن ذلك بأنه ليس على مستوى الآخرين أو أنه مُحَمَّل بالمشاكل والهموم أو أنه يشعر بعدم الإستقرار النفسي في حياته. كما وتظهر بشعور البعض منهم بالكراهية من الآخرين حيث تسمعه يعبر عن ذلك بأنه يشعر بعدم قيمته أو عدم أهمية أو أنه غير مقدر من الآخرين مهما فعل.

٣- مفهوم الذات الخاص:

ويشير إلى فهم الذات كما هي عليه من وجهة نظر الشخص وتتضمن مخاوفه، ومشاعره المتصلة بعدم الأمن، ونقاط الضعف التي لا يعترف بها الإنسان لأحد وبالإضافة إلى الجوانب السلبية توجد جوانب إيجابية حيث يشعر الفرد داخل نفسه بأنه محترم ذو إنجاز، وبفخر بإنجازاته بينه وبين نفسه ويعلن بها بين الناس، وينظر إلى مظهره أمام الناس ورأي الآخرين فيه ومن ثم يحكم على نفسه بالقبول أو الرفض وفقاً لآراء الناس فيه ويكمن إحترامه لنفسه وفقاً لقدرته على تعرية نفسه ومواجهتها بعيوبها والعمل على إدارتها.

(أنواع الذات)

◀ الذات المدركة (الواقعية): وهي عبارة عن إدراك الفرد لنفسه على حقيقتها وواقعها وليس كما يرغبها، ويشمل إدراك الفرد لمظهره وجسمه وقدراته ودوره في الحياة.

مثال توضيحي: أثير طالب جامعي، يرى أن قدراته العقلية متميزة في الرياضيات ومتوسطة في الفيزياء، وتحصيله العلمي في هذه المقررات يدل على ذلك.

◀ الذات الإجتماعية: وهي عبارة عن المدركات والتصورات المحددة للصورة التي يعتقد الفرد أن الآخرين يتصورونها عنه، ويتمثلها الفرد من خلال التفاعل الاجتماعي مع الآخرين.

مثال توضيحي: يطلب أصدقاء رامي منه أن يشاركهم دائماً في جلساتهم، مما جعل رامي يتصور أنه محبوب من قبلهم.

◀ الذات الأكاديمية: وهي عبارة عن اتجاهات الفرد ومشاعره نحو التحصيل في مواضيع معينة يتعلمها ذلك الفرد أو هو تقرير الفرد عن درجاته وعلاماته العالية في الإختبارات التحصيلية.

مثال توضيحي: أنمار طالب جامعي متفوق جداً في إحدى موادته الدراسية فيطمح أن يقدم رسالة الماجستير فيها.

◀ الذات المؤقتة: هو مفهوم غير ثابت يملكه الفرد لفترة وجيزة ثم يتلاشى بعدها حسب المواقف والمتغيرات التي يجد الفرد نفسه تجاهها.

مثال توضيحي: فريال امرأة هادئة عموماً ولكنها تثور إن تدخل الآخرون في أمورها الشخصية.

◀ الذات المثالية: وهي عبارة عن الحالة التي يرغب الفرد أن يكون عليها في المستقبل.

مثال توضيحي: آدم طالب في المرحلة الثانوية، يطمح أن يكون مهندساً متميزاً في المستقبل.

يمر علينا فترات نريد فيها الجلوس مع ذواتنا، وعندما نجلس مع أنفسنا نوجه إليها أسئلة مثل:

س ١: هل أنا واثق من قدراتي؟

س ٢: هل أنا راضي عن نفسي؟

س ٣: ما هو الهدف من حياتي؟

س ٤: هل أنا ناجح؟

س ٥: هل أنا سعيد؟

نحاول البحث عن إجابة لهذه الأسئلة، وحينما لا نجد الإجابة في شخصنا في أعماقنا، نبحث عنها لدى الآخرين، والآخرين يختلفون فيما بينهم، نظن أن كل شخص نقابله يملك الإجابة التي نبحث عنها، وهذا ما يسبب لنا التشتت والحيرة، وبالتالي نبحث من جديد عن إجابة كنا نعتقد أننا وجدناها. ومهما بحثت وتعمقت في البحث فإنك لن تجد الإجابة إلا معك وفي أعماق ذاتك، قراءة الذات بشكل جيد والتعرف عليها أكثر يجعلك تجد الإجابة عن كل هذه الأسئلة، وحينما يجد الشخص الإجابة التي تقوده إلى النجاح، فإن ذلك يجعل من الشخص مبدعاً ومتميزاً بشكل يقوده إلى النجاح والتميز بشكل عام. وفي الحقيقة المبدعين والعلماء والمخترعين والقادة المتميزين هم ببساطة أناس استطاعوا الإجابة على مثل هذه الأسئلة، عرفوا كيف يديرون ذواتهم،

ويديرونها بالشكل الذي يحقق أهدافهم، أمثال نيوتن (مكتشف الجاذبية)، وأديسون (مكتشف الكهرباء) وغيرهم.

فالحياة مليئة بالمواقف والأشخاص والعناصر والإشارات التي قد تكون إيجابية أو قد تكون سلبية، وهذه العناصر والإشارات عبارة عن رسائل تبادلية يمر بها الأفراد ويتناقلونها فيما بينهم. وقد تكون هذه الرسائل متعلقة بالإعتقادات والأحاسيس أو المشاعر أو طريقة التصرف أو السلوك الممارس أو طريقة التحدث، ويختلف الناس في طريقة إستقبالهم لهذه الرسائل.

فبعضهم لا تعجبه هذه الرسائل ولا يتوافق معها ويحاول تغييرها، والبعض الآخر تعجبه هذه الرسائل وبالتالي يتوافق معها ويقبلها، لدرجة أنه تتم برمجته على التصرف من خلالها دون أن يدرك إن كانت صائبة أم خاطئة، ويؤمن داخل ذاته أنه لا يمكن تغييرها.

ومثل هذه البرمجة السلبية تصبح هي بحد ذاتها مصدراً للمشاكل التي تعانيها الأمم سواء كانت مشاكل شخصية أم أسرية أم إجتماعية أم حتى إقتصادية وغيرها.

المركز الأساسي والجوهر الأساسي هنا هو الإنسان نفسه، فمتى ما أدرك الإنسان إمكانية التغيير والتحول من البرمجة السلبية إلى البرمجة الإيجابية فإنه سيتغير وسيتمكن من إحداث التغيير الإيجابي الذي يعود عليه بالنفع والفائدة، وللذين من حوله، فالتغيير يبدأ من الداخل إلى الخارج وليس العكس، إبدأ بنفسك وبتغييرها قبل أن تطلب من الآخرين أن يتغيروا، إبدأ بنظرتك إلى نفسك، والطريقة التي تفكر فيها.

فالتوازن الداخلي لدى الشخصية يجعل صاحبها قادراً على إستيعاب المتغيرات من حوله والسيطرة على الزمن الداخلي الذي تتحرك من خلاله ذاته؛ فلايسمح لعواطفه أن تتوتر أو تصبح خارج سيطرته لأن ذلك سوف يجلب له التشويش.

ونلاحظ هذا حينما يقوم شخص بدعوة عدد من الناس في وليمة أو مناسبة، فهناك من يكون مرتاحاً ويتعامل مع أي ظرف طارئ بهدوء ويشعر الجميع بالتقدير والإحترام، في حين هناك من يُصاب بالإرتباك والقلق وينسى القيام ببعض الواجبات في الترحيب أو التكريم ويخرج الناس من عنده وفي نفوسهم بعض الكدر، والسبب أنه لم يكن قادراً على إدارة ذاته.

بعضهم حينما يرتبك يشتم وقد يضرب ويتصرف بشكل هستيري يخرجهم عن طور العقل والإتزان، ويجلب له مشكلات ما كان لها أن تحصل لو عالج الأمر بروية وهدوء.

إن نجاح المرء في إدارة الآخرين تعود إلى رؤيته للعالم، فإن كان من النوع الذي يجعل من الصغائر أموراً كبيرة تهمة وتشل حركته، فمن الطبيعي أن يكون كما يقول المثل: «يغرق بشبر ماء».

وإن كان من النوع الذي يتعامل مع الأمور حسب ماتحتاجه دون تهويل أو تهوين فإنه سينجح في تقدير الإختيارات المناسبة والتي في الغالب تكون أقرب إلى الصواب.

كما قال أبو الطيب المتنبي:

على قدر أهل العزم تأتي العزائم وتأتي على قدر الكرام المكارم
وتعظم في عين الصغير صغارها وتصغر في عين العظيم العظام

(إدارة الذات)

يتكون مصطلح إدارة الذات من كلمتين وإن معنى الإدارة هي توجيه الإمكانيات إلى آلية استخدام معينة تضمن تحقيق الأهداف التي تم تحديدها؛ أما الذات فتعرف على أنها إتجاهات ومشاعر الشخص عن نفسه، وبالتالي تعرف إدارة الذات على أنها معرفة الشخص لقدراته واستخدامه الأمثل لهذه القدرات من أجل تحقيق الأهداف التي يسعى إليها.

وعملية إدارة الذات تستمر خلال جميع مراحل العمر، والإستخدام الصحيح لها يساعد الشخص على تحقيق معظم طموحاته بأقل جهد ووقت ممكن. والشخص الذي يستطيع أن يحسن إدارة نفسه هو ذلك الشخص الذي إستفاد من مواهبه وطاقاته ووقته ليحقق أهدافه العالية مع إستمراره على حياة متوازنة.

خمس خطوات لتتقن إدارة الذات:

تغيير العادات والسلوكيات السيئة والاعتراف بالضعف هما حجر الأساس لإدارة الذات وذلك من خلال:

١- تحكّم فيما تقول وفي كيفية قوله: تحكّم فيما تقول- رَوِّضِ الكَلِمَاتِ الَّتِي تَخْرُجُ مِنْ فَمِكَ. نحن جميعاً نعرف الحقيقة الشهيرة القائلة إن الأكثر فائدة لنا كأفراد هو الإنصات بدلاً من الكلام (فبعد كل شيء نحن لدينا أذان وفم واحد فحسب). تذكر أيضاً أنه من الوقاحة التحدث أو التدخل في محادثة دائرة بين أشخاص آخرين. فعليك أن تكون قادراً على معرفة الوقت المناسب لتسكت وتنصت، والوقت المناسب لشرح وتأكيد وجهة نظرك. إن الحفاظ على هذا التوازن هو مفتاح الوصول إلى محادثة مؤثرة، لكن إذا كان هذا التوازن صعباً عليك

فأصمت فحسب؛ من الواضح أن واحدة من الصفات المشتركة بين أغلب الأشخاص الناجحين وذوي الشعبية هي الإنصات؛ فهم جميعاً مستمتعون بمهارة بالفطرة، ولقد حققوا التوازن بين الكلام والإستماع.

٢- لا تفقد القدرة على التحكم بالذات: إنَّ فقدان القدرة على التحكم بالذات يعطي فرصة فورية للآخرين ليتغلبوا عليك، والعديد من الأشخاص يهدرون كمية ضخمة من طاقتهم وقوتهم على مشاعر الغضب والانتقام ومحاولة الأخذ بثأرهم. تأكد من أن ملامح وجهك تحمل دائماً لمحة من الابتسامة أو التركيز، وإذا لم تظهر قط ملامح الغضب أو أمارات تقلب المزاج أو فقدان السيطرة، ستحافظ على مصداقيتك وقدرتك على التحكم في أي موقف- افقد أعصابك وستجد أنك فقدت وخسرت الكثير. فعليك استخدام عقلك وتذكر أنه ليس من المهم ما يقوله أو يفكر فيه أو يفعله أي شخص آخر، المهم هو ما تقوله وتفعله أنت.

٣- قُم بالمهمة المزعجة أولاً: نصيحة أخرى وجدت أنها مفيدة على مدار السنين وهي أن تبدأ دائماً بالمهمة المزعجة. إن هذا الأمر يحتاج إلى ضبط للنفس، لكنه مع ذلك غاية في السهولة. سيقول لك الفرد الفاشل: "نفذ هذه المهمة في وقت لاحق الآن قُم بشيء آخر أكثر إمتاعاً"، أما الفرد الناجح فيقول: "نفذ المهمة الآن- إنته منها وستشعر بسعادة بالغة لتُمكنك من معالجة هذه المسألة". ومثل باقي العادات الحسنة، سيتطلب الأمر إلى بعض الوقت لإكتساب هذه العادة، لكن حالما تكتسبها يصبح الأمر بعد ذلك تلقائياً. غالباً ما تكون الإرادة والاستعداد للتعامل مع المهام السخيفة أولاً هي الصفة الأساسية التي يتصف بها أصحاب الإنجازات العظيمة، وإذا كانت هناك نصيحة واحدة فحسب عليك أن تأخذها من هذا الكتاب، خذ هذه النصيحة لأنها ستعود عليك بنتائج إيجابية كثيرة وغير متوقعة، بدءاً من تقليل الضغوط الواقعة عليك إلى الحصول على أعلى درجات الإحترام ممن هم حولك، ومن الإنجازات القليلة إلى الإنجازات العظيمة، ومن القدرة الضعيفة على إدارة الذات إلى التحكم التام في النفس، ومن قلة الحظ إلى الحظ الوفير.

٤- كافئ نفسك: عند قيامك بمهمة مزعجة، إعط نفسك شيئاً تتطلع إليه وتترقبه. عندما كنا أطفالاً، كان العديد منا يعده والداه بالحلوى بعد تناوله لجرعة من دواء

مقزز. لذا قدم لنفسك نفس الشيء؛ فهذا سيعطيك دافعاً للإنتهاء من المهمة المزعجة ثم الاستمرار في القيام بباقي المهام.

٥- استخدم نظاماً لإدارة الوقت: اسأل نفسك الآن: بمنتهى الصراحة، هل تستغل وقتك بفعالية وبالشكل المطلوب حقاً؟ إذا كانت الإجابة بالسلب فاعلم أن فشلك في تنظيم وقتك هو الذي يؤثر على قدرتك على إدارة ذاتك والتحكم فيها.

(محاوَر إدارة الذات)

موضوع إدارة الذات أخذ كثير من إهتمام العلماء في السنوات الأخيرة، حيث أدركوا القوة الهائلة الموجودة داخل الفرد، وأهمية استخدام هذه القوة من أجل التغيير، كل هذا دفعهم للبحث عن موضوع إدارة الذات أكثر، وهناك محاور عديدة يمكن للفرد من خلالها أن يصل إلى التغيير الإيجابي وينجح في إدارة ذاته وفهم نفسه وتوجيه قدراته، هذه المحاور تتمثل في:

١- تحديد الهدف

يجب أن يكون الهدف الذي يسعى الإنسان إلى تحقيقه هدفاً واضحاً ومحدداً بشكل دقيق، ويتضمن تحديد الهدف الأساسي تحديد بعض الأهداف الجزئية التي تندرج ضمن الهدف الأساسي، وتكون جزء من بناء الخطة والعكس صحيح فعند تحديد أهداف غير واضحة ينتشتت تركيز الشخص على هدف محدد، وبالتالي تضع الجهود المبذولة وتتعطل القدرات لديه، وإذا كان هدفك غير واضح فلن تستطيع تحقيقه، كذلك يفضل أن يكون هذا المحدد بشكل واضح ودقيق أن يكون مكتوباً، لأن الكتابة تضيف الرسمية على الهدف، وتعطي الشخص إنطباعاً بضرورة الإلتزام، كما أنه يمكن الرجوع إلى الهدف المكتوب في حال الشعور بالتشتت وضياع التركيز.

يوجد ستة محاور يمكن أن يساعدوك في كتابة هدفك الأساسي بطريقة واضحة ودقيقة:

- ١- ما: ما هو الهدف الذي أريد تحقيقه؟
- ٢- كيف: كيف أحقق هذا الهدف؟
- ٣- متى: متى أحقق هذا الهدف؟
- ٤- لماذا: لماذا أريد تحقيق هذا الهدف؟
- ٥- أين: أين سأحقق هذا الهدف؟
- ٦- من: من هم الأشخاص الذين أحتاج إلى مساعدتهم من أجل تحقيق هذا الهدف؟

أنواع الأهداف:

- ◀ أهداف قصيرة المدى: وهي أهداف تحتاج إلى وقت قصير لتحقيقها، وأحياناً تكون هذه الأهداف القصيرة المدى عبارة خطوات أولية لتحقيق الأهداف طويلة المدى.
 - ◀ أهداف طويلة المدى: وهي التي تأخذ وقت طويل في تحقيقها، وغالباً ما تكون هذه الأهداف يلزم تحقيقها مدة الحياة، وهي الأهداف الأخروية مثل دخول الجنة.
 - ◀ أهداف غير قابلة للتحقيق: وهي الأهداف الخيالية غير الواقعية وغير محددة بمكان أو زمان.
- شروط الهدف الصحيح: يمكنك أن ترسم صورة واضحة للهدف الذي تسعى من أجله، ويمكن لطريقة سمارت (SMART) أن تساعدك في ذلك:
- ◀ S (Specific) : وتعني محدد (عليك أن تعرف بالتحديد ما الذي تريده).
 - ◀ M (Measurable) : وتعني قابل للقياس (يجب أن تتمكن من قياس هدفك، وقياس مدى النجاح في إداؤه).
 - ◀ A (Attainable) : وتعني يمكن تحقيقه (يجب أن يكون هدفك في حدود قدراتك وإمكانياتك حتى تستطيع تحقيقه، نعم يحتاج إلى بذل المزيد من الجهد لكن ليس مستحيلاً).
 - ◀ R (Relevant/Related) : وتعني مناسب/وثيق الصلة (حاول إيجاد بعض الصلات بين الهدف الذي تسعى إلى تحقيقه وبين شعورك بالنجاح والفخر والرضا عن نفسك، هنا حاول الإجابة على سؤال كيف سيكون رضائي عن نفسي إذا حققت هذا الهدف هل سأشعر بالسعادة؟).
 - ◀ T (Time-Based) : وتعني مبني على وقت محدد (مهما كان هدفك قصير أو طويل المدى حاول أن تحدد المدة التي تلزمك لتحقيق هذا الهدف، لا تجعل أهدافك مفتوحة المدى فإن هذا سيشعرك بالبعد عنها وصعوبة تحقيقها، وبالتالي الشعور بالإحباط والضعف).

٢- التفكير في الهدف

عليك أن تكون جاداً في التفكير في هدفك الذي حددته، آمن به كقيمة ومبدأ في قلبك، إجله معك، يشاطرك يومك وتفكيرك، صباحك ومساءلك، إجله أمام عينيك دائماً، هكذا سوف تتحول جميع مشاعرك واحاسيسك وعواطفك نحو تحقيق هذا الهدف، وسيتحول هدفك إلى حقيقة وليس مجرد خيال تعيشه.

٣- الثقة بالنفس

الثقة بالنفس هي الوقود الذي يدفعك للنجاح في إدارة ذاتك، فلا يمكن أبداً أن تنجح في إدارة ذاتك وأنت تعيش في ظل من الإحساس بعدم الثقة والنقص وإنعدام القدرة. لا بد أن يكون الشخص واثقاً من ذاته ومقدراً لإمكانياته ومؤمناً بذاته.

فوائد الثقة بالنفس:

- ◀ تمكنك من معرفة نقاط القوة ونقاط الضعف لديك، ويصبح دورك تعزيز وزيادة نقاط القوة والعمل على تحسين وعلاج نقاط الضعف.
- ◀ تمكنك من تحليل خصائص الشخص المتميز، وبالتالي التعرف على خصائصك المتميزة.
- ◀ تحميك من التقليد وتعينك على إختيار القدوة الأمثل.
- ◀ هي مصدر الطاقة لك في تحديد أهدافك ورسم الخطط في سبيل تحقيق هذه الأهداف.

أمثلة للإعتقادات الإيجابية عن الذات والتي تدعم الثقة بالنفس:

- ◀ لدي القدرة والقوة والصحة على أن أحقق هذا الهدف.
- ◀ نعم، بإمكانني النجاح.
- ◀ كثير من الأشخاص حولي يأخذون رأيي وتعجبهم مقترحاتي.

أمثلة على الإعتقادات السلبية عن الذات والتي تحبط من الثقة بالنفس:

- أنا لا شيء.
- ليس لي حظ.
- لا أملك شيء يجعلني من الناجحين.
- أنا لست ممن كُتِب لهم النجاح.

علامات الإحساس الناقص:

- الميول إلى العاطفة والحب: الشخص الذي لديه نقص في الحاجة إلى الحب والعاطفة يبحث عنها ويحاول أن يجدها في أشخاص آخرين، بينما الشخص الذي لديه حُب وعاطفة كاملين فهو يبحث عن أشخاص لمنحها لهم.
- الرغبة في بلوغ الكمال: في سعي الشخص نحو الكمال فإنه ينتهج قواعد صارمة جداً، وبالتالي سرعان ما سيشعر بأنه مهما فعل فإنه لن يفلح وسيشعر بالإحباط. هذا بالإضافة إلى أن السعي للمثالية والكمال ليس شيء سيء، لكن الشيء السيء هو أن تسعى للمثالية في عالم غير مثالي.
- الإستسلام للنتائج السلبية: الفشل هو أول خطوة في طريق النجاح، إستسلامك للنتائج السلبية يعني إستسلامك للفشل، وبالتالي عدم وصولك للنجاح.
- الحزن لنجاح الآخرين: هذا ليس مجرد نقص في ثقة الإنسان بنفسه، إنما هو نقص في الإيمان وهذا ما أكده لنا الرسول محمد (صلى الله عليه وآله وصحبه وسلم) حينما قال: (لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه).
- الحساسية الفائقة: الحساسية الزائدة هي التأثر بمواقف عادية لا يهتم بها الآخرين، كأن يقول شخص معين كلمة لايعني بها أي سوء وتحزن أنت لذلك أيام.

عوامل بناء الثقة بالنفس:

- الإيمان بالله والإيمان بالقدر: آمن إنَّ ما أصابك لم يكن ليخطئك وأن ما أخطأك لم يكن ليصيبك.
- لم لا تحاول: بدلاً من أن تسمع أحد يقول لك (أنك لا تستطيع)، عليك أن تسمعها (لم لا تحاول ؟). حاول ثم حاول ثم حاول، ولا تجعل غيرك يحاول ذلك

بدلاً من أن تتعرف على صورتك في عيون الآخرين لتجلب لنفسك التشجيع، فإن صورتك الواقعية عن نفسك أقوى عبارة تشجيع. إذا كنت تريد التغيير لا تنتظر شخص معين يغيرك، أو موقف معين يغيرك أو يكون السبب في دفعك للتغيير، إبدأ بالتغيير بنفسك ومن الآن، لا تنتظر ولا تؤجل.

- ◀ العمل المباشر: إذا كنت تريد دافعاً لك للتغيير، فليكن شعورك بنقص الثقة الدافع الأساسي للعمل على إستعادتها. لا يوجد أكبر من الدافع الذي تستخرجه من ذاتك، لا يوجد هناك دافع أكبر من شعورك بالألم والنقص لفقدانك الثقة بنفسك.
- ◀ الإحلال: يتضمن الإحلال نقطتين الحل والإستبدال، ونقصد بالحل النزع ونقصد بذلك حل أو نزع الضعف الموجود داخلك وإستبداله بقوة.
- ◀ إقبل بإمكانيتك: إقبل بقدرات نفسك الموجودة لديك وآمن بها، وثق بها وبأن لديها القدرة لتوصلك إلى هدفك الذي تريد تحقيقه.
- ◀ إحص عدد مرات نجاحك: انظر إلى الإنجازات التي حققتها في سبيل تحقيق هدفك الكبير، وإن كانت هذه الإنجازات صغيرة، إفتخر بها، لأن طريق الألف ميل يبدأ بخطوة. كذلك إحص عدد مرات فشلك وإجعلها عاملاً لدفعك أكثر، قرر بينك وبين نفسك أنك ستعمل على خفض عدد مرات الفشل في الخطوات القادمة.

٤- التفكير الإيجابي المنطقي

يجب تحديد نوع التفكير الذي تحتاج إليه لإدارة ذاتك، بحيث يكون هذا التفكير واقعي وليس خيالي، إيجابي وليس سلبي، منطقي وليس عاطفي، متزن وليس ساذج.

- ◀ التفكير الواقعي: يقوم على الخبرات الحسية المباشرة، ويرتبط بالواقع ويحاول تغييره إذا لم يتناسب أو يتوافق معه إذا تناسب.
- ◀ التفكير الخيالي: وهو أقرب إلى الأحلام، قائم على رغبات وشهوات دون بذل أي مجهود.
- ◀ التفكير الإيجابي: يركز على دراسة الأسباب ووضع الحلول الممكنة في ضوء الإمكانيات، والنظر إلى الأمور بإيجابية (النظر إلى الجزء الممتلئ من الكأس)

- ◀ التفكير السلبي: يركز على الإستسلام، وينظر فقط إلى النتائج السلبية، ويبدأ بالحماس وينتهي بالفشل (النظر إلى الجزء الفارغ من الكأس).
- ◀ التفكير المتزن: هو الذي يعالج الأسباب والنتائج ويضع خطة منطقية، ويحاول التنبؤ بالمستقبل.
- ◀ التفكير الساذج: هو الذي يتصف بالتوتر وعدم الرؤية الواضحة، ويركز فقط على النتائج الحالية.

مراحل التفكير الواقعي المتزن:

المرحلة الأولى: فهم المشكلة:

- ◀ الشعور بأن هناك مشكلة.
- ◀ جمع البيانات.
- ◀ صياغة المشكلة وتعريفها.

المرحلة الثانية: اقتراح حلول للمشكلة:

- ◀ من البيانات التي جمعت حول المشكلة يمكنك إيجاد افكار و وضع حلول أكثر.
- ◀ كلما وضعت حلول أكثر كلما كان تحقيق الهدف أفضل.
- ◀ إستحدث حلولاً جديدة، ولا تستخدم الحلول السابقة لمشاكل مشابهة.
- ◀ لا تستخدم حلاً لأنه الأسهل والأسرع.
- ◀ إياك وحل يؤدي إلى مشكلة جديدة.

المرحلة الثالثة: الحل المثالي:

- ◀ قيم الحلول المقترحة لإختيار الحل المثالي.
- ◀ نفذ الحل المثالي.
- ◀ متابعة الحل.

مراحل التفكير الإيجابي المتفائل:

وحتى يكون تفكيرك واقعي وإيجابي ومنطقي ومرتزن في حل المشكلات، هناك مرحلتين:

المرحلة الأولى: شعورك تجاه نفسك:

إذا شعر الشخص بإحترامه لذاته ومحبه لها، ولم يشعر بأنه أقل من الآخرين، أصبح شعوره نحو ذاته إيجابياً. شعور الشخص إيجابياً نحو ذاته له تأثير كبير في نجاح الإنسان ورؤيته لآفاق مستقبلية جديدة.

وحتى يستطيع الشخص أن ينظر إلى نفسه بإيجابية لابد أن تتوفر لديه:

- ◀ الثقة بمقدرته على النجاح.
- ◀ أن ينظر إلى العمل الذي يؤديه بإيجابية، وأن يكون لديه إخلاص للجهة التي يعمل بها.
- ◀ لا يمكن للإنسان أن ينظر إلى نفسه بإحترام إذا كان يمارس عملاً لا يشعر بأهميته، أو أنه لا يبذل كل ما لديه من جهد في عمله، وفي النهاية كيف يحقق النجاح وهو لا يبذل الجهد الذي يوصله إلى النجاح، فتحقيق النجاح غير ممكن حتى يصبح بذل الجهد لدى الإنسان عادة وجزء من شخصيته وجزء من سلوكه وجزء من قيمه وإعتقاداته التي يؤمن بها.
- ◀ ويشعر الإنسان غير المخلص في عمله بالذنب، لكنه لا يدرك ذلك مع زحمة الأفكار وزحمة العمل إن شعور الشخص بالذنب بشكل متكرر يدمر شخصية الإنسان، ويحرمه من الشعور الإيجابي بنفسه، كيف سيسعى إلى التطور بشخصيته وبذاته وبطريقة تصرفاته، وهو يواصل جلد نفسه بالشعور بالذنب في النهاية ستنتطح أيامه بالتعاسة والتشاؤم والسواد، وسيصبح هذا الشخص عاجزاً عن القيام بعمله.

فوائد الشعور الإيجابي:

- ◀ يساعد على تحقيق الإرتياح في الحياة ويكسب معنى إيجابي للحياة.
- ◀ يحدث تأثير في صحة الإنسان النفسية والجسمية.
- ◀ هو شرط أساسي في تحقيق النجاح.
- ◀ يجعل الإنسان أكثر صبراً وتحملاً على مواجهة مصاعب الحياة.

- ◀ يجعل الإنسان أكثر قدرة على بناء علاقات مع الآخرين.
- ◀ يساعد على تنمية الثقة بالنفس.
- ◀ بالنسبة للموظف يساعد الموظف على التعامل مع الموظفين الآخرين ومع العملاء ومع بقية الناس بطريقة ناجحة تحقق رضاهم.

المرحلة الثانية: شعورك تجاه المستقبل:

الشخص المتفائل هو مَنْ ينظر إلى المستقبل بأنه يخبئ العديد من المواقف والأحداث السارة يمكنك أن تسأل نفسك عدة أسئلة لتعرف هل أنت شخص متفائل أم لا، كيف تنظر إلى المستقبل؟ هل تخطط للمستقبل أم تدع الأحداث تحدث من تلقاء نفسها؟ هل أنت من المغرمين بتذكر الماضي والحنين إليه؟ ما هي صورة المستقبل الذي تنتظره؟.

إذا كنت شخص متفائل فالنجاح سيكون حليفك، وإذا لم يوجد لديك التفاؤل بالقدر الكافي، فعليك أن تعود نفسك على النظر إلى المستقبل بمنظار أبيض متفائل. التفاؤل هو ليس شعوراً مبنياً على الخيال، التفاؤل مبني على حقائق، إقناع أنفسنا بأهدافنا وبأننا قادرين على تحقيقها، يولد لدينا الكثير من التصميم؛ وهو الذي يجعلنا قادرين على القيام بالأعمال الصعبة بحماس، لذلك يجعل التصميم المتفائل أسلوباً لك في التفكير والسلوك.

كيف يُكتسب الشعور الإيجابي تجاه المستقبل؟

يمكن تنمية الشعور الإيجابي لدى الإنسان إذا حرص على تطبيق القواعد التالية:

- ◀ تعويد النفس على التفاؤل والنظر بإيجابية إلى الجوانب الإيجابية في الحياة في الناس وأهم شيء في الذات.
- ◀ محاربة الأفكار والمشاعر السلبية.
- ◀ قراءة كتب النجاح.
- ◀ تحديد طموحات وأهداف يريد الإنسان تحقيقها.
- ◀ مخالطة المتفائلين والبعد عن المتشائمين.
- ◀ تبسيط الأمور بدلاً من تعقيدها.

- النظر إلى الظروف الصعبة التي تمر بالإنسان على أنها مؤقتة.
- التفكير في الحلول عندما تواجه الإنسان بعض المشكلات، كُن جزء من الحل ولا تَكُن جزء من المشكلة، لا تترك المشكلة تسيطر على تفكيرك.
- إذا كانت المشكلات تسكن الماضي، فالحلول تسكن المستقبل.
- محاربة الكراهية والبعد عنها.
- إقتناع الإنسان بنفسه، وبأنه قادر على تحقيق ما يريد.
- ممارسة الرياضة، فهي تحدث تغييراً في المزاج عندما يصبح متعكراً.
- التغذية الجيدة.
- التفكير الإيجابي الذي يفجر الطاقات الكامنة.
- تبني أفكار ومبادئ للإنطلاق منها.
- ممارسة الإسترخاء والتنفس بعمق.

(قوة التحكم في الذات)

يمكنك أن تخلق القوة الكافية للتحكم في الذات، وذلك من خلال ثمان خطوات وهي:

أولاً: التحدث مع الذات

ويأتي التحدث مع الذات من عدة مصادر والتي قد تؤدي إلى برمجة الذات بطريقة سلبية أو إيجابية:

- ◀ الأسرة: بعض الآباء والأمهات يقومون بترجمة أبناءهم سلبياً وهم لا يشعرون بذلك، مثلاً يسمعونهم عبارات مثل أنت غبي، أنت كسلان، أنت غير منظم.
- ◀ المدرسة: يمكن أن يكون قد مر على أحدنا أيام الدراسة، أن صعب عليه فهم نقطة معينة، وحينما طلب الطالب من الأستاذ إعادتها، قال له: (أنت لا يمكنك فهم شيء أبداً). المدرسة ممكن أن تكون مصدراً للبرمجة الذاتية سواءً كان ذلك بشكل إيجابي أو سلبي.
- ◀ الأصدقاء: يؤثر الأصدقاء على بعضهم البعض بطريقة كبيرة، فيمكن أن يتناقلوا عادات سيئة مثل التدخين أو الهروب من المدرسة، ولو رأينا أن أغلب المدخنين إنجذبوا إلى التدخين بتأثير أشخاص آخرين عندما كانت أعمارهم تتراوح ما بين ١٠ - ١٥ وهذه الفترة هي فترة المراهقة والتقليد للآخرين.
- ◀ الإعلام: أجريت دراسة في أحد الدول على طبقة الأطفال والشباب، وتوضح أن الشباب يقضون ٣٩ ساعة اسبوعياً في مشاهدة التلفزيون، فإذا رأى الطفل أن الشخص الفلاني يعجبه في طريقة لبسه أو حديثه أو تصرفاته سيقوم بتقليده.
- ◀ أنت نفسك: بإمكانك أنت نفسك ببرمجة نفسك بطريقة إيجابية أو سلبية، إذا مارست مثلاً سلوك سلبي، فقد برمجت نفسك بطريقة سلبية، أما إذا كنت تسلك سلوكاً إيجابياً، فقد برمجت نفسك بطريقة إيجابية.

مستويات التحدث مع الذات :

١- المستوى الإرهابي الداخلي: وهو من أخطر المستويات، حيث أن هذا المستوى لديه القدرة بأن يجعلك شخص فاشل فاقد للأمل، ويضع أمامك الحواجز التي تمنعك من تحقيق أهدافك. يظهر هذا المستوى من كلمات مثل أنا خجول، أنا

ضعيف، ذاكرتي ضعيفة، بهذه الكلمات يقوم الناس بإرسال إشارات سلبية للعقل الباطن، ويرددون هذه الكلمات حتى تصبح جزء من إعتقاداتهم القوية، وبالتالي تؤثر على تصرفاتهم وأحاسيسهم.

٢- مستوى كلمة (ولكن) السلبية: هذا المستوى أفضل من الأول، فالشخص هنا يقول أنه يرغب بالتغيير ويضف كلمة ولكن. هذه الكلمة تدمر الإشارات الإيجابية التي تسبقها. يظهر هذا المستوى من كلمات مثل أريد أن أقرأ كتب النجاح ولكن ليس لدي الوقت.

٣- مستوى التقبل الإيجابي: وهو أقوى المستويات السابقة، هذا المستوى يشكل مصدراً للقوة وعلامة الثقة بالنفس والتقدير السليم. يظهر هذا المستوى من كلمات مثل أنا قوي، أستطيع أن أحقق هدفي، أتمتع بالصحة ولدي القدرة الكافية، كل هذه الرسائل الإيجابية تمنحنا الحماس والثقة تجاه أهدافنا.

أشكال التحدث مع الذات:

◀ الفكر: هذا النوع ذو قوة بحيث أنه يمكن أن يؤدي إلى نتائج خطيرة (مثلاً إذا فكرت في شخص ما تكرهه وتذكرت أن هذا الشخص في مرة من المرات سبب لك مشكلة كبيرة، إنظر إلى طبيعة الأحاسيس التي تأتيك في تلك اللحظة). وهذا النوع من التحدث يمكن أن يؤدي إلى الإكتئاب، ويؤثر كثيراً على الأفعال. كما قيل: (راقب أفكارك لأنها ستصبح أفعال، وراقب أفعالك لأنها ستصبح عادات، وراقب عاداتك لأنها ستصبح طباع، وراقب طباعك لأنها ستحدد مصيرك).

◀ الحوار مع النفس (الصامت): هل سبق وأن أعدت على نفسك حوار دار بينك وبين شخص آخر وقمت بكلا الدورين، وأخذت مثلاً تضيف عبارات تمنيت أن تقولها في وقت الحوار الأصلي، وهذا النوع من التحدث مع الذات يولد أحاسيس قوية قد تكون سلبية وقد تكون إيجابية.

◀ التعبير بصراحة والجهر بالقول: هذا النوع يأخذ شكلين:

١- على شكل التحدث مع النفس بشكل مرتفع: هل سبق أن رأيت شخصاً

يتحدث إلى نفسه بصوت مرتفع أثناء سيره؟ ما يحدث في ذلك الوقت

أن الشخص يتعرض لضغط غير عادي فيلجأ لا شعورياً إلى التنفيس

عن نفسه بهذه الطريقة، والتي يمكن أن تؤثر بشكل إيجابي، أو سلبي.

٢- على شكل محادثة توحى بعدم الكفاءة: كأن يقوم شخص يتحدث مع شخص آخر، والذي غالباً ما يكون قريب، يتحدث عن عدم رضاه عن نفسه وشعوره بعدم الكفاءة في أداء العمل.

ثانياً : الإعتقاد

هو ما نؤمن به في قلوبنا، هو الأساس الذي نبني عليه أفعالنا، وهو أهم خطوة في طريق النجاح، فلكي ننجح لا بد أن نؤمن بأننا نستطيع النجاح، ونؤمن بأن لدينا القدرات والإمكانات للوصول إلى النجاح لا يتطلب الإعتقاد أن يكون الشيء حقيقة فعلاً، لكن كل ما يتطلبه هو الإعتقاد بأنه حقيقة كما قال الكاتب نابليون هيل: (ما يدركه عقل الإنسان ويؤمن به يمكنه تحقيقه).

أشكال الإعتقاد التي تؤثر على تصرفاتنا:

◀ الإعتقاد الخاص بالذات: وهو أقوى الإعتقادات تأثيراً، فكيفية إعتقادك في نفسك يمكن أن تزيد من قوتك وتساعدك على التقدم، ويمكن أن تكون مدمرة وتبعدك عن هدفك. من أمثلة الإعتقادات السلبية (أنا لا شيء، أنا فاشل، أنا لا أستحق النجاح، كلما قمت بتجربة جديدة لا أنجح). ومن أمثلة الإعتقادات الإيجابية (أنا أثق بنفسي، وأثق بقدرتي على النجاح، أنا أم، أخت، ابنة ممتازة).

◀ الإعتقاد فيما تعنيه الأشياء: هذا النوع من الإعتقاد يمثل ما تعنيه الأشياء بالنسبة لنا، وتدل على حالة الشيء هل هو ذو أهمية بالنسبة لنا أو أنه أن ليس ذو أهمية؟. إذا غيرت معنى الإعتقاد في شيء فإنه يتغير معنى ذلك الشيء بالنسبة لك.

◀ الإعتقاد في الأسباب: وهو يتناول الدافع وراء أي موقف، والسبب وراء حصول هذا الموقف. من الأمثلة على هذه الإعتقادات السلبية (أنا عصبي

بسبب الطريقة التي نشأت عليها، أنا عصبي بسبب عصبية أمي وأبي عليّ لو أصبحت غنياً فمن الممكن أن أفقد عائلتي).

← الإعتقاد عن الماضي: ما حدث لك في الماضي سواء كان إيجابياً أو سلبياً يمدك بمجموعة من التجارب يمكن أن تؤثر في أشكال الإعتقاد السابقة (الذات - الأشياء - الأسباب)، كما أنها تؤثر في السلوك وتتحكم في تصرفاتك المستقبلية.

← الإعتقاد في المستقبل: الأشخاص المتفائلين يعتقدون ويؤمنون بأن المستقبل يحتوي على فرص أكثر ومستويات أفضل وحياة أفضل، بينما الأشخاص المتشائمون يرون أن المستقبل ستكون فيه الحياة أصعب ولا يوجد فيه العديد من الفرص.

ثالثاً: النظر الى الأحداث

تتبع طريقة النظر الى الأحداث من الإعتقاد أياً كان شكله، كما قيل: (أن هناك إختلافات بسيطة وإختلافات كبيرة بين الناس، فالإختلافات البسيطة هي النظرة تجاه الأشياء، والإختلافات الكبيرة فهي الإختلاف في كون هذه الأشياء إيجابية أم سلبية).

وحتى يكون لدينا نظرة إيجابية تجاه الأشياء، يجب علينا ببساطة تفادي النظرة السلبية للأشياء، وهذه النظرة السلبية تأتي من:

- ١- اللوم: كثير ما نسمع الناس يتلامون، يلومون أباؤهم، يلومون رؤساءهم في العمل، يلومون الطقس، يلومون حظهم، كل ذلك لتبرير شعورهم وإحساسهم. لوم الآخرين يمنعك من استخدام إمكانياتك الحقيقية وعندما تلوم الآخرين
- ٢- الظروف والمواقف، فإنك بذلك تعطيهما القوة لقهرك، يجب عليك أن تتوقف عن لوم الآخرين وأن تتحمل مسؤولية حياتك.
- ٣- المقارنة: عادة ما نميل إلى مقارنة أنفسنا مع الآخرين، وفي أحيان كثيرة نكون الخاسرين في تلك المقارنات، لأن المقارنة تقوم على الأشياء التي نفتقدها وتكون موجودة لدى الآخرين. إذا كنت فعلاً تريد إجراء مقارنة رابحة فاقارن بين حالتك الآن وحالتك التي يمكن أن تكون عليها في المستقبل، وإبحث عن الطريقة التي يمكن بها تحسين حياتك والتركيز على قدراتك.

٤- العيش مع الماضي: العيش في الماضي يجعل غباره يملأ حاضرك ومستقبلك ويجعل حاضرك ومستقبلك لا يختلفان عنه. كيف تريد العيش في الحاضر والانتقال إلى المستقبل وأنت مُكبّل بقيود الماضي؟.

٥- النقد: قبل أن نتقد شخصاً عليك أن تفكر في النقاط الإيجابية في الشخص قبل النقاط السلبية، ومع ذلك فالنقد يجب أن لا يوجه إلى الأشخاص إنما لطريقة تصرفاتهم و كُن لطيفاً في معاملة الآخرين، وتذكر عامل الناس كما تحب أن يعاملوك.

٦- ظاهرة الـ (أنا): لا تتحدث عن نفسك كثيراً، ولا تستخدم الفاظ الذاتوية مثل: (أنا نفسي، أنا شخصياً) بكثرة.

رابعاً: التخطيط

الأعمال المشهود لها بالنجاح، لم تأتي إلا بعد تخطيط، وأي عمل يسير دون تخطيط مسبق مشكوك في استمرار تنفيذه ومشكوك في وصوله للنجاح. يعرف التخطيط على أنه العملية الإدارية لتحقيق الأهداف باستخدام أمثل أو أفضل الموارد المتاحة لذلك في إطار القدرة الإستبصارية لما سيكون عليه المستقبل (ونعني بالقدرة الإستبصارية هي التنبؤ). التخطيط الجيد هو الذي يضع عنصر المستقبل في حساباته، ويحاول التنبؤ به وبنفس الطريقة التي يمكن أن نحدد بها الأهداف، يمكن أن نرسم تخطيطاً لهذه الأهداف، وتساعدنا الأصدقاء الستة (وماذا، لماذا، أين، متى، كيف، مَنْ).

إن الإنسان الذي لا يخطط لحياته هو واحد من ثلاثة:

- ◀ أما أنه لا يعرف ماذا يريد.
- ◀ أو أنه يعرف ماذا يريد ولكن لا يعرف الوسيلة التي تحقق له ما يريد.
- ◀ أو أنه يعرف ماذا يريد ويعرف الوسيلة، لكنه يفتقر إلى الثقة في أنه يستطيع أن يحقق ما يريد.

يقول جورج برنارد شو: هناك أناس يصنعون الأحداث، وهناك أناس يتأثرون بما يحدث، وهناك أناس لا يدرون ماذا يحدث.. !! إن ما يفرق بين الإنسان الناجح

والفاشل ليس الإمكانيات، ولكن القدرة على استخدام هذه الإمكانيات، والقدرة على الإستعداد لتلقي الفرص.

يقول أحد حكماء الصين كونفوشيوس: الناس بالفطرة متشابهون، وفي التطبيق مختلفون.

وحتى يكون هذا التخطيط ناجحاً، يجب أن تتأكد أن عقلك وجسدك وروحك يعملون بشكل تعاوني مع بعضهم بعضاً، لتحصل على الإتزان المطلوب، وعليك ان تخطط لكل منهم بشكل مناسب.

عناصر التخطيط:

- ◀ الهدف من التخطيط.
- ◀ الأفراد المنفذون للخطة.
- ◀ عملية التنفيذ.
- ◀ الزمن الذي تنفذ فيه الخطة.
- ◀ عملية المتابعة.

صفات الخطة الناجحة:

- ◀ المرونة: القدرة على تغيير الخطة عند تغير الظروف.
- ◀ الشمولية: بحيث تغطي الخطة كافة الاحتمالات والطوارئ وأن لا يكون شيء على حساب شيء آخر.
- ◀ التنسيق: التتابع المنطقي عند تنظيم خطوات العمل، بحيث لا يحصل تضارب أو ازدواجية أو التداخل.
- ◀ الوضوح: فلا غموض في مراحلها، الهدف واضح، والوسائل محددة، المسؤوليات محددة.
- ◀ الأخلاقية: فلا تتعارض الخطة مع الأخلاقيات والضوابط الشرعية والآداب المرعية.

خامساً: التعلم

إن أهم مصادر قوة التحكم في الذات، التعلم فلا يمكن أن تتحكم في ذاتك دون أن تتعلم وتعرف كيف تتحكم فيها، والتعلم الحقيقي هو التعلم الذي يكتشف الشخص من خلاله كيف يكون إنسان، هو التعلم الذي يعمل على تنمية الطاقات على الإبداع، والرسول (صلى الله عليه وآله وصحبه وسلم) شجع المتعلمين وطمأنهم على نتيجة جهدهم وقال: (مَنْ سَلَكَ طَرِيقاً يَلْتَمِسُ فِيهِ عِلْماً سَهَّلَ اللَّهُ لَهُ طَرِيقاً إِلَى الْجَنَّةِ).

سادساً: الصبر والثبات

لا يمكن أن تحقق نجاحاً هائلاً في يوم وليلة، النجاح يحتاج إلى صبر وتخطيط، إن إستعجال النتائج هو إستعجال للإستسلام. الصبر ضياء فإذا استحكمت الأزمات وتعقدت حبالها، وترادفت الضوائق وطال ليلها، فالصبر وحده الذي يشع بالنور العاصم من ذلك التخبیط.

سابعاً: المثابرة والإصرار

قد تأخذ النتائج وقتاً طويلاً في الظهور، لا تفقد الأمل، إستمر في طريق تحقيق هدفك وإسع على تحقيق هذا الهدف. المثابرة والإصرار تذكرنا بذلك العضو الدؤوب (القلب) ينقبض وينبسط منذ ولادتنا، يضح الدم إلى باقي أجزاء الجسد، تستطيع الشعور به يعمل عندما تضع يدك على قلبك، لكن عندما لاتسمع هذه الدقات يكون هذا الجزء المثابر قد توقف عن العمل، إذا توقف القلب معناه الموت. موت أفكارك وقطع نجاحك يكون بالتوقف عن العمل.

ثامناً: إجعل حياتك ممتعة

الحياة نعمة، حاول أن تستمتع لوجود هذه النعمة لديك. الإرهاق الذي نعاني منه غالباً ما يكون مصدره الذهن، فالإرهاق الناتج عن مصدر جسدي بحت هو أمر نادر، لذا نلاحظ أن الشخص المحب لعمله والذي يستمتع فيه، يستطيع العمل لوقت طويل دون

أن يشعر بالتعب فعندما نشكوا من الإرهاق والشعور بالتعب، نقول أننا لم نمارس هواياتنا منذ فترة طويلة، عليك أن تعود إلى نفسك وإستمتع بوقتك وذلك بعد ان تتعلم فن إدارة الوقت.

(إدارة الوقت)

يشتكى كثير من الناس في العصر الحاضر من مشكلة عدم توفر الوقت مؤكداً ذلك " لا يوجد شخص لديه الوقت الكافي " ثم يتبعان ذلك بقولهما " لكن مع ذلك كل شخص لديه كل ما هو متوافر من هذا الوقت " متسائلين ". إذاً هل الوقت هو المشكلة أم أنك أنت المشكلة؟ ولمساعدتك في الإجابة على السؤال السابق، نطلب منك الإجابة على السؤال التالي: هل يمكن زيادة وقت اليوم واللييلة عن أربع وعشرون ساعة؟

وإجابتك عليه بالطبع سوف تكون: لا.

وبذلك تكون وصلت إلى أن المشكلة هي أنت، أو بمعنى آخر أن المشكلة هي: ضعف إستشعارك أحيانا لأهمية الوقت، وعدم قدرتك أحيانا أخرى على إدارته بشكل جيد. وإدارة الوقت سهل على المرء إدارة ذاته بحيث يؤدي ما عليه من واجبات، ويقوم بالأعمال التي يحب أن يؤديها ويوجد توازن في حياته بين نفسه وعائلته وعلاقاته والرغبة في الإنجاز.

ففي إحصائيات كثيرة نجد أن أمور صغيرة تهدر الساعات سنوية، فلو قلنا مثلاً أنك تقضي ١٠ دقائق في طريقك من البيت وإلى العمل وكذلك من العمل إلى البيت، أي أنك تقضي ٢٠ دقيقة يومياً تنتقل بين البيت ومقر العمل، ولنفرض أن عدد أيام العمل في الأسبوع ٥ أيام أسبوعياً.

(الوقت المهدر) ٥ أيام × ٢٠ دقيقة = ١٠٠ دقيقة أسبوعياً

١٠٠ دقيقة أسبوعياً × ٥٣ أسبوعاً = ٥٣٠٠ دقيقة = ٨٨ ساعة تقريباً

فمن الأفضل أن تحاول إستغلال هذه العشر دقائق يومياً في شيء مفيد لإستفدت من ٨٨ ساعة تظن أنت أنها وقت ضائع أو مهدر، كيف تستغل هذه الدقائق؟ بإمكانك الإستماع للقرآن الكريم أو لأقراص/أشرطة تعليمية، أو لمحاضرات كي تجعل هذا الوقت مورداً للأفكار الإبداعية المتجددة.

مفهوم إدارة وقت:

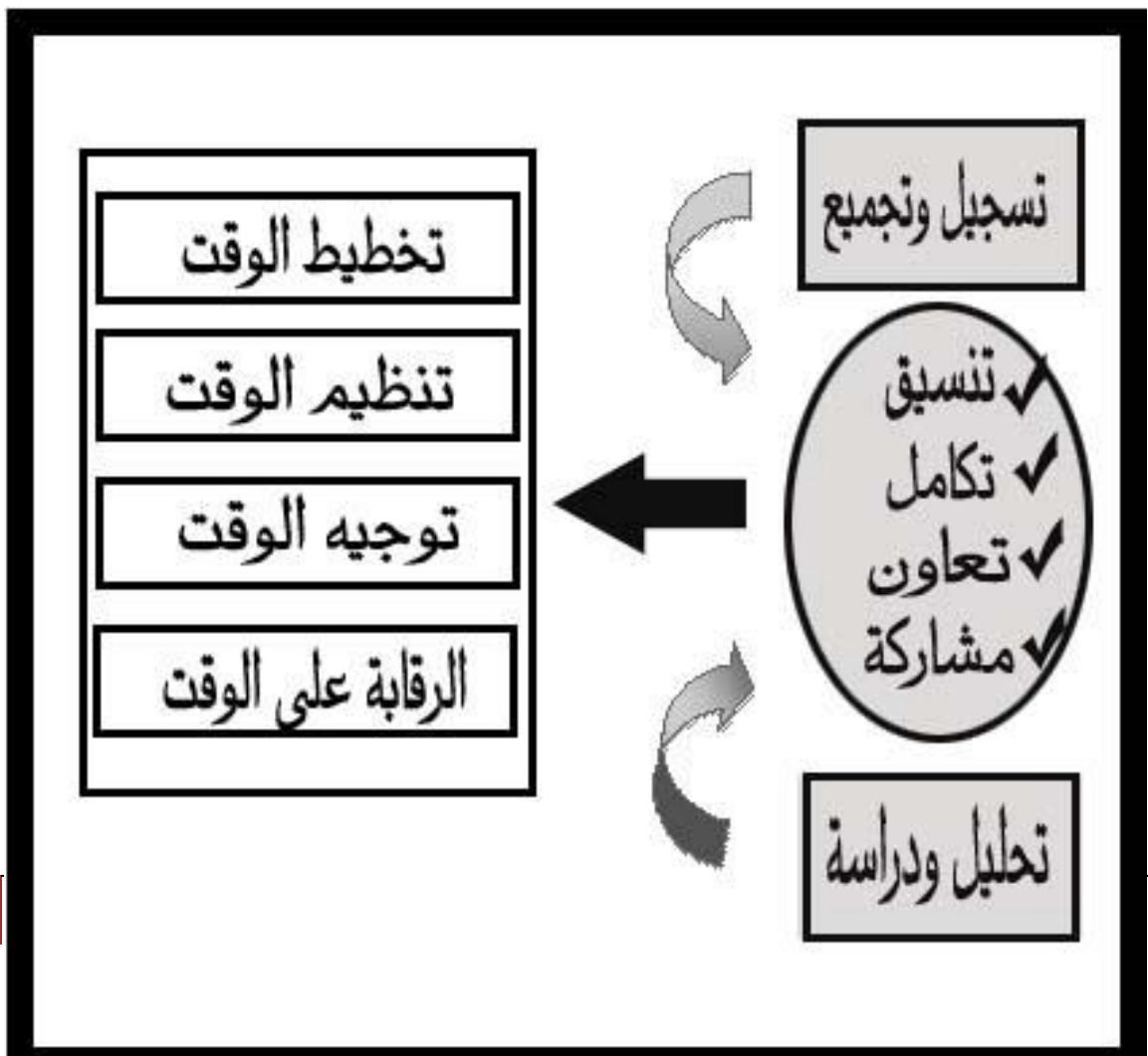
هو الإستغلال الأمثل لموارد الوقت الذي يعين المرء على الاستفادة القصوى من وقته في تحقيق أهدافه وخلق التوازن في حياته ما بين الواجبات والرغبات والاهداف والإستفادة من الوقت هي التي تحدد الفارق ما بين الناجحين والفاشلين في هذه الحياة، إذ إن السمة المشتركة بين كل الناجحين هي قدرتهم على موازنة ما بين الأهداف التي يرغبون في تحقيقها والواجبات اللازمة عليهم تجاه عدة علاقات.

وهذه الموازنة تأتي من خلال إدارتهم لذواتهم، وهذه الإدارة للذات تحتاج قبل كل شيء إلى أهداف ورسالة تسير على هداها، إذ لا حاجة إلى تنظيم الوقت أو إدارة الذات بدون أهداف يضعها المرء لحياته.

فالحياة ستسير في كل الإتجاهات مما يجعل من حياة الإنسان حياة مشتتة لا تحقق شيء وإن حققت شيء فسيكون ذلك الإنجاز ضعيفاً وذلك نتيجة عدم التركيز على أهداف معينة.

المطلوب منك قبل أن تبدأ في تنفيذ هذا الملف، أن تضع أهدافاً لحياتك، ما الذي تريد تحقيقه في هذه الحياة؟ ما الذي تريد إنجازه لتبقى كعلامات بارزة لحياتك بعد أن ترحل عن هذه الحياة؟ ما هو التخصص الذي ستتخصص فيه؟ لا يعقل في هذا الزمان تشتت ذهنك في أكثر من هدف، لذلك عليك ان تفكر في هذه الأسئلة، وتوجد الإجابات لها، وتقوم بالتخطيط لحياتك وبعدها تأتي مهمة تنظيم الوقت.

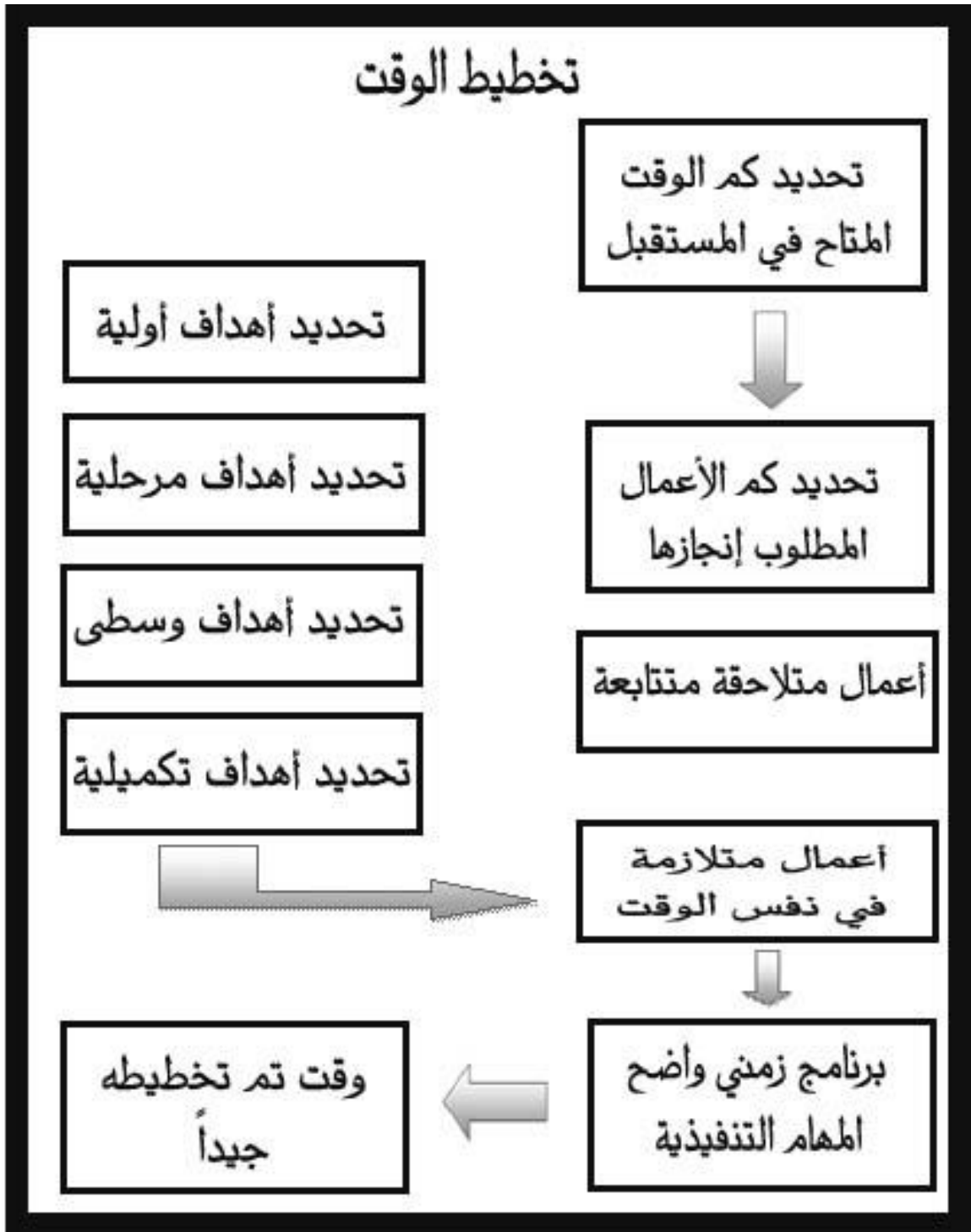
وهذه
نماذج
لإدارة
الوقت



وتخطيطه^١

شكل رقم (١) نموذج إدارة الوقت

١/ محسن أحمد الخضيرى (٢٠٠٠) الإدارة التنافسية للوقت، إيترك للنشر والتوزيع، القاهرة.



شكل رقم (٢) إنموذج تخطيط الوقت

أمور تساعدك على تنظيم وقتك

هذه النقاط التي ستذكر أدناه، هي أمور أو أفعال، تساعدك على تنظيم وقتك، فحاول أن تطبقها قبل شروعك في تنظيم وقتك:

- ◀ وجود خطة، فعندما تخطط لحياتك مسبقاً، وتضع لها الأهداف الواضحة يصبح تنظيم الوقت سهلاً وميسراً، والعكس صحيح، إذا لم تخطط لحياتك فتصبح مهمتك في تنظيم الوقت صعبة.
- ◀ لا بد من تدوين أفكارك، وخطتك وأهدافك على الورق، وغير ذلك يعتبر مجرد أفكار عابرة ستنتساها بسرعة، إلا إذا كنت صاحب ذاكرة خارقة، وذلك سيساعدك على إدخال تعديلات وإضافات وحذف بعض الأمور من خطتك.
- ◀ بعد الإنتهاء من الخطة توقع أنك ستحتاج إلى إدخال تعديلات كثيرة عليها، لا تقلق ولا ترمي بالخطة فذلك شيء طبيعي.
- ◀ الفشل أو الإخفاق شيء طبيعي في حياتنا، لا تيأس، وكما قيل: أتعلم من أخطائي أكثر مما أتعلم من نجاحي.
- ◀ يجب أن تعود نفسك على المقارنة بين الأولويات، لأن الفرص والواجبات قد تأتيك في نفس الوقت، فأيهما ستختار؟ باختصار اختر ما تراه مفيد لك في مستقبلك وفي نفس الوقت غير مضر لغيرك.
- ◀ اقرأ خطتك وأهدافك في كل فرصة من يومك.
- ◀ استعن بالتقنيات الحديثة لإغتنام الفرص وتحقيق النجاح، وكذلك لتنظيم وقتك، كالإنترنت والحاسوب وغيره.
- ◀ تنظيمك لمكتبك، غرفتك، سيارتك، وكل ما يتعلق بك سيساعدك أكثر على عدم إضاعة الوقت، ويظهرك بمظهر جميل، فأحرص على تنظيم كل شيء من حولك.
- ◀ الخطط والجداول ليست هي التي تجعلنا منظمين أو ناجحين، فكن مرناً أثناء تنفيذ الخطط.
- ◀ ركز، ولا تشتت ذهنك في أكثر من اتجاه، وهذه النصيحة أن طبقت ستجد الكثير من الوقت لعمل الأمور الأخرى الأكثر أهمية وإلحاحاً.
- ◀ اعلم أن النجاح ليس بمقدار الأعمال التي تنجزها، بل هو بمدى تأثير هذه الأعمال بشكل إيجابي على المحيطين بك.

معوقات تنظيم الوقت:

المعوقات لتنظيم الوقت كثيرة، فلذلك عليك تجنبها ما استطعت ومن أهم هذه المعوقات ما يلي:

- ◀ عدم وجود أهداف أو خطط.
- ◀ التكاثر والتأجيل، وهذا أشد معوقات تنظيم الوقت، فتجنبه.
- ◀ النسيان، وهذا يحدث لأن الشخص لا يُدون ما يريد إنجازه، فيضيع بذلك الكثير من الواجبات.
- ◀ مقاطعات الآخرين، وأشغالهم، والتي قد لا تكون مهمة أو ملحة، اعتذر منهم بكل لباقة، فعليك أن تتعلم قول لا لبعض الامور.
- ◀ عدم إكمال الأعمال، أو عدم الإستمرار في التنظيم نتيجة الكسل أو التفكير السلبي تجاه التنظيم.
- ◀ سوء الفهم للغير مما قد يؤدي إلى مشاكل تلتهم وقتك.

خطوات تنظيم الوقت هذه الخطوات بإمكانك أن تغيرها أو لا تطبقها بتاتاً، لأن لكل شخص طريقته الفذة في تنظيم الوقت المهم أن يتبع الأسس العامة لتنظيم الوقت. لكن تبقى هذه الخطوات هي الصورة العامة لأي طريقة لتنظيم الوقت:

- ◀ فكر في أهدافك، وانظر في رسالتك في هذه الحياة.
- ◀ أنظر إلى أدوارك في هذه الحياة، فأنت قد تكون أب أو أم، وقد تكون أخ، وقد تكون ابن، وقد تكون موظف أو عامل أو مدير، فكل دور بحاجة إلى مجموعة من الأعمال اتجاهه، فالأسرة بحاجة إلى رعاية وبخاصة إلى أن تجلس معهم جلسات عائلية، وإذا كنت مديراً لمؤسسة، فالمؤسسة بحاجة إلى تقدم وتخطيط واتخاذ قرارات وعمل منتج منك.
- ◀ حدد أهدافاً لكل دور، وليس من الملزم أن تضع لكل دور هدفاً معيناً، فبعض الأدوار قد لا تمارسها لمدة، كدور المدير إذا كنت في إجازة.
- ◀ نظم، وهنا التنظيم هو أن تضع جدولاً أسبوعياً وتضع الأهداف الضرورية أولاً فيه، كأهداف تطوير النفس من خلال دورات أو القراءة، أو أهداف عائلية

- كالخروج في رحلة أو الجلوس في جلسة عائلية للنقاش والتحدث، أو أهداف العمل كعمل خطط للتسويق مثلاً، أو أهدافاً لعلاقاتك مع الأصدقاء.
- ◀ نفذ، وهنا حاول أن تلتزم بما وضعت من أهداف في أسبوعك، وكُن مرناً أثناء التنفيذ، فقد تجد فرص لم تخطر ببالك أثناء التخطيط، فإستغلها ولا تخشى من أن جدولك لم ينفذ بشكل كامل.
- ◀ في نهاية الأسبوع قيم نفسك، وانظر إلى جوانب التقصير فتداركها. علماً إن التنظيم الأسبوعي أفضل من اليومي لأنه يتيح لك مواجهة الطوارئ والتعامل معها بدون أن تفقد الوقت لتنفيذ أهدافك وأعمالك.

إستغلال الوقت بفعالية: هنا ستجد الكثير من الملاحظات لزيادة فاعليتك في إستغلال وقتك، فحاول تنفيذها:

- ◀ حاول أن تستمتع بكل عمل تقوم به.
- ◀ تفائل وكُن إيجابياً.
- ◀ لا تضيع وقتك ندماً على فشلك.
- ◀ حاول إيجاد طرق جديدة لتوفير وقتك كل يوم.
- ◀ أنظر لعاداتك القديمة وتخلي عن ما هو مضيع لوقتك.
- ◀ ضع مفكرة صغيرة وقلماً في جيبك دائماً لتدون الأفكار والملاحظات.
- ◀ خطط ليومك من الليلة التي تسبقه أو من الصباح الباكر، وضع الأولويات حسب أهميتها وأبدأ بالأهم.
- ◀ ركز على عملك وانتهي منه ولا تشتت ذهنك في أكثر من عمل.
- ◀ توقف عن أي نشاط غير منتج.
- ◀ أنصت جيداً لكل نقاش حتى تفهم ما يقال، ولا يحدث سوء تفاهم يؤدي إلى التهام وقتك.
- ◀ رتب نفسك وكل شيء من حولك سواء الغرفة أو المنزل، أو السيارة أو مكتبك.
- ◀ قلل من مقاطعات الآخرين لك عند أدائك لعملك.
- ◀ أسأل نفسك دائماً ما الذي أستطيع فعله لاستغلال وقتي الآن.

- ◀ أحمل معك كتيبات صغيرة في سيارتك أو عندما تخرج لمكان ما، وعند اوقات الانتظار يمكنك قراءة كتابك، مثل اوقات أنتظار مواعيد المستشفيات، أو الإنتهاء من معاملات.
- ◀ إتصل لتتأكد من أي موعد قبل حلول وقت الموعد بوقت كافٍ.
- ◀ تعامل مع الورق بحزم، فلا تجعله يتكدس في مكتبك أو منزلك، تخلص من كل ورقة قد لا تحتاج لها.
- ◀ اقرأ أهدافك وخططك في كل فرصة يومياً.
- ◀ لا تقلق إن لم تستطع تنفيذ خططك بشكل كامل.
- ◀ لا تجعل من الجداول قيد يقيديك، بل اجعلها في خدمتك.
- ◀ في بعض الأوقات عليك أن تتخلى عن التنظيم قليلاً لتأخذ قسطاً من الراحة، وهذا في الرحلات والإجازات.

مضيعات الوقت الرئيسية

مضيعات الوقت كثيرة وسنوجزها بذكر هذا الإنموذج^٢



شكل رقم (٣) إنموذج المضيعات الرئيسية للوقت

٢/ ربحي مصطفى عليان، (٢٠٠٥)، إدارة الوقت: النظرية و التطبيق، دار جرير للنشر والتوزيع، عمان.

الأفعال ذات المردود العالي مستقبلاً، مثل:

- ◀ قراءة الكتب والمجلات المفيدة.
- ◀ الإستماع للأشرطة المفيدة.
- ◀ الجلوس مع النفس ومراجعة ما فعلته خلال يومك.
- ◀ ممارسة الرياضة المعتدلة للحفاظ على صحتك.
- ◀ خذ قسط من الراحة، من خلال الإجازات أو فترة بسيطة خلال يومك.
- ◀ الجلوس مع العائلة في جلسات عائلية.
- ◀ الذهاب لرحلة ومن خلالها يتم توزيع المسؤوليات على أفراد الأسرة فيتعلموا المسؤولية وتقوى العلاقة بينكم.
- ◀ التخطيط للمستقبل دائماً.
- ◀ التخلص من كل عمل غير مفيد.
- ◀ محاولة استشراف الفرص واستغلالها بفعالية.
- ◀ التحاور مع الموظفين الزملاء والمسؤولين والعملاء أو المراجعين لزيادة كفاءة المؤسسة.

مصفوفة الوقت

يقول ستيفن كوفي في كتابه (إدارة الأولويات):

"إن العاملين الذين يتحلمان في أسلوبنا في استثمار الوقت: الطوارئ والأهمية".

بالطبع إن كوفي يتعامل مع الجيل أو المستوى الرابع من إدارة الوقت !! ونحن نتكلم عن المستوى الأول، أي أننا نحاول أن نبدأ سلم إدارة الوقت، إنني لا أسبب لك إحباط ولكن أحاول أن أذكرك أننا أمة الإسلام، من فرض عليهم إدارة وتنظيم الوقت، ولكن أين نحن الآن؟ وأين غيرنا؟ لقد وصلوا لما هم عليه بالجد والإهتمام بالوقت وإنتاجية، والعمل المستمر لرفع الكفاءة.

والسؤال الآن هو: ما أهمية تقسيمة كوفي بالنسبة لنا، وكيف نستغلها؟

يبدأ كوفي فكرته أنه يجعلك تسأل نفسك سؤاليين:

الأول: ما هو النشاط الذي تعرف أنك إذا قمت به بإتقان، وبانتظام، يترتب عليه نتائج طيبة في حياتك الشخصية؟

والثاني: ما هو النشاط الذي تعرف أنك إذا قمت به بإتقان، وبانتظام، يترتب عليه نتائج طيبة في حياتك المهنية (الدراسية)؟

ثم يردف قائلاً: إذا كنت تعرف تلك الأنشطة التي تحدث هذا الفرق الهائل في النتائج، فلم لا تقوم بها الآن؟

أود أن ألفت النظر إلى كلمتين (إتقان، وانتظام) وبعد تقسيم كل الأعمال التي تقوم بها، أو التي ستقوم بها، على أساس العاملين الأهمية والإلحاح ونبدأ بعلمية توزيع هذه الأعمال على مربعات المصفوفة، فنحن نمضي كل أوقاتنا في مربعات مصفوفة الوقت، كما في الشكل رقم (٤):

غير عاجل	عاجل	
(2) أمور مهمة وغير عاجلة	(1) أمور مهمة وعاجلة	مهم
(4) أمور غير عاجلة وغير مهمة	(3) أمور عاجلة وغير مهمة	غير مهم

شكل رقم (٤) مصفوفة الوقت

◀ المربع الأول- (مربع الإدارة – الطوارئ): في هذا المربع الأعمال الهامة والعاجلة التي لا بد أن تقوم بها الآن أو على الأقل اليوم، عندك اختبار غداً، لا بد من الدراسة له اليوم، عاجل لا يمكن التأجيل، وهام بالنسبة لك، سيارتك تعطلت، لا بد من تصليحها اليوم وإلا لن تذهب للجامعة غداً، حالة طوارئ لا بد من إصلاحها، وهكذا الأعمال هامة وضرورية. وهذا المربع يتميز بالأعمال التي توصف بالطوارئ فلا يمكن تأجيلها لأنها أيضاً هامة.

◀ المربع الثاني- (مربع القيادة – الجودة): في هذا المربع تقع الأعمال الهامة الغير عاجلة، فهو مربع التخطيط الهادئ طويل المدى، حيث يمكنك كتابة مقال أو بحث ليس عاجل تعمل فيه على مراحل مخطط لها، أو تخطط حتى تمنع وقوع مشكلة متوقعة، أو تدرس الأسبوع القادم بتأني وعمق، تخطط للدراسة خلال الفصل الدراسي وتعد الجداول إن العمل في هذا المربع يبني قدراتك في الحاضر والمستقبل، ويجعلك تعمل بخطى متأنية، ويبعدك عن الضغط والتوتر، وعدم القيام بما هو مفترض أن تقوم به في هذا المربع فينقلك فوراً إلى المربع الأول حيث حالة الطوارئ والتوتر المستمر، ودائماً العمل مع الضغط والطوارئ لا ينتج جودة، ومن مميزات المربع الثاني أنه لا يتحكم فينا كالمربع الأول بل نحن من نتحكم به، ولذا يسمى المربع الثاني مربع القيادة الذاتية، وهذا يعكس لنا أنه كلما زادت أعمالنا في هذا المربع كلما زادت قدراتنا على القيادة الذاتية.

◀ المربع الثالث- (مربع الخداع): هو شبح للمربع الأول ولكن غير حقيقي، ففيه أعمال عاجلة لا بد من القيام بها، ولكنها غير هامة لك ربما تؤدي شيئاً ما لزميل، أو تقوم باستقبال زيارة أو نوع من الإجتماعيات الغير هامة لك، ولكن عليك أن تؤديها، فتجد أن وقتك يذهب بدون فائدة حقيقية لك، وأحياناً تخدع نفسك أنه كان من المهم أن تقوم به ولكن في حقيقة الأمر لم يكن.

◀ المربع الرابع- (مربع الضياع): كل الأعمال التي في هذا المربع هروب مما يجب أن تقوم به، وبالتالي ينتج عن هذا المربع إحباط كبير، لأنك فقدت الوقت بدون أن تقوم بأي عمل له نتيجة جيدة، أو كان من المفترض أن تكتب مقال لك أو تحل مسائل عليك أو إنك تدرس وهربت من كل ذلك، فلم تقوم بأي شيء. مثال لذلك، أحياناً تنوي مشاهدة التلفاز لمدة عشرة دقائق فقط، ثم تجد أنك جلست ساعات، ونفس الشيء مع النت.

والآن أنظر مرة أخرى لمصفوفة الوقت وحاول أن تختبر الأعمال التي قمت بها أمس، أو اليوم، أو ستقوم بها غداً، وقم بقياس نوعية الأعمال مع مدى الاستفادة منها، ثم حاول أن تقرأ مصفوفة الوقت مرات ومرات حتى تفهمها جيداً، ثم سأل نفسك ما الأعمال التي تحب ويجب عليك القيام بها؟ وفي أي من المربعات يجب أن تكون، وحاول الآن الرجوع إلى السؤالين اللذين ذكرهما كوفي، وأجب عنهما الآن بعد أن عرفت ما هي مصفوفة الوقت.

أهمية مصفوفة الوقت:

أهمية النموذج كما يذكر كوفي، إننا عندما نتصرف من منظور الأهمية نعيش في المربعين الأول والثاني، أما الهروب من المربعين الثالث والرابع فيتحقق من قضاء المزيد من الوقت في الاستعدادات، والإحتياطات، والتخطيط، والتعبئة، معنى ذلك أنه إذا بدأت بأخذ استعداداتك من أول الفصل الدراسي، ووضعت جدولك للدراسة وبدأت كل يوم تضع ما عليك القيام به من مقالات يجب كتابتها أو الإستهعداد لإختبار Quiz or Major وتجعل جدولك دائماً مرناً تحسباً لأي من الطوارئ التي ستظهر فأنت بهذا تعمل دائماً في المربع الثاني، فلن تضطر أن تجلس ليلة الإختبار تحشو رأسك حشواً بالمعلومات – حالة طوارئ - (المربع الأول). وبهذا تكون قد تحركت من المربع الأول إلى الثاني، وقللت من حالات الطوارئ والتوتر.

والآن بدأنا ندرك أن إدارة الوقت هي إدارة الذات قبل أن تكون تنظيم أوقات، أي إنك تنظم عملية قيامك بالأعمال وتجعلها في الوقت المناسب لكي تقوم بها كما يجب، وقبل كل هذا علينا أن نحسن إستذكار ماخططنا له في الوقت المناسب له فكما قلنا أن الأعمال دائماً مرتبطة بأوقات مناسبة لها، فإذا قمت بها في هذا الوقت كان الفلاح وإذا لم يحدث أو لم نتذكره بوقته كانت المعاناة.

(الذاكرة)

هذه النعمة الكبرى من الله عز وجل، وما أكثر نعمه، هذا المخزن الذي لا يعرف الإنسان أين يكون ونتكهن بالقليل عما يكون، كيف تعمل الذاكرة؟ وكيف تحتفظ بالمعلومات؟ وكيف نسترجع ما تم تخزينه فيها عندما نريده، هذا ما سنتعرض له بشكل مبسط حتى تعلم ما سيساعدك في تحسين عملية إدراتك لوقتك و وضع خطط لتنفيذ مشاريعك الصغيرة او الكبيرة.

اننا نقوم بقصد وبدون قصد بتجميع كمأ كبيراً جداً من المعلومات يومياً عن طريق الحواس الخمسة، منها ما هو هام، ومنها غير ذلك، ومنها ما يمكن استرجاعه بسهولة عندما نريد، ومنها ما يصعب استرجاعه، ثم فجأة نتذكره في وقت لاحق الغاز كثيرة تحتاج لتفسير.

لن أدخل في بيولوجية الذاكرة أو أي من أجزاء المخ يعمل في الذاكرة، ولكن سنتعرف على المعلومات الأساسية لنعرف كيف تعمل الذاكرة؟.

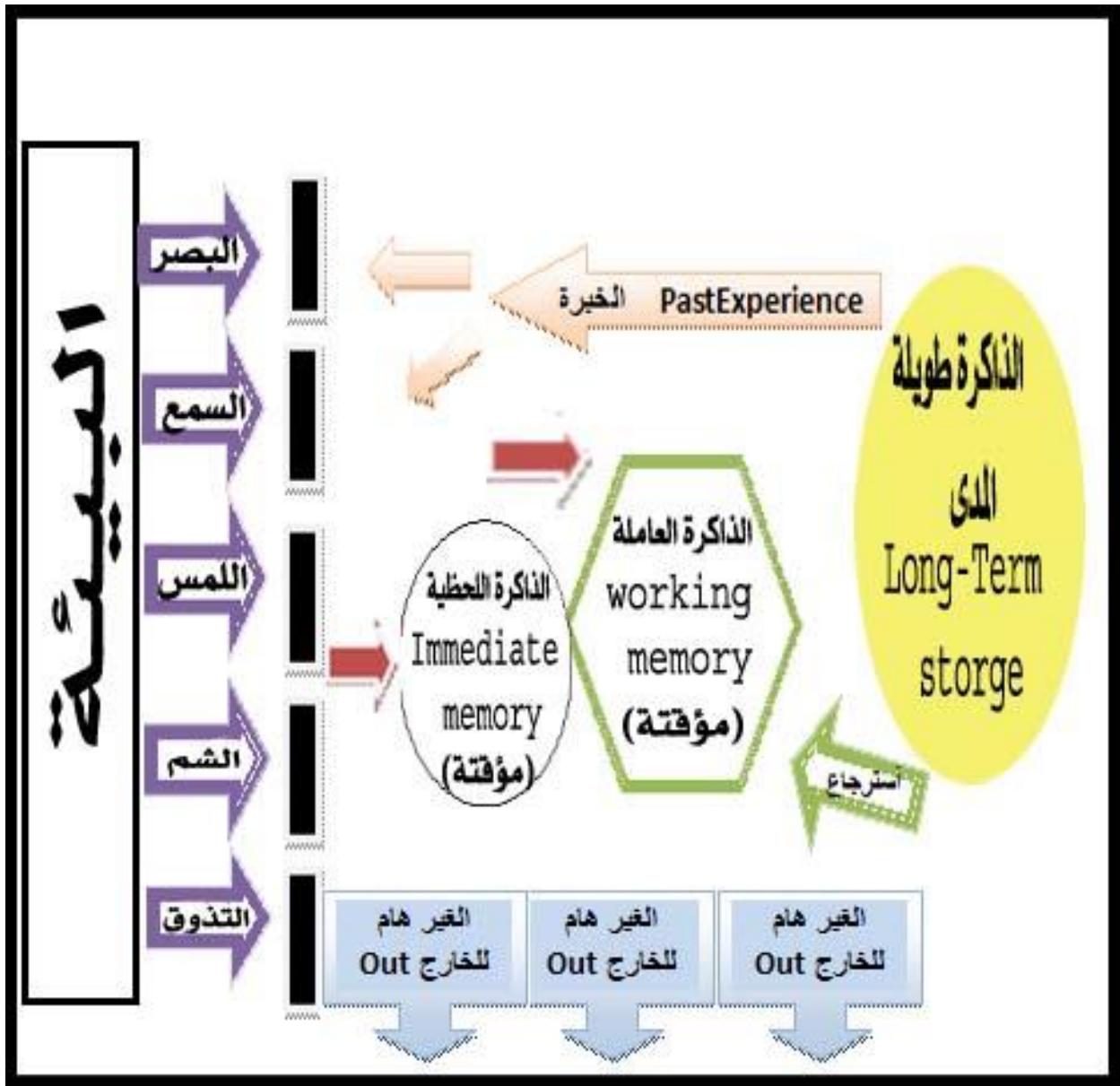
فالذاكرة هي عبارة عن مصنع كهربائي كيميائي معقد موجود في المخ الذي لا يزيد وزنه عن ١,٥ كغم تقريباً، وتمر الإشارات خلال الخلية فتحدث بها تياراً كهربائياً، ثم تنتقل النبضات أو الإشارات من خلية إلى أخرى كيميائياً عن طريق ما يسمى بالمرسلات العصبية التي تفرزها الخلية، وهكذا تنتقل الإشارة من خلية إلى أخرى بهذه الطريقة حتى تصل من مخك مثلاً إلى أصابع قدميك في أقل من جزء من الثانية وتعرف الذاكرة على أنها مهارة التعامل ومعالجة المعلومات.

تنقسم الذاكرة تبعاً لطريقة معالجتها للمعلومات إلى ثلاثة أقسام:

١- الذاكرة الحسية : وهي وظيفة حسية ناقلة تستقبل المعلومة من الحواس، ويتم الاحتفاظ بها لفترة قصيرة جداً لا تتعدى (٥ ثوانٍ) ويتم مضاهاتها مع المخزون في المخ، ويتم نقل الهام منها إلى الذاكرة المؤقتة والغير هام للخارج، مثال: إحساسنا بالملابس التي نلبسها نشعر بها بحواس جسمنا ثم نتلاشى، أو عندما تشرب عصير، أو عندما تنظر لأول مرة لصورة وتغمض عينك وتحاول ان تتذكرها وبعد عدة ثواني تبدأ بالتلاشي ببطئ إلى ان تختفي تماماً.

٢- الذاكرة طويلة المدى، أو الذاكرة الدائمة: وهي المخزن الدائم لكل ما يتعلق بحياة المرء، والتي نعمل على تميتها وتدريبها على تخزين واسترجاع المعلومات منها مصحوبة بمعنى هذه المعلومات. ولقد عرف عن هذه الذاكرة أنها تقوم بتصنيف وتنظيم المعلومات التي تخزنها، ومن هنا نعرف لماذا المذاكرة (التعلم) بطريقة الربط بين المعلومات وخاصة ما عرفته من قبل ومخزن في المخ هامة جداً؛ لأنها تتوافق مع وظيفة الذاكرة طويلة المدى فتقوم بتخزينها ويساعد على تثبيتها، وأيضاً يسهل استدعائها بسهولة عند الحاجة.

٣- الذاكرة قصيرة المدى : وهي بدورها تنقسم إلى الذاكرة اللحظية Immediate Memory والثانية الذاكرة العاملة Working Memory، وسنتعامل معها معاملة واحدة، وهي تستقبل المعلومة من العضو الناقل (الحواس)، ثم يتم التعامل والمعالجة لهذه المعلومة تبعاً لأهميتها، أي أنها تحذف من الذاكرة لعدم الإحتياج لها، أو لأنه لم يتم أي من الطرق التي تعمل على تركيز المعلومة، أما إذا كانت هامة فإنه يتم إرسالها إلى الذاكرة طويلة المدى ويتم التعامل معها للإحتفاظ بها. وهي كتذكرك عنوان تذهب إليه بعد ساعة أو حفظ رقم هاتف. ومن المعروف أن هذه الذاكرة تستطيع التعامل بعدد 7 ± 2 أي من ٥ إلى ٩ معلومات فقط، ولذلك لا بد أن تتعامل معها بحذر، لأن عامل الوقت هام، فإذا زاد عدد المعلومات عن ٩ ولم ترسل المعلومات إلى الذاكرة طويلة المدى، فالذاكرة القصيرة المدى ستقوم أوتوماتيكياً بحذف المعلومات الأقدم حتى تظل محتفظة بالعدد نفسه، وهكذا. وهذا الافتراض يفسر للطلاب الذين يدرسون ليلة الإمتحان ولا يمارسون الأساليب التي تساعد هذا الكم الكبير من المعلومات أن يخزن في الذاكرة طويلة المدى، فتكون النتيجة أن هذه المعلومات يتم حذفها من الذاكرة قصيرة المدى ولا ترسل إلى الطويلة المدى، وما استفاد هذا الطالب إلا ضياع الوقت. أما بالنسبة لزمان الاحتفاظ بالمعلومة في الذاكرة العاملة فهناك أبحاث (Hermann Ebbinghaus 1850-1909) حددت ٤٥ دقيقة، ولكن هناك أبحاث أحدث حددته ما بين ١٠ - ٢٠ دقيقة.



شكل رقم (٥): إنموذج توضيحي لكيفية معالجة الذاكرة للمعلومات

والآن بعد هذا السرد المبسط لكيفية عمل الذاكرة، من المؤكد أنك عرفت سبب عدم تذكرك للمعلومات التي لم تتذكرها رغم أهميتها، لأنك لم تعمل على نقل المعلومات من الذاكرة قصيرة المدى إلى المخزن الدائم، وهذا لا يأتي إلا عن طريق التركيز الجيد وتخزين المعلومات لاسترجاعها مرة أخرى عند الحاجة. ويشكو كثير من الناس وخاصة الطلاب - من درس جيداً ويشعر بالقلق والخوف - من نسيان المعلومات التي تمت قرائتها أثناء الإختبار، ثم بعد تسليم ورقة الإجابة مباشرة يتذكر الإجابة، أقول لهم، هذا رد فعل طبيعي لحالة الخوف والقلق التي تشعرون بها، والأمر ليس خطير ننصح بشدة في أيام الإختبار أن تحاول الإحتفاظ بهدوئك، والتقليل من التوتر بتنظيمك الجيد لوقتك؛ واتباع إستراتيجية فعالة للقراءة، وقبل ذلك تستعين بالله وتذكر دائماً إن الله لا يضيع أجر من أحسن عملاً، وثق في الله عز وجل. أما ما يخص الناس عموماً الذين يعانون من النسيان فلا شك العمل لساعات طويلة التوتر والضغط النفسي هي من العوامل التي تعمل على النسيان المؤقت، وعدم القدرة على استرجاع المعلومات الموجودة بالفعل في الذاكرة طويلة المدى.

مبادئ عامة لتنمية الذاكرة:

- ◀ أول وأهم هذه المبادئ هو توثيق الصلة بالله عز وجل، والبعد عما يغضبه، بتوطيد الصلة بالله ستحافظ على ذاكرتك، كما قال الشاعر³
- شكوت إلى وكيع سوء حفظي فأرشدني إلى ترك المعاصي
وأخبرني بأن العلم نور ونور الله لا يهدي لعاصي
- ◀ التغذية: هامة جداً؛ وخاصة الجلوكوز الذي يعتبر الوقود الرئيسي لخلايا المخ، فلا بد أن تبدأ يومك بوجبة إفطار جيدة لتمكن المخ من الحصول على حاجته من الجلوكوز. وأيضاً الحديد من العناصر الهامة جداً للمخ، ونقصه يؤثر سلباً على المخ ونشاطه الدراسي وعلى استيعابه العلمي، وعليك أن تكثر من تناول الأغذية التي تحتوي على الحديد مثل الأسماك، واللحوم، والدجاج، وكثير من الخضروات.
- ◀ الجدية: الجدية في ملاحظة المواضيع والحرص على التعلم والطموح والسعي لتحقيق أهدافك.

³ الشافعي - رحمه الله -

- ◀ الإنتقاء والربط: العمل على إنتقاء المعلومات الهامة يساعد المخ على الإحتفاظ بها، وهذا ينتج من الاصغاء الجيد مثلاً في المحاضرات أو الندوات أو اللقائات وربط المعلومات الجديدة بما هو مخزون لديك. الربط بين الأشياء وتعتبر عملية الربط من العوامل الهامة جداً في عملية تذكر الأشياء، فعندما نريد أن نتذكر كلمة ما فإننا قد نجد أنفسنا تلقائياً قد ربطنا بينها وبين كلمة أخرى لكي تساعدنا على سرعة التذكر، وكلما كانت عملية الربط وعناصرها مسلية ومرحة، كان من السهل تذكر الأشياء بطريقة بعيدة عن الملل.
- ◀ الفهم: الفهم عامل هام جداً في عمل الذاكرة وتقويتها، ويساعد الذاكرة على استرجاع المعلومات كما في الدراسة.
- ◀ الثقة والمعتقدات الإيجابية عن نفسك: الثقة تلعب دوراً فعالاً في قوة ذاكرتك واعتقادك الإيجابي عن نفسك أنك قادر على التذكر واسترجاع معلوماتك.
- ◀ الخبرة والتجربة: المعرفة الجيدة و وفرة المعلومات تجعلك على دراية كاملة مما يقوي ذاكرتك.
- ◀ التنظيم: كما رأينا أن المخ منظم جداً، فتخزين المعلومات بنظام يزيد من مقدرتك على استرجاعها.
- ◀ ممارسة الأساليب الحديثة للتعلم وتنمية الذاكرة: كلما أكثر من تمارين تحفيز الذاكرة كلما لمست تقدم أكبر في المقدرة على استرجاع المعلومات المخزنة والتذكر السريع.
- ◀ عدم مشاهدة التلفاز لمدة طويلة: أثبتت الأبحاث أن مشاهدة التلفاز لمدة طويلة تجعل المخ خاملاً وسلبياً، ولذلك ينصح المختصون بقضاء ساعة يومياً على الأقل في إداء تمارين ذهنية مثل؛ القراءة، لعب الشطرنج، أو حل الكلمات المتقاطعة لتشجيع عمل الذاكرة، فالنشاط الذهني المستمر يحفز الذاكرة ويجعلها في نشاط دائم.
- ◀ القهوة والشاي: قد يساعدك فنجان القهوة أو الشاي على التفكير والعمل بكفاءة أكثر، ولكن الإكثار منه يحدث العكس تماماً، ويؤدي إلى الأرق والتوتر العصبي.

◀ الرياضة البدنية: تحفز المخ على افراز مواد كيميائية تسمى الاندورفينات تجعل المرء يشعر بالسعادة والتفائل والثقة بالنفس، وتساعد الرياضة كذلك على زيادة تدفق الدم إلى المخ.

وبما اننا طلاب علم فلا بد من معرفة آلية تقوية التذكر وأول قاعدة لتقوية التذكر هو التكرار، تكرار الموضوع. والتلخيص هام للتأكد من نتيجة القراءة للموضوع وأحد العوامل المساعدة لتقوية عملية التذكر، أي لا بد أن تتأكد أنك استفدت بقدر ما قرأت وأنتك فهمت ما قرأته، وأنه لديك القدرة على استرجاع الموضوع وقت ما تريد، مثل القيام بحل أسئلة والتأكد من صحة الحل، أو القيام بكتابة ملخص لما قرأته، أو القيام برسم خريطة ذهنية للموضوع الذي قرأته، رسم خارطة ذهنية لأي موضوع تود دراسته وتحديد المعوقات ليسهل إيجاد الحلول لها.

يعتبر التلخيص من أهم العوامل المساعدة لتقوية التذكر، وأهم طرقه:

- ◀ الطريقة النثرية: القيام بالكتابة النثرية للموضوع باستخدام كلماتك بطريق مختصرة ومركزة.
- ◀ الطريقة الهيكلية: وهذه تكون على شكل كلمات مفردة أو فقرات مختصرة وتوضع على شكل قائمة، باستخدام تقسيمات مثل: العناوين الرئيسية والعناوين الثانوية المتفرعة مع استخدام الترقيم.
- ◀ الخرائط الذهنية: وهي من الأدوات الهامة جداً لتذكر موضوع هام ومتشعب الفروع، وهذ الخرائط تساعد على عملية الفهم والاستيعاب، وزيادة القدرة على الإسترجاع.

((الخرائط الذهنية: Mindmapping))

أول ما يخطر ببالك عندما تستمع أو تقرأ كلمة خريطة، إنها خريطة للمدينة أو ما شابه ذلك، والسؤال: لماذا بدأ الناس في رسم خرائط للمدن؟ الرد بسيط؛ لسهولة الوصول إلى نقطة محددة مطلوبة، أو للتعرف على المدينة من خلال الخريطة، هكذا الخريطة الذهنية؛ إنها خريطة للذهن، للتعرف على قدر المعلومات التي تم تخزينها في المخ بطريقة معينة، وترتيب هذه المعلومات وتمثيلها على شكل أقرب للذهن الطريقة تعتمد إلى رسم خريطة أو شكل يماثل كيفية قراءة الذهن للمعلومات التي يتناولها، حيث يكون المركز هو الفكرة الرئيسية، ويتفرع من هذه الفكرة فروع: (المستوى الأول) على حسب الاختصاص أو التصنيف أو التوالي، وقد يتفرع فروع (المستوى الثاني) من الفروع الأولى على حسب تشعب الموضوع.

فرسم الخريطة الذهنية بنفسك لموضوع ما كان يكون مشروع يحدد لك الأطر العامة للموضوعات والتفصيلات المتفرعة عنها، ويضع حدوداً فاصلة بين أجزاء الموضوع، ويعمل على تصنيفه وتقسيمه بصورة توضح المعنى وتساعد في تخزينه في الذاكرة بصورة مرئية، ويمكنك تنفيذها فيما بعد وهذا لن يساعدك فقط على ربط معلومات الموضوع والتأكد منها، بل ويزيد مقدرتك على استرجاع تلك المعلومات.

خطوات رسم الخريطة الذهنية:

- ◀ اجلب ورق أبيض غير مسطر مقاس A4 وأقلام وألوان.
- ◀ اكتب الفكرة الرئيسية للموضوع في المنتصف، وهذا يذكرك أيضاً أنك في ميدان وسط المدينة ومتفرع منه الشوارع الرئيسية، وأنت حر بالتعبير عما في ذهنك ويمكنك وضع صورة في المنتصف تعبر عن الموضوع.
- ◀ حدد كم من النقاط الأساسية للموضوع، وفرع من المنتصف أفرع بنفس العدد، وكتب على كل فرع الاسم المختصر للعنوان الأساسي، وبإمكانك لاحقاً أن تضيف الملاحظات.
- ◀ حاول استخدام ألوان بشكل منظم (٣ ألوان على الأقل) لأنها ستساعدك على التذكر السريع.

- ◀ حدد المستوى الثاني للموضوع، ونفذه على شكل أفرع من الأفرع الأساسية السابقة، ثم المستوى الثالث، وهكذا إلى أن تنتهي من تلخيص الفكرة. واحرص على أن تكون الخطوط متعرجة لأنها تكون غير مملة.
- ◀ استخدم كلمة رئيسية واحدة في كل فرع لتكون دالة على الفكرة وتكون قادرة على تحفيز العقل، وسهلة الحفظ أفضل من جملة طويلة، واستخدم أقل عدد ممكن من الكلمات التي تعبر عن الأفكار الفرعية والثانوية.
- ◀ إذا كنت تلخص كتاباً أو مقالاً، حاول أولاً الإنتهاء منه ثم ضع له الخريطة الذهنية.
- ◀ راجع وحسّن الخريطة بربط عناصرها واستخدام الصور، والتغيير فيها يعكس مدى حُسن تخطيطك.
- ◀ تأكد دائماً من رسم خريطة ذهنية لكل موضوع يهملك فمثلاً لو كنت طالباً يهملك خريطة لتقسيم ساعات دراستك وإن كنت موظفاً فمن المهم أن تجعل خريطة لإدارة وقتك وميزانيتك وهكذا.

(تنظيم الذات)

الحق سبحانه وتعالى نظم الكون فأبدع فيه، وكل شيء يدور حولنا في نظام وحلقات متسلسلة، وهو ما نراه جلياً مثلاً: في دورة النجوم والكواكب والمجموعة الشمسية وتتابع الليل والنهار وفي نفس الإنسان ودورة حياته وإختلاف الفصول والأحوال ونضوج الثمار وتوالد الحيوان. ودواعي التنظيم لحياة الإنسان تحيط به في كل ذرة من هذا الكون، فالنظام هو سمة وعنوان الكون كله من الذرة إلى المجرة.

في ضمن هذا الإحكام ولحكمة باهرة أعطى سبحانه الإنسان قدراً من الحرية والإختيار إبتلاءً وإمتحاناً وخلال هذا القدر من الحرية يستطيع الإنسان أن ينظم حياته أو أن يبيها فوضى مضطربة، وجاء شرع الله مرسخاً لهذه الحقيقة الكونية في تعاليمه وأحكامه في العبادات والمعاملات.

فإذا لم يستجب الإنسان لكل هذه الدواعي والمؤثرات وينظم ما بقي من حياته مما أعطى حق الإختيار فيه، فهو الإضطراب والصراع مع جميع المخلوقات من حوله وهو الضنك والتعب والتعاسة في حياته وهو الإخفاق وقلة الإنتاج وضالة العطاء في

أعماله، ثم النهاية أن يصاب الفوضوي بالإحباط واليأس والتوتر والقلق حين يرى الناس قد قطعوا شوطاً بعيداً في الحياة وهو ما زال يراوح في مكانه، والنتيجة النهائية لذلك كله ضياع الوقت الذي هو إهدار الحياة، ولا حول ولا قوة إلا بالله.

ويمكننا أن نعرّف التنظيم تعريفاً مبسطاً سهلاً فنقول: إنه استخدام الوسائل الممكنة لتحقيق الأهداف المنشودة وتحديد كل مانريد القيام به من خلال خطة محكمة.

وهذا يستدعي الإمام بالأمور الآتية:

١- حجم الوسائل المطلوبة.

٢- معرفة أهمية كل وسيلة.

٣- معرفة وتحديد مكان كل وسيلة من العمل.

٤- ضبط الوقت الذي يحتاج فيه إلى كل وسيلة.

وعندما تكون منظماً فإن ذلك يمنعك من الشعور بتوتر الأعصاب أو التورط في أمور تعيق أو تقلل إنتاجك. وكذلك يمنعك من أن تحيد عن مهمتك الرئيسية، وتمتلك التكيف مع التغيير. اعمل جاهداً على أن تكون حياتك وأوقاتك منظمة، فالوقت كالسيف إن لم تقطعه قطعك، وأنت الذي تستطيع الوصول إلى قمة النجاح قبل الآخرين في أقل وقت ممكن إن إستفدت بكل دققة في حياتك في خدمة خطة النجاح، فالمتسلقين إلى قمة الجبل الواحد يختلفون في مدة الوصول عن بعضهم البعض. فَعُمِرَ الإنسان عبارة عن أوقات معدودة وآجال محددة، فالعاقل من عمل على استثمار هذا الوقت بفاعلية ونجاح، فالحياة فرصة كما قال رسولنا محمد (صلى الله عليه وآله وصحبه وسلم): "إِغْتَنِمْ خَمْسًا قَبْلَ خَمْسٍ اغْتَنِمْ حَيَاتَكَ قَبْلَ مَوْتِكَ وَصِحَّتَكَ قَبْلَ سَقَمِكَ وَشَبَابَكَ قَبْلَ هَرَمِكَ وَغِنَاكَ قَبْلَ فَقْرِكَ وَفِرَاغَكَ قَبْلَ شُغْلِكَ".

وحتى تنظم حياتك يجب أن تسير على خطة محكمة ممكنة التطبيق، وأن تركز دائماً على الأعمال الهامة وليكن لك وقتاً محدداً للراحة والإسترخاء حتى تعاود الجد والإجتهد على أتم وجه و بفاعلية وبكفاءة عالية وحتى لا تصاب بالملل والفتور. ليكن لك دائماً أفراد مقربين أهل ثقة وأصحاب تجارب ناجحة يمكن أن تعتمد عليهم وتتعلم

منهم وتتشاور معهم، وليكن لك أيضاً شبكة من العلاقات العامة بكل من حولك من الأصدقاء والمقربين، وكُن دائماً على اتصال بهم.

(معوقات تنظيم الحياة)

بعض أسباب الفوضى وعدم التنظيم للحياة:

◀ التهاون في إستغلال الوقت وتضييعه في التوافه من الأمور: وما أصيب العاقل بمثل مصيبة ضياع الأوقات، لأن اللحظة التي تمر لن تعود ابداً وإن الدقيقة إذا مضت وانقضت فهي نقص من حياته، ولذلك ينطلق العاقل في حياته مستثمراً لكل لحظة منها أجدي وأفضل إستثمار لعلمه أن الله سيسأله عن عمره فيم أفناه، وعن شبابه فيم أبلاه. أما أهل الفوضى والبطالة فليس في حياتهم أرخص من الأوقات يقضونها في اللهو والتوافه لا يعتنون بها ولا يفكرون في إستغلالها بل يتنادون لقتلها، وما علم المساكين أنهم يقتلون أنفسهم. ما فاز وسبق فرد على غيره إلا بإدراكه لقيمة الوقت ومبادرته للإستفادة منه بكل ما يستطيع. والنفس إذا تعودت الحرص على الأوقات وإستغلالها فيما ينفع ويفيد دفعها ذلك إلى تنظيم جميع أمور الحياة التي ظرفها الزمان، ولتكن حكمتك: (الوقت هو الحياة فلا تضيعها وساعد غيرك على الإستفادة منها).

◀ عدم التفريق بين الأهم والأقل أهمية:

وهو ما يعرف بفقهِ الأولويات في الحياة، إذ أن بعض الناس يشتغل بالكماليات والثانويات أو المندوبات والمباحات، ويستفند وقته فيها، ويهدر ويفرط في الضروريات والكلديات والفرائض والواجبات، فهو كمن بذل جهده تقصيراً كبيراً في قواعد وأعمده وجدران ذلك المنزل فال به الأمر إلى أن إنهدم المنزل على من فيه ولم ينفعه تزويق الألوان ولا بهارج التصميم.

وهكذا حياة بعض الناس تجري وراء المظاهر الفارغة والمراعات الكاذبة والمناسبات، وإذا فتشت في حياتهم لتبحث فيها عن علم محقق أو عمل زاك مبارك أعوزك ذلك، وهؤلاء وإن عاشوا فترة من الحياة في غررو لكنهم يستيقظون إذا إنصرفت عنهم الحياة ونسيهم الناس أو حل بهم الأجل وانتقلوا للدار الآخرة، حينئذ

يدرك الإنسان: أن الزبد يذهب جفاء، ولا يملك إلا ما ينفع الناس، وإن من المقاتل التي يرمي بها الباطل أهل الجد والنشاط هو صرفهم عن العمل لمعالي الأمور إلى إستغلال نشاطهم في صغائر الحياة فتتكاثر عليهم الصغار وتتراكم في الإنتظار الكبار فلا يكون إلا الفوضى والإضطراب.

واعلم أن صغار الأمور رجالها في الحياة كثير والزحام عليها شديد، أما معالي الأمور وعظائمها فطريقها شبه خالٍ من السالكين.

﴿ سوء التوقيت في إنجاز العمل:

إما بتقديمه عن وقته المناسب أو تأخيره عنه. والمتأمل في هذا الكون يتبين له أن الله قد جعل لكل شيء وقتاً محدداً لا يتقدم ولا يتأخر عنه، كتقلب الليل والنهار وطلوع الشمس وغروبها وإختلاف الفصول وإثمار الأشجار وتكاثر الحيوان، وغير ذلك وعلى هذا السنن الإلهي كان شرع الله المنزل كأوقات الصلوات والصيام والحج والزكاة وغيرها من الأعمال، وبالتالي فيجب أن ينسجم الإنسان مع هذا الكون، وأن يجري على أحكام هذا الوحي فينظم حياته ويجعل كل شيء في موضعه المناسب ومخالفة ذلك ليست إلا أعمالاً لا فائدة منها، كمن يرجو الثمرة قبل وقتها وإلا أعمالاً قد مضى وقتها وانتهت فائدتها، وربما تعب الإنسان وكدح وعمل ولكن الفوضى في عدم ضبط الأعمال بأوقاتها أفقدته ثمرة عمله.

﴿ عدم إكمال العمل:

فكثير من الناس تمضي حياتهم في أعمال ومشاريع يخطون خطواتها الأولى ثم يتركونها إلى غيرها قبل إكمالها، وهكذا إلى غيرها، وتنقضي أيامهم في بذر لا يرى حصاده ولا تجنى ثماره وتتراكم الأعمال وتكثر الأعباء والحياة محدودة والإمكانات مثل ذلك، وإذا بالأيام مرت والإنسان يجري وراء سراب.

﴿ تكرار العمل الواحد أكثر من مرة ظناً منه أنه لم ينفذه قبل ذلك:

فمثلاً الإنسان الذي يعد بحثاً علمياً ثم يمر به حديث نبوي فيخرجه، ثم يمر به فيخرجه مرة أخرى ثم مرة ثالثة، وربما أكثر من ذلك فيضيع الأوقات ويهدر الجهد ولا جديد في العمل. فالتعود على تكرار العمل بعد الفراغ منه دون حاجة لذلك يقلل إنتاج الإنسان في الحياة، ويضيع عليه كثيراً من الفرص التي كان يمكن أن يفعل فيها

الشيء الكثير لندياه وآخرتة، وهذا الأمر وإن كان من نتائج الفوضى في الحياة إلا أن التعود على هذا الأمر يصبح سبباً لغيره مما يتلوه من فوضى في أعمال جديدة.

◀ عدم ترتيب العمل عند تنفيذه وإنجازه ترتيباً منطقياً منظماً:
فبعض الناس ينطلقون إلى إنجاز العمل وسواء عندهم بدأوا بالمقدمة أو الخاتمة كمن يبني منزلاً فيبدأ بإعداد مستلزمات السقف قبل أن يبدأ في إعداد القواعد والأساسات أو من يبدأ الأعداد لقطع الثمار قبل بذر البذور وزرع الأشجار. نعم الإعداد للأمر قبل مفاجأتها وضيق أوقاتها مطلوب، ولكن بعد أن تفرغ من الإعداد والعمل لما ينبغي أن يسبقها زماناً أو عقلاً ومنطقاً، وإلا فربما قضى الإنسان كثيراً من الأوقات، وبذل كثيراً من الجهود والإمكانات في أعمال ربما لا ينتفع بها لعدم مجيئها في وقتها ومكانها، ويضطر لتكرارها مرة أخرى، ولو تريت قليلاً ونظم عمله ورتب جهده لما خسر كل هذا من حياته وجهده وإمكاناته، والسبب في ذلك كله الفوضى والعشوائية الغوغائية.

◀ تنفيذ العمل بصورة إرتجالية وعدم التخطيط له قبل إنجازه بوقت كاف:
وهذا ولا شك من أهم أسباب الفوضى في الحياة وعدم تنظيم الإنسان لحياته، إذا بالتخطيط يحدد الإنسان أهدافه من كل عمل يقوم به ووسائله لتحقيق تلك الأهداف وكيفية إستغلال تلك الوسائل ومكان كل شيء من العمل، وبدون ذلك فإنما هو الكدح والإضطراب والسير في ظلام لا تُعرف نهايته، ولا ماذا سيوصل إليه بعد ذلك؟.

(كيفية تنظيم الحياة)

إذا نجح الإنسان في تنظيم يومه نجح في تنظيم حياته وكثير من الناس يواجهون أعباء الحياة يومياً بدون تنظيم ولا تخطيط لأعمالهم فيرهقون أنفسهم، ولا يبلغون أهدافهم.

وهذه بعض الأفكار التي بسهولة تتحول إلى برنامج وعمل:

◀ أكتب قائمة بأعمالك اليومية في مساء اليوم الذي قبله أو في صباح اليوم نفسه واحتفظ بهذه القائمة في جيبك وكلما أنجزت عملاً حدده بالقلم.

◀ أوجز عبارات الأعمال في الورقة بما يذكر بها فقط.

◀ قدر لكل عمل وقتاً كافياً وحدد بدايته ونهايته.

- ◀ قسّم الأعمال تقسيماً جغرافياً أي كل مجموعة أعمال في مكان واحد أو في أماكن متقاربة حفاظاً على الوقت.
- ◀ اجعل قائمتك مرنة بحيث يُمكن الحذف منها والإضافة إليها إذا استدعى الأمر ذلك.
- ◀ أترك وقتاً في برنامجك للطوارئ التي لا تتوقعها؛ مثل: ضيف يزورك بدون موعد أو طفل يصاب بمرض طارئ أو سيارة تتعطل عليك في الطريق وأمثال ذلك.
- ◀ بادر لإستغلال بعض هوامش الأعمال الطويلة لإنجاز أعمال قصيرة، مثلاً: عند الإنتظار في عيادة الطبيب اقرأ في كتاب أو أكتب رسالة أو إتصل إذا وجد هاتف لإنجاز بعض الأمور وهكذا.
- ◀ عندما يكون وضع برنامجك اليومي إختيارياً، نوع أعمالك لكي لا تصاب بالملل فأجعل جزءاً منها شخصياً وآخر عائلياً وثالثاً خارج البيت... إلخ.
- ◀ اجعل جزءاً من برنامج اليومي لمشاريعك الكبيرة، كتطوير ذاتك وثقافتك والتفكير بمشاريعك المستقبلية وأمثال ذلك. حبذا لو صممت إستمارة مناسبة لكتابة برنامجك اليومي عليها، ثم صورت منها نسخاً ووضعتها في ملف لديك وجعلت لكل يوم منها واحدة.

(كيف تكون منظماً؟)

لكي تكون قادراً على إدارة شؤون حياتك، عليك أن تكون منظماً في معرفة مواضع الأمور، ولا يأتي ذلك إلا عن طريق التنظيم الشخصي، ولبلوغ ذلك عليك مراعاة ما يلي:

- ◀ إستعمال المفكرة الورقية أو الإلكترونية: وذلك لتسجيل المعلومات لكي تعرف كيف سيصرف وقتك.
- ◀ أن تكون مرتباً: وهذا يؤهلك لأن تصل إلى معلوماتك بفاعلية.
- ◀ بقاء الأشياء ذات الصلة المشتركة مع بعضها: بمعنى ربط الأشياء المشتركة برابط واحد، وهذا سيوفر لك الجهد والوقت إضافة لشعورك بالسيطرة على أمورك.

- ◀ أن يكون لديك مجال للترويح عن النفس: وذلك بشكل منتظم لتعطيك دافعاً للقيام بأعمالك بحيوية.
- ◀ ترتيب مكتبك في نهاية كل يوم: وذلك يجعلك تبدأ بداية جديدة في اليوم التالي.
- ◀ الإحتفاظ بمواد أولوية احتياطية: وهذا يمنعك من الوقوع في أزمة ناتجة عن النقص في التخطيط.
- ◀ راجع يومياً لائحة الأمور المنفذة: وشطبها والتي قيد التنفيذ والإعداد لها.
- ◀ أن يكون لديك لائحة ثابتة لنشاطاتك المنتظمة: كالأغراض المهمة للسفر لكي لاتنسى شيئاً.

ولنأخذ العبرة من هذه القصة:

في احد المدارس الوقف أستاذ علم الفلسفة أمام التلاميذ ومعه بعض الأشياء التي وضعها أمامه على الطاولة. عند بداية الدرس أخذ الأستاذ زهرية من الزجاج الشفاف وملاًها بأحجار كبيرة بعض الشيء، ثم سأل الطلاب: ما إذا كانت ممتلئة تماماً؛ فأجابوه: لا، فأخذ الزهرية وملاًها بحصى صغير وهزها قليلاً من الطبع ملأت الحصى الصغيرة بعض الفراغات بجانب الأحجار الأكبر حجماً، ثم سأل الطلاب مرة ثانية: ما إذا كانت ممتلئة تماماً؛ فأجابوه: لا.

فأخذ الزهرية وملاًها بالرمل وهزها أيضاً ومن الطبع ملأ الرمل باقي الفراغات الموجودة. عندئذٍ التفت إلى الطلاب، وقال لهم: أريدكم أن تعلموا بأن هذه الزهرية مثل حياتكم، والأحجار هي أهم الأشياء في الحياة كعائلتكم، وشريك حياتكم، وصحتكم، وأولادكم، هي أشياء تستطيعون بها ملئ حياتكم حتى بعدم وجود الأشياء الأخرى، وقطع الحصى الصغيرة هي أشياء أخرى أقل أهمية من التي قبلها كالعمل والسكن أو السيارة والرمل يصور الأشياء الصغيرة جداً في الحياة، فإذا ملأتم الزهرية بالرمل أولاً فلا يبقى مكان لا للحصى الصغيرة ولا للحجارة. وهكذا هو أيضاً في الحياة إذا استخدمتم طاقتكم كلها للأشياء الصغيرة فلا يبقى لكم طاقة للأشياء الكبيرة.

إنتهوا في حياتكم للأشياء المهمة استغلوا الوقت مع عائلتكم وأطفالكم وانتبهوا على صحتكم وعملكم لأنه سيكون هناك وقت كافٍ للحفلات والملابس والأشياء الصغيرة الأخرى.

(مهارة الإتصال مع الذات)

أثبتت الدراسات أن ٨٥% من نجاح الفرد في عمله وحياته ومن ثم سعادته فيهما يعود إلى مهارته في الإتصال بذاته والآخرين من حوله، وهذه المهارات تعيننا على

إقامة علاقات إيجابية مع ذواتنا والآخرين من حولنا، الأمر الذي يستوجب ممارسة هذه المهارات والتفاعل معها.

ويلعب الإتصال دوراً أساسياً في نجاح العلاقات الإنسانية في مختلف مجالات الحياة، ولذلك فهو مهارة يتعين على جميع البشر اكتسابها وتطبيقها، ليتمكنوا من تحقيق مهامهم. ويتميز الإتصال الفعال بالإدراك والوعي والقدرة على توصيل الفكرة إلى الطرف المقابل وتحقيق الأهداف. ويعد الإتصال أداة تنمية الإنسان وتطور معارفه وخبراته من النواحي الإجتماعية والتعليمية والوظيفية، فالإتصال الفعال من أهم أسباب النجاح.

مفهوم الإتصال:

يعرف الإتصال بأنه تفاعل طرفين أو أكثر في موقف معين لتبادل المعلومات والأفكار والآراء بقصد التأثير في أي طرف وإحداث استجابة.

ومن هنا فإن مفهوم الإتصال لابد أن:

- ١- يحتوي على صلة؛ أي علاقة إيجابية بينك وبين من تتصل به.
 - ٢- يقتضي البلاغ؛ أي توصيل ما تريده إلى الآخرين بصورة واضحة وصحيحة.
 - ٣- يعني الإتحاد؛ أي الاتفاق والإنسجام مع الآخرين.
- أهمية الإتصال: تنبع أهمية الإتصال من خلال الآتي:

- ◀ يمثل الإتصال جزءاً كبيراً من أعمال الفرد اليومية، حيث يمثل الإتصال بالآخرين من برنامج الإنسان اليومي ما نسبته ٧٥%، والأعمال الأخرى تمثل ٢٥%.
- ◀ تعد مهارات الإتصال من أهم عوامل النجاح المهني للفرد، بحيث تمثل ٨٥% من نجاحه المهني، أما المهارات العلمية والمهنية فتمثل ١٥%.
- ◀ القدرة على إنجاز الأهداف بالشكل المناسب.
- ◀ ضمان التفاعل المشترك بين الأفراد.
- ◀ معرفة الفرد بنفسه والآخرين من حوله.

آداب الإتصال:

نشاط تعاوني: اقرأ النص الآتي، ثم لخص ما ورد فيه من آداب الإتصال بالتعاون مع أصدقائك:

يقول عبد الله بن المقفع في كتابه " الأدب الكبير ":

"تعلم حسن الاستماع كما تتعلم حسن الكلام، ومن حسن الإستماع إمهال المتكلم حتى ينهي حديثه، وقلة التلفت إلى الجواب، والإقبال بالوجه والنظر إلى المتكلم، والوعي لما يقول، ومن الأخلاق السيئة مغالبة الرجل على كلامه والاعتراض عليه ومقاطعة الحديث، ومن الأخلاق التي أنت جدير بتركها ، إذا حدث الرجل حديثاً تعرفه ألا تسابقه إليه وتشاركه فيه، حتى كأنك تظهر للناس أنك تريد أن يعلموا أنك تعلم مثل الذي يعلم، ومن تمام حسن الخلق والأدب أنه إذا سمعت من صاحبك كلاماً أو رأياً يعجبك فلا تنتحلّه تزيناً به عند الناس واكتف من التزين بأن تنسب إلى صاحبك رأيه وكلامه ما استطعت".

شروط آداب الإتصال :

- ◀ السلام على محدثك.
- ◀ الإبتسام والاقبال بوجه طلق على محدثك.
- ◀ المحافظة على التواصل العيني مع محدثك.
- ◀ التركيز على ما يقوله محدثك وتقليل الإلتفات.
- ◀ الإنصاف والحرص على ما يقوله محدثك.
- ◀ عدم مقاطعة محدثك وإمهاله حتى ينهي حديثه.
- ◀ لا ترفع صوتك فوق صوته ولا تظهر له أنك أعلم منه بحديثه.

عناصر الموقف الإتصالي:

يعد نموذج (جاكبسون) من أشمل النماذج الممثلة لعناصر الموقف الإتصالي وأكثرها دقة.

يرى (جاكبسون) أن أي موقف إتصالي يتضمن ستة عناصر، وهي كالآتي:

١- المرسل/المتلقي: سواءً كان متحدثاً أو كاتباً أو رساماً أو مذياعاً أو خطيباً... إلخ.

- ٢- المستقبل/المتلقي: سواءً كان مستمعاً أو قارئاً أو مشاهداً... إلخ.
 - ٣- الرسالة: المعلومات أو الأفكار أو المشاعر التي يحاول المرسل إيصالها إلى المستقبل، ويحاول المستقبل تفهمها والتفاعل معها. فالرسالة في نظر (جاكسون) تبادلية يساهم المرسل والمتلقي في بنائها والتفاعل معها.
 - ٤- القناة: أي الوسيلة التي تنتقل بها الرسالة من المرسل إلى المستقبل كالرسائل والهاتف والتلفاز والإذاعة والكتب ومكبرات الصوت.
 - ٥- السياق: أي المجال الذي تدور في فلكه الرسالة كالسياسة والرياضة والإقتصاد والتعليم وأمور الحياة اليومية... إلخ.
 - ٦- الشيفرة: أي اللغة المستخدمة في الإتصال، بإعتبار نوعها كالعربية أو الانجليزية مثلاً ، وبإعتبار مستواها ك لغة السماسرة أو اللصوص أو لغة الاصدقاء الخاصة.
- وتضيف بعض النماذج عنصرين آخرين هما:

- ◀ رجع الأثر أو التغذية الراجعة: أي الإستجابة التي يظهرها المستقبل كردة فعل للرسالة التي يتلقاها من المرسل.
- ◀ الهدف الإتصالي: حيث أن لكل إتصال إنساني هدف معين، مثل:
 - ✓ نقل أو تبادل المعلومات والأفكار والمشاعر.
 - ✓ التأثير في الطرف الآخر لتبني وجهة نظر معينة أو أداء عمل معين.
 - ✓ تمضية وقت الفراغ.
 - ✓ إقامة علاقة جيدة.

نشاط فردي:

حلل النص الإتصالي المرفق إلى عناصره الأساسية:

كتب محمد بن أبي بكر إلى الغاوي معاوية بن صخر رساله اليه لثبوت حق، وفضائل، ومزايا أمير المؤمنين علي (عليه السلام):

(سلام على أهل طاعة الله، ممن هو سلم لأهل ولاية الله ، أما بعد، فإن الله بجلاله وعظمته و سلطانه و قدرته، خلق خلقه بلا عبث منه ولا ضعف في قوته، ولا حاجة به إلى خلقهم، لكنه خلقهم عبيداً و جعل منهم غوياً و رشيداً، و شقيماً و سعيداً ، ثم اختار على علم فأصطفى و انتخب منهم محمداً (صلى الله عليه وآله وصحبه وسلم)، فأختصه برسالاته، واختاره لوحيه و ائتمنه على أمره، و بعثه رسولاً و مبشراً و نذيراً مصداقاً لما بين يديه من الكتب، و دليلاً على الشرائع، فدعى إلى سبيل أمره بالحكمة و الموعدة الحسنة، فكان أول من أجاب و أناب و أمن و صدق و أسلم و سَلَّم، أخوه و ابن عمه علي بن أبي طالب (عليه السلام) صدقه بالغيب المكتوم و أثره على كل حميم، و وقاه بنفسه كل هول و واساه بنفسه في كل خوف، و حارب حربته و سالم سلمه، فلم يبرح مبتدلاً لنفسه في ساعات الأزل و مقامات الروع، حتى برز سابقاً لا نظير له في جهاده، و لا مقارب له في فعله و قد رأيتك تساميه، و أنت أنت، وهو هو السابق المبرز في كل خير، أول الناس إسلاماً، و أصدق الناس نية، و أفضل الناس ذرية و خير الناس زوجة، و أفضل الناس ابن عم، أخوه الشاري لنفسه يوم مؤتة، و عمه سيده الشهداء يوم أحد، و أبوه الذاب عن رسول الله (صلى الله عليه وآله وصحبه وسلم) و عن حوزته، و أنت اللعين ابن اللعين، لم تنزل أنت و أبوك تبغيان لدين الله الغوائل، و تجهدان في إطفاء نور الله تجمعان على ذلك الجموع، و تبذلان فيه المال و تؤلبان عليه القبائل . على هذا مات أبوك و على ذلك خلفته، و الشاهد عليك بذلك من تدنى و يلجأ إليك من بقية الأحزاب و رؤساء النفاق و الشقاق لرسول الله (صلى الله عليه وآله وصحبه وسلم)، والشاهد لعلي مع فضله المبين و سابقته القديمة أنصاره الذين معه الذين ذكرهم الله تعالى في القرآن ففضلهم و أثنى عليهم من المهاجرين و الأنصار فهم معه كتائب و عصائب يجالدون حوله بأسياهم، و يهرقون دماءهم دونه، يرون الحق في اتباعه و الشقاء في خلافه . فكيف يا لك الويل تعدل نفسك بعلي و هو وارث رسول الله (صلى الله عليه وآله وصحبه وسلم) ووصيه و أبو ولده، و أول الناس له اتباعاً و أقربهم به عهداً، يخبره بسرره و يطلعه على أمره، و أنت عدوه و ابن عدوه. فتمتع في دنياك ما استطعت بباطلك، و ليمدك بن العاص في غوايتك، فكان أجلك قد انقضى، وكيدك قد وهى، و سوف يتبين لك لمن تكون العاقبة العليا، و اعلم أنك إنما تكايد ربك الذي قد أمنت كيده، و آيست من روحه و هو لك بالمرصاد، و أنت منه في غرور والسلام على من اتبع الهدى).

الآن حل العناصر الأساسية للرسالة:

المرسل:.....

المستقبل:.....

الرسالة:.....

الوسيلة:.....

رجع الأثر:.....

(أنماط الإتصال الرسمي)

تقسم أنماط الإتصال الرسمي إلى قسمين، هما:

◀ حسب المستوى:

- ١- اتصالات نازلة: وهي الاتصالات التي تنتقل من أعلى التنظيم إلى أسفله (من المسؤول أو المدير إلى العاملين في المؤسسة أو المنظمة) وتهدف إلى نقل الأوامر والتعليمات والتوجيهات والقرارات.
- ٢- اتصالات صاعدة: وهي الإتصالات الصادرة من أسفل التنظيم إلى أعلاه (من العاملين في المؤسسة إلى المسؤول أو المدير).
- ٣- اتصالات أفقية: وهي الاتصالات التي تتم بين الأفراد أو الجماعات في المستويات المتقابلة، (مثل اتصال مدير بمدير، أو موظف بموظف) ويعزز هذا النوع من الإتصال العلاقات بين الأفراد والجماعات.

◀ حسب التنظيم:

أثبتت الدراسات أن التنظيم اللامركزي أكثر فعالية في حل المشكلات المعقدة وصنع القرارات، وأظهرت تلك الدراسات أربعة أنماط للإتصال الرسمي حسب التنظيم، وهي:

١- النمط الأول (شكل العجلة): هذا النمط يتيح لعضو واحد في المحور (الرئيس أو المدير) أن يتصل بأعضاء المجموعة الآخرين، ولا يستطيع أعضاء المجموعة في هذا النمط الإتصال المباشر إلا بالرئيس، أي أن الإتصال فيما بينهم يتم عن طريقه فقط، واستخدام هذا الأسلوب يجعل سلطة اتخاذ القرار تتركز في يد الرئيس أو المدير.

٢- النمط الثاني (شكل الدائرة): هذا النمط يتيح لكل عضو أن يتصل اتصالاً مباشراً فقط بعضوين آخرين، ويمكن الإتصال ببقية أعضاء المجموعة بوساطة أحد الأعضاء الذين يتصل بهم اتصالاً مباشراً.

٣- النمط الثالث (شكل السلسلة): في هذا النمط يكون جميع الأعضاء في خط واحد، حيث لا يستطيع أي عضو الإتصال المباشر بعضوين إلا إذا كان أحد الأفراد الذين يمثلون مراكز مهمة، ويلاحظ أن الفرد الذي يقع في منتصف السلسلة يملك النفوذ والتأثير الأكبر.

٤- النمط الرابع (شكل الشبكة): هذا النمط يتيح لكل أفراد التنظيم الإتصال المباشر بأي فرد فيه، واستخدام هذا النمط يؤدي إلى بطئ توصيل المعلومات، وإلى إمكانية زيادة التحريف فيها، ومن ثم يقلل من الوصول إلى قرارات سليمة وفعالة.

نشاط فردي:

لو كنت مديراً لإحدى الشركات أو المؤسسات الحكومية، فأى التنظيمات الاتصالية ترغب أن تعمل في ضوءه، ولماذا؟

العوامل المؤثرة في الإتصال:

تتأثر عملية الإتصال سلباً أو إيجاباً بعدة عوامل، منها:

- ١- الكفاءة اللغوية: ويقصد بها معرفة المرسل والمستقبل باللغة ودلالة مفرداتها وتراكيبها، والقدرة على تنظيم الرسالة الإتصالية والتعبير عن أفكارها بوضوح ودقة.
- ٢- الكفاءة الإتصالية: ويقصد بها مراعاة المقال للمقام ومطابقته لمقتضى الحال، بحيث يكون المتكلم مراعيًا في كلامه لمكانة المتلقي الإجتماعية وحالته النفسية ومستواه الفكري.
- ٣- الخبرة المشتركة: ويقصد بها مدى تقارب خبرة المرسل والمستقبل في مجال موضوع الحديث، ومعرفته بمصطلحاته ومفاهيمه ورموزه الخاصة، ومدى اهتمامهما بالموضوع ورغبتهما فيه.
- ٤- الضجة أو التشويش: الظروف المادية والنفسية المحيطة بالموقف الإتصالي، كدرجة الحرارة والضوضاء ومناسبة الوقت والحالة الشعورية للمرسل والمستقبل.
- ٥- رجوع الأثر: الرسائل الكلامية والحركات والإشارات وعلامات الوجه التي يبعثها المستقبل استجابة للمرسل.
- ٦- الافتراضات السابقة: الموقف النفسي أو الحالة الشعورية التي يشعر بها كل من المرسل والمستقبل تجاه بعضهما بناءً على خبرة سابقة أو معلومات معينة يعرفها احدهما عن الآخر.

(الإتصال مع الذات)

هو حديث الفرد مع ذاته حول تصوراتته ومدركاته عن قدراته ومشاعره واتجاهاته ومعتقداته في المواقف الحياتية المختلفة.

نشاط فردي:

من خلال تواصلك مع ذاتك، أكتب السمات الموجودة في شخصيتك والتي تحتاج إلى تعديل، والسمات غير الموجودة في شخصيتك وتحتاج إلى إضافتها، بالإضافة إلى السمات الموجودة في شخصيتك وتحتاج إلى التخلص منها.

طرق الاتصال مع الذات:

يستخدم الفرد مجموعة من الطرق لكي يتواصل مع ذاته، ومن أهم هذه الطرق:

١- الحديث مع الذات: يظهر الحديث مع الذات عند كل فرد، وقد يكون إيجابياً أو سلبياً؛ فالحديث الذاتي الإيجابي يعود بالفائدة على أداء الفرد في تواصله مع الآخرين، والحديث الذاتي السلبي يؤثر سلباً على أداء الفرد في تواصله مع الآخرين.

نشاط فردي:

تخيل موقفاً تحدث فيه مع ذاتك سواءً كان الحديث إيجابياً أم سلبياً، ثم أذكر النتائج المترتبة على ذلك.

٢- مراجعة الذات: يقوم الفرد في هذه الطريقة بمراجعة أدائه ومواقفه وخطئه من أجل تعديلها أو الإحجام عنها أو الإستمرار فيها، وينبغي على الفرد مراجعة ذاته ليعرف مدى التقدم نحو تحقيق الأهداف، ومعرفة أسباب النجاح أو الفشل وقد تأخذ مراجعة وتقييم الذات عدة أشكال منها:

- ◀ لوم الذات: يهدف إلى تأنيب الذات بشكل متكرر بسبب القيام بفعل ما وهذا التأنيب يترك أثراً سلبياً في نفس الفرد وفي تواصله مع الآخرين بدلاً من الاستفادة من الخطأ وإيجاد الحلول المناسبة له.
- ◀ نقد الذات: يهدف إلى الكشف عن مواطن القوة والضعف لدى الفرد أثناء وبعد القيام بعمل معين، وذلك من أجل تلافي الأخطاء في المرات القادمة، مما يؤثر إيجابياً في تواصل الفرد مع ذاته والآخرين من حوله.

٣- تعزيز الذات: ويهدف إلى تحفيز الفرد لذاته للقيام بعمل معين والاستمرار فيه وذلك من خلال متابعة عمله وتشجيع نفسه، كأن يقول: أنا أقوم بعمل رائع ويجب الإستمرار فيه لكي أحقق شيئاً ابداعياً. وهذا يساعد في تواصل الفرد الإيجابي مع ذاته ومع الآخرين.

٤- تقدير الذات: يهدف إلى احترام الفرد لذاته من خلال تقديره لقدراته وإمكاناته ومهاراته، ويعتقد بأنها ذات قيمة ويجب تقديرها، الأمر الذي يعكس قبوله لذاته.

نشاط فردي:

أذكر مواقف من واقع حياتك اليومية قمت فيها بمراجعة ذاتك وتعزيزها وتقديرها، وفقاً للجدول الآتي:

الموقف	الطريقة
	لوم الذات
	نقد الذات
	تعزيز الذات
	تقدير الذات

معرفة النفس البشرية

يختلف الأفراد في مقدار ما يعرفونه عن ذواتهم، ومقدار ما يفصحون به عن ذواتهم للآخرين، وفي هذا الصدد توصل عالما النفس (جوزيف لوفت) و (هاري انجهام) إلى تصميم نموذج أطلقا عليه اسم نافذة (جوهاري)، قاما فيه بتقسيم الذات البشرية إلى أربع مناطق أساسية، كما يوضحها شكل رقم (٦) :

معرفة الآخرين بالفرد		نافذة (جوهاري)	
لا يعرفون	يعرفون	يعرف	معرفة الفرد بذاته
منطقة الأسرار	المنطقة المكشوفة	لا يعرف	
المنطقة المجهولة	المنطقة العمياء		

شكل رقم (٦) نافذة جوهاري

وفي نافذة جوهاري:

١- المنطقة المكشوفة (المرئية): وهي المعلومات التي يعرفها الفرد عن نفسه ويعرفها الآخرون عنه.

مثال توضيحي: مصطفى طالب جامعي متفوق في الرياضيات، والطلاب يستعينون به لحل المسائل الصعبة، وهو يعرف تفوقه.

٢- المنطقة العمياء: وهي المعلومات التي لا يعرفها الفرد عن نفسه، ويعرفها الآخرون عنه.

مثال توضيحي: رسمت زمن لوحة تمثل غروب الشمس، وهي ترى أنها عادية، لكن المعلم أعجب بها واختارها للمشاركة في إحدى المسابقات الفنية، وفازت اللوحة في المسابقة.

٣- منطقة الاسرار: وهي المعلومات التي يعرفها الفرد عن نفسه، ويتعمد إخفاءها عن الآخرين؛ أي لا يعرفها الآخرون عنه.

مثال توضيحي: معتز يخاف من المصعد ويخفي ذلك عن زملائه من خلال قوله أنا أفضل صعود الدرج.

٤- المنطقة المجهولة: وهي المعلومات التي لا يعرفها الفرد عن نفسه ولا يعرفها الآخرون عنه.

مثال توضيحي: يمن شخص منطوٍ على نفسه، ولا يحب مخالطة الآخرين، بدون سبب واضح، لذا قرر والده عرضه على أخصائي نفسي.

نشاط تعاوني:

الإفصاح عن الذات يساعد على توثيق العلاقة مع الآخرين، إلا أن الإفصاح غير المناسب يمكن أن يسيء إلى تلك العلاقة. تعاون مع أصدقائك للإجابة عن الأسئلة الآتية:

س ١: لمن نفصح عن ذواتنا؟

س ٢: ما الحدود التي يمكن أن تصل إليها درجة إفصاحنا عن ذواتنا للآخرين؟

س ٣: ما الآثار الناتجة عن إفصاحنا بمعلومات خاصة لأناس لا تربطنا بهم علاقة وطيدة؟

س ٤: ما الآثار الناتجة عن الإفصاح من طرف واحد؟

(دور الذكاء الذاتي في فهم الذات)

للذكاء الذاتي دور مهم في فهم الذات وذلك من خلال:

- ◀ طريقة التفكير.
- ◀ إمكانية التعبير عن المشاعر في المكان والزمان الملائمين.
- ◀ تعزيز الثقة بالقدرات الكامنة والإعتماد على الحوافز الداخلية أكثر بكثير من العوامل الخارجية.
- ◀ تحديد الهوايات والإهتمامات وتطويرها.
- ◀ تحديد الأهداف والسعي الى تحقيقها.
- ◀ تحمل المسؤولية عن التصرفات.
- ◀ مدى تقبل المغامرة والتجربة ومعرفة حدود النفس.
- ◀ مدى المثابرة بالرغم من وجود العقبات.
- ◀ الإستقلال والإنفراد بالنفس للتعلم من الحديث الداخلي.
- ◀ تقبل آراء الآخرين ومعرفة الصواب منها والخطأ.
- ◀ إمكانية إيجاد حلول للمشاكل الشخصية.

◀ معرفة مستوى الذكاء الإجتماعي في فهم، وإدراك، وملاحظة مشاعر الآخرين، ومهارات التعامل مع الآخرين.

وبعد أن نتعرف على تحديد الذات بالشكل الشمولي من المؤكد سنتمكن من تطويرها والى الشكل الأمثل، وبهذا سيتحقق مطلب كل البشر (الراحة النفسية) وللأسف نجد كثيراً من الناس فاقدين الراحة النفسية وهذا بسبب سوء إدارة الفرد لحياته.

(خطوات تحقيق الراحة النفسية)

١- المراجعة الدائمة لعلاقتك مع الله سبحانه وتعالى ، فإذا لم تكن للشخص علاقة مع خالقه فمن المؤكد ستكون علاقة هذا الشخص سطحية ومهمشة مع نفسه، ومثقلة بالشعور بالذنب الناتج عن تقصير اداء الواجبات، وبالتالي سينعكس هذا الشعور على الخارج علماً إن مؤشر القسوة يتناسب عكسياً مع علاقتنا مع الله سبحانه وتعالى، فكلما كانت علاقتنا مع خالقنا قوية ونحمده ونشكره في السراء والضراء، كلما كان القلب خاشع مملوء بذكر الرحمة وناشر لها حيثما يكون، فكلما زادت ضغوط الحياة فبالصلاة، وقراءة القرآن الكريم، والدعاء سيشعر الفرد بسمو مشاعره الداخلية، وبراحة نفسية توسع الكون بأسره.

٢- فكر في نفسك وصحتك، لأن صحتك لاتقل أهمية عن صحة غيرك، والخطأ الذي يقع فيه كثير من الناس، هو إن الشخص يقلق ويهتم لصحة غيره كالأبناء والزوجة والأهل... ألخ أكثر من نفسه، وناسياً إنه لن يستطيع أن ينفع غيره إذا لم ينفع نفسه أولاً.

٣- حاول التقليل من العمل لساعات طويلة، قد يجد البعض طريقة بنظرهم مثلى وهي تفرغ كل في العمل ولكن هذا قد يؤثر سلباً على الصحة النفسية إذا استمر هذا الحال لفترة طويلة، فلاتجعل عمك الجاد، وحرصك على تحقيق النجاح يقف حاجزاً عن البهجة، والإحساس بوجود الحياة.

٤- تجنب المشاكل وحاول ان تجد حل لها، ففي حال حدوثها لاتعظمها كي لاتياس في إيجاد حل لها، وحاول إصلاح علاقتك بمن حولك إن أمكن لتعيش بسلام وكذلك يجب أن لا تبحث عن أخطاء الآخرين لأن ذلك سيزيد رصيدك من الأعداء الذين يسرقون سعادتك.

٥- تعلم إدارة الإنفعالات السلبية، وذلك لأن الحياة مليئة بالمصاعب فحاول أن تمر خلالها بأقل قدر من الخسائر تماماً مثلما تقود سيارتك في طريق ضيق.

٦- تعرّف على مصادر الضغوط في حياتك، لكي تعمل على تجنبها أو التقليل منها على أقل تقدير، وسّم المشاكل بأسمها الحقيقي، وحاول أن تضعها في موقعها الصحيح، فكثير من الناس يتعب نفسياً لأنه ينشغل تماماً بالمشكلة إنه جزء منها وإنها جزء منه وهذا غير صحيح فيجب أن يفكر بتجريد نفسه من القضية كي يتسنى له إيجاد الحل الملائم.

٧- تخلص من اليأس والنظر للماضي، فالواجب العملي هو أخذ الدرس من أخطاء الماضي وفهمه بوعي وإدراك كي لايعاد، كما ويجب علينا أن نهتم بالحاضر ونخطط للمستقبل بدراسة موضوعية مكلفة بالنجاح، وهذا يتم بكسر قيود اليأس لأن مهما كانت المصاعب التي نواجهها كبيرة فلدنيا الأكبر منها (الله سبحانه وتعالى) فهو الذي بمقدرته إزالت الصعاب من امامنا، فبالثوكل عليه سننفذ كل مانسعى له إن شاء الله.

٨- حاول أن تكون إنساناً إيجابياً، وتعتمد محاولتك لتصبح إنساناً إيجابياً على أربعة أركان:

✓ الصحة النفسية.

✓ إمكانية العمل (القدرة والإرادة).

✓ الإستعداد للبذل (الجهد أو المال).

✓ الحرية في إتخاذ القرار وتنفيذه.

اكتمال بناء أركان الإنسان الإيجابي يتوقف على مايلي:

◀ غياب (الهَم) بسبب الماضي، والقلق (الحُزن) على الحاضر أو المستقبل وذلك لأنَّ الهَم والحُزن يؤثران سلباً على الصحة النفسية.

◀ غياب عدم القدرة أي الإستطاعة (العجز)، وكذلك عدم ضعف الإرادة (الكسل)، وذلك لأنَّ العجز والكسل يؤثران سلباً في ركن إمكانية العمل.

◀ غياب الشَّح بالنفس (الجُبِن) أو الشَّح بالمال والجاه (البُخل)، وذلك لأنَّ الجُبِن والبُخل يؤثران سلباً على ركن الإستعداد للبذل.

◀ غياب الإستعداد بالحق (غلبة الدَّين) أو الإستعداد بالباطل (قهر الرجال)، وذلك لأنَّ غلبة الدَّين وقهر الرجال يؤثران سلباً على إتخاذ القرار وتنفيذه.

وهذا يتجلى بما قاله رسولنا محمد (صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَصَحْبِهِ وَسَلَّمَ):

((اللَّهُمَّ إِنِّي أَعُوذُ بِكَ مِنْ الْهَمِّ وَالْحُزْنِ، وَالْجُبْنِ وَالْبُخْلِ، وَالْعَجْزِ وَالْكَسَلِ، وَغَلْبَةِ الدَّيْنِ وَقَهْرِ الرِّجَالِ)).

(الضغط النفسي (stress)

هو تحفز للنفس أو إثارة وقلّة لها ، يدفع بالإنسان للتفاعل إيجاباً أو سلباً مع هذا التحفز والقلق بأرادة منه أو بدون أرادة، فهو آلية أوجدها الخالق سبحانه وتعالى في الإنسان ليتمكن من التعامل مع ما يواجهه في الحياة (fight or flight) المواجهة أو الهروب، وإنّ عدم الإستفادة من هذه الآلية ربما لتعمل بصورة عكسية.

صفات الشخص الذي يعاني من الضغط النفسي:

- ١- خلل في الإداء كالشعور بضُعب العطاء أو بعدم القدرة على القيام بعمل كان من السهل إنجازه وهذا دون سبب معروف.
- ٢- خلل في العلاقات الإجتماعية كالشعور برغبة عدم مقابلة الناس أو عدم الإجابة على إتصالاتهم الهاتفية.

- ٣- خلل في الجسد كالشعور بالصداع وآلام جسدية لا يعرف لها مبرراً.
٤- خلل في النفس كالشعور بالضيق النفسي والكآبة، والإحباط من الذات.

أنواع الضغط النفسي :

- ١- الإيجابي (المحفز) (positive stress) .
٢- السلبي (الكرب) (Negative stress) .

علامات التآثر بالضغط النفسي هي:

- ١- الجسمانية: كارتفاع ضغط الدم، وآلام الصدر، والظهر، والقولون، والصداع والدوار، والغثيان، وأمراض الحساسية، والإمساك، والأسهال، ونقص المناعة.
٢- الذهنية: عدم القدرة على التفكير المنتج الصحيح، والمستمر، وعدم القدرة على التركيز، وضعف الإستيعاب، والنسيان غير الطبيعي، والأنهيال العصبي.
٣- السلوكية: كالجidal والمشاجرة، وقضم الأظافر، وطققة الأصابع، والغضب لأتفه الأسباب، والتدخين بشكل ملفت للإنتباه، والإحساس بالحاجة الى العجلة.
٤- النفسية: كالإحباط، والإكتئاب، والشعور بالظلم وقلة الحيلة، والمخاوف، والإنفجارات العاطفية، والإحساس بالوحدة، والأرق والاحتماء بالامراض النفسية واضطرابات عدة أبرزها اضطراب التفكير.

(الإحتماء بالمرض النفسي)

هي حيلة دفاعية هروبية تبريرية استعطافية في آن واحد، وتبدأ عندما يعجز الفرد عن بلوغ هدفه، فيصطنع المرض الجسمي، هرباً من لوم الناس، ومن لوم الضمير، لأنه يعتقد أن المرض يستطيع أن يجلب له عطف الناس واهتمامهم به، وبالمرض أيضاً يتعافى عن مواجهة المواقف الصعبة، فيستغيث بالمرض، كلما ارتطمت به مشكلة تحبط دوافعه.

ومن أهم صور الإحتماء بالمرض النفسي :

◀ الكاتب الذي يكره عمله، يصاب بتشنج في يده اليمنى الذي يكتب بها في حين يستطيع أن يكتب خطاباً لزوجته، وسبب ذلك الصراع النفسي بين

عدم رغبته في الكتابة لكرهيته لعمله، وبين رغبته في الركون إلى الراحة، ولذا قد يزول التشنج بعد انتهاء العمل والرجوع إلى البيت.

◀ الطالب المتعثر في الدراسة، قد يُصاب قبل الامتحان، بصداع شديد لكي لا يذهب ويمتحن، وسبب ذلك الصراع النفسي بين عدم رغبته في الدراسة، وبين رغبته في أن يترك المدرسة في حين قد يزول الصداع بعد الإمتحان مباشرة.

◀ الجراح الذي لا يرغب بعمل عملية جراحية، قد يُصاب بإرتعاش اليد الهستيري، كي لا يعمل العملية، لكنه قد يعمل عملية جراحية يعتقد بنجاحها.

◀ نحن غالباً حينما نجتمع في مجلس فرح، ونضحك من أعماق قلوبنا فعلى الفور نقول: " اللهم اجعله خيراً " فهذا نوع من القلق، قلق "الأنا" نحو " الأنا الأعلى"، وكأن الضمير المتجهم لا يطيب له أن تطيب لنا الحياة.

وهناك أيضاً بعض الحيل الدفاعية الأخرى والتي تشير إلى أن الفرد يعاني أزمة نفسية منها: فرك اليدين بشدة، حك مؤخرة الرأس الإسراف في الطعام الإسراف في التدخين الإسراف في الكلام والإسراف في الحركة والإسراف في النوم الإسراف في قضم الأظافر والخلجات العصبية ... إلخ.

نعم إن حيل الدفاع حيل تخفف من التوتر والقلق، لكنها لا تحل المشكلة بأكملها لأنها لا تحقق التوافق الكامل بين الفرد ونفسه أو بين الفرد وبيئته. لذا نعتبرها حيل تليفقية وليست توافقية نعتبرها نصر قريب، لكنها هزيمة بعيدة ومع ذلك ليست حيل شاذة، لأن كل الناس تستخدمها، سواء بقدر كبير أو قليل، وإن كانت تبدو بصورة واضحة لدى المرضى أو عامة الناس، غير أنها تصبح ضارة إن أفرط الفرد في الإلتجاء إليها عند كل صدمة أو موقف متأزم، بدلاً من أن يواجه بجرأة وبصراحة ويعمل على حله بطريقة واقعية مباشرة.

(إضطراب التفكير)

Disorders of Thinking

التفكير: هو تكوين الأفكار وتكاملها وضم بعضها لبعض فيما يتعلق بموضوع أو مشكلة، ويتم ذلك بالتخيل والتصور والفهم والإستنتاج وغير ذلك من العمليات العقلية.

ويظهر التعبير الخارجي لوظيفة التفكير في السلوك، وفيما يلي اضطرابات التفكير:

◀ اضطراب مجرى الفكر: قد يبطئ سريان الأفكار، ويسمى ذلك "بطئ التفكير"، وقد يسرع ويسمى ذلك "طيران الأفكار"، وقد يتوقف برهة ثم يعاود سريانه، ويسمى هذا "العرقلة".

◀ اضطراب محتوى الفكر: قد يكثر المحتوى عن المعتاد، وتسمى هذه الظاهرة "ضغط الأفكار"، وقد يقل عن المعتاد، وتسمى هذه الظاهرة "فقر الأفكار" وقد يشكو المريض من "انتزاع الأفكار" من رأسه أو "إقحام الأفكار" عليها دون إرادة منه، وقد يكون اضطراب الفكر نوعياً خاصاً، كحالة مرضية ومثال ذلك:

١- الإنشغال (وهنا يدور التفكير حول فكرة تشغله وتغطي على سائر الموضوعات الأخرى).

٢- الوسوسة (وهنا يضطر الفرد إلى التفكير في موضوع بذاته رغم عدم أهميته وربما شذوذه، ولكنه لا يستطيع مقاومة ذلك أبداً، وقد يصحب هذا سلوك اضطرابي يكون نتيجة للوسوسة، وتتفاوت الوسوسة في محتواها، فهي قد تكون مقترنة بذكريات تافهة، أو لعلها تكون مرتبطة بأعمال قهرية، وغالباً ما تقترب بمخاوف تسلطية خالية من المعنى تماماً، بل لعلها تكون مثيرة للضحك. ويمكن أن نذكر في هذا السياق حالة امرأة مريضة مثلاً، كانت قد تعرضت لصدمة عقلية، فبقيت تعاني من وسواس الخوف من العدوى من أي شيء؛ أي لبثت تكابد من وسواس العدوى التي تخشى أن يداهمها في أية لحظة، لذلك طفقت تتحاشى ملامسة أي شيء خشية العدوى وخوفاً منها.

٣- قد يكون محتوى التفكير خالياً متحيزاً يصطبغ بالعاطفة كما قد يكون شبه فلسفي مغرقاً في التركيبية السطحية الغامضة.

٤- تناقض الأفكار (فتوجد فكرتين متضاربتين في نفس الوقت، لا يستطيع المريض التخلص من احدهم).

٥- الضلال (هو اعتقاد وهمي خاطئ لا يتفق مع الواقع، ولا يمكن تصحيحه بالحجة الصادقة والمنطق السليم ولا يتناسب مع تعليم الفرد وبيئته).

وقد يكون للضلال " أولياً " يظهر لأول وهلة دون سابق إنذار، وقد يكون تفسيراً لضلال آخر أو عرض آخر، ويسمى هذا " ضلالاً ثانوياً "، وقد تكون الضلالات مرتبة منسقة أو مشوشة غير منتظمة، ومن أنواع الضلال ما يلي:

١- ضلال الإشارة أو التلميح (حيث يعتقد الفرد أن الناس تضطهده وتدبر له المكائد ويقتنع بأن كل حركة تصدر ممن حوله أو النشرات الإخبارية أو الإعلانات السينمائية أو الأذاعات الموجهة إنما تصدر للإشارة والتلميح إلى تصرفاته، مما يجعله إما في حالة احتكاك مستمر مع المجتمع أو انطواء وانعزال عن الناس).

٢- ضلال العظمة (حيث يعتقد الفرد أنه رجل عظيم، زعيم، أو نبي أو ... أو حتى الإله نفسه).

٣- ضلال الإثم واتهام الذات (وفيه يعتقد المريض أنه مذنب وأنه يستاهل أقصى العقوبات).

٤- ضلال تغير الكون (حيث يعتقد الفرد أن الكون تغير عن ذي قبل، وضلال "تغير الشخص" يعتقد فيه أنه تغير تماماً أو حتى أنه أصبح شخصاً آخر).

٥- ضلال الأهمية أو المعرفة (حيث يعتري الفرد إقتناع كامل بأنه على معرفة واتصال بأهل المريخ أو القمر مثلاً، أو أنه على علم بكل ما يحدث في أعماق النفس البشرية دون دراسة أو دراية بأي علوم، أو أنه له قدرة للكشف عن الغيب ... وهكذا).

٦- الضلال الحشوي الجسمي (وهنا يعتقد الفرد أنه مصاب بمرض حشوي أو جسمي دون وجود ذلك المرض فعلاً).

٧- ضلال الإنعدام (وفيه يعتقد الفرد بانعدام الكون أو الأشياء أو نفسه أو بعض أجزاء جسمه أو أحشائه ... إلخ؛ أي أنه يعتقد أنها غير موجودة).

٨- ضلال التأثير (حيث يشعر الفرد أنه تحت تأثير قوى داخلية أو خارجية ويصبح أسير هذه الأفكار التي تختلف حسب ثقافته - مثلاً السحر).

(كيفية معالجة الضغط النفسي)

من الممكن معالجة الضغط النفسي وذلك من خلال:

- ١- تقوية العلاقة مع الله سبحانه وتعالى بآداء الفرائض والمواظبة على قراءة القرآن الكريم والإستغفار والدعاء.
- ٢- إزالة أو محاولة تقليل حدة المسبب للتوتر الداخلي أو الخارجي.
- ٣- تغيير الإدراك، والنظر لنمط الشخصية.
- ٤- تطوير الذات، وتقوية رد الفعل الفسيولوجي.

(إستراتيجيات التعامل مع الضغط النفسي)

الطرق الإستراتيجية المستخدمة لمعالجة الضغط النفسي إما أن تكون (إيجابية أو سلبية):

أولاً: الطريقة الإيجابية: كتقليل الضغوط ورفع حد القدرة

◀ تقليل الضغوط: ويتم من خلال معرفة آليات تقليل الضغوط:

- ١- التنظيم والتخطيط المسبق للوقت والمهام.
- ٢- مراعاة الأولويات.

- ٣- إمكانية إدارة الوقت.
- ٤- تفويض العمل أو تحويل المسؤولية.
- ٥- الاعتذار عن الأعمال الإضافية حتى لو كانت صغيرة.
- ◀ رفع حد القدرة: ويتم من خلال معرفة آليات رفع حد القدرة:
 - ١- زيادة الإيمان بالله والتوكل عليه.
 - ٢- تدعيم الحوافز لمواجهة الضغوط النفسية.
 - ٣- عدم النظر لما يملكه الناس مع الإحترام والتقدير لهم.
 - ٤- الاستعداد المبكر للضغوط النفسية وحُسن التنبؤ.
 - ٥- ممارسة تمارين ملائمة كالإسترخاء النفسي .
 - ٦- الابتعاد عن التفكير السلبي (Negative thinking).
 - ٧- التركيز على التفكير الإيجابي (positive thinking) .

فيجب معرفة الضغط وكيفية التعامل معه، وعدم تأجيل معالجة هذا الضغط، وإن لم يتمكن الفرد فلاخرج من طلب المساعدة ممن يقدر على تقديمها من معالج نفسي أو من صديق أو من أقارب، ولا تنسى فضل الدعاء لما له من دور في معالجة الضغوط النفسية (الكرب).

قال تعالى: ((ونوحاً إذ نادى ربه من قبل فأستجبنا له فنجيناه وأهله من الكرب العظيم))^٤

ثانياً: الطريقة السلبية: كالتفادي والهروب

- ◀ التفادي (Aviodance) : هو تفادي الإحساس بالضغط (الكرب) دون عمل إيجابي لإزالته أو التخفيف منه مثل:
 - ١- رفض الحديث عن مسببات الضغط.
 - ٢- الإنشغال بأمور أخرى.
 - ٣- الإدمان على الكحوليات.
 - ٤- الإدمان على العقاقير المخدرة.

^٤ سورة الأنبياء ، الآية : (٧٦) .

◀ الهروب (Escape): هو الإنفعال السلبي عما يظن إنه مسبب الكرب
المُعاني منه مثل:
الإنفعال السلبي عن العمل، والدراسة، والزوج، والزوجة، والعائلة وعدم تأدية
الواجبات إتجاههم.
تأجيل معالجة الإحساس بالضغط النفسي مما يؤدي الى مضاعفة الضغوط
النفسية.

نصائح الخبير (جيم رون) ° تلخص فلسفته في التنمية الذاتية :

- ١- ليس ما يحدث لك من أحداث هي التي تقرر مستقبلك، إنما كيف تستجيب لها
(ردة فعلك).
- ٢- عندما تبدأ عملية التغيير، إفعل شيئاً مختلفاً لم تفعله خلال ال ٩٠ يوماً الماضية.
- ٣- النجاح لم يكن يوماً ما سحراً ولا مجهولاً، إنما النجاح هو النتيجة الطبيعية
لتطبيقك المتواصل لمبادئ أساسية في الحياة .
- ٤- إن القيمة الأساسية في الحياة ليست ما تحصل عليه، القيمة الأساسية في الحياة
هي ما سوف تصبح عليه.
- ٥- إن السؤال هو بداية الإستقبال، كُن واثقاً أن لا تذهب إلى المحيط ومعك ملعقة،
على الأقل إجلب معك سطلاً حتى لا يضحك عليك الأولاد.
- ٦- إذا لم تضع خططاً لحياتك، فسوف تقع فريسة لمخططات الآخرين، وخبّن ماذا
يمكن أن يحدث لك؟ ليس الكثير الذي تتوقعه.
- ٧- لتحصل على أكثر مما تريد في الحياة، عليك أن تصبح أكثر قيمة في الحياة والعمل
- ٨- لا تتمنى أن تصبح الأمور أسهل، تمنى أن تصبح الأمور أفضل.
- ٩- لا تتمنى أن تحصل على مشاكل أقل، تمنى أن تحصل على مهارات أكثر.
- ١٠- تعلم أن تعمل أكثر على نفسك، مما تعمل على مهنتك؛ أي أبذل وقتاً لتطوير
نفسك.
- ١١- إذا بذلت مجهوداً أكبر في عمك فسوف تحقق معيشة حسنة، وأما إذا بذلت
مجهوداً أكبر على تطويرك الذاتي فسوف تحقق ثروة .

° هو واحد من أشهر رواد التنمية البشرية في أمريكا، ويعتبر أحد فلاسفة عصره في مجال التطوير الشخصي، وقد أثرت أعماله
ومحاضراته في الكثيرين من مشاهير الخبراء في التنمية البشرية والذين أثر فيهم من العالم العربي يعترف د.صلاح الراشد بأنه واحد من
الذين تأثر بهم في بداياته، وكذلك د.إبراهيم الفقي - رحمه الله - .

- ١٢ - بإمكانك أن تنسى وجبة اليوم، لكن لا تنسى أبداً قراءة كتاب.
- ١٣ - الإنضباط الذاتي هو الجسر الواصل بين وضع الأهداف وتحقيق الإنجازات
- ١٤ - إنهم لا يدفعون لك مالاً من مقابل الساعة التي تعملها، إنهم يدفعون لك مالاً مقابل القيمة التي تضيفها للساعة .
- ١٥ - إن السعادة ليست شيئاً تؤوله للمستقبل، إنما هي شيء أنت تصممه لحاضرك.

(معالجة المشاعر السلبية الكامنة في الذات)

إن فهم وتقبل مشاعر الآخرين السلبية يكون صعباً إذا ما لم تعالج مشاعرك السلبية، وكلما زادت قدرة الفرد لمعالجة مشاعره السلبية غير المحررة كلما كان من السهل مشاركة الآخرين، وتفهمهم، والإنصات اليهم من دون أي جرح أو تسرع، أي كلما كانت لديك قدرة أكبر لتلمس ألمك الداخلي كلما كانت مقاومتك للإنصات لمشاعر الآخرين أكبر، وإذا كنت تشعر بعدم الصبر عندما يُعبر الآخرون عن مشاعرهم فهذا مؤشر على كيفية مقاومتك لنفسك، ولتعزيز مقاومة أنفسنا يجب أن نعيد توجيه أنفسنا، كما ويجب أن نعترف بوجود شخص إنفعالي في داخلنا يصبح منزعجاً عندما يقول عقلنا الراشد بأنه لا يوجد سبب يجعلنا منزعجين.

فيجب أن نستقل عن ذلك الجانب الإنفعالي من ذاتنا وأن نحتويه، فيجب على كل فرد راشد أن يسأل نفسه ما الأمر؟ هل أنت مجروح؟ بماذا تشعر؟ لماذا منزعج؟ لماذا غاضب؟ ما الذي يجعلك حزين؟ مما أنت خائف؟ وماذا تريد؟ وماذا ستفعل؟ فيجب علينا أن ننصت الى مشاعرنا بحُب كي تشفى مشاعرنا السلبية الى حد كبير، ونكون قادرين على الإستجابة للأحداث وبطريقة يملؤها الحُب والإحترام. وإن معظم الذين يعانون من المشاعر السلبية منذ الطفولة، وذلك لأن الأغلبية لم يتلقوا الدعم لمشاعرهم السلبية بطريقة التأييد والحُب والرضا، وهذا ما يجعل البعض يتعلقون بانفعالات سلبية وهم راشدين.

فالتجارب الطفولية هي التي ولدت مشاعر سلبية فلذلك يجب أن نعتبرها ماضي وحسب ولا نجعلها تمتد الى حاضرننا وبالتالي تعيق الإنصات لمشاعرنا الداخلية والتحكم بحياتنا، فمن المؤكد عندما يكون الشخص متضايق جداً فمن غير الممكن أن يتواصل بفعالية كما يرغب، وفي هذا الوقت مشاعر الماضي غير المحررة قد عادت كشعور بالذنب أو الخوف أو الشعور بالحرمان وهنا يصل هذا الشخص الى المرحلة الحرجة التي فقد السيطرة فيها.

وفي الحقيقة إنَّ هذا الواقع فقط في داخله، فإنَّ سر نقل هذه المشاعر التي تُسمى بالمرحلة الحرجة في تملك الحكمة والالتزام، وذلك بأن نَعبر عن المشاعر السلبية المكبوتة كتابةً فعلى سبيل المثال لو فعلت شيئاً في الماضي، وقد ألمك جداً كشعور بالذنب فحاول أن تكتبه كاملاً بعد أن تكتبه حاول أن تكتب ماذا ستفعل لو عاد الزمن بك الى الماضي، هنا ستقول بأنَّ الماضي لايعود فلذلك يجب أن تنساه بعدما أفرغت ألم الكبت الى الورقة واحتفظ بالورقة الى أن ترغب بتمزيقها أو حرقها، ولكي تتعايش بالأمل عليك أن تعشق السلام بحاضرك، ومخططاً لمستقبل مشرق معتمد على جهدك. ولا تنسى بأننا لسنا بملائكة لانخطئ، ولسنا في الجنة كي لانظلم.

ولا شك أن انعدام احترام الإنسان لنفسه يصيبه بكثير من الإضطرابات منها على سبيل المثال: فقدان الثقة بالنفس وبقدراتها الحقيقية والتردد والعجز عن اتخاذ القرار الانسحاب من العلاقات الاجتماعية الشعور بالإحباط ومن ثم الفشل في القيام بالأدوار البسيطة المنوط القيام بها الشعور بالتفاهة، وانعدام القيمة التمرکز حول النفس كالشعور بالإحراج والشعور بعدم الأمان ومحاولة البقاء بعيداً عن الأضواء عدم القدرة على الحديث والتكلم في المناسبات الاجتماعية والشعور بالإحراج الشديد إذا تم تكليفه بذلك.

إن عدم تقدير المرء لذاته بشكل ايجابي قد يجعله عدواً لنفسه وإذا كره المرء نفسه فلا خير يُرجى منه وصار خطراً على نفسه وعلى المحيطين به أو بسبب تصورات خاطئة أحياناً.

التصور الخاطئ:

أن تضطرب عندك هذه الأمور فلا ترى إلا مزاياك وتبالغ بها أو لا ترى إلا عيوبك فتشغل حركتك الطبيعية في النمو النفسي والشعور بالصحة النفسية.
أمثلة:

- الفتاة التي تشعر بأنها ليست جميلة تكون محبطة دائماً.
- الفتى الذي يشعر بأنه غبي ومن ثم لن يلقى احترام الناس.
- العامل الذي يفقد ثقته في نفسه لمجرد أن رئيسه انتقده في العمل.
- اللاعب الذي يقرر الانسحاب لمجرد أن بعض الناس شتموه أو أهانوه.
- الطالب الذي يقرر ترك الدراسة لمجرد إنه بعض أساتذته انتقدوه.
- أخرى.

(مقياس تقدير الذات)

أعط نفسك درجتين على كل إجابة ب(نعم)، و(صفر) على كل إجابة ب (لا) واكتشف مدى تقديرك لذاتك:

- ١- أشعر أنني مثل الناس ولست مختلفاً عنهم أو أقل منهم.
- ٢- أنا أتقبل نفسي كما هي وسعيد بنفسي.
- ٣- أنا استمتع بحياتي الإجتماعية.
- ٤- أنا استحق أن أكون محبوباً وموضع احترام الآخرين.
- ٥- أشعر بأنني ذو قيمة وأن هناك آخرين يحتاجون إلي.
- ٦- لست بحاجة أن يقول الناس عني أنني كفاء في أداء عملي.
- ٧- لدي قدرة جيدة على صنع علاقات جيدة في وقت قصير.
- ٨- أستطيع تقبل النقد دون أن يؤثر عليّ حالتي المعنوية.
- ٩- سهل عليّ أن اعترف بعيوبي وأخطائي.
- ١٠- لا أجد صعوبة في أن أصرح بمشاعري الحقيقية.
- ١١- سهل عليّ أن اعبر عن وجهة نظري بسهولة ويسر.
- ١٢- أشعر بالسعادة العادية شأني شأن الناس.
- ١٣- أحتاج موافقة ومباركة الآخرين لأشعر بأنني الأفضل.
- ١٤- لا أشعر بالذنب عندما أفعل أو أقول ما أريد قوله أو فعله.

الآن حدد مجموع إجاباتك وحدد من أي فئة أنت:

الدرجات من ٢٢ إلى ٣٠ تعني أن لديك درجة جيدة من تقدير الذات.
الدرجات من ١٩ إلى ٢١ تعني أن لديك درجة منخفضة من تقدير الذات لكنها في
حدود المعقول .

الدرجات من ١٥ إلى ١٨ تعني أن لديك نقصاً حاداً في تقدير الذات وتحتاج إلى رأي
متخصصين في الإرشاد النفسي.

مبحث ٢- ((الشخصية القوية وكيفية بنائها))

يوجد عدة تعاريف للشخصية فيمكن تعريفها بمجموعة أساليب تفكير والتصرف وإتخاذ القرارات والمشاعر المتأصلة والفريدة لشخص معين، وبدأت دراسة وتحليل الشخصية من اليونانيين القدماء وخاصة من أبقرات الذي أعتقد بأن أختلاف الشخصيات يرجع الى ماوصفه بالسوائل الحيوية: الدم، المادة الصفراء، المادة السوداء، البلغم فعلى سبيل المثال أعتقد أبقرات إن الشخصية الدموية تكون ذات صفات متفائلة ومُحبة للمغامرة بعكس الشخصية البلغمية التي تكون غير مبالية وغير مثابرة، وحاول أرسطو تحليل الأختلاف بين الشخصيات حسب قسامات الوجه والبناء الجسمي للشخص فعلى سبيل المثال أعتقد أرسطو إن الأشخاص ذوي البنية النحيفة يكونون عادة خجولين، أما دارون فقام بتحليل الشخصية كعوامل غريزية أكتسبها المرء من غرائز حُب البقاء أما سيجموند فرويد حلل شخصية الإنسان بصراع الأنا السفلي (هو)، والأنا (الذات)، والأنا الأعلى (الضمير)؛ ومورتون عرّف الشخصية بأنها حاصل جمع كل الاستعدادات والميول والغرائز والواقع والقوى البيولوجية الموروثة وكذلك الصفات والميول المكتسبة ويقول (شن) إن الشخصية هي التنظيم الديناميكي في نفس الفرد لتلك الإستعدادات الجسمية والعقلية الثابتة نسبياً التي تعتبر مميّزاً خاصاً للفرد وبمقتضاها يتحدد أسلوبه في التكيف من البيئة.

ومن الطريف أن نعلم بأن كلمة الشخصية مشتقة من كلمة اغريقية (الماسك) والتي تعني القناع الذي كان يلبسه الممثلون في المسرح الاغريقي في القرن الخامس عشر ق.م في أعمال إيسخولوس أو مسرحيات الماسك (الأقنعة) التي انتشرت في إنجلترا في القرن السابع عشر في أعمال بن جونسون.

وفي الحقيقة مدلول الشخصية هي ناتج لتفاعل المحيط الخارجي (البيئة) مع التركيب الداخلي تحت تأثير عوامل متباينة من شخص لآخر.

أي إننا نحمل أقنعة نمثل بها دورنا في الحياة فنحن نحمل وجوهاً مختلفة كما نحمل شخصيات مختلفة، ومع مرور الوقت يصبح الوجه هو القناع الذي يعبر عن الشخصية فعندما ترى شخص تعرفه فأنت لا ترى فقط ملامحه بل ترى صورة لشخصه بكل ماتعرفه من جوانب ذاته كتعابير وجهه او تقلباته المزاجيه او حتى وضعه الصحي، وكما يغير الممثل قناعه أحياناً ليقوم بدور مختلف فأنا أيضاً نغير وجوهنا حين نريد أن نُقع الآخرين بشيء مختلف!

فهل يعرف الناس شخصياتنا الحقيقية من وراء القناع أم يعرفوننا من خلال القناع؟ والأهم من ذلك هل نعرف نحن شخصياتنا الحقيقية وكينونة ذاتنا أم نعيش في الدور الذي نُؤديه وحسب؟

فالفرد يختلف تفاعله مع المواقف التي يمر بها باختلاف شخصيته، وكلما كان المرء يتمتع بشخصية قوية كلما كان تفاعله مع المواقف التي تواجهه في حياته أكثر إيجابية وثباتاً. وإذا كانت شخصية المرء القوية هي سنده ونصيره وسلاحه الأول في حل مايتعرض له من مشاكل فإن أحد التعريفات الحديثة للذكاء إنه القدرة على حل المشكلة مما يعني إن الذكاء أحد أركان الشخصية القوية ولكن الذكاء وحده ليس هو كل أركان الشخصية القوية التي كثيراً مايجعل منها الناس مقياساً لتمييز شخص عن آخر. فطالما مانسمع هذا شخصيته قوية أو شخصيته ضعيفة أو شخصيته مهزوزة أو عديم الشخصية وهكذا ولكن لابد من معرفة أهم أركان الشخصية السوية لكي يستطيع الفرد أن يُطور ويُنمي ما إندثر منها في داخله كالذكاء والإرادة وتحديد الهدف ... الخ وهذا ماسيتم توضيحه لاحقاً، وهذا لأن مايملكه الفرد ليس فطرياً وحسب بل قد يكون مكتسب وهذا ما تقوله آخر تعريفات الذكاء في أوربا إن الذكاء ليس فطرياً فقط وإنما مكتسب، ومنها الاستعداد، الطبع، المزاج، الفكر وهي أمور يمكن أي شخص يسعى اليها ويمتلئها لينطلق نحو تحقيق ذاته القوية من خلال مالمديه من أركان ودعائم الشخصية القوية.

(أركان الشخصية)

للشخصية خمسة أركان كما يراها كبار علماء النفس وهي:

- ١- السَّجِيَّة أو الإستعداد: أكثر ما يؤثر على سَجَايا الإنسان الغدد الصماء.
- ٢- المزاج والحيوية: من أبرز مظاهر الشخصية الجيدة، ويعتبر درجة سرعة التعب من عوامل المزاج فكلما كان مزاج الشخص إيجابياً كلما كان عطاؤه أكثر أما إذا مزاج الشخص كان سلبياً فينعكس على عمله فيبدو متذمر ومتكاسل فذلك المهم هو موقف الإنسان من المزاج فلكل فرد منا طريقة للتقليل من حدة المزاج السيء كأن تكون نزهة، أو البعض يودون العُزله، أو قراءة كتاب ... الخ فالمهم تحديد الطريق الأمثل للتخلص من سلبية المزاج.
- ٣- الطبع: يتجلى في النزوع الى السيطرة فإذا كان هدفه إحراز النجاح والانتظام في حياة الجماعة فسوف يتحلى بالطبع الهادئ (وإن كان متظاهر بالهدوء) الأقدر على معايشرة الناس، وهذا لكون الطبع الحاد ينفره الناس.
- ٤- الخُلق: يضيف الخُلق على الشخص صفات الإستقامة، وضبط النفس والإستقلال الذاتي وهذا الرُكن يجعل مكانه خاصه لمن يتحلى به.
- ٥- الفكر: المسؤول عن اختيار أفضل الإقتراحات التي تُعرض على الشخص من قبل عقله حسب ترتيبها المنطقي.

صفات الشخصية: تشمل:

- ١- صفات الشخص الجسمية: الملامح، الرشاقة، البدانة، الطول، القصر ... الخ.
- ٢- صفات الشخص الوجدانية: الإنفعالات، المشاعر، العواطف، المزاج ... الخ.
- ٣- صفات الشخص النزوعية: الكلام، التعبير، الحركة، العمل، التطرف ... الخ.

الجوانب المؤثرة في الشخصية هي:

◀ الجانب الذاتي: ويتضح هذا الجانب عندما يُعبر الشخص عن نفسه ويقول (أنا)، فنحن حين نولد لانشعر بذواتنا شعوراً واضحاً ولانميز في الفترات الأولى من طفولتنا بين أجسامنا وملابسنا فجميعها مجرد أشياء نلهو بها وتختلط معاً، ولكن حين نكبر قليلاً نميز بين أجسامنا ونفوسنا ونظل نُجرد

أنفسنا من العوامل الخارجية حتى نُدرك أن لكل منا ذاتاً مستقلة وهذا ما يُسميه البعض بأزمة الشخصية.

◀ الجانب السلوكي: هذا الجانب الموضوعي الذي يتألف من مجموعة ردود الأفعال النفسية والاجتماعية التي يواجه بها الشخص عالمه الخارجي، وهذا يتضح في تقبل الشخص للمجتمع وتآلف المجتمع معه وكذلك سلوك الشخص مع نفسه ومع المقربين منه في حالات انفعالاته النفسية والإضطرابات التي يتعرض لها.

(الملامح الأساسية للشخصية القوية)

- ١- التكامل التفاعلي: الشخصية القوية كالنبته التي يتكامل نموها بمرور الوقت فيكون لها جذع قوي يتشعب منه جميع الفروع المختلفة.
- ٢- إستمرارية نمو كيان الشخصية: تظهر في ارتباط الماضي والحاضر والمستقبل.
- ٣- التوازن بين الأنانية والغيرية: هو الموازنة على إشباع الحاجات الشخصية وإشباع حاجات المحيط بك.
- ٤- التوازن النفسي: تحقيق الإنسجام بين المطامع والإمكانات.
- ٥- الإلتناء للمستويات العليا للمجتمع: أي ذات المفاهيم الأفضل مثلما ينسلخ شخص بعد أن تتقف عن مجتمع جزئي قبلي يأخذ بالثأر إلى مجتمع يحترم القانون.

إنجذاب الشخصيات: بصفة عامة نميل إلى الشخصيات التي تشابهنا وأحياناً يكون على العكس تماماً وهنا نتذكر ملاحظة د. اوتوكر ويجير من فيرجينيا (إن أكثر مصادر القوة للحُب والكراهية في العلاقات هو جاذبية الإدراك الحسي للأنواع المضادة) فالبعض منا ينجذب لمن يشبه شخصيته لكونه لن يرهقه بكثرة النزاعات لتقارب أفكارهم بشمولها والبعض الآخر ينجذب لمن لايشبهه بالشخصية كي يكمل أحدهما الآخر.

سحر الشخصية (الكاريزما): لكل إنسان سحر للتأثير الشخصي في محيطه أو في رأي صديق أو عمل... الخ، وعليه فإن هذه الأفكار والأقوال والأعمال تتكاتف مع بعضها البعض فتصنع صاحبها وتكونه، وبالتالي تكون حاضره ومستقبله.

وإن سحر الشخصية يكمن في الشخص نفسه وفي ذاته ولاننسى فضل الصفات النبيلة والأخلاق الكريمة في بناء الشخصية القوية الساحرة، وهذا بالإضافة الى أن من يتمتع بالنشاط، والهمة، والحضور، واللباقة والترفع عن الصغائر وحسن المظهر دون مبالغة، والحزم، والشجاعة يؤثر في النفوس ويسيطر بسحر شخصيته.

المؤثرات السلبية على الشخصية: إحذر هذه الصفات التي تسيء الى شخصيتك: الخمول، تبلد الذهن، عدم الإنتباه، التقليد، التوان في إداء الواجب، الإنعزال، الجهل تحقير الذات، التكبر، المبالغة في الإهتمام بالمظهر، ضعف صياغة الكلام.

معالجة المؤثرات السلبية:

- كُن يقظ الضمير وذلك بتكوين علاقة عامرة مع الله عزّ وجلّ فإذا كنت تخاف الله فلن تخطأ بحق الناس.
- إعتن بصحتك في إعتدال وثق بأن النقص العضوي لا يحدد الشخصية ولكن مايوثر هو تأثير المرء بذلك النقص.
- تكيف حسب مايتطلبه مجتمعك وبشكل صحيح من خلال الموازنة بين الرأي الشخصي و رأي المجتمع.
- حاول ان تطور معلوماتك بكل مايتعلق بعملك او إهتماماتك أو دراستك لأن هذا سوف سيزيد الثقة بنفسك.
- كُن مُتحدثاً لبقاً بسعة أخلاقك.
- تعلم الإصغاء الجيد للآخرين.
- اكسب الأصدقاء بكياستك الإجتماعية وإنسحب من أصدقاء السوء مهما كنت تغزهم.
- كُن متحمساً ومهتماً بالحياة وبلاتهور.
- تواضع لأن التواضع يُكسبك الإحترام والتقدير إذا أثبت إنك عضو نافع لمجتمعك.
- إنسج فكراً وتبنى أفكاراً لتكسب سلوكاً.
- إنسج سلوكاً لتكسب عادةً.
- إنسج عادةً لتكسب شخصية.
- إنسج شخصية لتكسب نجاحاً.
- توجه بنجاحك نحو الله لتقرر مصيراً.

(أهم المؤثرات الإيجابية في تنمية الذات وبناء الشخصية)

أولاً: الإرادة القوية ودورها في تنمية الذات وبناء الشخصية

إن السبيل الأوحى لتحقيق وإملاك قوة الإرادة هو (إرادة القوة) إذا أردنا أن نحقق قوة الإرادة فإنما نحن نرغب في ذلك بذاتها فإذا أُنعدمت ستندعم بالتالي الرغبة في تحقيق وإملاك قوة الإرادة.

لماذا يرغب المرء في أن تكون له إرادة قوية؟ أغلب الظن إن أسباب هذه الرغبة ترجع في مجملها الى (إرادة النجاح) في مختلف ميادين الحياة إذ إن بأعماق كل منا رغبة فطرية أولية تدفعنا دفعا إلى (تحقيق الذات) ونحن قطعاً لانشعر بالسعادة إلا عندما نحقق ذواتنا في الميادين التي نرتجيبها.

والنجاح الشامل الكامل بهذا المعنى هو (تحقيق الذات) أو هو بالأحرى الثمرة النهائية لتحقيق الذات تحقيقاً كلياً في مختلف ميادين الحياة. وإن هذا المطلب ليس من المطالب السهلة الميسورة للجميع إذ إننا نولد جميعاً ولدنا من الإستعدادات والقدرات التي تعمل البيئة والتربية والثقافة على تنميته أو التي تعمل على عرقلة نموه ومن ثم تتدهور تلك الإستعدادات والقدرات، ولهذا السبب تظهر التفاوتات والفروق الفردية والقدرات بين أفراد المجتمع بل أفراد الأسرة الواحدة وبسبب من هذا التفاوت لا تتمكن الغالبية العظمى من سواد البشر في المجتمع من تحقيق النجاح الشامل الكامل بل يقتصر نجاح الأفراد على ميادين محددة دون غيرها من الميادين الأخرى وهنا يشعر المرء بأنه لم يحقق ذاته على الوجه الأكمل الذي كان يرجوه ويحلم به فترتكس شخصيته وسعادته تكون منقوصة بالقطع.

ولذلك تقوى الرغبة في إستكمال جوانب النقص في الحياة الذاتية للإنسان ولاشك في إن إستكمال جوانب النقص أياً كانت تستدعي وجود القدر اللازم من (قوة الإرادة) بيد إن إملاك قوة الإرادة كما أسلفنا يتطلب بدوره رغبة تنشأ من النزوع الى تحقيق الذات تحقيقاً كاملاً شاملاً .

فهناك إرتباط وثيق الصلة بين (إرادة القوة) وبين الرغبة أو النزوع الى (تحقيق الذات)، والواقع إنه إذا كانت الإرادة قوة من القوى الإنسانية التي يتفاوت حظ كل منا منها فإنه مما لا شك فيه إن الإرادة هي أعظم قوى الإنسان الأخرى وهي التي تعمل على توجيهه وتوظيف تلك القوى لخدمة الشخصية ككل.

فالإنسان يمكنه أن يصنع من نفسه الشخصية التي يريد لها ويختارها بكل دقائقها وتفصيلها ما عليه إلا أن يختار النمط الشخصي (النموذج) الذي يخلو له ثم يصمم على التمسك بتحقيق هذا النمط في كل تفاصيله بحيث لا ينحرف أبداً عن نموذج الشخصية التي أختارها، وبمراقبة النفس بصفة دائمة يمكن للإرادة أن ترد الإنسان الى الطريق الذي أراده لنفسه ولشخصيته، ومن الذكاء أن يتعرف الإنسان على قواه النفسية ومنها الإرادة حتى يعمل بعد ذلك على توظيف تلك القوى لتحقيق النجاح الشخصي بمعناه الفلسفي الذي هو تحقيق الذات.

إذ ليس من المستحيل أن ينظر الإنسان الى نفسه كما لو كانت مجرد خامة طيعة بين يديه يُشكلها كيفما يُريد حتى يبلغ بها الشخصية المرجوة الناجحة.

وفي نفس الوقت إذا لم يجد المرء لنفسه هدفاً في الحياة، فهو ليس أكثر من خامة إنسانية صرفة لم تجد من يشكلها بعد، وإن ظن إنه (وفقاً لحياته) يتمتع بشخصية حقيقية قوية، إذ الشخصية القوية ترتبط بالإرادة القوية والإرادة بدورها لا تقوى إلا إذا استخدمت في الإصرار على تحقيق أهداف الإنسان الذي يهدف - من وجوده وفي وجوده - الى تجاوز ما هو بشري في آدميته الى ما هو إنساني في ذاته وكيانه النفسي.

فالفلسفة المقصودة هي (فلسفة تحقيق الذات) أو بعبارة أخرى هي الإطار العام الفكري الذي يحدد ملامحنا الشخصية والنفسية عندما نلتزم أفكاره، وهنا تتضح لنا بجلاء أهمية الأفكار والثقافة في بناء شخصية الفرد الذي تحكمه العقائد والأفكار التي يؤمن بها ويعمل وفقاً لها.

وبهذا المعنى كلما كان فهمنا للإرادة وحدودها وأنواعها وطاقتها كل نوع من أنواعها أمكن لنا أن نوظف هذه الإرادة في المجال الذي يخدم في بناء الشخصية على أن يبدأ فهمنا هذا من (إرادة الحياة) ثم من بعدها (إرادة المُعتقد) ومن هذه وتلك الى (الإرادة القوية) التي هي أصل (إرادة النجاح) ثم ينتج توظيف مجموع طاقتها هذه الإرادات بالتوظيف الجيد لإرادة تحقيق الذات وبناء الشخصية.

نحن نرغب في الإرادة القوية لأننا نرغب في القوة ذاتها، القوة التي تجعلنا نحقق ما نريده؟

هل طلبنا هذا للقوة طلب لشيء لانملكه بالفعل ونسعى الى إمتلاكه ؟ أم رغبة في اطلاق قيود قوة كامنة في نفوسنا فعلاً ؟

إن الإرادة قوة أساسية من قوى الروح لذا فهي قوة يملكها جميع البشر، ويمكن تتميتها بأساليب معلومة. لكن الاختلاف في استخدام قوانا بما فيها الإرادة هو ما يؤدي الى ظهور ونمو تلك القوى أو ضمورها وضعفها، ولكي نستخدم قوانا الإستخدام الأمثل علينا أن نتعرف على أعظم تلك القوى وهي (الإرادة).

والإرادة بمعناها العام هي القوة الدافعة للفعل أو هي ما يدفع الفعل الى التحقق بعد إن كان في حيز التخيل. فكل ماموجود في مجال الفكر لابد أن تفجره الى الخارج بقوة دافعة تخرجه من مجال التطور التجريدي الى مجال العمل الواقعي، وهذه الطاقة هي الإرادة.

مفاهيم الإرادة: المفهوم العلمي الذي يقدمه علماء النفس للإرادة بأن عمل الإرادة هو عمل واع قابل للرقابة ويتمثل هذا بالباعث والعزم والإداء، بالإضافة الى دوافع غير واعية تؤدي الى التحقق، ولذلك يميل بعض الأشخاص ذوي الإرادة الى استعمال الجانب السلبي للطاقة (الإرادة) واللامبالاة في تحكيم الإرادة ومن هذا قانون السطوة يقول: (أن الوضوح في النجاح يزداد بإزدياد مجهود الإرادة). ومن الجانب الفلسفي فالإرادة هي قوة أساسية من قوى الروح، فإنها القوة المُعبِّرة عن قدرة الإنسان على التصور ثم تحويل هذا التصور الى عمل واع مُنظم، ولهذه القوة آليات وهي: الباعث (القوة الحافزة)، العزم (فعل الإرادة)، الإداء (تحقيق التصور) .

أنواع الإرادة هي:

١- الإرادة الموجهة: هي إرادة العقل أو الوعي في ممارسة إختياراته العملية التي تدفع صاحبها الى مزيد من النجاح والرقي والتقدم، فهي إحدى قوى الروح الأساسية فللإرادة قوة ليس في السيطرة على إثارة الشعور وحسب بل أيضاً على السيطرة على الأسقام الجسدية على وصف الفيلسوف الألماني إيمانويل

كانط وفي إعتقاده إن عمل الإرادة هذا يمكن أن يتم بالفعل فيما لو صمم المرء على ألا يكون مريضاً أو على الأمل ألا يخضع للمرض أو المشاعر المرضية فالإرادة هي تحوّل صورة القوة وانتقالها من قوة فكرية الى قوة عملية.

٢- الإرادة العمياء: وهي إرادة الغرائز، إن الغرائز في أساسها قوى طاغية لاسبيل الى الإفلات من سيطرتها أو طغيانها إلا بإخضاعها الى سّطوة العقل ولذا كانت محاولات الأفراد والمجتمعات منذ زمن بعيد لتهديب تلك الغرائز أو جعلها غرائز عاقلة، وذلك بتحويلها من قوى عمياء تعمل للأضرار الى قوى عاقلة إيجابية وهذه المشكلة مازالت قائمة في العلوم النفسية والفلسفية الى يومنا هذا.

٣- الإرادة الحشّدية: وهي الإرادة التي مصدرها المجتمع فهي ما يخلقه المجتمع فينا، وبه يتشارك الجميع ويتشابهون إجتماعياً، ولهذا الإرادة دور سلبي فهي حينما تهدف الى الحفاظ على الكيان الإجتماعي والتراث والقيم من جهة تعيق إنطلاق إرادة الأفراد وطموحهم الذاتي لتحقيق وجودهم خارج النسق الإجتماعي وقوانينه الجديدة أي إنها تعيق الإبداع الذاتي.

فالقوة التي تقود مسيرة حياتنا وتحكم مصيرنا وتصوغ شخصياتنا هي (قوة الإرادة)، وأهم آليات الإرادة التخيّل ونحن في الواقع إنما نبني أنفسنا وشخصياتنا ونختار مصيرنا ننجح او نفشل وفقاً لما نتخيله أو نتصوره عن ذواتنا وقدراتنا فمن يبني لنفسه شخصية تتكون أركانها من أفكار سلبية عن قدراته وإرادته القاصرة لايتوقع له أن يحقق من الإنجازات إطلاقاً، ومن يبني لنفسه شخصية تتكون أركانها من أفكار إيجابية عن قدراته وإرادته التي لاتعترف بالمستحيل فيتوقع لمثل هذه الشخصية أن تُفجر طاقاتها الخلاقة.

ثانياً : الذكاء ودوره في تنمية الذات وبناء الشخصية

يُمثل الذكاء القدرات العقلية لنسبة هائلة من البشر ولاينطبق على اصحاب القدرات الضعيفة وكذلك لاينطبق على أصحاب القدرات الفائقة والقدرات العليا من العباقرة وبهذا المعنى فإن الذكاء يمكن أن تجده لدى ٧٠% أو ٨٠% من أفراد المجتمع، والبشر جميعاً يمتلكون القدرات العقلية وإن كانت بنسب متفاوتة من إنسان الى

آخر، ويمكن أن نتعرف على مجموعة من آراء علماء النفس في الذكاء من خلال مجموعة اسئلة خاصة:

س ١: ما الذكاء؟

س ٢: ما العوامل المؤثرة على النظرة الى الذكاء؟

س ٣: ما العلاقة بين الذكاء والعقل؟

س ٤: مامكونات الذكاء؟

س ٥: ما العوامل المؤثرة في مكونات الذكاء؟

علم النفس قديماً كان يعتبر قدرة موروثه، وكان لهذا الإعتبار أثره في النظرة الى الذكاء، فالنظرة القديمة للذكاء تمتاز بالإستاتيكية والثبات، بأعتباره قدرة تُنقل عن طريق الجينات إلى الأفراد قدرة ثابتة لاتنمو ولا تتطور في الأفراد على السواء وهو كذلك قدرة غير عامة بل هي خاصة لدى أفراد أو أجيال من أسر أو مجتمعات محددة دون غيرها.

وهذا المفهوم تغير مع ظهور إتجاهات جديدة في علم النفس والإتجاهات الحديثة في علم النفس بدءاً من (بينييه) ومن بعده (جان بياجيه) فقد رُفِض المفهوم الإستاتيكي للذكاء وتم الإهتمام بإمكانية نمو الذكاء وإكتسابه وأن لم يتم تجاهل العامل الوراثي في نفس الوقت.

الذكاء عند (جان بياجيه) هو إن الذكاء يولد وينمو ويتطور مع ميلاد ونمو وتطور الكائن البشري، وبهذا المعنى فإن جميع البشر يتمتعون بالذكاء العام، أما الذكاء الخارق فأثر الوراثة فيه هو الأصل. وبالْحَقِيقَة ليس بالضرورة العباقرة أن يملكون والدين عباقرة فكم من عالم عبقرى والديه ليسوا بعباقرة.

للذكاء عدة تعاريف وأهمها:

التعريف الوظيفي: يُعرّف (تيرمان) الذكاء بأنه القدرة على التفكير المجرد، بينما يُعرّفه (شترن) بأنه القدرة العقلية على تكييف السلوك وفقاً لمواقف وظروف الحياة، أما (كوهلر) يرى أن الذكاء هو القدرة على الإستبصار ويرى (كلفن) إنه القدرة على التعلم بينما ذهب (جواردي) الى إن الذكاء هو توظيف القدرات السابقة والإستفادة منها في مواجهة مواقف الحاضر والتهيو النفسي للمستقبل.

التعريف البنائي: يرى بينيه إن الذكاء هو القدرة على الحكم السليم فإنه يُعلل ذلك بأن هذه القدرة الحكيمة تنطوي على أربع قدرات أخرى وهي: الفهم والإبتكار والنقد والقدرة على حصر الفكر (التركيز) في موضوع محدد قبل الانتقال الى موضوع آخر لتنفيذ عمليات فكرية أخرى.

ويوافقه (ثيرستون) مؤكداً إن الذكاء قدرة تتألف من مجموعة قدرات أخرى تتشارك جميعاً في إداء العمل الذهني الذي يُعرّف بالذكاء.

التعريف الإجتماعي: هو القدرة على التكيف مع المواقف الخارجية والمشاكل والظروف الإجتماعية، لذا فهم يعتبرون البيئة وعواملها والثقافة والتربية وخبرات الطفولة من أهم العوامل المؤثرة في نمو وتطور الذكاء.

التعريف البيولوجي: هو التكامل الوظيفي للجهاز العصبي في تحديد مفهوم الذكاء وإن أي أختلالات جسمية او هرمونية أو عصبية تؤثر في النشاط النفسي – العقلي عموماً وتؤثر في الذكاء خصوصاً.

التعريف الفلسفي: هو مجموعة من قدرات تجمع بين التعلم والتكيف والتفكير المجرد، وبهذا المعنى فالعوامل المؤثرة في عملية الذكاء تكون وراثية وأخرى مكتسبة.

وإن كلا من العوامل الوراثية والمكتسبة لا يتم التفاعل بينهما إلا في وجود وسائط من الأسرة والأصدقاء، فهو خاصة من خصائص التفكير لكنه بالطبع ليس هو التفكير نفسه، وهو ضرورة من ضرورات الإبتكار لكنه ليس هو الإبتكار نفسه وهو أحد أركان العبقرية لكنه ليس هو وحده كل مكونات العبقرية، فالتفكير هو إحدى وظائف الدماغ البشري يؤديها الدماغ البشري التي يؤديها بواسطة المخ وبدون هذه العملية يصعب التكيف مع الواقع الإجتماعي ويحدث إختلال إدراكي يؤثر في النمو الوجداني والعصبي للإنسان، أما الإبتكار هو المكونات الرئيسية

لعملية الذكاء ويُعتبر بمثابة النتيجة أو الثمرة النهائية للنشاط العقلي المُتسم بالذكاء.

مراحل الذكاء حسب المراحل العُمرية:

١- المرحلة الأولى (مرحلة الرضاعة)

حيث تقوم الأم بدور مهم في بلورة ذهن الطفل عن طريق مناغاتها له مما يؤدي الى تنشيط حواسه وجسمه وجهازه العصبي والحركي.

٢- المرحلة الثانية (ما قبل الكلام من ٢- ٣ سنوات)

وهذه المرحلة تستند على التصوّرات الأساسية الخاصة بالمكان، والأشياء والنطق وهي الأكثر أهمية في تثبيت علاقة الطفل مع الأشخاص المحيطين به.

٣- المرحلة الثالثة (الإدراك الحسي من ٤- ٧ سنوات)

هي المرحلة التي تتكون فيها الوظيفة الدلالية بالنسبة إلى اللغة وفي هذه المرحلة يتم نمو المشاعر والأحاسيس، ويؤكد (أريك أريكسون) أن هذه المرحلة هي التي تشهد بداية تكون الضمير من خلال التربية والعلاقات الإجتماعية.

٤- المرحلة الرابعة (الوسطى من ٧- ١١ سنة)

هذ تُعرّف بمرحلة العمليات العقلية الحياتية وفيها يستمر النمو الإنفعالي والخُلقي ويتكامل الجهاز الإرادي.

٥- المرحلة الخامسة (العمليات التجريدية من ١٢- ١٥ سنة)

وتعرّف لدى علماء النفس بأنها مرحلة تكوين الشخصية، وهي أيضاً مرحلة الانتقال الى المراهقة وفيها تتسع الحياة الوجدانية وتتسم بالموثرات الذاتية المستمرة لتوظيف هذه الطاقات العقلية، وإذا لم يتم توظيف هذه الطاقات بالشكل اللازم لها بسبب إضطراب في الشخصية.

أفضل الطرق لتنمية الذكاء عند الأطفال:

- التشجيع الدائم للطفل.
- عدم إجبار الطفل على استخدام أساليب محددة في حل المشكلات.

- ◀ مكافأة الطفل على الأفكار الجديدة الإبتكارية.
- ◀ خلق وتقديم المثل الشخصي المنفتح ذهنياً كقدوة يحذو الطفل حذوه.
- ◀ تنمية عادة القراءة العلمية والأدبية وتشجيع مواهبه والعمل على إثراء تلك المواهب.
- ◀ متابعة تفاعل الطفل في المدرسة ومع الأصدقاء.
- ◀ التنوع في الألعاب والأنشطة التي تُنمي المهارات والقدرات الإبتكارية والذهنية.
- ◀ تنمية روح العمل حُب العمل، والنشاط، والنجاح وتنمية روح التفكير و غرس القيم الايجابية في وجدانه.
- ◀ الإهتمام بالصحة النفسية والجسدية للطفل.

فالذكاء قدرة أو طاقة كامنة لدى الجميع، وهي كأي طاقة أخرى لا تتحول الى عمل إلا في وجود حافز مشجع يتحداها أو يشحذها وسوف يتطور إذا ماكانت البيئة صالحة لتنميتها من خلال الوسائط والوسائل، وإن عدم الإنتباه يؤدي الى ضعف التركيز ويؤدي الى الإنفعالية والى التصرفات القائمة على ردود الفعل الإنفعالية لا على العقل والتركيز وبالتالي نتصرف في كل شيء ألياً أو اعتماداً على ردود الفعل الإنفعالية لا العقلية وهذا ينعكس بالطبع على الشخصية ويؤدي الى قلة وظيفة التفكير وضمور ملكة الذكاء. لذا يجب أن ندرّب استخدام العقل على التفكير في مشكلة من المشاكل أو مسألة من المسائل الفكرية أو السياسية أو الفلسفية فإن التدريب على التفكير يغلب العقل على العاطفة عند مواجهة المشاكل أو في الحياة اليومية عموماً مهماً اختلفت ظروفها ومواقفها.

فعدم الإهتمام بتنمية الذكاء أو معرفة أساليب التفكير ومناهجه يرجع إلى الإعتقاد الذاتي بأننا نفكر جيداً وإننا أذكىء بالقدر المناسب الذي يكفي لخوض معركة الحياة وهذا الإعتقاد يدفعنا دفعاً إلى إهمال قدراتنا العقلية سواء من حيث إستخدامها الإستخدام الصحيح والأمثل أو من حيث الإهتمام بتنمية تلك القدرات والمواهب، ومن ثم تضرر قدراتنا وتضمحل مواهبنا ونُسرع بعدها الى البحث عن أسباب فشلنا ونُلقي اللوم على الواقع وعلى الآخرين وهذا ما سينعكس سلباً على الشخصية.

بيد أن ظاهرة قياس الذكاء وإختباراته كأختبار (المعلومات، والفهم، والحساب، والتجميع، والقدرة اللغوية، والمطابقة... الخ.) أصبح يُنظر إليها وإلى غاياتها على إنها تتأثر بالبيئة، وإنها تهدف الى تنمية الأدوات المعرفية وتكوين إتجاه حياتي للبحث عن المعرفة المنظمة للكشف عن الحقيقة، ولقد أظهرت البحوث المختلفة تأكيد ظاهرة الذكاء الإنساني وأثبتت التجارب وجود الحقيقة العلمية والتي أطلق عليها الفروق الفردية.

فالأفراد يتفاوتون في نسب ذكائهم حسب نوعه فمنهم من تكون سمته الغالبة من الذكاء :

- ◀ الذكاء الإجتماعي: هو القدرة على التعامل بنجاح مع من حوله من الناس.
- ◀ الذكاء الميكانيكي: هو القدرة على التعامل مع الأشياء وتركيبها.
- ◀ الذكاء النظري المجرد: هو التعامل مع الرموز، والمجردات، والمعادلات والأفكار بكفاءة عالية.

وأقل فائدة تُرجى من نتائج الإختبارات للذكاء هي الإستفادة منها في تخطيط البرامج الدراسية، أو حتى في تحديد أنواع الأنشطة المناسبة لتنمية قدرة الذكاء في أوقات الفراغ وكذلك في مجال تحديد المهن النوعية والأعمال المناسبة للأفراد التي تليق بشخصية كل فرد حسب قدراته ومواهبه فلذلك يُعد الذكاء من أهم أركان بناء الشخصية فبالإضافة لما له من أهمية للفرد بشكل شخصي فله فضل واسع على المحيطين بشكل عام.

ثالثاً: إتخاذ القرار ودوره في تنمية الذات وبناء الشخصية

إستخدم عقلك في إتخاذ القرار وسوف يتبعه القلب والنفس، فلاتنتظر حتى تشعر إنك تحب أن تفعل شيء ما فلن تشعر بذلك حتى تباشر تنفيذ قرارك بحماس، حدد لنفسك فترة لدراسة وتفكير في موضوع ما علمياً، وروحياً، وأخلاقياً قبل العزم على إتخاذ القرار، ثم تعلن عن إتخاذه وتنفذه وترجمه لعمل وكل هذا ستنتج به بتمهل ملائم وعلى أساس ثققتك بصلابتك فأنت (صانع القرار) وموفق بإصداره

ومن هنا تكون صاحب شخصية قوية، فبالرغم من إختلاف درجات أهمية القرارات لكن لاشك إن المجتمع والعُرف السائد فيه يؤثر في صنع قرار غالبية أفراد المجتمع فذلك نرى كثير من الأفراد يسعون إلى إتخاذ قرار فردي يتلائم مع الفكر السائد كي لايدفعوا ثمن مخالفة العُرف السائد بالنقد اللاذع من القاص والدان، ولاشك بأن الفرد كلما كان متمسكاً بقراره وساعياً لتنفيذه كلما كان ذو شخصية قوية.

نماذج صانعي القرار

وضع علماء النفس نماذج لصانعي القرار، وقد نجد من يتصف بأحد النماذج أو من يتصف بمزيج من هذه النماذج:

١- المؤجلون: الذين يخفقون في صنع القرار وإتخاذه، ينقصهم العزم على صنع القرار وغالباً مايقولون (دعونا نفكر بالأمر نحتاج مزيداً من الوقت) ونتيجة لذلك يضيعون الوقت ويهملون العمل إما بعدم إنجازه أو إنجازة على نحو غير مُرضي .

٢- المتذبذبون: هم المترددون الذين إذا تقدموا خطوة للأمام مرة فستكون الأخرى إلى الخلف مضيعين الفرص، وحائرين بين إتخاذ القرار وعدم إتخاذه او إعادة إتخاذه مرة أخرى.

٣- الخائفون: هم الذين لايفضلون المخاطرة بصنع القرار وإتخاذه مُقيدين أنفسهم بحواجز لاوجود مادي ملموس لها سوى في خيالهم .

٤- المتهورون: هم الذين يحبون السرعة (مغامرون) ولايكادون من أن يلمحوا الفكرة كي يسعون لتنفيذها مباشرة دون الدراسة الموضوعية للأمور وإهتمامهم يكون محدد بالنسبة لحقائق الأمور وللمشاعر وللتكاليف.

٥- المتأملون: هم الذين يختارون ألا يفعلوا شيئاً لأنهم يظنون إن أكثر المشاكل تعقيداً تحل نفسها بنفسها، كالمدخن الذي يتأمل بتصاعد دخان سيجاره وهو في وضع الإسترخاء.

٦- المستغلون: هم الذين يتصيدون لصالحهم الشخصي من خلال صنع القرار وإتخاذه بين الآخرين.

- ٧- المعتمدون: هم الذين يصنعون القرار ويقنعون الآخرين المحيطين بهم وتشغيلهم في صنع القرار وإتخاذ القرار عوضاً عنهم.
- ٨- الخجولون: هم الذين يعانون من صنع أبسط أنواع القرارات وبالتالي فهم في حاجة للخروج من خجلهم قبل أن يفكروا بصنع قرار وإتخاذه.
- ٩- المهمومون: هم الذين إذا ما صنعوا قراراً وإتخذوه تراهم مهمومين غير سُعداء وكأنه حملاً يصعب عليهم حمله.
- ١٠- العاجزون: هم الذين يتمتعون بشكل قوي جميل لكنهم عاجزون تماماً عن صنع القرار وإتخاذه متصّورين بأن الإنسان لا ينول أكثر من حظه، فلماذا التفكير بتفاصيل الأمور وصنع القرار وإتخاذه؟
- ١١- الأساتذة: هم الذين يجمعون الحقائق قبل صنع وإتخاذ القرار، وقد ينجح هذا النموذج في صنع القرار الناجح ولكن قد يكون في موعده أو متأخراً عما يجب.
- ١٢- القادرون على صنع القرار: هم الذين يصنعون القرار ويتخذوه بدراسة الموقف أو القضية، ثم تحديد الغاية منها والتفكير بالبدائل المتاحة للخروج من القضية، وأختيار (القرار) الحل الأمثل بين هذه البدائل.

رابعاً : قوة الهدف ودوره في تنمية الذات وبناء الشخصية

الهدف الرئيس للإنسان الناجح في هذه الحياة هو الإبداع والتعلم، فنحن نأتي لهذا العالم كي نبدع، ولكل إنسان هدف مرسوم له في الحياة وهذا الهدف هو الذي يمنحه القوة والطاقة، وفي الحقيقة إن أي شيء في هذا العالم لا يمثل كل الأهداف في الحياة، فالأشياء في هذا العالم ليست سوى وسيلة تؤمن لنا تحقيق أهدافنا التي يجب أن لانكون عباداً لها، وذلك لأننا كلما تعقلنا بهدف كلما فقدنا أكثر خاصة عندما نتعلق بأهداف غير محددة.

- إذن ماهو هدفك المنشود الآن؟
- لأجل مَنْ أو لأي شيء تعيش؟
- لماذا الخلية في الجسم؟
- وماهي وظيفتها؟
- وماالذي يوحد الخلايا في الجسم الواحد؟

الهدف الرئيس أو الغاية الأعلى هو (الحياة) بالنسبة للجسم بكامله. والإنسان بمثابة الخلية في هذا الجسم الكوني، ووظيفته الإهتمام بهذا الجسم الكوني كي يعيش ويزدهر.

الهدف من وجود الإنسان عبادة الله سبحانه وتعالى وكذلك حماية نفسه وحماية الكون، ولهذا يجب أن يفكر الإنسان بنفسه ويطورها من أجل أن يكون قادراً على العطاء ومنح الآخرين أكثر، وأخطر ما في هذه الحياة إذا نسي الإنسان دوره الأساس في هذه الحياة وخان أحلامه.

الإنسان غير قادر أن يتخلى عن رغباته ولكن قادر ألا يكون عبداً لها. ولهذا يجب أن تتخلص من إلحاحك بالحصول على شيء معين كي ترى هذا الشيء دخل حياتك وأصبح في بيتك إذا كنت بحاجة إليه فعلاً لأن الله سبحانه وتعالى لن يخذلك، وكل ما عليك هو أن تتخلص من قلقك، وإلحاحك، ووسوستك بالحصول على هدفك.

والهدف ليس المهم بحد ذاته بل طريقة تحقيقه، والوسيلة للوصول إليه والهدف سيبرر الوسيلة في حالة وحيدة فقط، إذا كنت متأكد من إن تحقيق هدفك تحسين حياتك وحياة المحيطين ودون أن تؤذي أحداً متوكلاً بإرادتك على الله عزّ وجلّ.

ويجب أن تحاور عقلك الباطن ببعض الأسئلة:

- س ١: هل أنا أحيا الحياة التي أستحق؟.
- س ٢: هل أنا سأحقق أحلامي ورغباتي وأمنياتي وأهدافي؟.
- س ٣: هل أنا قادر على إدارة حياتي والتحكم بها؟.
- س ٤: هل أنا ما أريد فعله غير صالح؟.

بعد أن تُجيب نفسك تذكر القاعدة الذهبية (إذا كان ماتفعله غير صالح فأفعل شيئاً آخر).

بعدما حددت هدفك توجه نحو النتيجة وأسنِ الفشل لأنه لاوجود في الواقع لشيء اسمه الفشل، والفشل موجود في عقولنا وفي أفكارنا فقط، وإنه ليس سوى تقويم سلبي للنتيجة.

فلاتحاول تقييم النتائج الى جيدة وسيئة لأن أية نتيجة ليست أكثر من نتيجة فقط، وحلل هذه النتيجة بأنها إشارة تنبيه الى ضرورة تقوية قدراتك، ووجهات نظرك إنها فرصة رائعة لتنبهك الى ماكنت تهمله ولم تُعطه أهمية في السابق.

فكل ما عليك أن تُعدل من توجيه قدراتك الذاتية بشكل صحيح، فلن تكون بحاجة لإجهاد نفسك في سبيل نجاح هدفك بالحياة لأن كل شيء سيجري وفق ما هو مُقدّر له وستحقق رغباتك بسرعة أكبر وبسهولة أكبر كلما إقتربت أكثر من هدفك الذي سيجلب لك السعادة، وفكر بأنك قادر على فعل كل ما هو جديد ومؤثر في هذه الحياة.

ركز على ما تريد فعله، ركز على الإمكانيات التي تملكها وليس على العقبات وتذكر أحد القوانين الكونية الذي ينص على التالي (الخارج إنعكاس للداخل) وهذا يعني إننا نحن بأفكارنا وعواطفنا وسلوكياتنا من يخلق عالمه، فإنّ أية رغبة من رغباتنا ستكون محققة إن تعلمنا كيف نُصيغ أهدافنا؟.

نحن نجذب كل ما يحدث معنا في حياتنا، ففي علم الميتافيزيقيا يصفّ العقل بأنه أشبه بالمغناطيس، وإنّ صاحب الهدف يحقق أهدافه ولو حتى بالتخيّل فإنه سيجذب له الأشخاص والمواقف والآليات التي تساعد في تحقيق هذا الهدف.

- ◀ لماذا تخشى الجلوس أمام ورقة لتكتب عليها خطط لتحقيق أهدافك؟
- ◀ لماذا تخشى الضوء الذي سينير لك دربك في الحياة؟
- ◀ لماذا تخشى النظر للغد؟

تخلص من نظرتك المهزوزة لذاتك بسبب خبرات حياتية سابقة، ولكن ليس من المستحيل تغييرها وقبل محاولة التغيير يجب أن تمتلك العزيمة والإرادة، حاول أن

تكون ممن يشناق دائماً الى الجلوس على القمة وإنس المراكز المُتدنية، وتذكر بمجرد أن ترضى بالمرتبة الثانية فلن تصل الى أعلى من ذلك.

خطوات تحقيق الهدف هي:

١- تحمل المسؤولية: يجب في البدء أن تحدد هدفك وتحمل المسؤولية في حياتك بدلاً من الشعور بالذنب وإدانة الذات والآخرين، وهذا ما يجعل حياتك أسهل وأبسط وأكثر طاقة وستتعلم تحقق النتائج التي ترغبها بنفسك دون أن تؤثر عليك ما يسمى (الظروف الخارجية) بل على العكس سوف تلعب هذه الظروف الخارجية دوراً مفيداً لك، المهم أن لاتعد نفسك الضحية وتصرف كأنك سيد حياتك لا عبداً لها.

٢- التصريح عن الهدف: عند توفر المكان والزمان الملائمين لابد من التصريح عن الهدف، فهدفك بشكل أو بآخر مرتبط بالآخرين، بعض الأشخاص يظهرون دعمهم العلني لك، وبعضهم الآخر يخلقون العقبات في طريقك، فالمهم أن تكون ردة فعلك صحيحة على ما يحدث حولك فعندما تعترضك عقبة في الطريق نحو الهدف فلا تتسرع وتوجه الإدانة واللوم على الآخرين حتى لاتضع نفسك موضع الضحية، فهذا العائق سيدلك على الشيء الذي يجب أن تغيره في داخلك عندما لا يستجيب الآخر لك ولا يتصرف كما تريد، فيجب أن تتحمل الوضع وتبحث عن السبب في داخلك وأبدأ بالفعل إنطلاقاً من ذلك، وفكر بالشيء الذي يجب أن تغيره بداخلك والذي يولد فيك ردة الفعل المطلوبة وهذا الأمر مرتبط بمقدار مرونتك. تذكر بأن من تلك اللحظة التي صرحت بها عن هدفك سيعمل الجميع وكل شيء في هذا الكون لمساندتك وكل القوى ستكون لجانبك بالإضافة الى إنك تملك كل الموارد الضرورية واللازمة لتحقيق هدفك، فيجب أن تلعب دوراً عظيماً في هذه الحياة وأفعالك على المستوى النفسي والبدني لها تأثير عظيم على تحقيق هدفك.

وإن العقل الباطن مرتبط بقوة تحقيق الهدف التي تدفعك نحو تحقيقه بل هو يُمثل تلك القوة ذاتها، ولهذا تعلم كيف تثق بعقلك الباطن، كَوْن معه علاقة مباشرة وأتفق معه على الهدف، ثم أطلب منه توليد مجموعة من الأنماط السلوكية التي تعمل لتحقيق هدفك.

٣- تحديد عقبات الهدف: حدد عقباتك المتواجدة في طريقك نحو الهدف، وقم بهذا العمل في مرحلة مبكرة من تشكيل هدفك، وغير أفكارك المعيقة لتقدمك، أسأل نفسك بعض الأسئلة:

ما الذي يعيقني عن تحقيق هدفي الحالي؟

ما هي الأفكار التي يجب أن أتخلى عنها؟

وما هي الأفكار التي يجب أن أتبناها لتقربني من الهدف؟

تذكر بأن جميع العقبات موجودة في داخلك لأن الخارج هو انعكاس للداخل ويعتبر الخوف من أهم العقبات التي تعترض طريقك نحو الهدف، وفي الحقيقة عند كل واحد منا خوف معين بعضها خوف ظاهر (رهاب - فوبيا) وأخرى مستترة (قلق - هلع) لهذا عندما تتباطئ مسيرتك نحو الهدف أو تتوقف ابحث في داخلك عن الخوف المسبب لهذا التباطؤ أو التوقف.

٤- التخلص من التسويف (التأجيل): التأجيل هو تأخير عمل ما لغد، فكيف تؤجل ما لا يجب تأجيله؟ المؤجل لا يملك سوى (سأفعل .. فيما بعد)، فلا تكن مبدع في خلق المبررات التي تمنعك من القيام بعمل ما يجب عمله، فكن مؤمن بأهمية هدفك وكما قالوا قديماً (التأجيل لص الزمان) فلاتسمح للتأجيل من أن يسرق هدفك.

٥- أن تكون الحياة متزنة: فلكي تحقق ما تتمناه يجب أن تجعل حياتك متزنة والحياة المتزنة تعتمد على علاقتين:

✓ علاقتك بالله سبحانه وتعالى وإيمانك به ومدى معرفتك ما قدمت وما ندمت عليه.

✓ علاقتك بالآخرين ومدى تقبلك للناس المقربين أو غيرهم ومدى تقبلهم لك، ومتابعتك الدائمة لتطوير شخصيتك كي تصنع منك عنصراً مفيداً للمجتمع ولنفسه.

٦- الإستمتاع بوجود الحياة: يجب أن تكون سعيداً ومستعداً لتحقيق وتنفيذ أي قرار ولا تتحقق السعادة إلا أن تكون حياتك متزنة لأن السعادة تكمن في تحقيق الأهداف ونشوة الجهود الإبتكارية، فلا بد أن تجعل حياتك منظمة وتخطط لها

ولا تجعلها أشبه بحالة طوارئ كي لا تكون متسرعاً ومضطرباً وكي تزداد تركيزاً على خطط نجاحك، فذلك يجب أن تستفاد من هذه الطاقة النشطة التي تفرض عليك الأستمتاع الدائم بالحياة رغم صعابها كي يتسنى لك من وضع خطة مدروسة لتحقيق ماتهدف له.

٧- الإلتزام : يجب أن تلتزم بما خططت له ويجب أن لا تيأس حتى وإن أخفقت ولا بد تتحلى بالصبر عموماً وتذكر ماقاله (زج زجلر) : يفشل الناس كثيراً وليس بسبب نقص القدرات دائماً وإنما بسبب نقص في الإلتزام.

وكذلك (أديسون) قال: كثير من حالات الفشل في الحياة كانت لأشخاص لم يدركوا كم هم كانوا قريبين من النجاح عندما أقدموا على الإستسلام. فلم يكن أديسون يكتشف لنا المصباح الكهربائي دون تصميم وإرادة والتزام منه وتمكن من حالات الإخفاق وحقق هدفه.

٨- الحذر: يجب أن تكون حذراً بوعي وحساس تجاه كل مايجري حولك ومافي داخلك كي تدرك هل كل ماتفعله يقربك من هدفك أم لا؟ أصغ جيداً لصوتك الداخلي، والى حدسك، والى مشاعرك توجه إلى دهاليزك من وقت لآخر وفي الوقت نفسه كُن شديد الإنتباه الى عالمك الخارجي والى سلوك الآخرين و ردود أفعالهم، وانتبه الى كل الإشارات التي تصلك وتشعر بها وأنت في طريق تحقيق ماتتمناه.

٩- المرونة: يجب أن تكون مرناً في أفكارك وفي سلوكياتك، جدد أفعالك حسب مايقضي الأمر كي تحقق ماتريد فعندما لايفتح الباب في إتجاهك حاول فتحه في الإتجاه المعاكس، لست فقط محتاج أن تسمع وترى وتحس بكل شيء، كي تحقق ماتريد بل يجب أن يكون لديك إحتياطياً كبيراً من ردود الأفعال، وأن تكون مستعداً لتغيير ردة فعلك حين اللزوم، وذلك لأنك إذا إعتدت أن تسلك نفس السلوك فسوف تحصل على ما إعتدت أن تحصل عليه ، فالإنسان المرن هو الذي يتحكم بالظروف، ونتأمل قليلاً بما قاله (زج زجلر): (قد يمنعك الآخرين عن فعل شيء لبعض الوقت، لكن أنت الذي تمنعها كل الوقت) .

١٠ - التفكير: يجب أن تكون أفكارك واضحة ونواياك نقية؛ فالتفكير هو حوار الروح مع نفسها فاعمل على تنقية روحك أولاً كي تكون نواياك نقية وتترجم نقائها بأفكار واضحة، ولاننسى ماقاله فيكتور بهذا الصدد:

(غزو الجيوش يمكن مقاومته أما غزو الأفكار فلا)، ويجب ألا يكون هدفك على حساب الآخرين، وبهذا سيتم التخلص من المشاعر العدوانية التي بوجودها ستدمر ذاتك قبل أن تدمر هدفك فلذا يجب أن تكون واثقاً من نقاء نواياك في صياغة هدفك كي يتسنى لك بلورة أفكار إيجابية لتكون أساس لتنفيذ أحلامك في الواقع.

١١- التأمل: يجب أن تتأمل هدفك بحدوده لأنه أن يكون هدفك معقولاً وقابل للقياس، فمن يتأمل بتحقيق السلام العالمي فهذا هدفه وتأمله خارج القياس وإذا كان هدفك واقعي ولكنه كبيراً جداً فبإمكانك أن تجزأه وفي كل مرحلة تنجز ماتخطط له، وحاول أن تتأمل هدفك بكتابته على الورقة، فالأهداف غير المكتوبة مجرد أمنية أما الأهداف المكتوبة فهي الحقيقة، وهذا ما أكد عليه (براين تراس) في كتابه (فلسفة تحقيق الأهداف) بالقلم والورقة يبدأ كل شيء، فعندما تمسك بالقلم فأنت تستدعي عاملين من قوتك وهما العامل الجسدي وهذا ما يجسده مسك للقلم بين أصابعك، والعامل العقلي الذي يجسده الأفكار التي تخدم ماستكتب.

١٢- تحديد الإمكانيات: يجب أن تحدد ماتحتاج اليه من إمكانيات داخلية أو خارجية:

✓ الإمكانيات الداخلية: هي التفكير، وحالتك النفسية، والثقة بنفسك، والإيمان بما هو مقدر لك، ومعرفتك وقدرتك في تذليل الصعاب، ومهاراتك التي تمكنك من خلق طريق ممد لتتحقق أهدافك في الحياة.

✓ الإمكانيات الخارجية: العلاقات الداعمة لك بالتقدم للأمام من أهل أو أقارب أو أصدقاء، وكذلك المال وكيفية زيادته ليتلائم مع مشروعك.

١٣- الرغبة (الحماس): يجب أن تكون ممن يملكون رغبة شديدة في تحقيق أهدافك كي لا يستطيع أحد إيقافك، لأن رغبتك الجياشة هي روح هدفك فإذا أصبحت رغبتك خاملة فمؤكد هدفك سيموت قبل الشروع بتنفيذه.

١٤- التنفيذ الأولي: إنطلق بتنفيذ الخطوة الأولى لهدفك الجدي بواقعية وإن ماستحصل عليه هو ثمرة لما بذلت من جهد فبعد أن تتخلص من الأفكار السلبية

بقدراتك حاول أن تستفيد من القوى والطاقات الكامنة، وكذلك من القوى الخارجية مثل قراءة ما يثير الحماس أو اللقاء مع أشخاص داعمين لك.

١٥- التنفيذ النهائي: يجب أن تحدد المكان والزمان لتنفيذ هدفك الذي بلورته بشكل دقيق ومدرّوس لما قد يحدث عند لحظة تحقيق هدفك وفق أفضل الطرق. فالإنسان هو الكائن الوحيد القادر على دفن عقله أو بعثه من جديد، يكفي فقط أن يقرر ذلك بنفسه ويطور القوى الكامنة المدخرة في عقله ويستثمرها من أجل ذلك وعليه أن يستنبط أفكاراً جديدة في التفكير والعمل والإنتاج فيجب أن تمنح العقل حرية التفكير حتى لا تقتل موهبة الإبداع فيه.

فلماذا يرتقي شخصان من بين كل مائة شخص سئم النجاح، والثروة، والسعادة بينما يقضي الثمانية وتسعين الآخرين حياتهم في حالة من البؤس، والفقر، والإحباط والعوز الشديد؟ من الواضح إن الناجحين عرفوا أهدافهم بدقة وعملوا على الحقيقة أما الفاشلون فلاهدف لهم، وهم يعرفون وبشكل أساسي ما الذي لا يريدونه في الحياة: أنا لا أريد أن أمرض، أنا لا أريد أن أرسب في الإمتحان، أنا لا أريد أن أكون فقيراً... الخ.

مؤكد من كان هدفه لاشيء سيحصل على لاشيء، وهل ياترى يكفي معرفة الهدف؟ فكثيرون يعرفون أهدافهم ولكنهم لا يصلون لها. لماذا؟

قد لا يعرفون الطريق والوسيلة لتحقيق أهدافهم، ولكن حتى لو عرفوا الطريق والوسيلة هل سيحققون أهدافهم؟

فليس المهم فقط أن نعرف الهدف والوسيلة المؤدية اليه، بل المهم أكثر أن ندرك التأثيرات الجانبية للوسيلة ومعرفتها كما ونوعاً وعلينا قبل كل شيء أن نشحن أنفسنا والآخرين بالثقة للتغلب على حالات الإحباط والإنهيار المتراكم أثرها في الداخل، فلا توجد مشكلة ليس لها حل ولكن نحن ننقصنا المهارة لإيجاد الحل لمشكلة ما، أو قد نتصور من المستحيل حلها، فلاوجود للمستحيل وذلك لأن الخالق وعقلنا الباطن مستعدين وجاهزين دائماً لمساعدتنا ولكن إذا عرفنا ماتريد؟ وكيف نخطط؟ وكنا مستعدين فعلاً لإستقبال ماتريد، فمن المؤكد حينها ستتحني كل الصعاب ونحقق ماتريد بإذن الله تعالى.

خامساً: العقل والعاطفة ودورهما في تنمية الذات وبناء الشخصية

إن العقل في علم النفس هو ملكة تضبط الأفعال ضبطاً إرادياً بتدبير خاص مقصود فالعقل يصوغ بمعونة الملكات الذهنية ماشاء من القضايا ويذكرها عند الحاجة.

أما العاطفة هي مصطلح يشمل جميع الأحوال النفسية التي يقوى فيها شعور الإنسان بما يصحبها من لذة وألم.

سَلِّ نفسك لماذا تشعر بالسعادة عند رؤية صديقك ؟
الجواب (العاطفة) .

وللعاطفة سبعة ألوان:

- ١- الحُب.
- ٢- البُغْض.
- ٣- السُّرُور.

٤- الحُزن.

٥- اليأس.

٦- الرجاء.

٧- الحسد.

وكل ألوان العاطفة نستطيع أن نجعلها بكلمة واحدة (الرغبة) فالحُب هو الرغبة في أمرٍ ما، والبُغْض هو الرغبة عنه.

الناس ثلاثة أنواع:

◀ منهم مَنْ يعيشون بعواطفهم مثل: الشعراء - المصّورون -
غواة الفنون.

◀ منهم مَنْ يعيشون بعقولهم ويسيرون في الحياة بعقلانية.

◀ منهم مَنْ يعيشون ببطونهم كل همهم يملؤن جوفهم
وجيوبهم الذين يضحكون ويتنعمون وإن كان كل العالم
ساهراً يتوجّع!

الموازنة بين العقل والعاطفة

الموازنة أمنية يتمناها الجميع، ويوجد الكثير ممن يعمل على موازنة عالمه الداخلي مع عالمه الخارجي ولكن لانجد النجاح في الموازنة من حصة الجميع وقد يكون سبب هذا الإخفاق في المحيط الخارجي أو بسبب قرارات أساسها إخفاقات لعلاقات ماضية لم تثمر بالنجاح، فما أسعد الإنسان إذا توازنت عاطفته مع عقله، وما أجمل العاطفة عندما يُلهمها العقل، وما أروع العقل تُلهمه العاطفة.

العاطفة المدروسة هي النار التي تفيض على العقل نوراً وإلهاماً، وهي السّلاح اللامع الذي يخمد حدة ثورة العقل، هي الأجنحة التي يسمو بها الإنسان إلى العالم العلوي ليعود إلى الأرض ومعه فيض من الأفكار لتُلهمه من جديد، وما أتعس العاطفة إذ ما تنازعت مع العقل لتصبح اللّهب الذي سيحرق كل قضية في النفس.

أنواع العاطفة هي :

◀ العاطفة الحائرة: وهي التي تكون في قلب الشباب فعندما يبلغ الفتى أو الفتاة دوراً معيناً في الحياة، ويشعر أي منهما بإحساساً جديداً وهو الشعور بالفراغ ولا يقوى الفتى أو الفتاة على التعبير عن هذا الشعور إلا بالمزاج السيء أو الإنفعالات أو الكآبة الصامتة، لكونهم لا يعرفون ماذا يريدون و عما يبحثون ولذلك هنا يتجلى دور الوالدين مع ابنائهم في إحتوائهم وتوجيههم.

◀ العاطفة الثائرة: هي العاطفة الحائرة إذا لم يُحسن الإنسان ترويضها وإستسلم لقيادتها وهنا ينشأ النزاع بين العاطفة والعقل ويبدأ الصراع في معركة حامية، وهنا معركة الأخلاق الفاصلة الهائلة فإما أن تنتهي بالظفر وهذا ما يجسده الناجحين في المجتمع أو تهوي بالنفس لنهاية سيئة وهذا ما يجسده بعض ضحايا الشباب بما وصلوا اليه من ضياع نتيجة إهمال من ذويهم وبالتالي هم أهملوا أنفسهم في فوضى المُغيبات.

◀ العاطفة الفاجرة: هي العاطفة الثائرة إذا ماتبلورت وتحجرت وقطعت كل القيود فإبتعدت عن الحق وأستهوت الإثم والفجور وهنا يكون الإنسان للعاطفة الفاجرة عبداً لها، ومستعداً أن يقتل من أجل عاطفته لكونه مُغيب تماماً عن الواقع ومتناسياً مبادئه إن وجدت.

للعقل السليم الدور في تهذيب العاطفة، فإذا ما هيمن العقل السليم هذب العاطفة وهي حائرة، فلا بد من التعليم لأن بالجهل لا نستطيع أن نخدم الفضيلة، فالجهل رذيلة وبالرذيلة لا نخدم الفضيلة.

والعاطفة ليست شراً بحد ذاتها، إنما الشر في توجيهها الى غير ما وضعت له فيجب أن نظفر بالعاطفة أولاً والعقل مهيمناً عليها، وفوق العقل الله المهيمن على الجميع، فهو الكلمة النهائية للناس ونبع الحياة وحياة الحياة.

سادساً: العاطفة والزواج ودورهما في تنمية الذات وبناء الشخصية

الوفاق في الزواج والأسرة ينعكس على علاقاتك الإنسانية جميعاً، أما إذا كان البيت مصدراً للمشاكل والتوتر فمن المؤكد أن تكون هذه صبغتك مع الناس عموماً. من الممكن أن تحدث خلافات بين المتزوجين ولكن يجب أن يذلل ما يطرأ من مشاكل ويتخطوها بالحلول المناسبة والصبر، وتحكيم العقل، فلذلك لا بد من حُسن الاختيار فبالرغم من إنَّ الزواج ليس كله نعيماً إلا إنَّ حُسن اختيار الشريك يجعله بالنعيم أشبه.

وللأسف نلاحظ إنَّ الطلاق في تزايد سريع بسبب أنهم لم يحسنوا الاختيار، وفشلهم بالاختيار مُلقى على الحُب، فالفتى ظنَّ بأنه أصلح للزواج، والفتاة ظنت أنها أصلحت للزواج فسرعان ما أعلنوا بحبهم وأرتبطوا وسرعان ما أعلنوا فشلهم وانفصلوا.

فإعجابه وحُبه لها أنساه أن يسألها إن كانت تجيد الطبخ، التنظيف إدارة البيت، الدعم له ! وإعجابها وحُبه لها أنساه أن تسأله إن كان له عمل، يسد متطلباتها، يوفر حاجات البيت، الدعم لها !

فلا بد من التفكير جيداً قبل اتخاذ قرار الزواج لأن المسؤولية ستبدأ حينها، لأن الزواج الفاشل حتى وإن أستمركم كإبرة أو خوفاً على الأبناء من الضياع. فلهذا الفشل دوراً كبيراً في إضعاف الشخصية من الناحية النفسية ومن الناحية الاجتماعية.

إحذر عوامل الزواج الفاشل:

- ١- لا تقم زواجك على كلاقة واهية قصيرة الأمد، وذلك لأن الزواج الذي لم تسبقه إلا مدة قصيرة فلم تسبقه إلا معرفة سطحية بين الطرفين.
- ٢- إحذر الفوارق التي لا سبيل الي علاجها مثال فارق الدين.
- ٣- لا تجعل فترة الخطوبة مقياساً كي لا تتعرض لخيبة أمل، وذلك لأن في الغالب في فترات الخطوبة رحلات ونزهات وسهرات، بل يُستحسن أن يختبر أحدكما الآخر في ظروف متفاوتة حتى يتسنى لكما أن تعرفا مدى تأثير الظروف المختلفة بالنسبة لكما وكيفية إستجابتكما لها.
- ٤- لا تتخذ الزواج مهرباً، فلا تعتبر الزواج وسيلة للهروب من مشكلة بعملك أو أسرتك أو شخصيتك لأن هروبك هذا سوف يوقعك بمشكلة أكبر.
- ٥- لا تقم زواجك على أطلال حبٍ فاشلٍ، فإذا كنت قد أحببت حباً عنيفاً وأنتهى رغم إرادتك الي الفشل فلا تسارع الي العزاء في الزواج لأن عواطفك حينها تتضارب، وتختلط أفكارك فلن تحصد النجاح من زواجك لأن حالتك العاطفية مضطربة.
- ٦- لا تؤسس زواجك على مشكلة غير محلولة مثلاً إختلاف في محل الإقامة فالأفضل إيجاد حل قبل الزواج.
- ٧- المال لأنه من أهم المشاكل فيجب أن تناقشا بصراحة ميزانيتكما.
- ٨- لا تترك إنجاب الأطفال رهناً للظروف، فيجب أن تتفقا مسبقاً على عدد محدد من الأطفال، أو حتى تبني طفلاً إذا تبين أن أحد الزوجين عقيم لا قدر الله.
- ٩- لا تهمل الماضي فيجب أن توجزه بأهم أحداثه التي مررت بها، كي لا يسيء الطرف الآخر تفسيره إذا علم بالصدفة ما أخفيت عنه.

١٠- اتبعت عن المشاكل كي لا تكن فاشلاً في اتخاذك لقرار الزواج منذ البداية فلا بد أن تفكر جيداً قبل أن تتزوج، تفكر بمن سيشارك أفكارك ومن يتحمل تقلباتك

المزاجية وبالتالي يجب عليك أن تقدم للطرف الآخر ما تطلبه منه كي تكون علاقتكما أخذ وعطاء، يجب أن تفكر بالحقوق والواجبات كي يكون الزواج ناجح وبنجاحه لأشك ستتكون أسرة سعيدة، فمن الغباء أن يتصور أحداً بأن الزواج معركة والمنتصر فيها هو من ينفذ قراراته دون أي نقاش .

كما وإن الزواج النجاح له مردوداً إيجابياً على كلا الزوجين في علاقاتهم مع المحيط من الأقارب، أو الأصدقاء، أو حتى في العمل، ولهذا النجاح دور مهم في تربية الأبناء وفق القيم والمبادئ السامية وفيما بعد سيكونون عناصر فعالة للمجتمع وبهذا ستعم الفائدة.

وللأسف نرى بعض التقاليد التي لازالت الى يومنا هذا في بعض البلدان العربية وهذا مالمسناه وإن قلّ تسليط الضوء عليها في بلدنا العراق لإنشغالنا بما فيه من نكبات وطعنات من القاص والدان ومن هذه العادات القديمة مثل (بنت العم لأبن العم) حتى دون الرجوع لأخذ رأيها، وأي رأي لها إذا لم ترى غيره، وكان البنت بنظرهم خلقت لأجل إنجاب الأطفال لا غير، ومن يحاول نصحهم سيتهموه بالإنحراف عن ملتهم أو حتى عن الدين، ولن يقتنعوا بأن ثقافتهم الديكتاتورية خاطئة في إجبارهن في الزواج وكذلك في منع بناتهم من التعليم كي لا يتمردن عليهم فيما بعد.

فلا غريب إن نتج بعد كل مصادرة هذه الآراء زواج فاشل ينتهي بالطلاق أو حتى بالانتحار أحياناً كما يحدث، وإذا أستم هذا الزواج من المؤكد فلن يضيف للمجتمع سوى أبناء مغيبين وعاطلين عن العطاء، بل عاطلين حتى عن التفكير، وإن فكروا سيقروون بالإلتزام بتقاليد البداوة بعيداً عن التحضر والتفهم.

فمشكلة الزواج الفاشل ستعكس على الشخصية بل ستجمدها إن صح التعبير، فلذا يجب التائي في اختيار الشريك قبل الزواج ليس لمصلحتك الشخصية فحسب بل خوفاً على أبنائك لكونهم جيل المستقبل كي يكونوا لمستقبلهم واعدون وليس فاشلون.

سابعاً: الصحة ودورها في تنمية الذات وبناء الشخصية

يكتمل بناء الشخصية بتوفر الصحة البدنية، وكلما زاد حظك في الصحة البدنية زادت مقدرتك النفسية لجذب الناس من حولك؛ فالصحة الطيبة لا تتوفر بدورها فقط بتناول أقراص الفيتامينات أو اخذ قسط من الراحة ومراجعة الأطباء وحسب وإن كانت هذه عوامل مساعدة لتوفر الصحة ولا توفر لك سكينه النفس وراحة البال ولا بد أن نذكر هنا المقولة الشهيرة (أنت ما تأكل) حيث تنطوي هذه المقولة على شيء كبير من الصحة وإن جسدك يفقد عناصر معينة كل يوم، ولا بد لك من إستكمالها بواسطة الوجبات الثلاثة التي تتناولها يومياً، وحين يتحدث أخصائيو التغذية عن (الوجبة الكافية) فهم لا يقصدوا الكافية (الكم) وإنما يقصدون (النوعية) أي الكافية لتزويد الجسم بالعناصر اللازمة له.

وهذه العناصر اللازمة كما قررتها معامل الأبحاث والتي يجب أن تتوفر في الوجبات الثلاث اليومية اللبن – الخضروات غير المطهوه – الفاكهة – البيض (بمعدل بيضة في اليوم وبحيث لا تقل عن أربع بيضات أسبوعياً) – اللحم – الجاج – السمك – البقول – الخبز – الحلوى – الدهون . فإذا داومت على تناول هذه الألوان من الأطعمة زودت جسدك بحاجته من الفيتامينات بالإضافة الى إشباع جوعك.

القواعد السبعة في تناول الطعام:

- ١- لا تتناول المشروبات المثلجة مع الطعام.
- ٢- إمتنع عن الأطعمة التي لاتوافقك حسب إرشادات الطبيب.

- ٣- تناول على مهل.
- ٤- كُف عن الأكل إذا أحسست بالشبع.
- ٥- لا تأكل وأنت تائر العاطفة ومحتاج خاطر.
- ٦- يحسن كلما تقدمت بالعمر ان تُقسم وجباتك الثلاث الى خمس وجبات صغيرة.
- ٧- كلما كان الطعام أشهى للنظر كلما ساعد على سهولة هضمه.

ثامناً: اللبّاقة ودورها في تنمية الذات و بناء الشخصية

اللبّاقة هي أروع وأرق ما تكمل به معدتك للشعور بإمكانية التعبير عن ذاتك ولإكتساب الشخصية القوية، ومن الميسور التدرب عليها متى عرفت سرّها وشأنها شأن كل عادة أخرى، حتى أكتسبت رسخت وأصبح من العسير أقتلاعها. كيفية إكتساب اللبّاقة:

- ١- إجعل ديدنك أن تروي ما يحبه الآخرين مما سمعت أو قرأت ولا تنسى المديح الصادق المخلص بحقهم.
- ٢- إجتهد في أن تذكر الأسماء والوجوه فإنّ الذين يقولون – إنني لأستطيع تذكّر أسم هذا الشخص – في الواقع هم أكسل من أن يحاولوا إكتساب اللبّاقة.
- ٣- إذا وضع الناس ثقتهم فيك فإنهم يأتون بها ولا تُرّوج شيئاً مما أسروا به اليك.
- ٤- إهتم بالآخرين في مناقشاتك وإستخدم غالباً ضمير المخاطب (أنت) ومُقل لضمير المتكلم (أنا) كي لا يفهموك خطأ.
- ٥- لاتسخر من الآخرين ولا تستهزئ بهم بل على العكس إجعل دأبك أن تشعرهم بأهميتهم كي يبادلوك بالمثل.
- ٦- إكتسب المقدرة على مواجهة الموقف المربك كي يتسنى لك وصفه بشكل مفهوم و واضح.
- ٧- إذا إتضح لك أنك مخطئ فأفضل الطرق لتصحيح الخطأ أن تعترف به غالباً ويكون إعترافك بشجاعة وصراحة.

- ٨- إستمع أكثر مما تتكلم، وإبتسم أكثر مما تتجهم.
- ٩- لاتنتحل العذر لنفسك قائلاً (لم أكن أعرف)، فالجاهل باللباقة يؤذي المشاعر بغير علم، وإنَّ الشخص الأناني يجرح المشاعر بغير إدراك، وفي الحقيقة جرح المشاعر لا يطيّب لأنه لا يُنسى بسهولة.
- ١٠- فكر قبل أن تتكلم كي لاتتسرع وتندم، فيجب أن تحدد بداية لحديثك ونهاية مكملة للبداية، تستخدم بين طيات حديثك إن أمكن آيات قرآنية، أحاديث، حكم.

فاللباقة دور مهم في طرح مايجول بذواتنا بطريقة راقية ورّنانة وبنفس الوقت مفهومة، فاللباقة أمر لاغنى عنه فهي بمثابة البريق للشخصية، ولهذا لقد وضعوها في شركات الأعمال في نيويورك المقام الأول بين الصفات التي يتطلبونها في موظفيهم وعمالهم. وقد قيل عنها: (الموهبة شيء عظيم، ولكن اللباقة شيء أعظم).

تاسعاً: التغيير ودوره في تنمية الذات وبناء الشخصية

بما إنَّ الإنسان خُلِقَ للإنجاز والعمل والنجاح ولم يُخَلَقْ للبطالة والفسل، فلا بد من السعي للتغيير في السلوك الإنساني نحو الأفضل وفلسفة التغير تكمن في هذه الآية الكريمة: (إنَّ الله لا يُغَيِّرُ ما بقومٍ حتى يُغَيِّرُوا ما بأنفسهم) ^٦.

فالتغيير يجب أن يبدأ من الداخل قبل كل شيء، وذلك لأنَّ النفس البشرية وعقلنا الباطن هو الخازن للمعلومات والأحداث وإنَّ الله عزَّ وجلَّ منحنا كل شيء لكننا نحن المقصرون ونحن الذين نضع الحدود لأنفسنا فلذلك يجب أن نُغَيِّرَ ما بداخلنا ونكون مؤمنون بالله أولاً، وبقدراتنا وقدرات العقل الباطن ثانياً.

فكل شيء سيكون مُسَخَّرَ لخدمتنا آنذاك، والتغيير يشمل :

- التغيير الكوني.
- التغيير الإنساني.
- التغيير الإجتماعي.
- التغيير العلمي.

مجالات التغيير الإنساني هي:

١- التغيير الجسدي: وضعية الجسد والجوارح لها علاقة في السلوكيات الناتجة عنها كالنشاط والتقاعس، فالخلل الغذائي له عواقب وخيمة على عقولنا وحياتنا

^٦ سورة الرعد ، الآية : (١١) .

وبالإضافة الى هذا فإن المشي وإستقامة البدن والنمّام والجلوس له أهمية لصحة الجسد وكذلك للنظافة دور مهم في الوقاية من الأمراض المؤثرة في نشاطنا اليومي.

٢- التغيير الفكري: وضعية الجسد مرتبطة إرتباطاً وثيقاً بتصوّر الإنسان لنفسه وأفكاره التي يتناولها عن ذاته وأسرته وخريطته الذهنية للحياة التي يعيش فيها والقيم التي كونها لنفسه والكيونة الإجتماعية التي تقبلها وأحاط نفسه بها ومن ذلك المرجعية التي يعتمدها في تكوينه الثقافي والحضاري ومنها الدين الذي ينتمي اليه ومدى الإلتزام بهذه المرجعيات، ونظرته العقائدية والإعتقادية لها ودرجة مشاركته في نموها وتطويرها من أجل النجاح والفلاح.

فالإنسان المتفائل غير الإنسان المتشائم، والإنسان الإنعزالي غير الإنسان الإجتماعي، والإنسان المبادر غير الإنسان المتردد، والقانع غير الطموح، والشجاع الجريء غير الجبان الخوّاف وهذه كلها ترتبط إرتباطاً وثيقاً بالبرامج العليا للتفكير لدى الفرد، وهذه البرامج تتكون من عوامل متعددة منها فطرية من أصل خلقه تتعلق بنمط الإنسان وتفردته منذ الميلاد وأخرى ثقافية يتلقاها بالتنشئة ومن بيئة التعلم العلمية والإجتماعية. فتفرد الإنسان يكتسبه بالتركيبية الجينية التي يولد بها ويختلف بها حتى عن أخيه التوأم، وكذلك يختلف بها عن والديه وأقرب الناس اليه، فليست المشكلة فيما وهبنا الله تعالى من تفرّد بمقدار ماتكون المشكلة في جهلنا بأنفسنا بما وهبنا الله بحيث لا نستثمر هذا التفرّد والخصوصية لبناء الذات، وكذلك للبيئة دور كبير في تطرّف هذا التفرّد أو أعتلاله من خلال التربية المناسبة.

٣- التغيير الوجداني: الشعور من أهم العوامل المُحرّكة للسلوك الإنساني فمشاعرنا وعواطفنا هي التي تمدّنا بالقوة أو تسلبنا إياها وتكسبنا القدرة على علاج ما تأزم منها أو أختل بتغيير أحد عناصر تكوينها أو أكثر من خلال قيم تقدير الذات والثقة بها وتحليلتها بقيم الغفران والتسامح والتسامي والتعاون والحُب والتواصل لطرق بوابة النجاح، وما نقوم به اليوم من سلوكيات تعيق نجاحنا الفردي والجماعي سواء كان على صعيد الخلافات الأسرية، وكسل الأبناء عن الدراسة، وعقوق الوالدين، وكذلك مشكلة التدخين والمخدرات، والتقايس عن العمل، وتفشي البطالة، وتضييع الأوقات أمام التلفزيون لساعات طويلة

والجلوس غير المفيد في المقاهي وعلى الطرقات، بالإضافة الى صراعاتنا الذاتية وخلافاتنا مع الآخرين عدا ما نتعرض له من أعداء الوطن والأمة كإثارة الفتن الطائفية بمختلف الطرق وكل ذلك بسبب إختلاط المشاعر وسوء توظيفها بالشكل الأمثل.

٤- تغيير العلاقات: كل مذكرته آنفاً يتحدد بنوع العلاقة التي نقيمها مع كل من النفس والآخرين سواءً كانت علاقة حُب إيجابية أو كراهية سلبية وما ينتج عن ذلك من روابط بدنية صحية أو مرضية، ومشاعر وجدانية باردة أو دافئة وسلوكيات رضية سامة وراقية حضارية أو سلوكيات مرفوضة وضيقة تتنافى مع قيم التحضر والرقي والتمدن وما يتبع ذلك من قيم تؤدي الى السعادة والإستقرار بقوة الذات أو الى التعاسة والإضطراب والفشل والإكتئاب بضعف الذات، ولهذا أكدت الشرائع السماوية على قيم المحبة والسلام، وجعلت الآصرة بين الناس تقوم على الأخوة الدينية أو الأخوة الإنسانية متجاوزة.

٥- ما يفرق بين الناس من اللون أو اللغة أو الوطن أو الدم او العشيرة أو لصالح القيم الفكرية المرتبطة بالدين، أو القيم الفطرية المرتبطة بالطين.

كما قال الشاعر إيليا أبو ماضي:

أنت مثلي من الثرى واليه
فلماذا يا صاحبي التيه والصدد؟
أيها الطين لست أنقى وأسمى
من ترابٍ تدوس أو تتوسد
لايكن للخصام قلبك مأوى
إنَّ قلبي للحب أصبح معبد

٦- التغيير البيئي: البيئة أقل تأثيراً حسب مثلث (ماسلو) في سلوكياتنا والسبب في ذلك إن الإنسان على الأكثر هو صانع البيئة ومنتج ظروفها، ومستثمر إمكاناتها بدليل وجود المبدعين والعظماء في كل العصور ومع هذا فإن التغيير البيئي من

لوازم التقدم والنجاح، وحينما نتحدث عن البيئة لانقصد الجانب المادي منها فحسب بل يشمل ذلك جميع العوامل المؤثرة في تنشئتنا وسلوكياتنا بدءاً من اللغة، والتربية، والأعراف، والثقافة، والدين بالإضافة الى البيئة الطبيعية والجغرافية والموارد.

والتغيير المطلوب في هذا الجزء يتعلق بطريقتنا في التعامل مع البيئة، وطريقة تقديرنا، وإحترامنا لمعطياتها، ونظرتنا الى مانريد منها مما يتعلق بحسن التوظيف لها للرقي بحياتنا الحاضرة وما نخطه ونتطلع اليه لمستقبلنا ومستقبل الأجيال اللاحقة من أبنائنا. فإنَّ مَنْ أراد أن يكثر السباحة والصيد عليه أن يقترب من شاطئ البحر، ومَنْ أراد صعود الجبال فعليه أن يكون قريباً من سفوحها.

أنواع التغيير هي:

١- التغيير الداخلي: ويشمل هذا التغيير تغيير أفكارنا ومعتقداتنا القديمة إن عرفنا إنها خاطئة وتغيير كل الأسباب التي أتضح لنا فيما بعد إنها أعاقت نجاحنا ولهذا التغيير الأولوية في الإنطلاق منه والتركيز عليه وخاصة مايتعلق بالأفكار الإعتقادية والقيم الإجتماعية ومايتعلق بمكوناتها من المشاعر الوجدانية والأمور النفسية بالإضافة الى روابطها العصبية ومايتعلق بها من لغة، وصُور ذهنية و أدبية.

ومن امثلة التغيير الداخلي الإنتقال من مشاعر الحقد الى مشاعر التسامح والصفح، والغفران، ومن مشاعر الحزن، والإكتئاب الى مشاعر السعادة، والفرح، والسُرور، ومن مشاعر الإحباط، والتقاعس الى مشاعر الثقة والنشاط، وهذه النقلة تغيير داخلي في طريقة التفكير وطبيعة الشعور لاحتجاج منا الى أكثر من زعزعة الأفكار والمشاعر المعوقة ليحل مكانها الأفكار والمشاعر الإيجابية الجديدة المرغوبة.

٢- التغيير الخارجي: إنَّ هذا التغيير له أثره بشكل فعال وفوري لايحتاج منا سوى الإنغماس فيه دون تأجيل، وذلك بأبداء المظاهرة الخارجية فحسب على الرغم من أهمية تبديل القنوات المعيقة لها فيجب تحديد المظاهر والنتائج النهائية له

لتحقيقها والتوجه بكامل جوارحنا لقناعاتها، وهذا مايسمى بالتغيير السلوكي والتغيير الخارجي جزء منه، وهذا يتجسد في أن نضع أنفسنا في المكان المناسب، وفي العمل المناسب، ومع المجموعة المناسبة من الأصدقاء لأن لهذا دور في نضوج القناعات الداخلية المصاحبة لهذا التغيير مما يبدل أفكارنا عن أنفسنا، وهويتنا، والحياة التي نعيشها.

٣- التغيير الجزئي: يجد بعض الناس صعوبة كبرى في التغيير والتغير، وما ذلك إلا بسبب توهم أنه لا بد من تغيير كامل الصورة الذهنية عن الذات والقدرات دفعة واحدة، وهذا ما يعيق إقناع كثير من الراغبين في التغيير بسهولة ويسره. فما من تغيير كامل دفعة واحدة في غالب قضايا الإنجاز، والنجاح.

٤- والتغيير ولهذا يمكننا أن نغير خارطتنا الذهنية بتغيير أحد العوامل المكونة لها سواء مايتعلق باللغة فمن لايمك القدره على تكوين كلام مفهوم في الآن فيستحسن أن يتمرن على عبارات كي يتمكن من صياغة الكلمات ومايتبعها من نبرة صوت عند الحديث فغير مرغوب أن نتحدث مع من صوته لايسمع سوى نفسه ولاشك لانترضي بمواصلة الحديث مع من صوته عالياً معتقداً بأن علو صوته دليله على حقيقة كلامه أو ليثبت قوته أو ليثير الرعب وهذا ليس له صحة إطلاقاً، وكذلك التغيير في الروابط التي تتعلق بالمشاعر فيجب تحديد مشاعرنا وبالطريقة الصحيحة فيجب علينا إحترام مشاعر كل من حولنا ونقف الى جانب من يحتاج المساعدة ونعتذر لمن أخطأنا له وإن لم يسامح، فيجب أن نعامل من حولنا كما نُحب أن نعامل.

٥- التغيير الكلي: لا يُطلب منا التغيير الكلي الكامل في كثير من الأحيان سوى في حالات إتخاذ القرار، وفي حالات دخولنا مثلاً في الإمتحان، وفي حالات الإجابة بنعم أو لا، مع إنه يمكننا التغيير الكامل في حالات كثيرة وبلمح البصر، ولايحتاج الأمر في مثل هذه الحالات غير معرفة السبب الوجيه (إذا عُرف السبب بطل العجب) مثلاً لو دهس شخص قدمك في مكان مزدحم فألتفت اليه غاضباً فرأيته فاقداً للبصر فيرتد اليك غضبك سماحة وإشفاقاً للتو، وقد تزيد بسؤال إن كان يحتاج لمساعدتك.

فالقناعات الواضحة القوية في مبرراتها إذا إنكشفت للشخص في حدث جوهري فاصل قد يدفعه الى تبني التغيير المناسب بشكل جذري وكلي وكامل وسريع

وهذا ما يفسر الحزم في إتخاذ قرار التغيير بكل أبعاده المطلوبة بعد حدث قوي مؤثر.

عاشراً: السلوك ودوره في تنمية الذات وبناء الشخصية

لكون الإنسان يقضي معظم وقته في جماعة وفي جماعات، يؤثر فيها ويتأثر بها ويتحدد سلوكه الإجتماعي على اساس السلوك الإجتماعي المصطلح عليه، وإن مستقبل الحضارة الإنسانية، في عصر كثر فيه التنازع، وتقدمت فيه وسائل الدمار والتخريب حتى أمست تهدد بفناء النوع الانساني كله، رُهن بفهم مفهوم السلوك فهماً عميقاً دقيقاً، ورُهن بتوجيه كل المساعدة والدعم حتى لا يحدث أي اضطراب أو إختلال.

كم وإن الفرد المُصاب باضطراب في السلوك، هو بحاجة ماسة إلى مساعدة وتدخل تربوي بأسرع وقت ممكن لتعديل سلوكه ولكي يصبح عضواً صالحاً في المجتمع. علينا أن نتذكر أن الله طالبنا بأن ندعو للخير وننهي عن الشر، (ولتكن منكم أمة يدعون إلى الخير ويأمرون بالمعروف وينهون عن المنكر وأولئك هم المفلحون)^٧ وهناك خطأ فادح نرتكبه بحق هذا الشخص لأنه في أغلب الأحيان يتجنبه المجتمع ويطلق عليه اسم المنحرف أو الشرير وما شابه ذلك من صفات سيئة. فلنتذكر أن اضطراب السلوك هو رسالة. إنه أحد أوجه التعبير عن حل لصراع داخلي، إنه طلب إهتمام وتفهم. في كل الاحوال إن الاضطرابات السلوكية هي دلالة عن القصور في عملية السيطرة المنسجمة على الذات في إطار تطور الشخصية السليم والتناغم الإجتماعي.

لكن قبل أن نتطرق الى موضوع اضطراب السلوك علينا معرفة ما هو السلوك السوي، كيف نتعلمه وما الذي يؤثر عليه. والهدف من هذه الإطلالة هو الوقاية قدر الإمكان من حصول اضطرابات في السلوك.

السلوك هو أي نشاط (جسمي، عقلي، إجتماعي أو إنفعالي) يصدر من الكائن الحي نتيجة لعلاقة ديناميكية وتفاعل بينه وبين البيئة المحيطة به. والسلوك عبارة عن أنه

^٧ سورة آل عمران ، الآية (١٠٤) .

إستجابة أو إستجابات لمثيرات معينة. السلوك خاصة أولية من خصائص الكائن الحي. والسلوك متعلم عن طريق التنشئة الإجتماعية ويتضمن إتصالاً إجتماعياً. والتنشئة الإجتماعية هي تفاعل إجتماعي في شكل قواعد للتربية والتعليم يتلقاها الفرد في مراحل عمره المختلفة منذ الطفولة حتى الشيخوخة من خلال علاقته بالجماعات الأولية (الأسرة، المدرسة، الجيرة، الزملاء... الخ) وتعاونه تلك القواعد والخبرات اليومية التي يتلقاها في تحقيق التوافق الإجتماعي مع البناء الثقافي المحيط به من خلال اكتساب المعايير الإجتماعية وتشرب الإتجاهات والقيم السائدة حوله. كما تساهم عملية التنشئة الإجتماعية في التوفيق بين دوافع الفرد ورغباته ومطالب واهتمامات الآخرين المحيطين به وللتنشئة الإجتماعية دور أساسي في تحديد أنماط سلوك الإنسان وتأثير بالغ في تحديد جوانب علاقاته الإجتماعية، وفي بناء شخصيته.

آلية تعليم السلوك من الأمور التالية:

١- التعلم المؤثر:

الإستجابات المرغوب بها يحدث لها تدعيم وبهذا يعلم الفرد أن هذا النمط السلوكي يتفق مع المعيار المرغوب فيه فيتعلمه.

٢- التعليم المباشر:

تمكين السلوك وتدعيمه عن طريق الرموز والتوجيهات الشفوية ويقابل الفرد بالإستحسان أو التوبيخ في حالة الفشل في إداء السلوك المرغوب فيه.

٣- التعلم العرضي:

عندما ينطق الطفل بعض الالفاظ أو العبارات غير المهذبة أو غير اللائقة والتي قد تثير ضحك الكبار، مما يدعم استخدام الطفل لهذه العبارة أو اللفظ، ورغم أن التدعيم عرضي غير مقصود إلا أنه يزيد من تكرار الطفل لهذه الالفاظ غير اللائقة لأن في تكرارها إثارة لإنتباه ولفت أنظارهم.

٤- آثار العقاب:

تلجأ كثير من المجتمعات إلى استخدام أنواع العقوبات بغية استبعاد أنماط من السلوك غير المرغوب فيه، وليس لتكوين أنماط سلوكية معينة فيلجأ إليه الآباء والمربون. ويرى بعض علماء النفس أن العقاب قد يكبت سلوكاً معيناً بصفة مؤقتة لأنه يضعف

الدافعية لإداء العمل، أن العقاب قد يؤدي إلى تعلم غير مقصود فيتعلم الطفل أن ينكر أفعالاً قام بها يتوقع أن يعاقب عليها هرباً من العقاب وقد يتكرر هذا الأمر فيصبح "عادة" لديه.

٥- التعلم من النماذج :

يُشغل الاطفال بأفعال تشبه إلى حد كبير أفعال الآباء والأقرباء وأبطال السينما والتلفزيون، وهو سلوك يبدو فيه التقليد أو المحاكاة بصور غريزية.

٦- التقمص:

إن مفهوم التقمص له علاقة وثيقة بالتقليد، وأنه في أوقات كثيرة يعامل المفهومين بصورة تبادلية.

العوامل المؤثرة في تنمية السلوك:

أولاً: الثقافة: يتأثر الفرد في عمليات التنشئة الاجتماعية بالثقافة العامة للمجتمع الذي يعيش فيه. وتشمل : المعتقدات والتقاليد، والعرف، والقواعد الأخلاقية والدينية والقوانين والفنون والعلوم والمعارف، والتكنولوجيا.

ثانياً: الأسرة: هي أهم وأقوى الجماعات الأولية وأكثرها أثراً في تنشئة الطفل وفي سلوكه الاجتماعي، وفي بناء شخصيته. فالأسرة هي التي تهذب سلوك الطفل وتجعله سلوكاً اجتماعياً مقبولاً من المجتمع، وهي التي تغرس في نفس الطفل القيم والاتجاهات التي يرتضيها المجتمع ويتقبلها.

ثالثاً: المدرسة: ضرورة اجتماعية لجأت إليها المجتمعات لإشباع حاجات تربية وتعليمية عجزت عن تأديتها بيئة الأسرة بعد تعقد الحياة. فأصبحت المدرسة مؤسسة اجتماعية متخصصة يلقت فيها الطلاب العلم والمعرفة ونقل الثقافة من جيل إلى جيل. المدرسة تسعى لتحقيق نمو الطفل جسدياً وعقلياً وفعالياً واجتماعياً مما يحقق إعداد الفرد وتنشئته التنشئة الاجتماعية السليمة ليكون مواطناً صالحاً معداً للحياة. فعندما

ينتقل الطفل من بيئة الأسرة إلى بيئة المدرسة يحمل معه الكثير من الخبرات والمعايير الاجتماعية والقيم والاتجاهات التي تلقنها وتدرّب عليها في المنزل، فدور المدرسة أساسي في إتمام ما أعده البيت، والمدرسة مجال رحب لتعليم الطفل المزيد من المعايير الاجتماعية، والقيم والاتجاهات والادوار الاجتماعية الجديدة بشكل مضبوط ومنظم.

رابعاً: جماعة الأقران والرفاق: بنمو الفرد وخروجه من نطاق ودائرة الأسرة تتسع علاقاته الاجتماعية فبعد أن كان يلعب مع أخوته وأقاربه يمتد هذا اللعب إلى جماعة الأقران والأنداد ويكون معهم علاقات وتفاعلاً اجتماعياً من نوع جديد. فالتفاعل مع هذه الجماعات الجديدة يكون على قدم المساواة إذ أن جماعة الأقران غالباً ما تضم أعضاءها من نفس السن، وأحياناً من نفس الجنس.

خامساً: وسائل الإعلام: الكلمة المكتوبة، أو المسموعة، أو المرئية تحيط الأفراد بالمعلومات، الأخبار، الأفكار و الاتجاهات حيث تعمل هذه الوسائل بطرق متعددة لإستمالة الأشخاص الذين توجه إليهم الرسالة دون وجود عمليات التفاعل الاجتماعي المباشر فإن وسائل الإعلام تعكس نماذجاً متعددة من المشكلات الاجتماعية والعلاقات الاجتماعية بطرق جذابة تشد الانتباه فتترك تأثيراً كبيراً على سلوك الفرد.

مفهوم اضطرابات السلوك:

اضطرابات السلوك Behavior Disorders أو الإضطرابات الإنفعالية Emotional Disturbances أو الإعاقة الإنفعالية Emotional Impairment

كلها مصطلحات تصف مجموعة من الأشخاص الذين يظهرون، وبشكل متكرر، أنماطاً منحرفة أو شاذة من السلوك عما هو مألوف أو متوقع. إن تعدد اختصاصات واهتمامات المهنيين والباحثين، وكذلك اختلاف تفسيراتهم حول طبيعة هذا الإضطراب وأسبابه وعلاجه، بالإضافة إلى تعقد الإضطراب نفسه وتداخله مع اضطرابات أخرى جعلت الباحثين يميلون إلى استخدام مصطلحات ومسميات دون غيرها للإشارة إلى هذه الفئة من الأشخاص.

إلا ان التوجهات الحديثة في مجال التربية الخاصة تميل إلى استخدام مصطلح اضطرابات السلوك لأسباب متعددة أهمها، أن هذا المصطلح أعم وأشمل من غيره من المصطلحات والمسميات الأخرى.

إذ يشمل قطاعاً واسعاً من أنماط السلوك، بالإضافة إلى أنه يصف السلوك الظاهر الذي يمكن التعرف عليه بسهولة، كما ان هذا المصطلح لا يتضمن افتراضات مسبقة حول أسباب الإضطراب، وبالتالي فهو مفيد للمعلم أكثر من المصطلحات الأخرى مثل الإضطرابات الإنفعالية التي تعتمد على تصنيف الطب النفسي في النظر إلى الشذوذ وترى أن سبب الإضطراب داخلي، بالإضافة إلى ما يتضمنه هذا المصطلح من وصم اجتماعي وتحيز ضد الوالدين باعتبارهم سبباً في اضطراب أبنائهم نتيجة عوامل التنشئة الأسرية، علماً بأن المضطربين انفعالياً هم قلة مقارنة بالفئات الأخرى التي يتضمنها مصطلح اضطراب السلوك (Kauffman, 1989).
و ظهرت تعريفات عديدة لاضطرابات السلوك، ولكن لا يوجد اتفاق شامل على أي من هذه التعريفات وذلك للأسباب التالية:

- ✓ عدم الإتفاق بين الباحثين على معنى السلوك "السوي" أو الطبيعي أو حول مفهوم الصحة النفسية.
- ✓ عدم الإتفاق بين الباحثين على مقاييس واختبارات لتحديد السلوك المضطرب.
- ✓ تعدد واختلاف الإتجاهات والنظريات التي تفسر اضطرابات السلوك وأسبابها واستخدام مصطلحات وتعريفات وتسميات تعكس وجهات النظر المختلفة.
- ✓ التباين في المعايير والسلوك المتوقع من الأشخاص الذي قد تتبناه مجموعة أو أكثر في المجتمع في الحكم على اضطراب السلوك.
- ✓ ظهور اضطرابات السلوك لدى فئات الإعاقة المختلفة قد يجعل من الصعب أحياناً تحديد هل الاضطراب في السلوك ناتج عن الإعاقة التي يعاني منها الشخص أم هي سبب في تلك الإعاقة.
- ومع كل الصعوبات السابقة في الوصول إلى تعريف محدد للمقصود باضطرابات السلوك، إلا أن هناك محاولات عديدة للتغلب على هذه المشكلة، وذلك بمحاولة الإحتكام إلى عدد من المحكات للحكم على السلوك بأنه مضطرب أو شاذ.

فإنَّ السلوك المضطرب أو الشاذ هو خبرة انسانية عامة، يوجد لدى الناس جميعاً، كما أن الأشخاص الذين يوصفون بأنهم مضطربون في السلوك يظهرون أيضاً سلوكيات توصف بأنها طبيعية أو عادية، ولكن الفرق الاساسي هنا هو في تكرار حدوث السلوك غير المرغوب فيه أو الشاذ، ومدة القيام به وشدته بالإضافة إلى طوبوغرافيته. فالتكرار كمحك للحكم على اضطراب السلوك يشير إلى أن تكرار السلوك غير المرغوب فيه عما هو مألوف أو متوقع يعتبر شاذاً أو مضطرباً.

أما المقصود بالمدة فهي المدة التي يقضيها الفرد بالقيام بالسلوك المحدد. كما أن شدة السلوك فيشير إلى أن السلوك يعتبر مضطرباً إذا كانت شدته متطرفة بمعنى أن يكون السلوك قوياً جداً أو ضعيفاً جداً، والمقصود بالطوبوغرافية فهو الشكل الذي يأخذه الجسم عند تأدية السلوك.

وبالإضافة إلى هذه المحكات في الحكم على اضطراب السلوك أو عدمه، فإن هناك عناصر يتفق عليها الباحثون وهي الأخذ بعين الاعتبار عوامل مثل عمر الشخص الذي قام بالسلوك، والموقف الذي حدث فيه السلوك، ومدى ملائمة هذا السلوك لثقافة المجتمع الذي يوجد فيه الشخص.

فنحن عادة نلجأ إلى وصف أشكال السلوك الإجتماعي بأنها ملائمة أو غير ملائمة. ويختلف الحكم على ما إذا كان السلوك ملائماً أو غير ملائم من معلم إلى آخر، ومن أحد الآباء إلى آخر، ويتوقف كل ذلك على الموقف الذي يحدث فيه السلوك، وعلى الطفل المعين الذي يصدر عنه هذا السلوك.

فالسلوك الذي يعتبر ملائماً بالنسبة لأحد الأفراد في احد المواقف قد يُنظر إليه على أنه غير ملائم كلياً عندما يصدر عن فرد آخر في موقف مختلف. وكأي شكل من الأشكال الأخرى للسلوك، فإن السلوك الإجتماعي سلوك متعلم، فالفرد لا يولد وهو مزود بمخزون ملائم من السلوك، ولكنه يتعلم السلوك من خلال المحاولة والخطأ في البداية أو من خلال التقليد أو عن أي طريق آخر.

وعندما يقوم الفرد بتجريب سلوك ما للمرة الأولى فإنه لا يعرف الآثار والنتائج المترتبة على هذا السلوك. فإذا حدث وكانت الآثار والنتائج من النوع الذي يحمل شكلاً من أشكال الإثابة له فإن ذلك يجعله يميل إلى تكرار السلوك.

أما إذا كانت الآثار والنتائج من النوع الذي لا إثابة فيه، فإن ذلك يجعله لا يميل إلى تكرار هذا السلوك، وإذا كانت نتائج الآثار المترتبة على السلوك مؤلمة وغير سارة بشكل أو بآخر بالنسبة له، فإن ذلك يؤدي إلى خفض احتمالات تكرار هذا السلوك.

من هو المصاب باضطرابات السلوك؟

تعريف بور: يعرف بور اضطرابات السلوك أو الإضطرابات الإنفعالية لغايات التربية الخاصة بأن الأطفال المضطربون يجب أن تتوافر لديهم واحدة من الخصائص التالية أو أكثر ولفترة زمنية:

- ◀ عدم القدرة على التعلم والتي لا تفسر بأسباب عقلية أو حسية أو صحية.
- ◀ عدم القدرة على بناء علاقات شخصية مرضية مع المعلمين والأقران وعدم القدرة على المحافظة على هذه العلاقات.
- ◀ ظهور أنماط سلوكية غير مناسبة في المواقف العادية.
- ◀ مزاج عام من الكآبة والحزن.
- ◀ الميل لتطويع أعراض جسمية، آلام، أو مخاوف مرتبطة بمشكلات شخصية ومدرسية.

أما (كوفمان) فيعرف الأشخاص المضطربين في السلوك بأنهم أولئك الذين يستجيبون بشكل واضح ومزمن لبيئتهم باستجابات غير مقبولة اجتماعياً. كما يعرف (رينرت) الطفل المضطرب بأنه ذلك الطفل الذي يظهر سلوكاً مؤذياً وضاراً بحيث يؤثر على تحصيله الأكاديمي، أو على تحصيل أقرانه، بالإضافة إلى التأثير السلبي على الآخرين.

كما يرى (روس) أن الاضطراب النفسي يظهر عندما يقوم الطفل بسلوك ينحرف عن المعيار الاجتماعي بحيث أنه يحدث بتكرار وشدة حتى أن الكبار الذين يعيشون في بيئة الطفل يستطيعون الحكم على هذا السلوك.

شيوخ اضطرابات السلوك:

لا توجد تقديرات دقيقة حول انتشار اضطرابات السلوك وذلك بسبب الاختلاف في استخدام التعريفات وكذلك بسبب الاختلاف في تفسير التعريف الواحد بين الباحثين، ثم أيضاً بسبب الاختلاف في الطريقة أو المنهجية المستخدمة للوصول إلى النسب المختلفة، وأخيراً يمكن أن تختلف النسب لوجود الضغوط الإجتماعية أو الاقتصادية المتعلقة بتقديم الخدمات والبرامج التربوية إما زيادة هذه النسبة أو التقليل منها، من هنا فإن الدراسات المختلفة تشير إلى تفاوت نسب الانتشار العالمية لاضطرابات السلوك من ١,٠% إلى ٣٠% من الاطفال في سن المدرسة.

إنه من الواضح أن هناك بعض النسب متحفظة ولا تشمل إلا الحالات الشديدة والبعض الآخر غير متحفظة تشمل الاضطرابات بدرجات متوسطة وبسيطة.

فمن النسب المتحفظة ما يشير إلى ٢% أو ٣% من الاطفال في سن المدرسة يعانون من اضطرابات في السلوك، أو النسب غير المتحفظة والمعقولة أيضاً فتشير إلى أن النسبة يمكن أن تتراوح بين ٣% إلى ١٠% من الاطفال في سن المدرسة.

أما فيما يتعلق بالمقارنة بين نسب انتشار اضطرابات السلوك عند الذكور مع نسب الانتشار لدى الإناث فتشير الدراسات إلى أن نسبة انتشار اضطرابات السلوك لدى الذكور تفوق نسبة انتشارها لدى الإناث حيث تتراوح هذه النسبة ٢ : ١ وفي بعض الدراسات من ٥ : ١.

هذا، وتختلف طبيعة اضطرابات السلوك لدى كل من الذكور والإناث، فبينما يميل الذكور إلى السلوك العدواني والإندفاع والسلوك الموجه نحو الآخرين تميل الإناث إلى الخجل والقلق والإنسحاب الإجتماعي.

أما ارتباط اضطرابات السلوك مع العمر فتشير الدراسات إلى أن هذه الاضطرابات تكون قليلة في الصفوف الأولى وتزداد في الصفوف المتوسطة ثم تميل إلى الإنخفاض في الصفوف العليا (McDowell, Adamson & Wood, 1982).

تصنيف اضطرابات السلوك:

إن النظام التصنيفي الأكثر استخداماً من قبل الاطباء النفسيين لاضطرابات السلوك هو الذي ظهر في الدليل التشخيصي والإحصائي للاضطرابات العقلية (DSM):

Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders

الصادر عن الرابطة الاميركية للطب النفسي (APA):

American Psychiatric Association

ففي أحدث مراجعة لهذا الدليل تصنف الاضطرابات تحت عنوان الاضطرابات التي تنشأ في مرحلة الطفولة أو المراهقة كما يلي:

- ◀ في الجانب الذكائي ويشمل: التخلف العقلي.
- ◀ الإضطرابات السلوكية وتشمل: اضطرابات الإلتباه، وإضطرابات التصرف.
- ◀ الإضطرابات الإنفعالية وتشمل: قلق الطفولة أو المراهقة، وإضطرابات أخرى.
- ◀ الإضطرابات الجسمية وتشمل: اضطرابات الأكل، إضطرابات الحركات النمطية و اضطرابات أخرى.
- ◀ الإضطرابات النمائية العامة، وإضطرابات النمائية المحددة كالتوحد.

ولكن النقد الموجه لهذا النظام هو أنه يصنف اضطرابات الأطفال على أنها اضطرابات عقلية، وهو كذلك يعتمد على النموذج الطبي في تفسير اضطرابات السلوك والتي تركز في الأساس على العوامل الداخلية كأسباب للإضطراب كما هو الحال بالنسبة للأمراض الجنسية.

وهناك تصنيف آخر لإضطرابات السلوك:

- ١- الإضطرابات الوظيفية مثل سلس البول، فقدان الشهية أو الشراهة، الأرق.
- ٢- الإضطرابات الذهنية: الحالات التي ينتج عنها قصور في الانتاج الفكري - كالكبت الفكري - عدم القدرة على التركيز - اضطرابات الذاكرة.
- ٣- الإضطرابات السلوكية: الكذب، الإختلاس، العدوانية، اضطراب السلوك الجنسي.

الإتجاهات النظرية العامة في تفسير اضطرابات السلوك:

إن الإختلاف في تحديد اضطرابات السلوك وأسبابها وتفسير تشوئها وبالتالي طرق علاجها يرجع في الأساس إلى وجود أكثر من اتجاه نظري يستند إليه الباحثون، وهذه الإتجاهات هي بمثابة النظرية والفلسفة التي يتبناها علماء النفس في تعريف السلوك العادي وغير العادي.

يوجد عدد من هذه الإتجاهات ولكن الإتجاهات التي تعتبر حديثة، وتلاقي قبولا لدى الكثير من الباحثين هي : الإتجاه البيوفيزيائي **Biophysical Approach** والإتجاه الدينامي **Psychodynamic Approach** والإتجاه السلوكي **Behavioral Approach** والإتجاه البيئي **Ecological Approach**.

وفيما يلي عرض لهذه الإتجاهات:

الإتجاه البيوفيزيائي:

إن تأثير النواحي الفسيولوجية على الشخصية والسلوك كانت قد عرفت منذ القدم. بعض الباحثين أشاروا إلى أهمية الوراثة في تقرير الفروق في الشخصية كما إن العلاقة بين التغذية واضطرابات الشخصية كانت قد درست في الخمسينات كذلك العلاقة أو الربط بين التلف العصبي والمشكلات التعليمية كانت قد درست من قبل سترانس وويرنر (Struss & Werner) سنة ١٩٣٣ الذين طوروا إجراءات تربوية للتدخل مع الأطفال المصابين بتلف في الدماغ.

إن العلاقة التبادلية بين النفس والجسم أو بين الجوانب البيوفيزيائية والبيئة معترف بها ومؤكدة ليس من قبل هذا الإتجاه فحسب بل أيضاً من قبل الإتجاهات الأخرى في علم النفس، لكن الفرق هو أن الإتجاه البيوفيزيائي يركز على النواحي البيوفيزيائية على أنها السبب الأولي وإنها هي الجوانب التي يجب التدخل فيها عند معالجة الإضطرابات النفسية.

وإن الإتجاه البيوفيزيائي يعتبر أن السلوك المضطرب هو سلوك مسبب عن عوامل بيوفيزيائية وهذه العوامل ترجع إلى:

١- الوراثة.

٢- النواحي البيئية التي تؤثر على النمو.

٣- الحوادث والأمراض خلال الولادة أو في أي وقت بعدها.

وينادي أصحاب هذا الإتجاه بأن السلوك الذهاني هو نتيجة لعدم التوازن البيولوجي الكيمياوي الذي يؤثر على وظائف الفرد العصبية. مجموعة أخرى من الباحثين وجدوا أن الحساسية أو التحسس من بعض أنواع الطعام أو المأكولات يمكن أن يؤدي إلى سلوك ذهاني.

الإتجاه الدينامي:

إن أهم مساهمة للنظريات الدينامية الحديثة هو التقليل من الإهتمام بالعوامل البيولوجية المحددة وزيادة الاعتقاد بقدرة الإنسان لتعلم السيطرة على دوافعه، والقيام بسلوك اجتماعي، وعن طريق تعديل الدوافع الداخلية يمكن تسهيل عملية البناء والتفاعل الاجتماعي والإيجابي والتكيف للبيئة.

تعتبر النظرية الدينامية أن القوى الداخلية هي التي تدفع الفرد للقيام بالسلوك. وبشكل عام، فإن دوافع أو غرائز الجنس والعدوان لاقت الإهتمام الأكثر بين الباحثين

(نظرية فرويد)، ولكن حديثاً فإن الحب، وتحقيق الذات، والمشاركة، ودوافع أخرى اعتبرت قوى تحرك السلوك (نظريات روجرز وماسلو). إن معظم أصحاب هذا الإتجاه ينادون بأننا غير واعين على القوى والأمور الداخلية التي تؤثر على سلوكنا. بالإضافة إلى ذلك، فإنه ينظر إلى الشخصية على أنها دينامية تتغير. وإن أصحاب هذا الإتجاه يفترضون بأن الأفراد المضطربين يختلفون من حيث الدرجة وليس من حيث النوع عن الأفراد غير المضطربين. فالإضطراب ينظر إليه على أنه صفة عادية ولكنها مبالغ فيها.

السلوك المضطرب يظهر على أنه ينشأ من عدم التوازن بين نزعات واندفاعات الفرد وبين نظام الضبط لديه. وعندما يكون الضبط غير مناسب، فإن سلوك الفرد يصبح عدوانياً، مشتتاً وغير متكهن به. وعندما يكون الضبط صارماً جداً فإن الفرد يحاول كف سلوكه باستمرار ويكون غير قادر على التعبير عن نفسه.

يقوم أصحاب الإتجاه الدينامي بعملية التشخيص وذلك للحصول على المعلومات التي يجب أن تكون مفيدة في تصميم تدخل مناسب، ويمكن أن يكون الفحص الطبي مطلوباً في بعض الحالات ومعلومات أخرى يمكن الحصول عليها من الاختبارات النفسية مثل اختبارات الذكاء والشخصية.

إن أهداف التدخل الدينامي داخلية عن طريق تغيير في مشاعر الفرد عن نفسه وعن الآخرين، وسلوكية عن طريق تغيير في سلوك الفرد، وبيئية عن طريق تغيير في المواقف أو الأشخاص الذين يتفاعلون مع الفرد.

الإتجاه السلوكي:

يعتمد هذا الإتجاه على نتائج الأبحاث التي توصل إليها علماء نفس التعلم المحدثين، ولكن المبادئ الأساسية لهذا الإتجاه ليست جديدة. أصحاب هذا الإتجاه يعتبرون أن معظم السلوك هو نتيجة لتعلم سابق، ولهذا، فإنهم مهتمون بمعرفة كيف ولماذا يحدث التعلم؟.

- ◀ الإشراف الإستجابي Respondent الذي هو عبارة عن قدرة مثير محايد أصلاً على استجرا الاستجابة من العضوية نتيجة تكرار اقتارات هذا المثير مع المثير الأصلي (بافلوف وواطسن).
- ◀ الإشراف الإجرائي Operan (سكنر) تكون فيه العضوية حرة تقوم بالسلوك بشكل إرادي، ولكن توابع هذا السلوك هي التي تحدد احتمال قيام العضوية

بالسلوك في المستقبل، فإذا كانت التوابع إيجابية زاد احتمال السلوك، وإذا كانت سلبية قل هذا الإحتمال.

◀ إن الإستجابات يمكن أن يتم تعلمها عن طريق ملاحظة نموذج ما، وهذا ما يسمى بالتعلم بالملاحظة أو بالنموذج (نظرية باندورا).

إن هناك الكثير من الباحثين في الإتجاه السلوكي الذين لهم مساهمات مفيدة حول تطور هذا الإتجاه وتقدم الباحث فيه، ولكن تبقى أنواع التعلم الثلاث الاشرط الكلاسيكي، والاشراط الإجرائي، والتعلم بالملاحظة أو التقليد هي من أنواع التعلم الأساسية.

ويُنظر إلى الإنسان في هذا الإتجاه على أنه عضوية بيولوجية يجب أن تتفاعل مع البيئة من أجل البقاء.

ينظر أصحاب هذا الإتجاه إلى السلوك المنحرف أو الشاذ بأنه سلوك متعلم، وإن السلوك المنحرف يتضمن منظومة من الاستجابات غير الفعالة في التعامل مع المشكلة أو التي لها تأثيرات جانبية غير مرغوب فيها إن توابع مثل هذه السلوكات تتضمن عادة الفشل، الإنسحاب، الذهول، الخوف، والقلق.

التشخيص اعتماداً على وجهة النظر السلوكية تشمل عدداً من الخطوات هي:

١- السلوك المستهدف: أي ما هو السلوك المقصود، إذ يجب وصف السلوك بمنظومة من الإستجابات الملاحظة.

◀ هل هو زيادة في السلوك: هل يحدث كثيراً، أو لمدة طويلة، أو تحت ظل ظروف غير مناسبة.

◀ هل هو نقص في السلوك: هل يفشل في الحدوث عندما يجب أن يحدث. وإذا كان سلوكاً جديداً هل يمكن تجزئة هذا السلوك إلى عناصر صغيرة أو إلى خطوات يسهل تعلمها.

◀ عدد مرات حدوث السلوك: تسجيل تكرار حدوث السلوك في الوقت الحالي.

٢- البيئة: وتتضمن وصف جميع الأبعاد التي لها علاقة بالبيئة:

- ◀ كم مرة يحدث أو كم مرة يجب أن يحدث؟.
- ◀ أين ومتى يحدث أو يجب أن يحدث؟.
- ◀ ماذا يحدث مباشرة قبل أن يحدث؟.
- ◀ ماذا يحدث مباشرة بعد أن يحدث؟.
- ◀ من هم الأشخاص أو الأشياء التي لها علاقة بالسلوك وبأي طريقة تلك العلاقة؟.
- ◀ ما هي احتمالات التعزيز في الموقف؟.

٣- الفرد: معلومات محددة عن الفرد وتشمل:

- ◀ خصائص الفرد، مهاراته، هواياته، إمكاناته التي يمكن أن تساعد في تعديل سلوكه. ويمكن الحصول على مثل هذه المعلومات عن طريق الإختبارات النفسية.
- ◀ ما هي حالات الإعاقة التي يمكن أن تحد من تحقيق الأهداف السلوكية.
- ◀ ما هي المعززات التي كانت مستخدمة بفاعلية في الماضي.

إن التشخيص السلوكي يمكن أن يقوم به أي فرد له ألفة بالموقف وسبق له أن تعلم الملاحظة وقياس متغيرات محددة في الموقف. وإن كثيراً من معلمي المدرسة قد تعلموا مثل هذه المهارات الضرورية لعملية التشخيص السلوكي، وإن الخطوة الأخيرة في عملية التشخيص هو وضع أهداف لعملية التدخل.

أهداف الاتجاه السلوكي:

- ١- التقليل من حدوث السلوك غير المناسب أو السلبي في موقف ما.
- ٢- زيادة حدوث السلوك المناسب أو الإيجابي في موقف ما.

الإتجاه البيئي:

إن الذين يتبنون الإتجاه البيئي يشيرون إلى أن القوى الداخلية والخارجية معاً يجب أن يعترف بها على أنها قوى أساسية وأن تفاعل هذه القوى الداخلية والخارجية هو الأساس في حدوث السلوك.

واعتماداً على وجهة النظر البيئية، فإن السلوك هو نتاج التفاعل بين القوى الداخلية التي تدفع الفرد وبين الظروف في الموقف. إن تخصص أو ميدان عالم البيئة الأساسي هو الذي يحدد الطريقة التي تفسر بها القوى الداخلية وتفاعلها مع الموقف. فمثلاً عالم الإجتماع البيئي يركز على تأثير المجموعات الإجتماعية والمؤسسات على سلوك الافراد.

علماء البيئة الأطباء ينظرون أولاً إلى العوامل الجينية التي تقرر الخصائص والمزاج لفرد معين ويحللون التفاعل بين هذا وبين بيئته. أما العلماء البيئيون التحليليون فإنهم يركزون على التفاعل الأسري مبتدئين بالتفسير التحليلي لشخصية الفرد ويطبقون هذا النموذج على نمط التفاعل بين أفراد الأسرة. وهكذا، فإن علماء البيئة الإنسانيون لا يقدمون نظرية يعتمد عليها في تفسير لماذا يسلك الناس بالطريقة التي يسلكونها؟، وجميع التأكيدات في هذا المجال هي حول التفاعل بين الفرد وبيئته.

ينظر أصحاب هذا الإتجاه إلى الانحراف على أنه عدم توافق بين سلوك الفرد والبيئة مع اختلافهم في التركيز على العوامل البيئية أو التركيز على خصائص الفرد. ومن يقوم بعملية تشخيص السلوك المضطرب في الإتجاه البيئي يهتم بجمع معلومات كثيرة عن الفرد وعن البيئة التي يتفاعل فيها. معلومات تتعلق بنمط سلوك الطفل في مواقف مختلفة يتم جمعها وكذلك تلاحظ الاختلافات بين سلوك الفرد في البيت والجيرة والمدرسة. كذلك يحاول المهني في هذا الإتجاه أن يحدد المطالب السلوكية لكل موقف.

الحادي عشر: القيادة ودورها في تحقيق الذات وبناء الشخصية

لا تصلح التجمعات البشرية ولا تنتظم من غير قيادة حكيمة تسعى في مصالح تابعيها جلباً للخير والمكارم ودفعا للشر والرذائل؛ من غير استئثار أو ظلم أو إهمال. فلا بد للمجتمعات على اختلافها من قيادة توجهها، وتتولى التنظيم والتنسيق بين جميع فئات المجتمع ومناشطه، وهذه القيادة تصبغ المجتمع بوجهتها وتضفي عليه طابعها المميز، إن خيراً فخير وإن شراً فشر.

ولازال المجتمع الإسلامي مقبلاً على الخير وسليم الفطرة إلى حد كبير، وأزمة المجتمعات الإسلامية بالدرجة الأولى هي أزمة رجال صدقوا بما عاهدوا الله عليه فلا بد من حث للهمم واستنهاض العزائم كي نكون القادة الفاعلين النافعين في مجتمعاتنا الضيقة والواسعة. ففي القيادة إثارة الكامن وتحريك الساكن في الذات لإستمرار الجهد والبذل في التدريب والتعليم والبحث والممارسة والتطبيق حتى نحقق القائد الناجح في أنفسنا أولاً ثم فيمن نتولى أمره من ولد وصاحب ومدرب حتى نبلغ ذروة القيادة في كل مكان يمكن أن تُخدم به الدعوة إلى الله سبحانه .

القيادة والقائد:

" القود " في اللغة نقيض " السّوق " يُقال : يقود الدابة من أمامها ويسوقها من خلفها وعليه فمكان القائد في المقدمة كالدليل والقُدوة والمرشد.

القيادة: هي القدرة على التأثير على الآخرين وتوجيه سلوكهم لتحقيق أهداف مشتركة فهي عملية تهدف إلى التأثير على سلوك الأفراد وتنسيق جهودهم لتحقيق أهداف معينة.

القائد: هو الشخص الذي يستخدم نفوذه وقوته ليؤثر على سلوك وتوجهات الأفراد من حوله لإنجاز أهداف محددة.

أهمية القيادة:

لابد للمجتمعات البشرية من قيادة تنظم شؤونها وتقيم العدل بينها حتى لقد أمر النبي (صلى الله عليه وآله وصحبه وسلم) بتعيين القائد في أقل التجمعات البشرية حين قال: ((إذا خرج ثلاثة في سفر فليأمروا أحدهم)).

وقد قال القائد الفرنسي نابليون: ((جيش من الأرانب يقوده أسد، أفضل من جيش من أسود يقوده أرنب)) وعليه فأهمية القيادة تكمن في:

- ١- انها حلقة الوصول بين العاملين وبين خطط المؤسسة وتصوراتها المستقبلية.
- ٢- انها البوتقة التي تنصهر داخلها كافة المفاهيم والإستراتيجيات والسياسات.
- ٣- تدعيم القوى الإيجابية في المؤسسة وتقليص الجوانب السلبية قدر الإمكان.
- ٤- السيطرة على مشكلات العمل وحلها، وحسم الخلافات والترجيح بين الآراء.
- ٥- تنمية وتدريب ورعاية الأفراد باعتبارهم أهم مورد للمؤسسة، كما أن الأفراد يتخذون من القائد قدوة لهم.
- ٦- مواكبة المتغيرات المحيطة وتوظيفها لخدمة المؤسسة.
- ٧- انها التي تسهل للمؤسسة تحقيق الأهداف المرسومة.

متطلبات القيادة:

- ◀ التأثير: القدرة على إحداث تغيير ما أو إيجاد قناعة ما.
- ◀ النفوذ: القدرة على إحداث أمر أو منعه، وهو مرتبط بالقدرات الذاتية وليس بالمركز الوظيفي.
- ◀ السلطة القانونية: وهي الحق المعطى للقائد في أن يتصرف ويُطاع.

عناصر القيادة:

- ◀ وجود مجموعة من الأفراد.
- ◀ الإتفاق على أهداف للمجموعة تسعى للوصول إليها.
- ◀ وجود قائد من المجموعة ذو تأثير وفكر إداري وقرار صائب وقادر على التأثير الإيجابي في سلوك المجموعة.

الفرق بين القيادة والإدارة:

- ١- الحديث عن القيادة قديم قدم التاريخ ، بينما الحديث عن الإدارة لم يبدأ إلا في العقود الأخيرة ومع ذلك فالقيادة فرع من علم الإدارة.
- ٢- تركز الإدارة تركز على أربع عمليات رئيسية هي: التخطيط ، التنظيم، التوجيه والإشراف، الرقابة .

والقيادة تركز على ثلاث عمليات رئيسية هي:

تحديد الإتجاه والرؤية، حشد القوى تحت هذه الرؤية، التحفيز، وشحن الهمم. القيادة تركز على العاطفة بينما الإدارة تركز على المنطق. تهتم القيادة بالكليات (اختيار العمل الصحيح) بينما تهتم الإدارة بالجزئيات والتفاصيل (اختيار الطريقة الصحيحة للعمل) يشتركان في تحديد الهدف وخلق الجو المناسب لتحقيقه، ثم التأكد من إنجاز المطلوب وفق معايير وأسس معينة.

نظريات القيادة:

أولاً: نظرية القيادة الوظيفية: تهتم بدراسة مهام ووظائف القيادة والمعايير المتصلة بها كما وتهتم بتوزيع المسؤوليات والمهام القيادية مثل: التوجيه، اتخاذ القرارات التخطيط، التنسيق.

ثانياً: النظرية الموقفية: تربط السلوك القيادي بالموقف والظروف المحيطة فمن يصلح للقيادة في مرحلة قد لا يكون مناسباً لمرحلة أخرى وظروف مغايرة.

عناصر النظرية الموقفية:

١- سمات القائد.

٢- سمات الإتياع.

٣- سمات الموقف وطبيعة الحالة.

ثالثاً : النظرية السماتية / الخصائصية: تركز على شخصية القائد وخصائصه وتختلف المعايير في تحديد هذه الخصائص من مجتمع لآخر.

أنواع السمات القيادية :

- ١- السمات الجسمية: كالصحة والطول والوزن ... الخ.
- ٢- السمات المعرفية: الذكاء، الثقافة، استشراف المستقبل ... الخ .
- ٣- السمات الإجتماعية: فن التعامل، كسب الآخرين، حسن الإتصال ... الخ .
- ٤- السمات الإنفعالية: كالنضج الانفعالي، وضبط النفس ... الخ .
- ٥- السمات الشكلية: جمال المظهر، الذوق العام ... الخ .

رابعاً : النظرية التفاعلية / التكاملية: تعد القيادة عملية تفاعل اجتماعي .

تطرح معياراً أساسياً يتمحور حول قدرة القائد على التفاعل مع عناصر الموقف والمهام المحددة وأعضاء المنظمة المقودة وقيادة الجميع نحو الأهداف المنشودة بنجاح وفعالية.

عناصر النظرية التفاعلية:

- ١- السمات.
- ٢- عناصر الموقف.
- ٣- خصائص المنظمة المراد قيادتها.

خامساً: النظرية الإلهامية: تقوم على فرضية القائد الملهم.

سادساً: النظرية التبادلية: تقوم على أساس عملية تبادل بين القائد والأتباع؛ حيث يوضح لهم القائد المطلوب منهم ويتعاطف معهم، ويتبع القائد أسلوب الإدارة بالاستثناء أي التدخل عند الضرورة.

سابعاً: النظرية التحويلية: تقوم على أن القائد وظيفته نقل الناس من حوله نقلة حضارية، ويدير أتباعه بالمعاني والقيم وأهدافه عالية ومعايير مرتفعة.

ثامناً: نظرية القيادة مركزية المبادئ: تقوم على أن القائد يعمل لتحقيق الكفاءة والفاعلية بعدل ورفق و يعمق الإحساس بالمعاني والمقاصد السامية من وراء العمل و يجمع بين تحقيق أهداف المؤسسة وأهداف الأفراد.

أنماط القيادة:

أولاً: باعتبار مصدرها:

- ١- قيادة رسمية.
- ٢- قيادة غير رسمية.

ثانياً : باعتبار أساليبها:

- ١- تسلطية استبدادية.
- ٢- شورية.
- ٣- حرة فوضوية.

ثالثاً : باعتبار السلوك القيادي:

أولاً: حسب نظرية الاهتمام بالعمل والعاملين:

مرتكزات السلوك العملي:

- ١- الإهتمام بالعمل.
- ٢- الإهتمام بالعاملين.

أنماط القيادة حسب نظرية الاهتمام بالعمل والعاملين : (٥ أنماط)

١- القائد السلبي (المنسحب):

◀ لايقوم بمهام القيادة؛ ويعطي المرؤوسين حرية منفلتة في العمل.

- ضعيف الإهتمام بالعمل والعامين على حد سواء.
- لا يحقق أي أهداف؛ ويغيب الرضا الوظيفي عن العاملين معه.
- تزداد الصراعات والخلافات في العمل.

٢- القائد الرسمي (العلمي):

- شديد الإهتمام بالعمل والنتائج.
- ضعيف الإهتمام بالمشاعر والعلاقات مع العاملين، ويستخدم معهم السلطة والرقابة.

٣- القائد الاجتماعي (المتعاطف):

- اهتمام كبير بالعنصر الإنساني من حيث الرعاية والتنمية.
- يسعى حثيثاً للقضاء على ظواهر الخلاف بين العاملين.
- اهتمام ضعيف بالعمل والإنتاج وتحقيق الأهداف.

٤- القائد المتأرجح:

- يتقلب في الأساليب؛ فأحياناً يهتم بالناس والعلاقات وأحياناً يهتم بالعمل والإنتاج.
- يمارس أسلوب منتصف الطريق.
- يفتشل هذا الأسلوب في تحقيق التوازن وفي بلوغ الأهداف.

٥- القائد الجماعي (المتكامل):

- يهتم بالبعدين الإنساني والعملي، فاهتمامه كبير بالناس والعلاقات وكذلك بالعمل والإنتاج.
- روح الفريق ومناخ العمل الجماعي يسودان المجموعة ويشكلان محوراً مهماً في ثقافتها.
- يحرص على إشباع الحاجات الإنسانية.
- يحقق المشاركة الفعالة للعاملين.

◀ يستمد سلطته من الأهداف والآمال، ويربط الأفراد بالمنظمة، ويهتم بالتغيير والتجديد.

ثانياً: حسب نظرية النظم الإدارية:

مرتكزات السلوك الإداري:

١- الثقة بالعاملين.

٢- قدرة العاملين.

أنماط القيادة حسب نظرية النظم الإدارية: (٤ أنماط)

١ - القيادة المستغلة (المتسلطة):

- ◀ درجة الثقة في المرؤوسين منخفضة جداً.
- ◀ التركيز على أساليب الترهيب والترغيب.
- ◀ ضعف التداخل والإتصال بين الرؤساء والمرؤوسين.
- ◀ استخدام الأساليب الرقابية الصارمة، ويستخدم هذا النمط في الأزمات والقرارات الحساسة.

٢ - القيادة الجماعية (المشاركة):

- ◀ درجة عالية من الثقة بالمرؤوسين وقدراتهم.
- ◀ استخدام نظام الحوافز المبني على فعالية المشاركة.
- ◀ درجة عالية من التداخل بين الرؤساء والأفراد وكذلك الإتصال بجميع أنواعه.
- ◀ مشاركة الجميع في تحسين أساليب العمل وتقييم نتائجه.
- ◀ يستخدم هذا النمط مع أصحاب المهارات والخبرات وفي حالات التدريب.

٣ - القيادة المتسلطة العادلة:

- ◀ درجة الثقة في المرؤوسين منخفضة.

- ◀ تضع اعتبارات إنسانية متعلقة بتحقيق العدالة بين جميع الأفراد مع أولوية الصالح العام للمؤسسة.
- ◀ يشبه القائد الأب الذي يؤمن باستخدام سلطته الأبوية.

٤ - القيادة الإستشارية:

- ◀ درجة مرتفعة من الثقة بالمرؤوسين.
- ◀ درجة المشاركة من قبل المرؤوسين أقل نسبياً.
- ◀ يسمح للأفراد بإبداء آرائهم في بعض الأمور؛ لكن القرار النهائي من اختصاص القائد.

ثالثاً : حسب نظرية الفاعلية والكفاءة:

مرتكزات السلوك الفاعلي:

- ١ - الإهتمام بالعمل.
- ٢ - الإهتمام بالعاملين.
- ٣ - درجة الفاعلية.

أنماط القيادة حسب نظرية الفاعلية والكفاءة: (٨ أنماط)

١ - القائد الإنسحابي:

- ◀ غير مهتم بالعمل والعلاقات الإنسانية.
- ◀ غير فعال وتأثيره سلبي على روح المنظمة.
- ◀ يعد من أكبر المعوقات دون تقدم العمل والعاملين.

٢ - القائد المجامل:

- يضع العلاقات الإنسانية فوق كل اعتبار.
- تغيب عنه الفاعلية نتيجة لرغبته في كسب ود الآخرين.

٣ - القائد الإنتاجي (أوتوقراطي):

- يضع اهتمامه بالعمل فوق كل اعتبار.
- ضعيف الفاعلية بسبب إهماله الواضح للعلاقات الإنسانية.
- يعمل الأفراد معه تحت الضغط فقط.

٤ - القائد الوسطي (الموفق):

- يعرف مزايا الاهتمام بالجانبين لكنه غير قادر على اتخاذ قرار سليم.
- الحلول الوسط هي أسلوبه الدائم في العمل؛ فقد يطب زكماً لكنه يحدث جذاماً!
- تركيزه موجه على الضغوط الآنية التي يواجهها، أي سياسة إطفاء الحريق أو سيارة الإسعاف، ولا يضع أي اعتبار للمستقبل.

٥ - القائد الروتيني (البيروقراطي):

- لا يهتم بالعمل ولا بالعلاقات مع الأفراد.
- يتبع حرفياً التعليمات والقواعد واللوائح.
- تأثيره محدود جداً على الروح المعنوية للعاملين.
- يظهر درجة عالية من الفاعلية نتيجة اتباعه التعليمات.

٦ - القائد التطويري (المنمي):

- يثق في الأفراد ويعمل على تنمية مهاراتهم، ويهيئ مناخ العمل المؤدي لتحقيق أعلى درجات الإشباع لدوافع العاملين.
- فاعليته مرتفعة نتيجة لزيادة ارتباط الأفراد به والعمل.
- ناجح في تحقيق مستوى من الإنتاج لكن اهتمامه بالعاملين يؤثر على تحقيق بعض الأهداف.

٧ - القائد الأوتوقراطي العادل:

- يعمل على كسب طاعة وولاء مرؤوسيه بخلق مناخ يساعد على ذلك.
- تركز فاعليته في قدرته على دفع العاملين لإداء ما يرغب دون مقاومة.

٨ - القائد الإداري (المتكامل):

- يوجه جميع الطاقات تجاه العمل المطلوب على المدى القصير والبعيد.
 - يحدد مستويات طموحة للإداء والإنتاج.
 - يحقق أهدافاً عالية.
 - يتفهم التنوع والتفاوت في القدرات الفردية ويتعامل معها على هذا الأساس.
 - تظهر فاعليته من خلال اهتمامه بالعمل والعاملين.
- رابعاً : حسب نظرية التوجيه والدعم DSDC: (نموذج القيادة الموقفية).

مرتكزات السلوك الموقفية:

١- درجة التوجيه.

٢- درجة الدعم والمساندة.

أنماط القيادة حسب نظرية التوجيه والدعم DSDC (نموذج القيادة الموقفية):

(٤ أنماط)

١- القائد الموجه D: إخباري.

- درجة التوجيه عالية جداً، بينما درجة الدعم منخفضة.
- يشرف على التفاصيل الدقيقة ويحكم الرقابة والسيطرة.
- يمارس هذا السلوك مع العاملين الجدد وهم ذوي الخبرة المنخفضة والالتزام المرتفع.

٢ - القائد المساند S: مشارك.

- يمتدح ويشجع العاملين ويصغي بشكل جيد لهم.
- يقوم بدور الميسر والمساعد لتنفيذ الأعمال.
- يمارس هذا السلوك مع العاملين ذوي الكفاءة العالية ومع متوسطي الالتزام.

٣ - القائد المفوض D: مفوض.

- يمنح الحرية للعاملين لتحمل المسؤوليات.

- ◀ يحيل إليهم المشكلات لإتخاذ القرارات المناسبة.
- ◀ يمارس هذا السلوك مع العاملين ذوي الكفاءة العالية والالتزام المرتفع.

٤ - القائد الرئيس C: استشاري.

- ◀ يوجه ويساعد في الوقت نفسه.
- ◀ يزود المرؤوسين بالتعليمات ويوضحها لهم ويساعدهم على تنفيذها.
- ◀ يمارس هنا الأسلوب مع ذوي الكفاءة المتوسطة والالتزام المنخفض.

* للمزيد حول هذه النظرية ينظر كتاب: القيادة ومدير الدقيقة الواحدة.

الواجبات المهمة للقيادة:

- ١- تحويل أهداف المجموعة إلى نتائج وإنجازات.
- ٢- حفز الأفراد ودفعهم لتحقيق أهداف المؤسسة وأهدافهم الشخصية.
- ٣- قابلية التعامل مع المتغيرات والمؤثرات ذات المساس المباشر وغير المباشر بالمؤسسة والأفراد.
- ٤- استشراف المستقبل والتخطيط له فيما يتعلق بالمؤسسة وأهدافها وخططها وأفرادها.
- ٥- دعم عناصر وظائف الإدارة الأربعة.
- ٦- إعداد جيل جديد من قادة المستقبل.
- ٧- الجرأة والتحدي لتبني الأفكار والأساليب والتغييرات التي تصب في صالح المؤسسة.

اكتشاف العناصر القيادية: تمر هذه العملية بست مراحل أساسية هي:

- مرحلة التنقيب: تحديد مجموعة من الأشخاص ودراسة واقعهم من كافة النواحي.
- مرحلة التجريب: وهي اختبار وتمحيص المجموعة المختارة في المرحلة السابقة؛ بحيث تكون تحت المراقبة والملاحظة من خلال الممارسات اليومية والمواقف المختلفة ومن خلال اختبار القدرات الإنسانية والذهنية والفنية لديهم.
- مرحلة التقييم: تقيم فيها المجموعة بناء على معايير محددة سابقاً، حيث يكتشف فيها جوانب القصور والتميز والتفاوت في القدرات.

مرحلة التأهيل: يتضح مما سبق جوانب القصور والضعف في الشخصيات، وبناء عليه تحدد الاحتياجات التدريبية حسبما تقتضي الحاجة العملية ويختار لهذه البرامج المدربون ذوي الخبرة والتجربة والإبداع.

مرحلة التكليف: بعد التدريب والتأهيل يختار مجموعة منهم في مواقع قيادية متفاوتة المستوى والأهمية لفترات معينة لنضع الجميع على محك التجربة.

مرحلة التمكين: بعد أن تأخذ هذه العناصر فرصتها من حيث الممارسة والتجربة تتضح المعالم الأساسية للشخصية القيادية لكل واحد منهم ثم تفوض لهم المهام حسب قابليتهم لها ومناسبتها لهم.

منهجية إعداد وصناعة القادة:

- ١- أن يكون هذا الأمر من استراتيجيات المنظمة وأهدافها الرئيسية.
- ٢- اعتماد برامج ومناسبات خاصة لتدريب القادة وتعليم القيادة.
- ٣- توفير المناهج القيادية اللازمة.
- ٤- تشجيع النقاش والحوار من خلال مؤتمرات قيادية تعقد خصيصاً لهذا الأمر.
- ٥- إتاحة الفرصة للمشاركة في المواقع القيادية وتحمل المسؤولية والشعور بها عملياً.
- ٦- تطعيم القيادة بالعناصر الواعدة الجديرة.
- ٧- الصبر على القائد اليافع فإن المعاناة اليومية ونظرية التراكم كفيلتان بإكمال الصناعة وتحسين الصياغة.
- ٨- إلزام جميع المستويات القيادية بتحديد البديل المؤهل.

بعض فنون القيادة:

١- فن إصدار الأوامر: هل الأمر ضروري؟، وهل تملك حق إصداره "صلاحيات" لهؤلاء الأشخاص "إشراف"، والغاية من الأمر سياسة الرجال والاستفادة من قدراتهم، وليست الغاية منه استعراضية أو تعسفية. عين الشخص المسؤول بعد إصدار الأمر مباشرة، وحدد الوقت المتاح، وحدد المساعدين والموارد. ليكن أمرك واضحاً، كاملاً، موجزاً، دقيقاً، وكُن واثقاً من نفسك عند إصداره.

٢- فن الإتصال:

نحن أحوج ما نكون إلى دورة موسعة عن فن الإتصال ومن أهم مهارات الإتصال: الإنصات حيث يعد الإصغاء للموظفين وإعلامهم بما يدور أفضل الطرق لإغلاق فجوة الإلتزام ولجعلهم يشعرون بالإنتماء.

تضمنت إحدى الدراسات الحديثة قواعد للاتصال الناجح أدرجتها تحت الكلمة الإنجليزية (Human Touch) أي اللمسة الإنسانية على النحو التالي:

H: Hear Him استمع إليه.

U: Understand his feeling احترم شعوره.

M: Motivate his desire حرك رغبته.

A: Appreciate his effort s قدر مجهوده.

N: News Him مده بالأخبار.

T: Train Him دربه.

O: Open his eyes أرشده.

U: Understand his uniqueness تفهم تفرد.

C: Contact Him اتصل به.

H: Honour Him أكرمه.

٣- فن التائب:

- ◀ أعط الملاحظة الضرورية دون تأخير، ولتكن بنغمة هادئة و رزينة.
- ◀ أتب ولكن بعد تحري الحقيقة كاملة بملاستها، وتجنب إثارة الجروح السابقة.
- ◀ التائب الذي لا يتناسب مع الخطأ يعطي نتيجة عكسية.
- ◀ اسأل المخطئ: ما الواجب عليه فعلة لتجنب هذا الخطأ مستقبلاً؟ وتوصل معه لحلول موضوعية.

٤- فن معالجة التذمرات:

- ◀ تجنب الأوضاع التي تخلق المشكلات.
 - ◀ استقبل الشاكي بالترحاب واستمع إليه ولا ترفض الشكوى مباشرة، ثم استمع إلى وجهة النظر الأخرى.
 - ◀ إذا قررت فعل شيء فأفعله، وإلا وضح للشاكي أسباب حفظ شكواه.
- ٥- فن المكافأة والتشجيع:

- ◀ إثنِ على الأعمال الناجحة، واعترف بإنجازات الأفراد، وشجع معاونيك دوماً.
 - ◀ عاملهم كخبراء فيما يتقنونه، وتقبل أفكارهم التجديدية.
 - ◀ لا بد من توطيد "ثقافة الإشادة" داخل مؤسستك.
 - ◀ كلف المتميزين بأعمال أهم ومسؤوليات أعلى.
 - ◀ تذكر أنه كم من عبقريات رائعة تحطمت لأنها لم تجد في اللحظة الملائمة رئيساً صالحاً يثني بعدل ويشجع بتعقل ويهتم بطريقة تذكى نار الحماسة.
- ٦- فن المراقبة:

- ◀ إن الأمر شيء واحد، ولكن التنفيذ كل شيء، ولا تظهر صفات القائد ومقدرته إلا عند مراقبة التنفيذ.
- ◀ على القائد أن يعترف بالأعمال الحسنة، وعليه أن لا يتردد في توجيه الإنتباه نحو الأخطاء.
- ◀ إن الاحتكاك مع الحقيقة بكل محاسنها ومساوئها يعطي القائد فكرة صحيحة أفضل من مئات التقارير.

٧- فن المعاقبة:

- ◀ لتكن العقوبة متناسبة مع الذنب والمذنب والأحوال المحيطة.
- ◀ لا تجمع المعاقبين في عمل واحد، فالإجتماع يولد القوة، وقوة الشر هدامة.
- ◀ لا تعاقب الرئيس أمام الآخرين حتى لا ينهار مبدأ السلطة وتتحطم سلسلة القيادة.
- ◀ لا تناقش مشاغباً أمام الآخرين.
- ◀ من العقوبة تغيير نوع العمل، اللوم، ترك استثارة المعاقب... الخ.

٨- فن التعاون مع القادة الآخرين:

- ◀ تذكر أن غاية العمل ليست لخدمة أشخاص أو أغراض تافهة وإنما لخدمة مثل عليا يتقاسم الجميع متاعب تحقيقها.
- ◀ لا بد من وجود رغبة كبيرة في التفاهم المشترك.
- ◀ ليكن نقدك لغيرك من القادة لبقاً في لفظه بناء في غايته.
- ◀ لا يكن همك مراقبة أخطاء الآخرين فسوف يضيع عملك.
- ◀ لا تترك مجالاً لتفاقم سوء التفاهم على دقائق يسيرة ما دامت الفكرة العامة مشتركة.

صفات القائد ومهاراته:

- ١- خصائص ذاتية "فطرية": كالتفكير والتخطيط والإبداع والقدرة على التصور.
- ٢- مهارات إنسانية "اجتماعية": كالعلاقات والاتصال والتحفيز.
- ٣- مهارات فنية "تخصصية": كحل المشكلات واتخاذ القرارات.

صفات القادة الملتمزمين بالمبادئ: كما يراها ستيفن كوفي في كتابه (القيادة على ضوء المبادئ):

- ◀ أنهم يتعلمون باستمرار: القراءة، التدريب، الدورات، الاستماع.
- ◀ أنهم يسارعون إلى تقديم الخدمات: ينظرون إلى الحياة كرسالة ومهمة لا كمهنة، إنهم يشعرون بالحمل الثقيل والمسؤولية.
- ◀ أنهم يشعرون طاقة إيجابية: فالقائد مبتهج دمته سعيد نشيط مشرق الوجه باسم الثغر طلق المحيا تقاسيم وجهه هادئة لا يعرف العبوس والتقطيب إلا في موضعهما، متفائل إيجابي. وتمثل طاقتهم شحنة للضعيف ونزاعاً لسلبية القوي.
- ◀ أنهم يثقون بالآخرين: لا يبالغ القائد في رد الفعل تجاه التصرفات السلبية أو الضعف الإنساني، ويعلمون أن هناك فرقاً كبيراً بين الإمكانيات والسلوك، فلدى الناس إمكانيات غير مرئية للتصحيح واتخاذ المسار السليم.
- ◀ أنهم يعيشون حياة متوازنة: فهم نشيطون اجتماعياً، ومتميزون ثقافياً ويتمتعون بصحة نفسية وجسدية طيبة، ويشعرون بقيمة أنفسهم ولا يقعون أسارى للألقاب والممتلكات، وهم أبعد ما يكونون عن المبالغة وعن تقسيم الأشياء إلى نقيضين، ويفرحون بإنجازات الآخرين، وإذا ما أخفقوا في عمل رأوا هذا الإخفاق بداية النجاح.

- ◀ أنهم يرون الحياة كمغامرة: ينبع الأمان لديهم من الداخل وليس من الخارج ولذا فهم سباقون للمبادرة تواقون للإبداع ويرون أحداث الحياة ولقاء الناس كأفضل فرصة للاستكشاف وكسب الخبرات الجديدة؛ إنهم رواد الحياة الغنية الثرية بالخبرات الجديدة.
- ◀ أنهم متكاملون مع غيرهم: يتكاملون مع غيرهم ويحسنون أي وضع يدخلون فيه، ويعملون مع الآخرين بروح الفريق لسد النقص والاستفادة من الميزات، ولا يترددون في إيكال الأعمال إلى غيرهم بسبب مواطن القوة لديهم.
- ◀ أنهم يدرّبون أنفسهم على تجديد الذات: يدرّبون أنفسهم على ممارسة الأبعاد الأربعة للشخصية الإنسانية: البدنية والعقلية والإنفعالية والروحية. فهم يمارسون الرياضة والقراءة والكتابة والتفكير، ويتحلون بالصبر وكظم الغيظ ويتدرّبون على فن الاستماع للآخرين مع المشاركة الوجدانية، ومن الناحية الروحية يصلون ويصومون ويتصدقون ويتأملون في ملكوت الله ويقرأون القرآن ويتدارسون الدين.

أما العادات السبع للقادة الإداريين كما يراها ستيفن كوفي:

- ١- كُن مختاراً لإستجابتك: وهذه الخصلة تتصل بمدى معرفة الذات ومعرفة الدوافع والميول والقدرات، فلا تجعل لأي شيء أو أي أحد سيطرة عليك، كُن فاعلاً لا مفعولاً به، مؤثراً بالدرجة الأولى لا متأثراً دوماً، ولا تتهرب من دورك أبداً وهذا سيعطيك درجة من الحرية وكلما مارست هذه الحرية أصبحت مختاراً بهدوء لردود أفعالك وتكون ممسكاً بزمام الإستجابة بناءً على قيمك ومبادئك.
- ٢- لتكن غايتك واضحة حينما تبدأ بعمل ما: يعني ابدأ ونظرك على الغاية، فتحتاج إلى إطلاق الخيال ليحلق بعيداً عن أسر الماضي وسجن الخبرة وضيق الذاكرة.
- ٣- أجعل أهمية الأشياء بحسب أولويتها: وهذه مرتبطة بالقدرة على ممارسة الإدارة وضبط الإرادة فلا تجعل تيار الحياة يسيرك كيفما سار، بل اضبط أمورك وركز اهتمامك على ما له قيمة وأهمية وإن لم يكن أمراً ملحاً الآن، ومثل هؤلاء يكون لهم أدوار بارزة وقوية في حياتهم.
- ٤- فكر على أساس الطرفين الرابحين: أن تؤمن أن نجاح شخص ما لا يعني فشل الآخر، وتحاول قدر الإمكان حل المشاكل بما يفيد الجميع، وهذه الخصلة ترتبط بعقلية ثرية واسعة الأفق عظيمة المدارك تتبع عقلية الوفرة لا عقلية الشح والندرة.

- ٥- اسع أولاً لأن تفهم، ثم اسع إلى أن تفهم: وترتبط هذه الخصلة بإحترام الرأي الآخر، فمن الخطأ أن يكون استماعك لأجل الجواب والرد بل لأجل الفهم والمشاركة الوجدانية.
- ٦- اجعل العمل شراكة مع الآخرين: فنحن يكمل بعضنا بعضاً نظراً للاختلافات والفروقات بيننا، وموقف المشاركة هذا هو الموقف الرابع للطرفين، لا موقف الرابع والخاسر.
- ٧- اشحذ قدراتك: ويقصد بها التحسين المستمر والولادة المتجددة وألا يبقى الفرد منا في مكانه بلا تقدم لأنه سوف يتأخر حتماً.

ويرى ج. كورتوا في كتابه (لمحات في فن القادة) صفات القائد هي:

- ١- الهدوء وضبط النفس.
- ٢- معرفة الرجال.
- ٣- الإيمان بالمهمة.
- ٤- الشعور بالسلطة.
- ٥- البداهة والمبادرة وأخذ القرار.
- ٦- الانضباط.
- ٧- الفعالية.
- ٨- التواضع.
- ٩- الواقعية.
- ١٠- الدماثة والعطف.
- ١١- طيبة القلب.
- ١٢- الحزم.
- ١٣- العدل.
- ١٤- احترام الكائن البشري.
- ١٥- إعطاء المثل.
- ١٦- المعرفة.
- ١٧- التنبؤ.

ولكل واحدة من هذه الصفات أمثلة شاهدة من حياة القادة عبر التاريخ؛ وتكفيها السيرة العطرة الشريفة لنبينا محمد (صلى الله عليه وآله وصحبه وسلم) ففيها ما يتخذ مثلاً واضحاً على هذه الصفات الكريمة دون اضطرار لئلي أعناق النصوص أو اعتساف العبر من القصص دون جلاء في الدلالة.

أهم واجبات القائد :

- اتخاذ الإحتياجات اللازمة لأمن الأفراد والعمل.
- تقسيم العمل بحيث يتناسب مع قدرات العاملين ويحقق الأهداف المرسومة.
- تطهير الأفراد من عناصر الفتنة والتخذييل.
- العدل بين الأفراد في المعاملة، وإسداء النصح لهم دوماً.
- المشاورة، وإعداد قادة المستقبل.
- إشاعة ثقافة الحوار وتقبل الرأي الآخر عند الأفراد.

أهم حقوق القائد :

- الطاعة له بالمعروف.
- مناصرته وتأييده والدعاء له.
- مناصحته وتسديد رأيه.
- الإلتزام برأيه النهائي.
- الإلتزام بإنجاح فريق العمل الذي كونه.

ضعف القيادة:

هو ضعف التأثير في سلوك مجموعة بشرية لتحقيق هدف محدد.

أبرز مظاهر ضعف القيادة هي:

- انعدام الإنضباط في المجموعة.
- التردد والخوف من التوجيه.
- ضعف مستوى الطاعة.
- عدم تحقق الأهداف بدرجة مقبولة، أو تحققها بزمن غير مقبول.
- بقاء الصفات السلبية في الأفراد أوزياداتها.
- ضعف التفاعل مع أنشطة المؤسسة.
- عدم الاستماع لوجهات النظر الأخرى.
- بقاء المجموعة من غير نمو (كماً وكيفاً).

أبرز أسباب ضعف القيادة:

- تأثير تربية الأبوين في صياغة الشخصية.
- تأثير البيئة المحيطة والمدرسة.
- عدم الإقتناع بالأهداف الموضوعية.
- عدم حب العمل المكلف به، وعدم إتقانه.
- عدم وجود قيادات سابقة كقدوة.
- غياب الحوافز عن نشاطات المؤسسة.
- تراكم الأخطاء دون التبليغ عنها.
- التسرع في تكليف القائد قبل إعداده.

علاج ضعف القيادة:

- الإستماع لوجهات النظر المختلفة.
- اتخاذ القرار جماعياً.
- كسب الأفراد وكسب ثقتهم.
- التعرف على مزايا الأفراد واستثمار طاقاتهم.
- اللقاء الفردي والمصارحة في جو من الطمأنينة.
- الإحتكاك بالقياديين والاستفادة من خبراتهم.
- المتابعة الجيدة والمستمرة للتكاليف.
- اعتماد مبدأ الحوافز والتقدير للأفراد.
- تربية جيل ثانٍ من القادة.
- وضع البدائل في كل تكليف وبرنامج.

مزالق القيادة:

- الإستبداد.
- التفريط.
- الكبر والعجب ورفض النقد.
- غياب الهدف عن الذهن وبعثرة الأولويات.
- مخالفة الفعل للقول.

- ◀ الاستئثار بشيء دون الأفراد.
- ◀ تعيين نائب ضعيف.
- ◀ ضياع معالم القدوة من شخصيته القائد.
- ◀ التوقف عن تنمية المواهب وتجديد المعارف الشخصية بحجة علو المرتبة.
- ◀ الإقليمية.
- ◀ الإنسياق الدائم مع رغبات الأفراد والإنقياد لهم.
- ◀ التمرد على الرئيس.

هل أنت قائد؟

- ◀ هل تستخدم صلاحياتك وتطبق سلطتك؟
- ◀ هل يشعر أفرادك بالأمن والقوة إلى جانبك. "إذا لم أعجب الناس هنا فسأرحل" ديوجول.
- ◀ هل تتميز بحيوية ونشاط دائمين وتضحية كبيرة ومواهب مميزة؟
- ◀ هل تتميز بالحضور في كل زمان ومكان؟
- ◀ ما هي قيمة الخدمة الاجتماعية عندك؟ وهل تعرف ما هي حاجات الناس من حولك؟
- ◀ هل لديك القدرة على التركيز الذهني؟
- ◀ هل لديك القدرة على حل المشكلات واتخاذ القرارات؟
- ◀ هل لديك ثقافة أفقية عريضة + امتداد عمودي متخصص؟ قادة الرأي.
- ◀ أيهما أولى عندك: كسب القلوب أم كسب المواقف؟
- ◀ هل تعترف بالخطأ وتراجع قصورك الذاتي دائماً؟

مصادر قوة القيادة:

- ١- قوة الإكراه.
- ٢- قوة المكافأة.
- ٣- القوة الشرعية أو القانونية.
- ٤- القوة الفنية.
- ٥- قوة الإعجاب.

أنواع الناس من حيث السلطة والتأثير:

- ليس لديه سلطة ولا تأثير "تابع".
- لديه سلطة وليس لديه تأثير "المنصب".
- ليس لديه سلطة ولديه تأثير "قائد غير رسمي".
- لديه سلطة وتأثير "القائد الإداري".

القيادة موروثه أم مكتسبة؟ توجد آراء متباينه في هذا الصدد:

١- القيادة بالوراثة من الطفولة المبكرة.

٢- القيادة بالتعلم والخبرة العملية.

٣- القيادة تعتمد على الثقافة السائدة للمنظمة؛ فيوجد ثقافة تشجع المواهب القيادية وثقافة لا تشجع.

٤- القيادة علم وفن، فهي قابلة للتعلم؛ وتؤثر في تعلمها هذه العوامل: الفطرة والطفولة المبكرة، التعليم، التدريب الموجه، التجريب، الفشل.

خطوات عملية تعليم القيادة تشمل:

- الوراثة وخبرات الطفولة المبكرة توفر الميل للقيادة.
- الفنون والعلوم تصنع الأساس العريض للمعرفة.
- الخبرة توفر الحكمة التي تأتي من تحول المعرفة إلى تطبيق واقعي.
- التدريب يصقل السلوك في مجالات محددة مثل فن الإتصال.

الفرق بين القيادة في الإسلام والنظم الديكتاتورية

القائد في الإسلام يعتمد على الشورى وأن نتيجة الشورى لا تخلو من:

- أن تكون القضية فيها نص شرعي لا مناص من إتباعه.
- أن تكون القضية من المسائل المختلف فيها؛ فيأخذ القائد ما كان دليله أقوى أو ما يراه أهل الحل والعقد.

- ◀ أن تكون المسألة طارئة فيرجح القائد ما يحقق المصلحة الشرعية بضوابطها بعد الإستشارة.
- وتختلف فردية القيادة في الإسلام عنها في النظم الديكتاتورية بما يلي:
- ◀ القائد مقيد بالشرع لا يجوز له التقدم أو التأخر عنه.
 - ◀ لا طاعة للقائد في معصية الله.
 - ◀ يرجع القائد إلى أهل الحل والعقد ليشاورهم.

مبحث - ٣ - ((أنماط الشخصية))

إنَّ النفس البشرية هي التي أبدع الله الخالق المصور القدير الحكيم صنعها وصورها، ورغم كل الدراسات والبحوث إلا أننا لا زلنا نخطو خطواتنا الأولى لفهم أغوار هذه الصنعة العجيبة.

نمط الشخصية: وصف للمكونات الفطرية العامة للشخصية، والتي تتشكل بناءً على اندماج عدد من السمات الفطرية.

السمة الفطرية هي: استعداد فطري عام أو نزعة عامة تطبع سلوك الفرد بطابع خاص وتؤثر في اختياراته وقراراته، وهي موجودة في كل الناس لكن بدرجات متفاوتة.

مؤشر أنماط مايرز- بريجز Myers-Briggs Type Indicator (MBTI) هو أحد أشهر اختبارات الشخصية في العالم، وأول من طوّر هذا الاختبار هي كاثرين بريجز وابنتها إيزابيل بريجز مايرز عام ١٩٦٢م اعتماداً على كتابات ونظريات عالم النفس النمساوي كارل غوستاف يونغ في أنماط الشخصية.

(الفوائد العملية لعلم سمات الشخصية):

١- في مجال التربية:

- ◀ لتطوير أساليب مختلفة للتدريس لمقابلة الإحتياجات المختلفة لكل نمط.
- ◀ لفهم أساليب التحفيز المختلفة حسب الأنماط في مجال التعلم (القراءة، القابلية، الإنجاز).
- ◀ لتحليل المناهج والطرق والوسائل والمواد التعليمية على ضوء الإحتياجات المختلفة لكل نمط من الأنماط.
- ◀ لتطوير الأنشطة غير الدراسية والتي تمارس في أوقات الفراغ والتي تقابل احتياجات جميع الأنماط.
- ◀ لمساعدة المدرسين، الإداريين، الأبوين على العمل معاً بشكل بناء أكثر.

٢- في مجال الإستشارات:

- ◀ لمساعدة الأفراد في إدارة حياتهم عن طريق فهم (استيعاب) القدرات والمواهب للشيء المفضل لديهم.
- ◀ لمساعدة الأفراد كي يتغلبوا على المشكلات والمصاعب التي تواجههم بسبب التباين في أساليب الإدراك واتخاذ القرارات والتعامل مع العالم الخارجي للذات الإنسانية.
- ◀ لمساعدة الأزواج والعائلات على معرفة أوجه الاختلاف والتشابه وأساليب التعامل معها.
- ◀ لمساعدة الأبوين على فهم أولادهم.
- ◀ لمساعدة الأولاد لأتباع الطرق المختلفة للتفوق بدون إحباط خارجي أو شعور داخلي بالذنب.

٣- في مجال التوجيه المهني:

- ◀ لإرشاد الأفراد نحو اختيارهم للتخصصات الدراسية والوظائف التي تتلاءم وأنماطهم.
- ◀ لتحديد المسارات والمتطلبات المهنية الملائمة بناء على تحديد الميول المفضلة لكل شخص في محوري اسلوب الإدراك واتخاذ القرار.

٤- في الحالات التي تتطلب التعاون والعمل الجماعي:

- ◀ لإختيار فرق العمل، الحملات العسكرية، مجموعات العمل مع التنوع الكافي لحل مشاكل الجماعة.
- ◀ لمساعدة أعضاء الجماعة للتمييز، الإدراك والعمل مستخدمين قدرات كل نوع في المجموعة.
- ◀ لمساعدة أعضاء الجماعة في تطوير ذواتهم كما لو كان كل واحد منهم يتعلم من مهارات الآخرين .
- ◀ لإدارة الإجتماعات بشكل يجعل كل نمط يأخذ فرصته في المشاركة.
- ◀ لمساعدة أولئك الذين يعملون أو يعيشون معاً لفهم كيف أن السخط والاختلافات السابقة يمكن أن تصبح مصدراً للتسلية ويمكن توظيفها لبناء فرق عمل متكاملة.

٥- في مجال الإتصالات:

- ◀ لتعلم طرق فهم الموضوعات والتي تكون أكثر ملائمة للحصول على الإنسجام والتعاون من كل نوع.
- ◀ لزيادة الفهم باستخدام المصطلحات واللغة المتداولة والمفهومة للطرف الآخر بناء على اختلاف الأنماط الشخصية.
- ◀ لخلق مناخ من التفاهم في ظل اختلاف الأنماط وتقليل مشاكل الإتصال مع الآخرين.

وحدد العلماء ثمانية صفات للشخصية الطبيعية وهي موجودة في كل الناس بمختلف جناسهم وأعمارهم وهذه الصفات مقسمة إلى أربعة زوايا، بحيث تحتوي كل زاوية صفتين اثنتين.

فلكل إنسان سمات، واجتماع هذه السمات يكون له شخصية منفردة، وتتمحور هذه السمات في أربعة أسئلة وأربع زوايا:

- ١- من أين تستمد حيويتك ونشاطك؟ "مجموعة الحيوية" والناس فيه إما (ذاتي I) أو (اجتماعي E).
- ٢- كيف تدرك المعلومات والخبرات؟ "مجموعة المعلومات" والناس فيه إما (حسي S) أو (حدسي N)
- ٣- كيف تتخذ قراراتك؟ "مجموعة القرارات" والناس فيه إما (منطقي T) أو (عاطفي F)
- ٤- كيف تنظم العالم من حولك؟ "مجموعة النظام" والناس إما (حازم J) أو (مرن P)

الزوايا الأربعة:

الزاوية الأولى: وتشمل نوع العالم الذي نميل اليه

EXTROVERSION (الإجتماعي) العالم

و المنطوي إلى الذات (الإنطوائي) **INTROVERSION**

فهناك عالم داخل أنفسنا **INTROVERSION** وهناك عالم خارج أنفسنا **EXTROVERSIO** فعندما نتعامل مع العالم خارج أنفسنا فنحن نعيش عالم المفتوح على العالم الإجتماعي **EXTRIVERTED** (ونرمز له بالرمز E)، وعندما

نعيش داخل أنفسنا فنحن نعيش عالم المنطوي إلى الذات
EXTRIVERTED (ونرمز له بالرمز I) ولنضرب لذلك مثالاً:

نحن نعيش عالم المفتوح على العالم **EXTROVERSION** عندما:

- ١- نتكلم مع أناس آخرين.
- ٢- نستمع لما يقوله الآخرين.
- ٣- نتحدث مع الآخرين على العشاء أو مع شرب فنجان قهوة.

وكذلك نحن نعيش عالم المنطوي إلى الذات عندما:

نقرأ كتاباً، ونفكر بما نود أن نقوله، وننتبه لمشاعرنا من الداخل.

ولنسأل أنفسنا، أين نرى أنفسنا أكثر؟ هل نحن في غالب الأحيان نعيش في عالم المفتوح على العالم أو عالم المنطوي إلى الذات، وأود أن أشير هنا إلى أن كلا العالمين طبيعيين، ونحن نستخدمها في كل وقت كلاً على حدة، ولكن كل شخص يميل لأن يكون في غالب حياته دون آخر، وهو ما يميز شخصيته وإن كان لديه القدرة على أن يكون في الجانبين متى يشاء. وأنت أعلم الناس بنفسك وبميلك الطبيعي لأحد العالمين.

أهم مميزات صاحب صفة المفتوح على العالم **EXTROVERTED**

- يكون أكثر حيوية ونشاطاً عندما يكون مع الناس.
- يحب ان يكون مركز انتباه الحاضرين وأن يسلط الضوء عليه.
- يميل إلى ان يفكر بصوت عالي (أي يصرح بأفكار عبر كلامه)
- من السهولة قراءة أفكاره والتعامل معه ويشارك الآخرين في تفاصيل حياته الشخصية.
- يتكلم أكثر ويستمتع أقل.
- يتفاعل مع الآخرين بكل حيوية ونشاط وحماس.
- يتفاعل مع الحدث بسرعة (وبدون أناة) ويستمتع بهذه السرعة.
- يُفضل التحدث عن المواضيع بسطحية أكثر من العمق.

أهم مميزات صاحب صفة المنطوي إلى الذات INTROVERTED

- يكون أكثر حيوية ونشاطاً عندما يقضي وقته مع نفسه ولوحده.
- يتجنب أن يكون مركز انتباه الحاضرين.
- يفكر في الأمور وفي داخل نفسه وبعمق.
- محافظ ويشارك فقط بعض الأشخاص القريبين في بعض (وليس كل) تفاصيل حياته.

- ◀ يستمع أكثر ويتكلم أقل.
- ◀ يحتفظ بالحيوية لنفسه.
- ◀ يتفاعل مع الحدث بعد أن يقضي وقتاً في التفكير وبعمق (أكثر أناة).
- ◀ يُفضل التحدث عن الأمور بعمق أكثر من السطحية.

الآن حدد - ضع علامة على - أي الصفتين أقرب إليك في المربع التالي:

المنطوي إلى الذات	المفتوح على العالم
INTROVERTED	EXTROVERTED
(I)	(E)

الزاوية الثانية: وتشمل الطريقة التي نتلقى بها المعلومات.

الطريقة الأولى: أن يستخدم الإنسان حواسه الخمسة وهي: السمع والبصر والشم والتذوق واللمس الحسي (sensor) (ونرمز له بالرمز s) وهنا نستقبل المعلومات ونرى حرفية المعلومات والجوانب العملية منها.

الطريقة الثانية: وهي باستخدام الحاسة السادسة وهي الحدس والإلهام أو الحدسي INTUITION (ونرمز له بالرمز N) وهنا نستقبل المعلومات ونرى فيها

الاحتمالات والبدائل والمعاني ، ونكرر مرة أخرى أننا نستخدم كلا الصفتين في جميع جوانب حياتنا وفي كل يوم ولكننا نميل إلى صفة في غالب حياتنا دون الأخرى.

ولنضرب لذلك مثلاً : نحن نستخدم صفة الحسي **SENSOR** عندما:

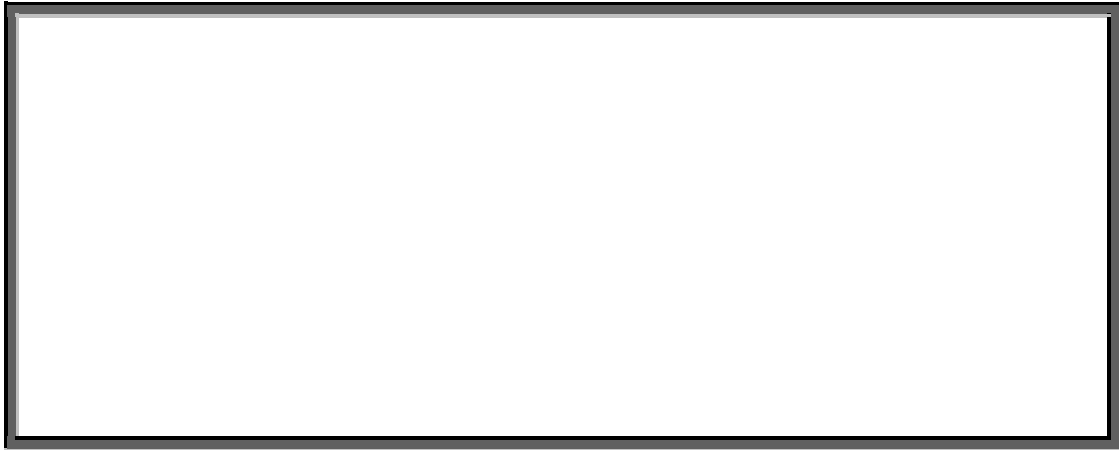
- ١- نتذوق الطعام .
- ٢- نلاحظ إشارة المرور وقد تغيرت من الأحمر إلى الأخضر.
- ٣- نتبع خطة العمل لتنفيذ أي مشروع خطوة بخطوة.

ونحن نستخدم صفة الحدسي **INTUITION** عندما:

- ١- نبتكر خطوات جديدة لعمل الأشياء لم تكن جديدة من قبل.
- ٢- نفكر في التطبيقات المستقبلية للوضع الحالي .
- ٣- ندرك ونرى الصورة الكلية لما يراه الناس أو يفعلونه.

أهم مميزات صاحب صفة الحسي **SENSOR**

- ◀ يثق بالحقائق الثابتة والمؤكد.
- ◀ يفضل الحقائق الجديدة فقط إذا كانت عملية ومفيدة.
- ◀ يقدر الواقعية والمنطق.
- ◀ يفضل أن يستخدم ويتمكن ويتقن المهارات التي يستخدمها.
- ◀ يميل إلى كونه محدد وواقعي ويلتزم بكلمته ويعطي وصف مسهب.
- ◀ يعطي المعلومات بطريقة منظمة (رقم ١ ثم رقم ٢ ثم رقم ٣ وهكذا).
- ◀ يتكيف مع الواقع الحالي.



أهم مميزات صاحب صفة الحدسي INTUITIVE

- ◀ يثق بالإلهام والاستنتاج .
- ◀ يفضل الحقائق الجديدة فقط لكونها حقائق جديدة.
- ◀ يقدر الخيال والإبتكار.
- ◀ يحب أن يتعلم مهارات جديدة ويشعر بالملل بعد أن يتقنها.
- ◀ يميل إلى كونه عام ورمزي ويستخدم التشبيهات والقياس.
- ◀ يعطي المعلومات عن طريق الانتقال من نقطة إلى أخرى وبطريقة غير مباشرة.
- ◀ يتكيف مع المستقبل.

الآن حدد - ضع علامة على - أي الصفتين أقرب إليك في المربع التالي:

الحدسي INTUITIVE (N)	الحسي SENSOR(S)
----------------------------------	---------------------------

الزاوية الثالثة: وتشمل الطريقة التي يتخذ فيها الإنسان قراره.

الطريقة الأولى: عندما يستخدم الإنسان العقلانية والمنطق وهذا هو المفكر **THINKER** (ورمز له بالرمز T).

الطريقة الثانية: عندما يتخذ الإنسان قراره بناء على المبادئ والقيم وما يعتقد صح أو خطأ وهذا هو المشاعري **FEELER** (ورمز له بالرمز F).

ونحن نستخدم الأسلوبين معاً في حياتنا العادية بغض النظر عن شخصيتنا ولكن كل إنسان يميل إلى جهة دون أخرى فالمفكر **THINKER** يستخدم في صنع قراره التفكير المنطقي والعقلاني والآراء المحايدة وما يعتقد أنه منصف تجاه الآخرين عبر نظم منطقية للسلوك والتصرفات، أما المشاعري **FEELER** فهو يستخدم الجانب الشخصي لكل قضية وبطريقة شخصية أيضاً تعتمد على ما يعتقد أنه صواب أو خطأ ضمن نظام المبادئ والقيم التي يعتنقها، ولنضرب لذلك مثلاً:

نحن نستخدم صفة المفكر **THINKER** عندما:

- ١- نقوم بفعل الشيء الصواب بغض النظر أحببنا هذا الأمر أم لا.
- ٢- لا نشترى ثوباً من لون معين لأنه يوجد لدينا نفس اللون والثوب
- ٣- نعطي رأياً وتقييماً عن موضوع بمنتهى العقلانية والحيادية وبغض النظر عن رأي الآخرين.

ونحن نستخدم صفة المشاعري **FEELER** عندما:

- ١- نقرر أن نشترى شيئاً ما لأننا نحب شراءه.
- ٢- نمتنع أن نخبر شخصاً ما بالحقيقة لأننا نكره أن نجرح شعوره.
- ٣- نمتنع عن قبول وظيفة معينة لأننا نكره جو العمل هناك.

علماً بأننا نتخذ غالبية قراراتنا باستخدام صفة المفكر **THINKER** وصفة المشاعري **FEELER**، وفي نفس الوقت هنالك بعض القرارات التي نتخذها باستخدام أحد الأسلوبين فقط، وعلى هذا الأساس فإن القرارات الصعبة بالنسبة لنا هي التي تتعارض مع أسلوبنا الطبيعي وميلنا الفطري في اتخاذ القرار، وكذلك فإن

القرارات السهلة بالنسبة لنا هي التي تتوافق مع أسلوبنا الطبيعي وميلنا الفطري في اتخاذ القرار.

أهم مميزات صاحب صفة المفكر THINKER

- ◀ يجلس وظهره مسنود للخلف ويطبق التحليلات المحايدة والعقلانية على المشاكل.
- ◀ يقدر المنطق والعدالة والإنصاف على قدر المساواة.
- ◀ من طبيعته أن يرى الخلل والخطأ في الأمور ويميل إلى كونه ناقد.
- ◀ قد يراه الناس بلا قلب وقديم الشعور ولا يهتم بشعور الآخرين.
- ◀ يفضل أن يكون صادقاً وعقلانياً أكثر من كونه دبلوماسي ومناور.
- ◀ يعتقد أن المشاعر مهمة فقط إذا كانت منطقية وعقلانية.
- ◀ يشعر بالحماس ورغبة شديدة في إنجاز وتحقيق المهمات والمشاريع.

أهم مميزات صاحب صفة المشاعري FEELER

- ◀ يجلس وهو ينحني للأمام ويقدر تأثير قراره على الآخرين.
- ◀ يقدر الإحساس بالآخرين والإنسجام معهم.
- ◀ من طبيعته إسعاد الآخرين ويعطي امتنانه لهم بكل سهولة ويسر.

- ◀ يراه الناس عاطفياً أكثر من اللزوم وغير عقلائي وضعيف.
- ◀ يفضل أن يكون دبلوماسياً ومناوراً أكثر من كونه صادقاً وعقلانياً.
- ◀ يعتقد أن المشاعر مهمة سواء كانت منطقية أم لا.
- ◀ يشعر بالحماس إذا أعجب الناس بعمله وأثنوا عليه.

الآن حدد - ضع علامة على - أي الصفتين أقرب اليك في المربع التالي:

المشاعري FEELER(F)	المفكر THINKER(T)
------------------------------	-----------------------------

الزاوية الرابعة: وتشمل أسلوب الإنسان مع من حوله.

الطريقة الأولى: هي أسلوب الحكم **JUDGER** (ونرمز له بالرمز **J**) وهي أن يفضل الإنسان أن يحسم الأمور وأن تكون الأشياء من حوله مرتبة ومنظمة بحيث يكون كل شيء في مكانه الملائم.

الطريقة الثانية: هي أسلوب المدرك بحواسه **PERCEIVER** (ونرمز له بالرمز **P**) وهنا يفضل الإنسان التلقائية والعفوية وكذلك ترك الأمور مفتوحة للإحتمالات وللتطورات، ولنضرب لذلك مثلاً:

نحن نستخدم أسلوب الحكم JUDGER عندما:

- ١- نقوم بعمل قائمة للأمور المراد تنفيذها.
- ٢- عمل جدول زمني للأشياء.
- ٣- حسم المشاكل الشائكة ثم الانتقال إلى غيرها من المشاكل.

وكذلك نحن نستخدم أسلوب المدرك بحواسه PERCEIVER عندما:

- ١- نؤجل اتخاذ القرار لنبحث في البدائل الأخرى.
- ٢- نتصرف بتلقائية وعفوية مع الأحداث.
- ٣- نؤجل حسم الأمور إلى آخر دقيقة.

وأن هاتين الصفتين (الحكم JUDGER / المدرك بحواسه PERCEIVER) من أكثر الصفات التي تميز الشخصية، ويصعب على الإنسان الحكم ان يتعامل مع المدرك بحواسه PERCEIVER لأنه لا يميل إلى حسم الأمور ودائماً يغير رأيه في وجود أية معلومات جديدة وعلى هذا لا يستطيع أن يتكل على كلامه، وكذلك الحال بالنسبة للمدرك بحواسه PERCEIVER يشعر أن الحكم JUDGER صلباً لا يتزحزح وغير قادر على المرونة والتكيف مع المعطيات الجديدة والتطورات الناشئة عن الأحداث الحالية.

أهم مميزات صاحب صفة الحكم JUDGER

- ◀ يشعر بسعادة كبيرة بعد اتخاذه للقرار.
- ◀ لديه أخلاقيات المهنة وهي العمل أولاً ومن ثم الراحة والاستجمام (إذا كان هناك وقت لذلك).
- ◀ يضع الأهداف ويعمل لتحقيقها حسب الخطة الموضوعية وبدون تأخير.

- ◀ يفضل أن يعرق تفاصيل الأمور التي سوف يرتبط بها.
- ◀ يهتم أكثر بالإنتاج والانتهاج من من تنفيذ الأعمال.
- ◀ يشعر بالرضا والراحة بعد انتهائه من تنفيذ المشاريع.
- ◀ يرى الوقت محدوداً للغاية ويجب الالتزام بالمواعيد بكل جدية.

أهم مميزات صاحب صفة المدرك بحواسه PERCEIVER

- ◀ يكون أكثر سعادة إذا ترك اختياراته مفتوحة وغير محددة.
- ◀ لديه قاعدة تقول استمتع الآن وقم بالانتهاج من العمل لاحقاً (إذا كان هناك وقت لذلك).
- ◀ يقوم بتغيير أهدافه عندما يحصل على اية معلومات أخرى.
- ◀ يفضل التكيف مع الأوضاع الجديدة .
- ◀ يهتم أكثر بمراحل تنفيذ العمل وكيف سوف ينتهي من أدائه.
- ◀ يشعر بالرضا عندما يبدأ في تنفيذ مشروع ما .
- ◀ يرى الوقت مصدر متجدد وأن موعد الانتهاء منه فترة مرنة.

الآن حدد - ضع علامة على - أي الصفتين أقرب اليك في المربع التالي:

المدرك بحواسه	الحكم
PERCEIVER (P)	JUDGER (J)

ونكرر القول هنا أن هذه الصفات عبارة عن قدرات طبيعية تولد مع الإنسان وتكبر معه ولا علاقة لها بخير أو بشر أو بضعف أو بقوة، فهي مجرد قدرات وللإنسان أن يطورها أو أن يستخدمها في حياته كما يريد؛ وكذلك لا علاقة لها بالذكاء ولا دخل لها أن يكون الإنسان ذكر أو أنثى أو من جنسية معينة. ولاننسى بأن للمجتمع وللظروف من حول الإنسان الأثر الكبير على تطوير هذه القدرات والصفات بحيث تتشكل بقالب معين يصبغ الإنسان، فالمجتمع يفرض أن تكون المرأة عاطفية والرجل جاد وجاف المشاعر، ولكن إذا كانت المرأة مفكرة **THINKER** والرجل مشاعري **FEELER** فهذا يتعارض مع نظرة المجتمع مما يفرض عليها سلوكاً لا يتوافق مع قدراتهم الطبيعية رغم تظاهرهم به. وأنبه بأن كل إنسان هو متميز بذاته وأن كل إنسان هو الحكم على نفسه بغض النظر عما يراه الآخرون، وليس من الضروري أن تنطبق عليك صفات هذه الشخصية بالكامل فالإنسان أكثر تعقيداً ولكن غالبية الناس في هذه الشخصية يشتركون في مثل هذه الصفات.

وهناك قضية أخرى أشير إليها وهي أن الناس يسيئون فهم هذه الصفات بحيث يعتبرون الإنسان المشاعري **FEELER** طيب القلب وضعيف الشخصية والمفكر **THINKER** قوي الشخصية. وهذا غير صحيح على الإطلاق فلا المفكر **THINKER** أقوى من المشاعري **FEELER** ولا المشاعري **FEELER** بأضعف من المفكر **THINKER**.

فلكل شخص طريقته وقوته وأسلوبه في الحياة وهذا التباين والتنوع هو من حكمة الله في الخلق ليتحقق التوازن والتكامل في المجتمع البشري كالتوازن القائم في الطبيعة سواء في عالم الحيوان أو الجماد فهذه الصفات جميعاً هي محاولة لفهم تعقيد النفس البشرية وليس تبريراً لسلوك معين أو تفسير لتصرف خاطئ. وعلى هذا الأساس يتبين بأن الشخصية الإنسانية تتكون من امتزاج هذه الصفات الثمانية، ولقد وجد العلماء أن هذه الصفات تمتزج عبر نظام دقيق بحيث تظهر كل صفة غالبية ضمن

الزوايا الأربعة السابقة على إنها هي الصفة البارزة ضمن الزاوية الأولى لهذه الشخصية وهكذا ضمن الزاوية الثانية فالثالثة والرابعة.

الآن أبدأ بكتابة حروف الصفة الغالبة لكل زاوية عبر الجدول التالي وتعرف على شخصيتك:

	الزاوية الأولى (المفتوح على العالم أم المنطوي إلى الذات) E/I
	الزاوية الثانية (الحسي أم الحدسي) S/N
	الزاوية الثالثة (المفكر أم المشاعري) T/F
	الزاوية الرابعة (الحكم أم المدرك بحواسه) J/P

على سبيل المثال :

E = EXTROVERTED صفة المفتوح على العالم الزاوية الأولى
S = SENSOR صفة الحسي الزاوية الثانية
T = THINKER صفة المفكر الزاوية الثالثة

J = JUDGER صفة الحكم

الزاوية الرابعة

أو ما يطبق عليه علمياً **ESTJ**

(**EXTROVERTED . SENSOR . THINKER . JUDGER**)

وهي الحروف الأولى من الكلمات العلمية التي تصف الصفة الغالبة في كل زاوية وهكذا يستطيع كل شخص أن يعرف طبيعة شخصيته من تركيب الصفات الغالبة عليه من الزوايا الأربعة وبعد ذلك يُحدد نمط شخصيته.

(أنماط الشخصيات الستة عشر): المتفق عليها من كبار العلماء:

١- المدرس - علاقات عامة - (**ENFJ**)

٢- البطل - المُلهم - (**ENFP**)

٣- القائد المُلهم - الحازم الصّارم- (**ENTJ**)

٤- المُمخترع - المُبَدع - (**ENTP**)

٥- المُعطي - مقدم العناية للآخرين - (**ESFJ**)

٦- المؤدي - المنجز للعمل - (ESFP)

٧- المشرف - الحارس - (ESTJ)

٨- المروج - الفاعل - (ESTP)

٩- المستشار - المحافظ - (INFJ)

١٠- المعالج - المتفهم - (INFP)

١١- العقل المدبّر - العالم - (INTJ)

١٢- المفكر - المعماري - (INTP)

١٣- المدافع - المربي - (ISFJ)

١٤- الفنان - المشاعري - (ISFP)

١٥- المفتش - المؤدي - (ISTJ)

١٦- الحرفي - صاحب المهارات اليدوية - (ISTP)

ENFJ ❖

(الإجتماعي، الحدسي، المشاعري، الحكم)

EXTROVERTED .INTUTIVE . FEELER. JUDGE

صورة عامة :

◀ يتميز أصحاب هذه الشخصية بانهم مرتبطين جداً بالآخرين ويستخدمون فن الإحساس بالآخرين وبسرعة لفهم حاجة الناس العاطفية أو دوافعهم أو همومهم.

◀ يركزون على دعم الآخرين وتشجيعهم لكي يتطوروا ويعملوا كعنصر محايد في مثل هذا التفاعل (أي يشجع الآخرين على التطور بدون أن يتأثر هو شخصياً) بحيث يخرج أفضل ما في جعبة الآخرين ولذلك فهم قادة ملهمين وكذلك أتباع مخلصين.

مميزات هذه الشخصية:

١- يبني أصحاب هذه الشخصية احكامهم وقراراتهم بناءً على مبادئهم وقيمهم الشخصية وهم يستخدمون هذه القيم والمبادئ في عالمهم الخارجي عن طريق بث الدفاء العاطفي والطاقة المتوجهة.

٢- دائماً ما يرون أفضل ما في الآخرين من طاقات ويقدرون وبشدة التناسق والإنسجام والتعاون، وإذا استقبلت منهم هذا الشعور بالقبول فإنهم يستجيبوا لك عن طريق التفاني في العطاء والإخلاص. وفي الوقت نفسه هم حساسون جداً للنقد أو للصراعات، ولذلك فإن الآخرين قد يرونه:

دافئ المشاعر، عاطفي ويقدم الدعم للآخرين، ومخلص ويمكن الثقة به.

يرى أصحاب هذه الشخصية معاني الأشياء وارتباطها والتي قد لا يراها الآخرون وهم في الوقت نفسه فضوليون للغاية ودائماً ما تستثيرهم الأفكار الجديدة أو الرؤى والاحتمالات لصنع مستقبل أفضل للإنسانية ولذلك فإن الآخرين قد يرونه:

◀ خيالي.

◀ يحب التنوع في التحديات.

٣- لديهم الميل الفطري أن يروا احتمالات التطور والنمو في الآخرين ولديهم القدرة على تركيز طاقاتهم لمساعدتهم على تحقيق هذا الهدف، ولذلك فهم عناصر مهمة وحساسة في عملية التطور.

٤- لديهم القدرة على تحمل المسؤولية تنظيم العلاقات بين الناس بحيث يسود بينهم الإنسجام وفي نفس الوقت يشعر الناس بالمرح والسرور.

كيف يراهم الآخرون ؟

- ◀ أصحاب طاقة جبارة وحماسيون ولديهم إحساس عميق وفهم للآخرين، وهذا الشعور المرهف هو ما يميزهم بحيث يستطيعوا أن يؤثروا حتى على اشد الأشخاص محافظة ووقار.
- ◀ لديهم ميل فطري لحسن الإتصال بالآخرين عن طريق الإستماع لهم ودعمهم في نفس الوقت فإن لديهم مبادئ واضحة جداً وآراء صريحة خاصة بهم ويحرصوا على ان يصرحوا بها وبوضوح.
- ◀ يستمد أصحاب هذه الشخصية طاقتهم من تفاعلاتهم مع الآخرين وهم خبراء اجتماعياً ولكنهم في الوقت نفسه لديهم الرغبة الشديدة لعلاقات صادقة، يمكن الوثوق بها ومخلصة معهم، وتراهم لديهم القدرة والحماس على صنع هذه العلاقات والمحافظة عليها.
- ◀ يفضلون أن يعيشوا حياة منظمة ومرتبة ويحرصوا أن يحسموا الأمور الغامضة أو العلاقات المبهمة ولكن إذا حصل تضارب بين حاجات الناس والعمل فإنه يقدمون الناس أولاً.
- ولذلك فإن الآخرين قد يرونه:
 - ✓ اجتماعي، لبق وذو جاذبية.
 - ✓ لديه طلاقة في الكلام، وحساس لحاجات الآخرين ومقتنع.

ENFP ❖

(الإجتماعي، الحدسي، المشاعر، المدرك)

EXTROVERTED .INTUTIVE. FEELER. PERCEIVER

صورة عامة:

- ◀ الحياة بالنسبة لهم مغامرة إبداعية ومليئة بالإحتمالات المثيرة ولديهم حرص شديد على الإحساس بالناس وبالأشياء من حولهم مع بصيرة نافذة للوقت الحالي والمستقبل.
- ◀ من الملاحظ أنهم يمتلكون نطاق عريض من الأحاسيس والمشاعر القوية ودائماً ما يقدم الثناء والشكر والدعم للآخرين، ولذلك فهم يفضلون أن يؤكد الآخرون ذلك منهم وأن يتقبلونه.

مميزات أصحاب هذه الشخصية:

- ١- هم أناس مبدعون ولديهم طاقة جبارة في إنشاء المشاريع ودفعها بكل حيوية ونشاط في سبيل إنجازها.
- ٢- لديهم حدس ملهم وقوي ويستخدمونه في العالم من حولهم ولذلك فإن الأفكار الجديدة أو الغريبة، الآراء وحتى الخبرات دائماً ما تثير فضولهم وتلفت انتباههم.
- ٣- دائماً ما يبحثون في معاني الأمور وأهميتها ويرون ارتباطات وعلاقات الأشياء مع بعضها البعض والتي لا يراها الآخرون، ولذلك فأحدهم يميل إلى كونه:
 - ✓ فضولي للغاية، مبدع وصاحب خيال واسع.
 - ✓ صاحب طاقة جبارة، حماسي، عفوي وتلقائي.
- ٤- يعشق اصحاب هذه الشخصية الانسجام والتناسق والنية الطيبة ولذلك فهم دائماً يرضون الآخرين ويستجيبوا لمطالب الناس وأمانيتهم متى ما كان ذلك ممكناً.
- ٥- يستخدم المشاعر في قرارة نفسه لصنع القرارات عبر تقييم الوضع حسب مبادئ الشخص وقيمه عن طريق الإحساس بالآخرين، ولذلك فأحدهم يميل إلى كونه:
 - ✓ دافئ المشاعر، ودي للغاية وعطوف على الناس.
 - ✓ متعاون ويقدم الدعم للناس.
- ٦- لديه مهارة فائقة في رؤية الاحتمالات في الآخرين الطاقة لتجسيد ذلك على أرض الواقع.

كيف يراهم الآخرون؟

- ◀ هم حيويون للغاية، اجتماعيون جداً ويحبون الإختلاط والتعامل مع الناس ولديهم دائرة عريضة من الأصدقاء.
- ◀ لديهم اهتمام وفضول في كل شيء تقريباً ويضفون نكهة خاصة على الحياة وهذا ما يجذب الآخرين لهم، وفي نفس الوقت فهم يقدرون العمق في التفكير والأصالة في علاقتهم الخاصة بالمقربين لهم وبالإخلاص تتكون لهم العلاقات قوية.

- ◀ يمقتون الروتين والنظم والقوانين ودائماً ما يتجنب السير عليها وذلك لأنها تحد من حركته وليونته الفطرية.
- ◀ لديهم مهارة كبيرة في الحديث واختيار الكلمات حتى وبدون تحضير مسبق ولكن أحياناً وإذا ما أرادوا أن يعبروا عن مشاعرهم الدفينة ومبادئهم فقد يبدو كلامهم غريب وغير مفهوم بعض الشيء والملاحظ أن طريق نطقهم للكلمات وهم يعبروا عن تقييمهم للأمور يبدو قوياً بعض الشيء مع بعض الحدة، ولذلك فإن الآخرين قد يرون صاحب هذه الشخصية:
 - ✓ شخصي، حساس للآخرين ومقتنع.
 - ✓ دائماً ما يؤكد ويدلل على كلامه ويريد من الآخرين تقبل ذلك.
 - ✓

ENTJ ❖

(الإجتماعي، الحدسي، المفكر، الحكم)

EXTROVERTED .INTUTIVE. THINKER. JUDGER

صورة عامة:

- ◀ لدى أصحاب هذه الشخصية ميل فطري للقيادة والتنظيم ويمتازون بقدرتهم الفائقة على صنع النظريات والرؤى ومن ثم تطبيقها على أرض الواقع عن طريق خطة محكمة قصيرة أو بعيدة المدى.
- ◀ لديهم قدرة كبيرة على التقاط الخلل والنقص أو الأمور غير المنطقية أو قليلة الكفاءة وبعدها يشعروا بدافع داخلي قوي للغاية لتصحيح هذا الخلل بل وتنظيم الناس والأوضاع حتى يسيروا بالاتجاه الصحيح.

مميزات أصحاب هذه الشخصية:

- ١- يستخدم أصحاب هذه الشخصية التفكير المنطقي المحايد في عالمهم الخارجي ولذلك فهم ناقدون بالفطرة، ولديهم القدرة على صنع المبادئ والنظم بل والقوة اللازمة على تنفيذ هذه الرؤية.
- ٢- يقدرون وبشدة الذكاء والفطنة والكفاءة ويمقتون التسبب والإهمال.

٣ - تراهم حازمين صارمين إذا ما اقتضى الأمر ذلك، وصاحب هذه الشخصية يميل ليكون : ناقد بطبعه، منطقي، محلل للأوضاع بطريقة منهجية محايدة، و صارم، حازم، واضح قادر على تأكيد وجهة نظره.

٤ - يمتاز أصحاب هذه الشخصية بأنهم أناس فضوليون للغاية دائماً ما يبحثون عن الأفكار الجديدة ويفضلوا الأمور المعقدة، وتراهم يستخدمون حدسهم المرهف داخل قرارة أنفسهم لصنع الاحتمالات والبدائل والرؤية للمستقبل، ومن ثم صنع قرارهم بناءً على ذلك، وصاحب هذه الشخصية يميل ليكون:

✓ قادر على ادراك الأمور وفهماها .

✓ يخطط للأعمال ويصنع النظريات والرؤى بامتياز.

٥ - يمتازون بأنهم قادرون على حل المشاكل في المؤسسات والتنظيمات وببراعة فائقة ولديهم رؤية دقيقة للترابط والعلاقات داخل هذا البناء، وهم يميلون لأن يكونوا حركيين أصحاب نظرة استراتيجية مستقبلية، ودائماً ما يستبقون الأحداث ويخططوا للمشاكل المحتملة ومن ثم حث النظام والآخرين على تطبيق هذه الرؤية.

٦ - تراهم لا يفضلون النشاطات الروتينية بل يفضلون النشاطات ذات طابع التحدي وذلك لقدرتهم الفائقة.

كيف يراهم الآخرون ؟

◀ تمتاز هذه الشخصية بأنها تعشق التفاعل مع الناس بل أنه تستمد طاقتها من مثل هذه التفاعلات، وتراهم دائماً ما يتحدثون الآخرين في عبارتهم وسلوكهم ويتوقعوا مع الآخرين أن يدافعوا عن أنفسهم في وجه هذا التحدي، وهذا هو مفهومهم للتعلم المشترك بينهم وبين الناس.

◀ يقدررون وبشدة الناس الواثقين من أنفسهم الذين يستطيعون أن يقفوا في وجوههم ويتحدونهم وتراهم يقولون ما يخطر ببالهم ثم يناقشون الأمر وبياصرار وبقناعة.

◀ يفضلون أن تكون الأمور مستقرة وجليّة ولكن حبهم الدفين للأفكار الجديدة كثيراً ما يجذبهم إلى فتح صفحات كبيرة من النقاش وبحث هذه الأفكار.

◀ لديهم طاقة كبيرة في الكلام وكذلك الصرامة والحزم وحسم الأمور، فضلاً عن ثقتهم الكبيرة بأنفسهم، كما أن لديهم حس داخلي قوي لتنظيم حركة الآخرين مما

ينتج أحياناً أن يفرضوا سيطرتهم عليهم ولذلك فإن الآخرين قد يرون صاحب هذه الشخصية :

- ✓ مستقيم، واضح، صارم، جازم ودائماً مستعد للتحدي.
- ✓ موضوعي منهجي، منصف ودائماً يحفز الآخرين.

ENTP ❖

(الاجتماعي، الحدسي، المفكر، المدرك)

EXTROVERTED.INTUTIVE.THINKER.PERCEIVER.

صورة عامة :

- ◀ تمتاز هذه الشخصية بأنها صاحبة تفحص دائم للعالم من حولها بحثاً عن الفرص والبدائل، والإحتمالات، وهو يرى العلاقات والإرتباطات بين الأشياء والتي لا تبدو واضحة لغيره في بعض الأشياء وقد يتنبأ بأشياء قد تحدث في المستقبل.
 - ◀ لديه مهارة كبيرة في تصور وإدراك الإحتمالات والبدائل ومن ثم تحليل وتقييم هذه البدائل بطريقة منطقية وأن يضعها بإستراتيجية محكمة منطقية.
 - ◀ لديه مهارة كبيرة في فهم كيف يعمل النظام ولديه إحساس بالمغامرة واستخدام قدراته لتحقيق أهدافه وتطلعاته ضمن هذا النظام.
- مميزات أصحاب هذه الشخصية:

١- لديه حماس منقطع النظير وإبداع وعالمه دائماً مليء بالإحتمالات والتحديات المثيرة ودائماً ما تثيرهم التحديات والمصاعب، ومن العجيب أن لديه قدرة كبيرة وبسرعة على تصميم طرق مبدعة لخوض هذه الصعاب واثقاً من قدرته على الإنتصار عليها.

٢- يستخدم حسه الإبداعي في العالم الخارجي ويستمتع بتطبيق عبقريته في العالم ولذلك فهو يميل إلى كونه:

- ✓ ناقد بطبعه، منطقي .
- ✓ نظري، ذو تصور وإدراك للأمور وفضولي.

٣- تستخدم هذه الشخصية التفكير داخل أنفسنا لتحليل الأوضاع ولتقييم أفكارها وأيضاً لوضع خطة العمل وهو يعشق الكفاءة والذكاء والدقة والإقتدار ولذلك فهو يميل إلى كونه :

- ✓ ناقد بطبعه، منطقي، عقلاني وموضوعي.
- ✓ حازم صارم، كثير السؤال والإستفسار.

٤- يمتاز أيضاً بان لديه حس المغامرة ومتعدد المواهب، وكلما زادت التحديات كلما ازداد تعقيد الحلول التي يقدمها وكذلك سعة رؤيته لهذا الحل.

كيف يراهم الآخرون ؟

- ◀ تلقائي، عفوي، مرن ويتكيف مع الأوضاع ودائماً ما يجد التعليمات والنظم الإدارية تقيد حركته ويحاول أن يناور كلما وجد إلى ذلك سبيلاً .
- ◀ لديه مهارة كبيرة في بصيرته الناقدة ورؤيته للأمور خصوصاً فيما يتعلق بمواقف الآخرين ونتيجة لحماسه الشديد وطاقته الكبيرة فهو يستطيع تحريك الناس لتأييد رؤيته المستقبلية.
- ◀ أسلوبه في الحديث دائماً ما يثير الآخرين ويحفزهم وذلك لأنه يعشق مناقشة الأفكار، وكذلك فإن لديه أسلوباً سحرياً في الكلام وصاحب حديث لا يمل وسريع البديهة ويستمتع بالعبارات الرنانة، ولذلك فهو يستطيع التعبير عن تفكيره وبإمتهاد ولكنه أحياناً قد يشعر بشعور غريب لا يدرك معناه، ولذلك فهو يميل إلى كونه:
- ✓ مستقل بذاته، قادر على إدارة نفسه بنفسه (ذاتي السيطرة على نفسه).

- ✓ حيوي للغاية، متحمس جداً وذو طاقة كبيرة.
- ✓ حازم في كلامه وبارع جداً في الخطابة والحديث.

ESFJ ❖

(الإجتماعي، الحسي، المشاعري، الحكم)

EXTROVERTED .SENSOR . FEELER. JUDGER

صورة عامة :

يمتاز أصحاب هذه الشخصية بقدرتهم على تنظيم الناس والأوضاع ومن ثم العمل مع الآخرين لانتهاء من الأعمال المطلوب إنجازها بدقة وضمن الوقت المحدد لذلك، وتراهم اصحاب ضمير حي وولاء شديد ويهتمون بكل شيء حتى الأمور الصغيرة بل ويتوقعون من الآخرين نفس الشيء، وهم كذلك يقدرون الثبات والأمان في الأمور كلها.

لديهم شخصية اجتماعية ومنطقية، ودائماً تبرز شخصيتهم في الإحتفالات والمناسبات، أما في حياتهم فهم يصنعون اهتمامهم الشخصي جداً والحاد داخل بيوتهم وأعمالهم أيضاً، وتراهم يودون من الآخرين تقبل هذا الأمر وتقديرهم له وثناءهم عليه.

مميزات أصحاب هذه الشخصية :

١- يستخدم أصحاب هذه الشخصية المشاعر في العالم الخارجي عن طريق بث المشاعر الدافئة والطاقة المتوهجة منهم للآخرين، ومما يزيد في حماسهم وتوجههم ثناء الآخرين عليهم وتشجيعهم وفي نفس الوقت يتألمون وبشدة ممن يتجاهلهم.

٢- المواقف شديدة التوتر تشعرهم بعدم الارتياح ولذلك فهم يحرصون دائماً على عدم حدوثها، وصاحب هذه الشخصية يميل ليكون: دافئ المشاعر، عاطفي، ويساعد الآخرين، جذاب وحسن المظهر، متعاون، لبق.

٣- يركز أصحاب هذه الشخصية على الوقت الحاضر، ويصدروا قراراتهم بناءً على خبرتهم والحقائق المتوفرة.

٤- رغم أنهم يفضلون التنوع في الأمور، إلا أنهم يتكيفون جيداً مع الروتين، وفي الوقت نفسه لا يفضلون الأعمال التي تتطلب منهم الامتياز في الأفكار المادية أو التحليلات المحايدة بل يفضلون التعامل مع الجانب الإنساني منها، وتراهم يستمتعون بممتلكاتهم ويعتنون بها جيداً، ولذلك فأحدهم يميل لأن يكون:

عملي، واقعي و حازم، صارم، مستقيم وثابت على المبدأ، متمكن.

٥- يمتاز أصحاب هذه الشخصية بأنهم حساسون لحاجات الآخرين ولديهم مهارة عملية في تحقيق الرعاية والعتاية بهم (بالفعل وليس القول) ولعل مما يشعرهم بالغبطة والسرور هو الراحة والسعادة في عيون الناس من حولهم.

كيف يراهم الآخرون ؟

- ◀ يستمد أصحاب هذه الشخصية طاقتهم من تفاعلهم مع الآخرين، ولديهم ميل فطري لحياة الناس واهتماماتهم ورغباتهم، وتراهم يشعرون بالراحة ضمن ضمن نطاق النظام في حياتهم.
- ◀ يفضلون كذلك صنع وإصدار الأوامر والتنظيم وترتيب المواعيد ولكنهم يقومون بعمل الأشياء بطريقة تقليدية مقبولة.
- ◀ يقدرون الإنسجام والتوافق مع الآخرين ولذلك فهم على استعداد أن يوافقوا الآخرين ويسيروا معهم، ولكنهم في الوقت نفسه على استعداد لعكس وجهة نظرهم بقوة وبوضوح حسب ما تمليه عليهم مبادئهم القوية إذا رأوا ضرورة لذلك.
- ◀ يقدر أصحاب هذه الشخصية القيم العائلية والروابط الإجتماعية، وهم يستمتعون بأنهم ينتمون لهم وكذلك فليهم امتياز في الاحتفالات والمناسبات، ولذلك فإن الآخريين قد يرونهم:
- اجتماعي، ودي وغير متحفظ ، حماسي، ذو طاقة جبارة و منظم ومرتب، وملتزم بالمحافظة على التقاليد.

ESFP ❖

(الإجتاعي، الحسي، المشاعري، المدرك).

EXTROVERTED. SENSOR. FEELER. PERECIVER

صورة عامة :

- ◀ تمتاز هذه الشخصية بحبها العظيم للحياة وأنها مليئة بالحيوية والمرح فهي تعيش اللحظة الحالية وتجد المتعة في كل شيء مثل الناس، الأكل، الملابس، الحيوانات،

الطبيعة من حولهم وحتى في النشاطات، ونادراً ما يستجيب هذه الشخصية للنظم والقوانين بل ويرفضوا أن تتحكم هذه القوانين بحياتهم فهم يركزون اهتماماتهم في الإستجابة لحاجات الآخرين وبطرق إبداعية وعبرية.

◀ تشكل هذه الشخصية مثلاً للاعبين في الفريق بحيث أن لديه رغبة في إنجاز المهمة الملقاة على عاتقه ولكن مع الإستمتاع بها لأقصى درجة مع التقليل من الفوضى إلى أدنى درجة.

مميزات أصحاب هذه الشخصية :

١- لديهم حب شديد للآخرين ولخوض تجارب جديدة ولأنهم يتعلمون بالممارسة الفعلية وليس بالدراسة أو القراءة فهم يقتحمون الأشياء ويتعلموا عن طريق الممارسة، كما أنه يثق في ما يمتلكه من قدرات بل ويستمتع بها، ولذلك فهو يميل إلى أن يكون:

- ✓ عملي، واقعي ومحدد.
- ✓ مراقب للأحداث من حوله.
- ✓ يرى الحقائق والواقع الحالية.

٢- تتخذ هذه الشخصية القرارات عن طريق مبادئها وقيمها الشخصية ولديهم مهارة كبيرة في التفاعل مع الآخرين ودائماً ما يفضلون أن يقوموا بدور رسول السلام او صانع السلام بين المتخاصمين.

٣- لديهم نزعة فطرية وحب كبير تجاه الأطفال والحيوانات.

٤- يقومون اساساً باستخدام عواطفهم ومشاعرهم داخل أنفسهم لصنع قراراتهم عن طريق تحديد حاجات الآخرين والتعاطف معهم ولذلك فهم يميلون إلى أن يكونوا : كريم، متفائل ومقتنع، ودافئ المشاعر، عطوف ومناور.

٥- تمتاز هذه هذه الشخصية بأنها تراقب الأوضاع من حولها عن كثب خصوصاً فيما يتعلق بسلوك الناس فهم يشعروا بما يحدث للآخرين ويستجيبوا بسرعة لهذه الحاجات بطريقة عملية واقعية.

٦- لديهم مهارة كبيرة على تحريك الناس للتعامل مع المصاعب والشدائد.

كيف يراهم الآخرون؟

- ◀ المرح دائماً يأخذ النصيب الأعظم من حياتهم ودائماً يستمتع الناس بوجودهم معهم.
- ◀ مرن ويتكيف مع الأوضاع، لين العريكة، سمح الطباع ومتجانس مع الآخرين.
- ◀ نادراً ما يخطط مقدماً بل يثق بقدراته على الإستجابة للظروف ويتعامل بفاعلية مع ما يواجهه من أحداث.
- ◀ يكره الروتين والقيود ودائماً يجد طريقاً للألتفات حولها.
- ◀ يتعلم عن طريق إداء الأعمال والتفاعل مع العالم من حوله وليس عن طريق القراءة أو الدراسة كما أنه يكره النظريات والكلام المكتوب، ولذلك فإن المدارس التقليدية تعتبر متعبة للغاية بالنسبة لهم ولكنهم مع ذلك يستطيعون أن يستجيبوا بفاعلية ويتفوقوا فيها إذا ما رأوا ضرورة لذلك خصوصاً إذا ترك الآخرون لهم المجال للتفاعل مع الناس، وعموماً الآخرين يرون صاحب هذه الشخصية: صاحب مواهب كثيرة ودائماً يدعم الآخرين، اجتماعي، شغوف بالمرح واللعب، تلقائي وعفوي.

ESTJ ❖

(الإجماعي، الحسي، المفكر، الحكم)

EXTROVERTED. SENSOR . THINKER. JUDGER

صورة عامة:

لدى أصحاب هذه الشخصية ميل طبيعي لتنظيم المشاريع والعمليات والنظم بل وحتى الناس ثم يقوموا بإداء الأعمال المطلوب منهم إنجازها، أما في حياتهم فإن لديهم مفاهيم واضحة المعالم يسيروا عليها وبطريقة منظمة للغاية بل ويتوقعوا من الآخرين أن يسيروا على نفس هذا النهج، وتراهم يقدرون وبشدة الكفاءة والامتياز والنتائج سواء من أنفسهم أم من الآخرين.

مميزات أصحاب هذه الشخصية:

١- لديهم أسلوب موضوعي للغاية في فهمهم وحلهم للمشاكل التي يواجهونها ولديهم القدرة الفائقة على اتخاذ موقف صارم وحازم للغاية إذا اقتضى الأمر ذلك.

٢- يستخدم أصحاب هذه الشخصية التفكير في عالمهم الخارجي عبر تنظيم حياتهم وعملهم ولا يصبرون طويلاً على الفوضى أو التسبب أو الإهمال أو حتى أنصاف الحلول، فهم يسارعون في حسم الأمور وبصرامة، ولذلك فهو يميل إلى كونه: منطقي للغاية، ناقد بطبعه ومحلل للأوضاع بموضوعية، وصاحب قرار حاسم وحازم وواضح وصريح.

٣- يركز أصحاب هذه الشخصية على الحاضر أي ما هو حقيقي و واقعي وهم يطبقون خبراتهم الشخصية على المشاكل والأوضاع التي يواجهونها في حياتهم، ولذلك فهم يفضلون الأعمال ذات النتائج الواضحة والملموسة والحالية، وتراه يميل لأن يكون: واقعي، عملي ويهتم بالحقائق المادية اساساً، و نظامي مرتب.

٤- يشكل أصحاب هذه الشخصية مثلاً لشخصية المدير الإداري الناجح لأن لديهم القدرة على فهم النظام وإدارته بفاعلية، وكذلك فهم قادرين على صنع الخطوات اللازمة لإداء المهمات والسير عليها.

٥- من الملاحظ عليهم أن لديهم رؤية نافذة للمشاكل للمشاكل المتوقع حدوثها في واقع العمل ومن ثم توزيع المسؤوليات والأدوار على الناس لحلها وتراهم يلمون بالمشكلة كلها وبدون ترك اية تفصيلات أو حلول مطاطية بل ويحرصوا على أداء أعمالهم بالوقت المقرر لذلك.

٦- وإذا ما رأوا الأمور لا تسير على ما يرام، تراهم يخططون وبسرعة لحل هذا الخلل، وفيما عدا ذلك فهم يفضلون السير ضمن النظام والترتيب الإداري المعمول به، أما عن رؤيتهم فهي خاصة بالمهمات الملقاة على عاتقهم والنشاطات ثم الإنتهاء منها.

كيف يراهم الآخرون؟

◀ لأن لديهم القدرة الطبيعية على تصميم النظم والقوانين والمواعيد، فتراهم عادة ما يقودون الآخرين ويأخذوا زمام المبادرة، ولذلك فإن بعض الناس قد يراهم يفرضوا سيطرتهم ورأيهم على الآخرين وذلك بسبب اقتناعهم الشديد بما ينبغي أن تكون عليه الأمور.

◀ واضح ومستقيم في طريقة تعامله مع الآخرين، هذا ما يقوله عنه الآخرون، ونادراً ما يلتبس أمرهم على الناس.

◀ لديه القدرة على التواصل الاجتماعي مع الآخرين بل ويستمتعوا بالتعامل مع الناس خصوصاً أثناء أدائهم للمهام، الألعاب، المناسبات أو العائلية وتراهم يبنون علاقتهم مع الآخرين وبمنتهى الدية ويحرصوا على أن يؤديوا الحقوق وبمنتهى الشعور بالمسئولية، ولذلك نرى أحدهم:

✓ صاحب ضمير حي ، ويمكن الاعتماد عليه .

✓ واضح، صارم، حازم، يتكلم بطلاقة وواثق من جداً من نفسه، وقادر على تأكيد وجهة نظره.

ESTP ❖

(الإجمالي، الحسي، المفكر، المدرك)

EXTROVERTED.SENSOR. THINKER. PERCEIVER

صورة عامة :

◀ تمتاز هذه الشخصية بانها ذات طاقة جبارة وعظيمة النشاط والحيوية وذات قدرة فائقة على حل المشاكل ويتفاعل بإيجابية مع التحديات، وهم مع ذلك نادراً ما يتركون النظم والقوانين، ولديهم قدرة عجيبة على جعل الصعب سهلاً وأن يجعلوا جو العمل جو مفعم بالمرح والسرور.

◀ فهم يمتازون بالمرونة والتكيف مع الوضع الراهن، وأن احدهم عبقرى ومخترع وصاحب مهارات وقدرات كثيرة بل أنهم يستطيعون أن يجمعوا الحقائق المتناقضة معاً وكأنه لا يوجد أصلاً تناقض بينها، وأما في العمل متعاونين مع الآخرين وترى الناس يحرصون على الذهاب معهم إلى الحفلات أو العمل وذلك لن لديهم رغبة قوية للحياة وللإستمتاع بكل مباحها في هذا الوقت.

مميزات أصحاب هذه الشخصية:

- ١- لديهم فضول ورغبة لمعرفة كل شيء من حولهم (النشاطات، الملابس الناس، الكل) وكل هذه الأمور تضيف لهم خبرات جديدة.
- ٢- يتعلمون عن طريق الممارسة وليس الدراسة أو القراءة ولذلك فهو يزوج بنفسه الأعمال عن طريق ثقته بنفسه على الاستجابة لكل ظرف وبذلك فهو يتعلم ويشبع رغبته في التعلم، ولذلك فهم يفضلون أن يكونوا:
 - ✓ عملي، واقعي.
 - ✓ ملاحظ ومراقب للأحداث من حولهم.
 - ✓ لديه قدرة على التركيز على ما يقوم به الآن.
- ٣- تمتاز هذه الشخصية بأن تتخذ قرارها عن طريق التفكير المنطقي العقلاني المحايد ويستطيع أن يتخذ قرارات صعبة إذا ما كان الوضع يستدعي ذلك ولكنهم في غالب الأحيان يفضلون التعامل بمرونة مع الأحداث بدون تقييمها أو الحكم عليها، ولذلك فهو غالباً ما يميل إلى كونه:
 - ناقد بطبعه، منطقي وعقلاني ولديه مهارة كبيرة في حل المشاكل ومستقيم، جازم وحازم.

كيف يراهم الآخرون؟

◀ لدى هذه الشخصية رؤية دقيقة للحاجة في هذه اللحظة وما ينبغي عمله ويستجيب بسرعة لذلك وهم يقبلون الأمور على طبيعتها ويجدون الحلول بعد ذلك بدلاً من قولهم ينبغي ان تكون هكذا أو من المفروض أن تكون كذلك.

- ◀ لديهم مهارة كبيرة في فن الحياة وكثير من الناس يستجيب لحماسهم الشديد وللمرح الذي يضيفه على شخصيته، وهم يعشقون الحياة وينغمسون في ملذاتها.
- ◀ لديه قدرة فائقة على العمل، بل إن العمل من أهم صفاتهم وهم يكرهون الأوامر المكتوبة أو النظم التي تقيد حركتهم وتراهم يعانون كثيراً في المدارس التقليدية رغم أنهم يتفوقون في الدراسة ويرون أهمية الالتزام بهذه النظم، ولذلك ورغم كرههم لهذه النظم إلا أنهم يستجيبون لها، ولذلك فإن الآخرين قد يرونهم:
- ✓ مرح للغاية، ودود وتلقائي وعفوي في تصرفاته، اجتماعي.
 - ✓ مُحب وشغوف للمغامرة ويحب ركوب المخاطر.
 - ✓ واقعي وعملي ولكنه كثير التذمر ومثير للمشاكل.

INFJ ❖

(المنطوي، الحدسي، المشاعري، الحكم)

INTROVERTED. INTUITIVE.FEELER. JUDGER

صورة عامة :

- ◀ لدى هذه الشخصية موهبة في فهم معاني الأشياء المعقدة والعلاقات الإنسانية معاً.
- ◀ ولديهم إيمان عميق وثقة برويته للأمر التي تظهر أحياناً بقوله أن لديه شعور بالثقة أنه " يعرف " ولعل من قدراته الأخرى أنه يكتشف أن لديه قدرة كبيرة على الإحساس بالآخرين وفهم مشاعرهم وكيف يمكن حفزهم للعمل حتى قبل أن يعرف الشخص الآخر نفسه هذا الأمر.
- مميزات أصحاب هذه الشخصية:

١- دائماً يبحث عن فهم المعاني والعلاقات بين الأشياء في حياته ولديه ميل بسيط للتفاصيل إلا إذا كانت هذه التفاصيل تزيد من رؤيته للأمر، وأيضاً يستخدم الحدس داخل نفسه حيث يطور تصور الأشياء المعقدة وفهمها ولذلك فهو يميل إلى كونه:

- ✓ ذو بصيرة نافذة، مبدع، خيالي ويتصور للمستقبل.
- ✓ ذو تصور وإدراك للحقائق، يعطي التشبيهات والقياس والأمثلة.

✓ مثالي ، مُعَدِّ التصور والتفكير وعميق الفكرة.
 ٢- تطبق هذه الشخصية المبادئ والقيم الشخصية على الأمور، كما أنه يتخذ قراراته بعد أن يشعر بشعور الآخرين الذين سوف يسهم قراره، ولذلك فهو ذو ولاء للناس وللمؤسسة التي يعمل بها والتي يطبق فيها مبادئه، وكذلك فهو يميل إلى أن يقود الآخرين بالإقناع عن طريق إقناعهم بتصوره ورؤيته للمستقبل، فهو يميل إلى كونه :

✓ حساس وعاطفي، ويشعر بشعور الآخرين.

✓ لديه التزام عميق بمبادئه وقيمه.

٣- دائماً يريد أن يكون لعمله معنى معين وهدف معين، وكذلك علاقته بالآخرين أو علاقته الزوجية، ودائماً يستثمر قدراته في تطوير نفسه حتى يفيد نفسه والآخرين، ويستطيع أن يسلك طرق غير تقليدية لتحقيق هذا الهدف.
 ٤- يقدر دائماً العمق والتعقيد في رؤيته للأمور ومهارته الإبداعية سواءً كانت داخل نفسه وفي الآخرين، ولذلك فهو يود أن يرى ابداعاته على أرض الواقع.

كيف يراهم الآخرون ؟

◀ دائماً مستعد ان يبرز مشاعره واهتماماته بالآخرين ولكنه مع ذلك لا يشارك حدسه الداخلي إلا مع أقرب المقربين فقط ، ولذلك فإن الآخرين قد يجدوا صعوبة في فهمه
 ▶ من الملاحظ على هذه الشخصية أنها عندما تحاول أن تتصل بهذا الإحساس الداخلي من الحدس " وأني أشعر وأعرف الأمور " فهو دائماً ما يستخدم التشبيهات والأمثلة وبطريقة معقدة.
 ▶ يقدر وبصفة خاصة العلاقات الوثيقة بين الناس والالتزام بواجباتها ورغم أنه شخصية محافظة وكتومة ولكنه لا يتردد في الرد على أي شخص يتعرض لمبادئه أو قيمه بمنتهى الصرامة، لديه ميل إلى أن يكون لحوح وبصفة مستمرة ولذلك فإن الآخرين قد يرونه :

✓ محافظ وغامض.

✓ فردي للغاية وشديد.

INFP ❖

(المنطوي، الحدس، المشاعري، المدرك)

INTROVERTED. INTUITIVE. FEELER. PERCEIVER

صورة عامة :

لدى أصحاب هذه الشخصية مبادئ وقيم دفيئة داخل أنفسهم والتي تصنع قراراتهم وتفاعلاتهم مع الآخرين، وتراهم يودون المساهمة في الأعمال التي تنمي قدراتهم وقدرات الآخرين، ولذلك فإن لديهم الرغبة في العيش بتوافق و ونام مع مبادئهم وقيمهم الداخلية.

مميزات أصحاب هذه الشخصية:

١- يستخدم أصحاب هذه الشخصية المشاعر أساساً في قرارة أنفسهم لصنع القرارات بناء على قيمهم ومبادئهم وكذلك عن طريق فهمهم لأنفسهم وللنمو وللتطور، ولذلك فإن الالتزام الأخلاقي بما يؤمنون به مهم للغاية بالنسبة لهم فهو يميل لأن يكون:

✓ حساس للغاية، يعتني بالآخرين.

✓ صاحب ولاء للناس أو للقضية التي يؤمن بها.

٢- يستمتع أصحاب هذه الشخصية بالقراءة والمناقشة وعن طريق تبادل وجهات النظر بخصوص الاحتمالات والبدائل لصنع تغييرات إيجابية في المستقبل.

٣- لديه رؤية سريعة وبديهية حاضرة لرؤية الارتباطات بين الأمور ومعانيها ولذلك فهم يميل لأن يكون:

✓ فضولي للغاية ومبدع.

✓ لديه رؤية بعيدة المدى.

٤- يعشق أصحاب هذه الشخصية الفرصة لإستكشاف تعقيد النفس البشرية سواء كانت داخل أنفسهم أم في الآخرين، كما أن لديهم طاقة جبارة للعمل وللتركيز في العمل.

٥- لديهم إحساس عميق وقوي للوفاء بالتزاماتهم تجاه الآخرين، الأعمال أو الأفكار التي يرتبطون بها ولكنهم مع ذلك يعانون من صعوبة الإلتزام في العمل الروتيني والذي لا يعني كثيراً بالنسبة لهم.

كيف يراهم الآخرون ؟

- ◀ يرى أصحاب هذه الشخصية النظم الإدارية والروتين مقيداً لحركتهم وطبيعتهم الفطرية، ولذلك فهم يفضلون أن يديروا أنفسهم بأنفسهم (إدارة ذاتية) ومع ذلك فإن لديهم المرونة والتكيف مع الوضع إلا إذا تعرضت مبادئهم وقيمهم لشيء من الخدش، عندها لا يعودون قادرين على التكيف.
- ◀ من الطريف بالأمر أنه إذا تعرضت مبادئهم أو قيمهم للهجوم فإن ردود فعلهم تكون عنيفة وقوية لدرجة تدهش الآخرين والتي لا يتوقعون منهم أصلاً.
- ◀ يميلون لأن يكونوا محافظين ولا يشاركون الآخرين في مشاعرهم إلا مع أقرب المقربين.
- ◀ يُقدرون جداً العلاقات مع الناس والعمق فيها وأصالتها والفوائد المشتركة من هذه العلاقات.
- ◀ يُقدرون وبشدة من يعطي لمشاعرهم ولقيمهم ولأهدافهم الفهم والتقبل، ولذلك فإن الآخرين قد يرونه:

✓ حساس، معقد، عميق الأغوار.

✓ أصلي (لا يقلد غيره) وفردى.

INTJ ❖

(المنطوي، الحدسي، المفكر، الحكم)

INTROVERTED . INTUITIVE . THINKER. JUDGER

نظرة عامة :

تمتاز هذه الشخصية برؤية واضحة جلية للإحتمالات في المستقبل والتنظيم ولديه دوافع قوية لإنجاز هذه الرؤية على أرض الواقع، وهو يستمتع بالتحديات الفكرية

المعقدة والمتشابكة بل ولديه القدرة على صنع نظريات معقدة أو رؤية متشابكة للموضوع، كذلك لديه القدرة على وضع تصور كامل للبناء ومن ثم اقتراح الإستراتيجيات والطرق العملية لتنفيذ أهدافه، تقدر هذه الشخصية المعرفة والعلم بشدة ويتوقه دائماً الكفاءة من نفسه ومن الآخرين ولكنه يكره بشدة الغموض والفوضى والتسيب.

مميزات أصحاب هذه الشخصية :

١- ترى هذه الشخصية الأمور من منظور متكامل وترى المعلومات الجديدة بالأساليب وأنماط الأشياء بطريقة سريعة للغاية، وهو يثق بحدسه (الحاسة السادسة) وبرؤيته للأمور وبشدة وبغض النظر عن رؤية الآخرين أو آراءهم .

٢- النظام البيروقراطي يعتبر من الأمور المحبطة لإبداعاتهم ولتطلعاتهم، وهذه الشخصية تستخدم الحدس من الداخل حيث يركب التفاصيل المعقدة للأفكار المستقبلية، ولذلك فهو يميل إلى أن يكون:

✓ ذو بصيرة ومبدع وصاحب نظرة مستقبلية.

✓ يمتاز في وضع تصورات وإدراك للنظريات والتفكير بعيد المدى.

٣- تستخدم هذه الشخصية التفكير المنطقي العقلاني لصنع قراراتها فهم يقيمون ويدرسون كل شيء بعين نافذة وفي نفس الوقت لديهم قدرة كبيرة على اتخاذ القرارات الصعبة إذا كان الوضع يتطلب ذلك، ولذلك فهو يميل إلى كونه:

✓ واضح المعالم ومحدد.

✓ عقلاني ومحايدين وناقد الأشياء بمنطق وعقلانية وإيجابية.

٤- تمتاز هذه الشخصية بأنها صاحبة مهارة عالية في التخطيط بعيد المدى ودائماً ما يكون في موضع القيادة ضمن المجموعات أو المؤسسات، وهو مستقل بنفسه ويثق في نظرتة للأمور وحكمه عليها أكثر من الآخرين بل ويطبق مستوى عالي الإداء على نفسه.

كيف يراهم الآخرون ؟

- ◀ من الملاحظ أنهم لا يعبرون عن الخاصية الإبداعية والبصيرة النافذة فيهم بطريقة مباشرة، بل يحول ذلك إلى خطط مستقبلية وقرارات ولذلك فإن بعض الناس يعتقد أنه عنيد مما يسبب لصاحب هذه الشخصية الدهشة والإستغراب لأنه في هذه اللحظة على استعداد كامل لتغيير وجهة نظره إذا ما قدمت ادلة تؤيد هذا التغيير.
- ◀ له وجه هادئ وحازم وصارم ووثق من نفسه وفي بعض الأحيان يجد نفسه من الصعب عليه الدخول في الحديث بين الناس، ولذلك فإن الناس قد يرونه:
- ✓ محافظ، كتوم ومن الصعب معرفته، ولا يبدي اهتماماً أو عطفاً بالآخرين.
- ✓ لديه تصور وإدراك للحقائق، أصلي (لا يقلد غيره) ومستقل بذاته.

INTP ❖

(المنطوي، الحدسي، المفكر، المدرك)

INTROVERTED. INTUITIVE.THINKER. PERCEIVER

صورة عامة :

يمتاز أصحاب هذه الشخصية بقدرتهم الفائقة على حل المشاكل والمعضلات عن طريق تقديم حلول عبقرية، مختصرة ومحايدة وتشمل تحليل كامل للموقف أو للفكرة، والملاحظ عليهم أنهم يقومون بطرح أسئلة صعبة وقوية للآخرين بل ويتحدون أنفسهم والآخرين للوصول إلى حلول منطقية جديدة.

مميزات أصحاب هذه الشخصية:

- 1- يستخدم أصحاب هذه الشخصية التفكير المنطقي أساساً داخل قرارة أنفسهم للوصول إلى البناء المنطقي والمبادئ العقلية الخاصة بفهم العالم وشرح ظواهره ، وتراهم دائماً ما ينتقدون كل شيء بل ولديهم آراء خاصة بهم وحدهم يصنعونها بأنفسهم ثم يقومون بتطبيقها بقوة على أنفسهم، وهم يقدرون الذكاء والكفاءة جداً، ولذلك فهو يميل لأن يكون:
- ✓ سريع البديهة، حاضر الفكرة، عبقري وذو بصيرة نافذة.

- ✓ فضولي للغاية وخصوصاً فيما يتعلق بالنظريات والأفكار.
- ٢- يستطيع أصحاب هذه الشخصية أن يروا التنافر والتضارب غير المنطقي في الأشياء وبسرعة كبيرة ويستمتعون في المشاركة في ترتيب الأفكار والأمور وإخراجها بطريقة جيدة.
- ٣- لديهم ميل طبيعي لبناء نظام عقري معقد لتفسير الحقائق التي يرونها في حياتهم .
- ٤- يكرهون وبشدة الروتين والنظم التي تقيد حياتهم وتراهم شديدي الحماس والنشاط والقوة في تفحصهم وتحليلهم للمشاكل وللمعضلات التي تثير فضولهم وبمنتهى التركيز.

كيف يراهم الآخرون ؟

- ◀ هم هادئون ومحافظون عادةً، ولكنهم مع ذلك فإن لديهم القدرة على الطلاقة في الكلام في ما يحسنونه من أمور، أما في العمل فتراهم مهتمين بالتفكير في حلول جديدة للمشاكل التي يواجهونها بدلاً من أن يطبقوا هذه الحلول على أرض الواقع إلا إذا كان العمل يتطلب منهم الحركة والنشاط.
- ◀ تراهم أيضاً يفضلون عدم السيطرة على الآخرين أو الأوضاع بل يستجيبوا لها وكذلك فإن لديهم قدرة كبيرة على التعامل مع أنماط عديدة من السلوك البشري وهم على استعداد للدخول في نقاش وتحدي فكري مع الآخرين فقط إذا كانوا يعتقدون أن هنالك حاجة لذلك.
- ◀ ومع ذلك فإن مرونتهم الفطرية قد تختفي إذا كان هنالك تحدي لمبادئهم التي يسيرون بها حياتهم ففي مثل هذا الوقت بالذات تجدهم يرفضون أن يتكيفوا مع الواقع.
- ◀ يقدرون وبشدة الإمتياز والدقة في الإتصال والتخاطب مع الآخرين ويكرهون الإسهاب في الكلام أو تكراره، وكذلك الحديث عن الأشياء الواضحة للعيان والتي لا تحتاج إلى إشارة.
- ◀ يفضلون من الآخرين قول الحقيقة وبدقة ولكنهم مع ذلك قد يتكلمون مع الآخرين بعبارات معقدة جداً أحياناً، يصعب على الآخرين فهمها، ولذلك فهو يميل لأن يكون:

- ✓ هادئ، محافظ وكتوم ويراقب الآخرين بحيادية.
- ✓ مستقل بذاته ويقدر الإستقلالية عن الآخرين.

ISFJ ❖

(المنطوي، الحسي، المشاعري، الحكم)

INTROVERTED. SENSOR . FEELER. JUDGER

صورة عامة :

من طبيعة هذه الشخصية أنها شخصية يمكن الإعتماد عليها، ويقدر الظروف والحاجات، وملتزم التزام شديد بالناس والمجموعة التي يرتبط بها، ولديه إحساس عميق بالالتزام بواجباته تجاههم، ولذلك فهو يعمل بطاقة مستمرة بدون تعب أو كلل لتنفيذ واجباته في موعدها المقرر وبدون تأخير، ولديهم استعداد أن يخوضوا المخاطر والصعاب في سبيل تنفيذ هذه الواجبات إذا كان هناك ضرورة لذلك ولكنهم في الوقت نفسه يمتنعون عن إداء أي عمل لا يرون له حاجة أصلاً. يركز أصحاب هذه الشخصية على الناس وحاجاتهم وطلباتهم ويقومون ببناء نظام يقومون بإتباعه لتحقيق حاجات الآخرين، ولذلك فهم ينفذون هذه الالتمامات بمنتهى الجدية ويريدون من الآخرين أن يحذوا حذوهم (أي يطبقوا التزاماتهم بنفس الجدية).

مميزات أصحاب هذه الشخصية:

١- لدى هذه الشخصية نظرة واقعية للغاية واحترام للحقائق، ولذلك فهم يستخدمون الخاصية الحسية (الحسي) في قرارة أنفسهم حيث يوجد لهم وفرة من المعلومات والخبرات ولديهم ذاكرة قوية بحيث يتذكر تفاصيل الأمور الدقيقة مع معانيها الإنسانية (مثل نبرة الصوت، تعبير الوجه) ولذلك فهو يميل إلى كونه: عملي، واقعي، ومحدد الإتجاه.

٢- تستخدم هذه الشخصية المشاعر والعواطف لإتخاذ القرار بناءً على القيم والمبادئ واهتمامهم بالآخرين ولذلك فهم يقدرون الإنسجام والترابط مع الناس والتعاون فيما بينهم، ولذلك فهو يميل إلى كونه:

- ✓ متعاون ويهتم بالآخرين ويتفاعل مع مشاكلهم.
- ✓ ودود، عطوف وحساس لحاجات الآخرين.

٣- لديهم آراء قوية لأن قراراتهم مبنية على أساس متين من المبادئ والقيم ووفرة المعلومات والخبرات الموجودة داخل أنفسهم، وهم يحترمون نظم العمل المتعارف عليها والقيادات ولا يقومون بتعديلها أو تجاوزها وذلك لأنهم يؤمنون أن مثل هذه النظم والقيادات ما وجدت أصلاً إلا وفي وجودها منفعة ولذلك فهم لا يفضلون أي تغيير إلا إذا كانت هناك فائدة منطقية وعملية في ذلك التغيير.

كيف يراهم الآخرون ؟

◀ تمتاز هذه الشخصية بأنها متواضعة وهادئة في ارتباطاتها مع الآخرين ودائماً يصنع احتياجات الآخرين (وخصوصاً الإحتياجات العائلية) قبل حاجاته الشخصية وهم ينفرون من مواجهتهم بأخطائهم ولديهم استعداد وصبر وجلد أن يسيروا سيراً طويلاً لإرضاء الآخرين ومع ذلك فإن لديهم احترام دفين للأعراف والنظم ولمشاعر الناس، وهم على استعداد لمواجهة الآخرين إذا ما رأوا ضرورة لذلك.

◀ يرى الناس مدى حبه الشديد للمبادئ والقيم ورغبتهم الشديدة للنظام ولحسم الأمور وأيضاً لشخصيتهم الودودة اللطيفة، ولكن القليل من الناس يرى خبراتهم الدفينة داخل أنفسهم والمعلومات والذكريات الدقيقة عن الأمور، ولذلك فقد يراه الآخرون على أنه:

- ✓ هادئ، جاد، وصاحب ضمير حي.
- ✓ يقدر شعور الآخرين وحاجاتهم ويهتم بهم بطريقة ممتازة.
- ✓ يقدر الإلتزام بواجباته جداً والمحافظة على التقاليد والدين.

ISFP ❖

(المنطوي، الحسي، المشاعري، المدرك)

INTROVERTED . SENSOR . FEELER. JUDGER

صورة عامة :

يعيش أصحاب هذه الشخصية في الوقت الحاضر مع إحساس هادئ من المتعة والفرحة ويفضلون أن يعيشوا كل لحظة ليستمتعوا بها، وتراهم يعشقون الحرية ويكرهون القيود خصوصاً فيما يتعلق بخط سير حياتهم، وكذلك تراهم لديهم عالمهم الخاص بهم ومساحة خاصة بهم ويرتبون أوقاتهم على حسب هذه الرؤية. لديهم إحساس عميق وقوي للإلتزام بواجباتهم تجاه الآخرين وللأمور التي يعتقدون أنها مهمة بالنسبة لهم.

مميزات أصحاب هذه الشخصية :

- ١- تمتاز هذه الشخصية بأن لديها حس عميق ودفين وقوي للمبادئ والقيم في قرارة أنفسهم، وهذا ما يصبغ شخصيتهم ولذلك فإن حياتهم تقوم أساساً على هذه المبادئ، أما في العمل فهم يريدون أن يساهموا في إضفاء السعادة والفرحة على الآخرين وليس فقط إداء المطلوب منهم في وظائفهم.
- ٢- يمقت أصحاب هذه الشخصية الروتين ولكنهم مع ذلك يستطيعون أن يعملوا بنشاط وحيوية إذا ما اقتنعوا بأهمية ما يقوموا به من أعمال، ولذلك فهو يميل لأن يكون :

✓ مراقب للأوضاع.

✓ واقعي، عملي، مادي ويركز على الحقائق الملموسة.

- ٣- لدى أصحاب هذه الشخصية رؤية واضحة للحقائق ولما يتطلبه الوقت الحالي من أمور واقعية خصوصاً فيما يتعلق بالناس أو العالم من حولهم، وهم يتعلمون عن طريق الممارسة وليس القراءة أو الكتابة.

- ٤- لديهم ميل فطري نحو المشاعر وفهم الآخرين والإحساس بهم ولديهم المرونة الكافية للإستجابة لهم، كما أن لديهم ميل طبيعي لأن يرون الجمال في الطبيعة وكل الأشياء الحية مثل البشر، النباتات أو الحيوانات.
- ٥- يقدرون وبشدة من تكون لديه القدرة على فهم وتقبل لمبادئهم وأهدافهم ومن ثم دعمهم لتحقيق أهدافهم كما يراها أصحاب هذه الشخصية.

كيف يراهم الآخرون ؟

- ◀ مرن للغاية ويتكيف مع الآخرين إلا في الأمور التي تمسهم شخصياً وبعمق، فهنا لا يكون مرناً متكيفاً مع الأوضاع .
- ◀ لديهم إحساس عميق بالناية بالناس ويطبقوا ذلك عن طريق الأفعال لا الأقوال.
- ◀ هادئ ولا يفترض السوء بالناس ودائماً دافئ المشاعر وحماسي بل ومرح، ولكن لا يعرف هذه الصفات عنهم إلا من يعرفهم جيداً.
- ◀ يفضلون التكيف مع الأمور لا تنظيمها أو السيطرة عليها بدلاً من ذلك هم يراقبون العالم من حولهم عن كثب ويقومون بتقديم الدعم في حالة الضرورة وليس لديهم رغبة في السيطرة على الآخرين.
- ◀ كل هذه الصفات تجعل من الآخرين يقللون من شأنهم بل وحتى الإستخفاف بهم فهم يقيمونهم على الظاهر منهم بدون النظر إلى ما داخل أنفسهم وذلك فهو يميل لأن يكون :

- ✓ هادئ، كتوم، محافظ ومن الصعب معرفته.
- ✓ تلقائي عفوي وذو قدرة كبيرة على الإحتمال.

ISTJ ❖

(المنطوي، الحسي، المفكر، الحكم)

INTROVERTED . SENSOR. THINKER . JUDGER

صورة عامة :

عندما يقوم بإنجاز المهمة الملقاة على عاتقه فهو يقوم بها على أكمل وجه ضمن الوقت المحدد لذلك بدون تأخير وبطاقة مستمرة بدون كلل أو تعب، كما أنه لا

يخشى مواجهة أية مشكلة قد يراها عقبة في سبيل الإصلاح إذا كان ذلك ضرورياً ولكن إذا لم يكن كذلك فهم لا يبدون رغبة في إصلاحه خصوصاً إذا لم يروا حاجة ماسة لذلك.

مميزات أصحاب هذه الشخصية:

- ١- تمتاز هذه الشخصية بامتلاكها حس المسؤولية وقوي للغاية، وولاء صلب للمؤسسة التي ينتمي إليها وللعائلة وللروابط وللعلاقات في حياتهم، وهو في الغالب يفضل أن يعمل لوحده وأن يقيم الآخرون بناء على نتائج عمله ولكنه في الوقت نفسه لا يمانع أن يعمل ضمن فريق عمل إذا كانت حاجة العمل تستدعي ذلك، ولكنه يفضل أن يكون دور كل شخص محدد بكل عناية وتفصيل وأن كل شخص يقوم تماماً بما ينبغي أن يقوم به من أعمال.
- ٢- لديه احترام بالغ للحقائق وهو بذلك يستخدمون مقدرتهم الحسية داخل قرارة أنفسهم التي تحتوي على وفرة من المعلومات والخبرات الداخلية الموجودة داخل أعماق أنفسهم وهذا الكنز من المعلومات والخبرات هي ما يستخدمونه في تقييمهم للأمور ولما يحدث من حولهم في الوقت الحالي، ولذلك فهم يمتاز بالصفات التالية: عملي، منطقي واقعي، ومنظم للغاية.
- ٣- تمتاز هذه الشخصية أيضاً بأنها تستخدم التفكير المنطقي في اتخاذها للقرارات عن طريق انتهاج أسلوب علمي، منطقي، صارم ومحدد الإتجاه، ولديه مقدرة قوية على التركيز على العمل نفسه أو نظام العمل ككل (وليس الأشخاص داخل العمل) ولذلك فهو يميل لأن يكون: منطقي، ناقد وعاقل مستقل في رأيه.
- ٤- لهذه الشخصية آراء راسخة ومخلصة، وواضحة جلية للعيان وذلك لأن هذه الآراء قد بنيت عن طريق استخدام التفكير المنطقي العقلاني المنصف بناء على خبراتهم العملية وتجاربهم السابقة، ولذلك فهم يؤمنون بأن القوانين والإرشادات قد وضعت أساساً لمصلحة العمل لأنها تنظم العمل وتجعله يسير في الطريق الصحيح، وبناء على هذه النظرة فهم لا يفضلون أي تغيير في النظام إلا إذا كان هنالك فائدة منطقية عملية يرونها في مصلحة العمل.

كيف يراهم الآخرون ؟

- ◀ هم أناس اجتماعيون ويفضلون التعامل مع الناس عن طريق الالتزام بالأصول والبرتوكول والنظم الإجتماعية الخاصة بمثل هذه اللقاءات (العرف، التقاليد، الدين، الأصول الإجتماعية ...ألخ كلها تعتبر قواعد تنظم طبيعة تعامل كل فرد مع الآخر وهم يفضلون أن يلتزم كل إنسان بها) وتراهم لا يفضلون أن يشاركوا الآخرين في تجاربهم وخبراتهم الدفينة في أعماقهم إلا مع أقرب المقربين لهم.
- ◀ يراهم الآخرون أنهم أناس يفضلون الالتزام والنظم والقوانين والإتيكيت، ولديهم رغبة قوية للنظام وللالتزام بالمواعيد ومع هذا فالقليل من الناس فقط يرى منهم الجانب الشخصي أو المرح من شخصيتهم.
- ◀ ولعل مما يراه الناس فيهم أنهم أناس يثقوا جداً بتجربتهم الشخصية ويجدون صعوبة في تقدير حاجة الآخرين إذا لم تكن لديهم أصلاً خبرة بهذه الأمور فهو يقيس ويقرر بناء على خبرته الذاتية، ولكن وبمجرد اقتناعه بحاجة الشخص الآخر فإن هذه الحاجة تصبح حقيقة واقعة بالنسبة له ويجب الإلتزام بها وهو على استعداد أن يسير مسافة طويلة لتحقيق هذه الحاجة (حتى وإن لم تكن منطقية في حقيقتها) وعموماً فإن الآخرين يرونه:
- ✓ هادئ، محافظ، وجاد للغاية يقدر الإلتزام بالأصول والنظم الإجتماعية جداً.
- ✓ منظم، متين و متماسك (لا يهتز له جفن بسهولة).

ISTP ❖

(المنطوي، الحسي، المفكر، المدرك)

INTROVERTED. SENSOR. THINKER . PERCEIVER

صورة عامة :

لدى أصحاب هذه الشخصية مهارة فائقة في مراقبة الأحداث من حولهم وإذا دعت الحاجة لإتخاذ قرار معين فهم على قدرة كبيرة للتحرك وبمنتهى السرعة للوصول إلى المشكلة وحلها وبمنتهى الكفاءة والقدرة وبأقل مجهود، ومن الملاحظ أنهم يهتمون بالسؤال عن كيف ولماذا تعمل الأشياء من حولهم وفي الوقت نفسه لا يفضلون الكلام النظري إلا إذا كان هناك فائدة علمية يستطيعون تنفيذها.

مميزات أصحاب هذه الشخصية:

- ١- دائماً لديهم مهارة فائقة في حل المشاكل، ولعل ما يميز شخصيتهم مقتهم وبغضهم للقوانين وللقرارات التنظيمية التي تقيد حركتهم، وهم يعشقون التنوع في الأمور والأشياء غير مألوفة وكذلك يستمتعون بالتحدي خصوصاً في حل المشاكل الجديدة المعقدة والتي تمس قطاع عريض من العالم.
- ٢- يستخدم أصحاب هذه الشخصية التفكير المنطقي في قرارة أنفسهم وذلك لرؤية البناء الأساسي للحقائق من حولهم، ولعل من الطريف أن عقولهم تعمل مثل جهاز الكمبيوتر وذلك عن طريق تقييم الحقائق والأمور من حولهم وبمنتهى الموضوعية والحياد.
- ٣- لديهم قدرة فائقة على صنع قرارات منطقية وعقلانية على أساس من الحقائق المادية المجردة ولذلك فهو يميل لأن يكون: ناقد بموضوعية ولا يتأثر بالأشخاص أو الأحداث، ويحل المشاكل بطريقة منطقية.
- ٤- أصحاب هذه الشخصية نظرة واقعية بحيث يركزون على ماهية الأشياء وماذا يمكن عمله مع هذا الشيء، ولا يفضلون الاحتمالات النظرية، كما أن لديهم مهارة كبيرة في العمل اليدوي أو الأعمال التي تتطلب اداءها عن طريق استخدام اليدين، وهم يستمتعون بالرياضة والهواء الطلق ولذلك فهو يميل لأن يكون: عملي وواقعي للغاية ويتعامل مع الحقائق بطريقة عملية.
- ٥- من الملاحظ عليهم أنهم أناس تغلب عليهم المصلحة الذاتية ويفضلون توفير طاقتهم واستخدام القدر المطلوب لإداء المهمة المعينة وبأقل قدر من النقاش أو الجهد ودائماً ما يركزون على تحقيق والحصول على النتائج المطلوبة.

كيف يراهم الآخرون ؟

- ◀ هم أناس يؤمنون بالمساواة بين البشر ولديهم قدرة فائقة على التحمل والتعامل مع نطاق عريض من السلوك البشري، ولكن إذا تعرض الآخرون لمبادئهم المنطقية والتي يسيرون بها حياتهم فإن الحال ينقلب رأساً على عقب، ففي هذه اللحظة يبدو آرائهم وبمنتهى الوضوح والصرامة مما يدهش الآخرين فتارة يتحملون الآخريين وتارة هم في منتهى الصرامة والشدة والوضوح.
- ◀ لعل من الملاحظ على شخصيتهم أنهم أناس يستمعون للآخرين ويبدون ظاهرياً أنهم يؤيدونهم على ما يقولون ولكنهم في الحقيقة يحلون مضامين الكلام ويصدرون أحكامهم داخل أنفسهم.
- ◀ دائماً ما ترى أصحاب هذه الشخصية يتفحصون العالم من حولهم ويراقبونه بكل دقة بحثاً عن المعلومات ويركزون على النتائج وتلاحظ عليهم أنهم يغيرون من خط سيرهم إذا حددوا أن الخط الآخر أكثر وأهمية، ولذلك فإنه قد يصعب على الناس فهمهم والتعامل معهم.
- ◀ من الملاحظ عليهم أنهم أناس كتومون ومحافظون ومع ذلك فإن لديهم القدرة على الطلاقة في الحديث في المجال الذي يفضلونه ولديهم فيه معرفة واسعة. ولذلك فإن الآخرين قد يرونه:

✓ متكيف، يعشق الأخطار والحركة والتحدي.

✓ واثق من نفسه، مستقل بذاته ويقرر حياته بنفسه.

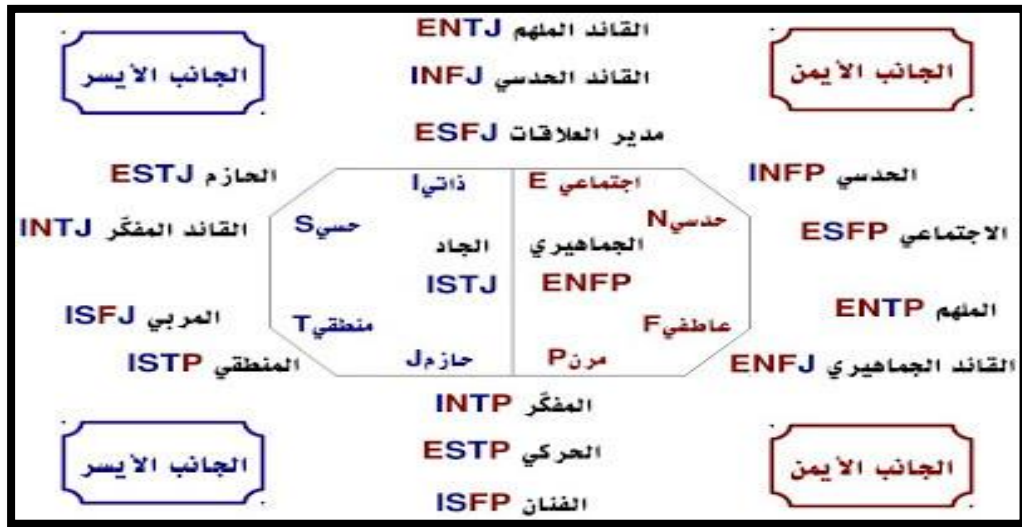
وأن هذا التصنيف لأنماط الشخصيات يتفق مع التقسيم الفسيولوجي لمخ الإنسان إلى جانب أيمن وجانب أيسر، حيث يلاحظ أن الجانب الأيمن يحوي السمات (اجتماعي E، حدسي N، عاطفي F، مرن P) والجانب الأيسر يحوي السمات (ذاتي I، حسي S، منطقي T، حازم J) مما ينتج لنا :

شخصية "الجماهيري ENFP"، وشخصية "الجاد ISTJ"، فإذا تخلفت إحدى السمات عن الجانب الأيمن أنتج لنا ذلك الشخصيات التالية:

"الحدسي INFP"، "الاجتماعي ESFP"، "المهيم ENTP"، "القائد الجماهيري ENFJ".

وإذا تخلفت إحدى السمات عن الجانب الأيسر أنتج لنا ذلك الشخصيات التالية:

"الحازم ESTJ"، "القائد المفكر INTJ"، "المربي ISFJ"، "المنطقي ISTP".
 أما إذا كان لدينا سمتين من الجانب الأيمن وسمتين من الجانب الأيسر فسيولد لنا هذا الشخصيات التالية:
 "القائد الملهم ENTJ"، "القائد الحدسي INFJ"، "مدير العلاقات ESFJ"، "المفكر INTJ"، "الحركي ESTP"، "الفنان ISFP". وهو ما يوضحه الشكل التالي:



شكل رقم (٧): إنموذج تصنيف الشخصيات مع التقسيم الفسيولوجي للدماغ

أما بالنسبة للشخصية السوية التي ينبغي أن نكون عليها:

يندر أن يوجد على الأرض حاضراً أو مستقبلاً شخص سوي تام السواء في صفاته وطباعه كلها، ولذلك نسعى لتبني الصفات السوية لنحصل بالتالي على الشخصية المرغوبة.

بعض المعايير والضوابط التي تبين صفات الشخصية السوية:

- 1- التوازن في تلبية المطالب بين الجسد والروح : تعني أن الإنسان السوي هو الذي يلبي نداءات الروح والجسد على حد سواء وأن الشذوذ والانحراف يمكن أن يوجد عند إشباع الروح على حساب الجسد أو العكس.
- 2- الفطرية : تعني انسجام السلوك مع السنن الفطرية التي فطر الله الناس عليها فالسلوك كلما تطابق مع الفطرة أو اقترب منها كان سوياً وكلما ابتعد عنها كان

شاذاً، ومن ذلك إيمان الإنسان بوحداية الله وهو أمر فطري، والشرك هو الشذوذ.

قال تعالى: (فأقم وجهك للدين حنيفاً فطرت الله التي فطرَ الناس عليها لا تبديل لخلق الله ذلك الدين القيم ولكن أكثر الناس لا يعلمون)^٨.

٣- الوسطية: تعني خير السلوك وفضيلته، أو هي توازن في إداء السلوك ذاته بين الإفراط والتفريط، فالإنفاق يكون بين الإسراف والتقتير، والعلاقة بالله تكون بين الخوف والرجاء، والإتجاه إلى أحد الطرفين يعد شذوذاً، قال تعالى:

(والذين إذا أنفقوا لم يسرفوا ولم يقتروا وكان بين ذلك قواماً)^٩.

٤- الإجتماعية: تعني وجود الإنسان في وسط اجتماعي، وتجاوبه السلوكي مع هذا الوسط، وقدرته على إقامة العلاقة الإنسانية مع الآخرين. ولهذه السمة ارتباط وثيق بالسمة الثانية فالإنسان اجتماعي بفطرته والإتجاه إلى الفردية أو العزلة بدون سبب منطقي يعد شذوذاً.

٥- المصادقية: تعني الصدق مع الذات ومع الناس، وتطابق ظاهر الإنسان مع باطنه، وكلما اختلف ظاهر الإنسان عن باطنه كلما كان شاذاً وازدوجت شخصيته، وهو النفاق وقد عده القرآن مرضاً.

قال تعالى: (يخادعون الله و الذين آمنوا وما يخدعون إلا أنفسهم وما يشعرون في قلوبهم مرض فزادهم الله مرضاً ولهم عذاب أليم بما كانوا يكذبون)^{١٠}.

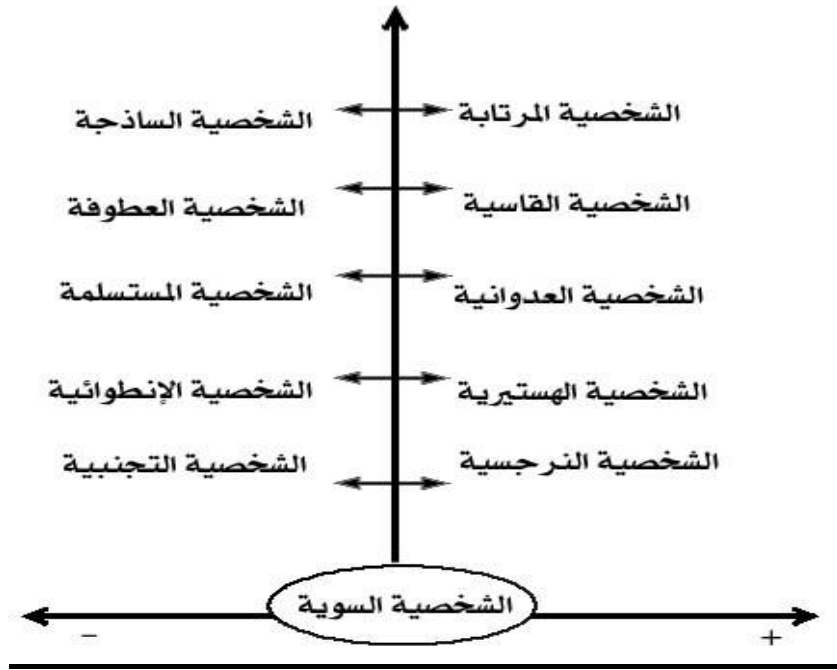
٦- الإنتاجية: تعني إتجاه الإنسان إلى العمل وتحمل المسؤولية بحدود قدراته فالعمل أو الإنجاز يعد ركناً مهماً في سواء الإنسان وصحته النفسية، بينما تؤدي البطالة والسلبية إلى الإنحراف أو الشذوذ.

فإن الأصل في الشخصية السوية هي الوسط فإذا زادت الصفة عن حدها أو نقصت أصبح الإنسان معطول الشخصية، فالإنسان يجب أن يكون فطناً في تعامله مع الناس بدون إساءة ظن أو توجس (الشخصية السوية)، فإذا أصبح يشك في الآخرين ويتوجس منهم بدون سبب واضح كان مريضاً (الشخصية المرتابة) وإذا كان يثق في جميع الناس ثقة عمياء فهو كذلك مريض (الشخصية الساذجة) وهكذا في جميع الصفات، وهذا ما يوضحه شكل رقم (٨):

^٨ سورة الروم ، الآية: (٣٠).

^٩ سورة الفرقان، الآية: (٦٧).

^{١٠} سورة البقرة ، الآيتين : (٩) ، (١٠).



شكل رقم (٨): إنموذج يوضح موقع الشخصية السوية وبعض الشخصيات المعتلة

قبل تحديد نوع الشخصية يجب معرفة مايلي:

- ◀ أغلب الناس أسوياء ذو شخصيات سليمة و يجب أن يكون هذا نصب أعيننا دائماً ، وهذا مايتضح لنا بقوله تعالى : (ونفس و ما سواها ﴿٥﴾ فآلهمها فجورها و تقواها) ١١
- ◀ لا يُشخص اعتلال الشخصية دون سن الثامنة عشر (ويرى بعض الباحثين تأجيله إلى ما بعد سن الحادية والعشرين) حيث إن فترة المراهقة يصحبها العديد من التقلبات المزاجية والسلوكية والفكرية.
- ◀ لا بد من توفر العلامات الكافية للتشخيص وأن يكون لها طابع الاستمرار أو التواجد الغالب في صفات الشخص خلال فترة زمنية كافية بعد فترة المراهقة.
- ◀ أن لا تكون تلك العلامات مرتبطة بمواقف محددة أو أشخاص معينين أو مكان مخصص وإنما هي مرتبطة بتكوين الشخص وبناءه النفسي.
- ◀ أن يكون تقويم تلك الاعتلالات والحكم عليها مستند إلى المصادقية المناسبة من حيث المعلومات الوافية مع الوثوق بمصدرها ولاسيما في حالات الخلافات الشخصية إذ من الخطأ الاعتماد على رأي أحد المتخاصمين في معرفة صفات خصمه فقلما يكون منصفاً في ذلك.

١١ سورة الشمس ، الآيتين: (٧) ، (٨).

◀ أحياناً قد يكون الشخص متسماً بشخصية معينة، ويصاحبها صفات أخرى من شخصيات متعددة.

(علامات إعتلال الشخصية)

هناك عدد من العلامات العامة والخاصة الدالة على اعتلال الشخصية، فالعامة تدل على وجود علة ما في الشخصية والخاصة تحدد بمجموعها نوع اضطراب الشخصية (مرتابة-اعتمادية-انطوائية).

العلامات العامة:

◀ إشكالات كثيرة ومتكررة في التعامل مع الآخرين والتفاهم معهم (كالوالدين والأولاد والإخوة و الأخوات والأقارب والجيران وزملاء المدرسة أو العمل... الخ).

- ◀ صعوبات متكررة في التكيف مع الضغوط النفسية وضعف القدرة على مواجهة الأزمات والمشكلات (في البيت أو المدرسة أو العمل... الخ).
- ◀ خلل بارز في ضبط المزاج والعواطف أو في كميتها أو كفاءتها (برود في العواطف، سرعة جیشان العاطفة، تقلب مفاجئ في المزاج... الخ).
- ◀ أخطاء بارزة ومستمرة في طريق الفهم والتفكير والاستدلال والاستنتاج و التصورات الذهنية، ليست بسبب تخلف عقلي أو مرض عقلي طارئ (كالفصام العقلي ونحوه).
- ◀ خلل بارز في التصرفات والسلوك في النوع أو الكم (تصرفات غير لائقة اجتماعياً أو دينياً، اندفاع في التصرف دون تفكير مسبق، إحجام شديد.
- ◀ الإفراط في استعمال الحيل النفسية واللجوء إليها كثيراً والإعتماد عليها في مواجهة المشكلات

ليس بالضرورة أن توجد العلامات العامة كلها مجتمعة في شخص واحد بل قد لا يوجد فيه سوى نصفها مما هو بارز ظاهر في شخصية الفرد وكفيل بإدخاله دائرة الإعتلال النفسي في كيان الشخصية.

العلامات الخاصة:

لكل نوع من اضطرابات الشخصية ما يميزه ويحدده من العلامات الخاصة، ومنها:

- ◀ الشخصية سيئة الظن يغلب عليها الشك في الآخرين والريبة الزائدة والحذر من الناس.
- ◀ الشخصية المخادعة يغلب عليها النفاق الإجتماعي و المراوغة وضعف الضمير.
- ◀ الشخصية الإعتمادية يغلب عليها الركون إلى غيرها والإستناد إلى الدعم الخارجي والقلق عند فقده.

◀ الشخصية التجنبية يغلب عليها خشية انتقادات الآخرين وتفاديها وتحاشي الإختلاط بالآخرين لأجل ذلك.

(أبرز أنواع الشخصيات المعتلة)

اولاً : الشخصية المرتابة ومن أسمائها: الشكاكة أو سيئة الظن.

من الناس من فيه علة في شخصيته مدارها حول الإفراط و المبالغة في إساءة الظن والشك في الآخرين و اليقظة والحذر منهم وهؤلاء في درجات متفاوتة من حيث شدة العلة فيهم؛ فقد تكون في بعضهم علة خفيفة (سوء ظن يسير) وفي آخرين علة شديدة تكفي لتشخيصهم بأن لديهم اضطراباً في الشخصية وهو اضطراب الشك والريبة.

مثال توضيحي:

سامي فتى مراهق يملك سيارة فارهة يحب أن ينافس بها أقرانه ويشعر بالتفوق عليهم وإذا شاهد أحد زملائه في سيارة أفضل من سيارته أخذ يفتابه ويتهمه بأنه ما قصد من شرائه تلك السيارة إلى أن يهينه ويأخذ منه الأصدقاء.

أبرز صفات الشخصية المرتابة:

- ◀ تغليب سوء الظن في معظم الأوقات ومع معظم الأشخاص في أقوالهم وأفعالهم دون أن يكون لذلك ما يدعمه من الواقع وإنما بسبب علة في الشخص نفسه وقد يزيد سوء الظن إذا كان هناك ما يثيره ولو بدرجة يسيرة.
- ◀ المبالغة في الحذر والترقب والتوجس والحيطة من الناس مع عدم الثقة فيهم وتوقع الإهانة منهم أو الغدر أو الخيانة أو الأذى أو نحو ذلك.
- ◀ حساس جداً فلو أخطأت عليه بدون عمد قد يضربك!
- ◀ المبالغة في التأثر بانتقادات الآخرين وتضخيمها وتحميلها مالا تحتمل من المعاني السيئة مع المسارعة في الرد عليها والدفاع عن النفس قولاً أو فعلاً وإن لم يستطع الدفاع كتم الحقد في نفسه ولا يحاول تناسيه وإنما يحتفظ به إلى الظرف المناسب (مهما كان الانتقاد يسيراً).
- ◀ إسقاط أخطائه وهفواته على غيره.
- ◀ الإكثار من الجدل والخصومة والتحدي والعناد مع الاعتداد بالرأي مما يجعل التفاهم معه أو أقناعه في بعض الأمور أمر صعب ولاسيما إذا كان أمام الآخرين وكما يقال.
- ◀ المبالغة في تصور العداة والتنافس والتحدي وكأنه يرى العالم غابة يأكل القوي فيها الضعيف.
- ◀ السعي إلى الزعامة والسيادة والسيطرة والقيادة والتمكن من تدبير الأمور مع الأنفة والإستنكاف أن يكون مرئوساً لأنداده وأقرانه.
- ◀ السعي إلى إثبات ذاته ووجوده أمام الآخرين وعدم الاعتراف بالجهل أو أي نقص فيه.
- ◀ المبالغة في التعرف على ما في نفوس الآخرين وما قد يخفونه عنه من الأمور المهمة وقد يتطفل على خصوصياتهم ويتجسس عليهم أو يحتال عليهم ليعرف ما عندهم وفي المقابل يميل هو إلى السرية والتكتم بدرجة مبالغ فيها ويتوهم أن المعلومات التي يخفيها قد تستخدم ضده يوماً ما.

- ◀ الحرص على جمع الإدانات من أقوال وأفعال التي تنفعه ضد خصومه وقد يحتفظ بها مدة طويلة ويبالغ في الاستناد إليها والإستشهاد بها وتكثيرها.
- ◀ الحرص على معرفة الأنظمة والقرارات وكل ما يمكن أن يخدم أهدافه في خصوماته ليدافع عن نفسه أو ليهاجم غيره.
- ◀ المبالغة في الصرامة والشدة مع ضعف مشاعر الحنان والمودة والرحمة وتغليب العقل عن العاطفة في معظم الأمور وشديد الغيرة ويحب المنافسة.
- ◀ نادراً ما يميل إلى المزاح أو يرضى به في حقه وغالباً ما يبحث فيه عن معنى خفي قد يكون الممازح أراد به إهانته، كما أنه هو إذا مازح فإنه يستثمر المزاح في إهانته وانتقاد غيره ومماراتهم ونحو ذلك.
- ◀ القدرة على الإصغاء والتركيز مع البحث عن معنى خفي في نفس المتحدث والمبالغة في تصور التآمر ضده والتحامل عليه.
- ◀ التركيز على أخطاء الآخرين وعيوبهم وهفواتهم ونقصهم واستخدام ذلك في المواجهة معهم مع التغاضي عن حسناتهم.

◀ كيفية التعامل مع من طبعه سوء الظن والريبة:

هذه بعض الأفكار المقترحة والتي ليس بالضرورة أن تكون مجدية في كل الأحوال ومع كل الأشخاص لذوي الشخصية المرتابة:

- ◀ يجب الحذر في التعامل معه فهو يقرأ ما بين السطور و يفسره على أنه تهديد لذا يجب أن يتم وزن كل كلمة في التعامل معه و أن تكون الكلمات مختصرة قدر الإمكان.
- ◀ الصراحة والوضوح معه في الأقوال والأفعال لكي لا تثير الريبة في نفسه.
- ◀ عدم المبالغة في الصراحة معه أو الاعتذار منه إذا بدر منك إتجاهه تقصير فإنه قد يفسر تصرفك تفسيراً غير الذي قصدت أنت .
- ◀ تجنب مجادلتهم ومماراتهم وانتقاده ولاسيما أمام الناس وبين له ما تراه صواباً بأسلوب لطيف دون تعنيف أو إلزام بتغيير قناعاته فليس هيناً عليه أن يفعل ذلك.
- ◀ إن احتجت إلى محاورته فاستعد لذلك بالأدلة المقنعة والحجج القوية والحوار الهادئ مع الحذر من إسقاطاته.

- ◀ لا تدعه يسقط عليك أخطائه وتقصيره وهفواته ولا تواجهه بعنف فينفجر إلا إذا كان لك عليه سلطان وتستطيع أنت أن تسيطر على الموقف ولديك ما يكفي من البراهين والشهود.
- ◀ أعطه ما يستحقه من الاحترام والتقدير إن كان أهلاً ولا تحتقره إن لم يكن أهلاً للإحترام.
- ◀ إذا رأيت أن المواجهة الكلامية لن تجدي معه فاستعمل أسلوب المكاتبة.

مجالات نجاح الشخصية المرتابة:

أي مجال يتطلب الحذر واليقظة والحزم وضبط النظام خصوصاً في مجال الإدارة المدنية إن كانت أو عسكريه.

ثانياً : الشخصية الساذجة

مثال توضيحي:

خرج هاني وبيده حقيبة أنيقة فيها بطاقة الأحوال، ومبلغ من المال وعدة أوراق مهمة، وأراد تناول وجبة طعام من أحد الباعة ففتح حقيبته أمام أعين الناس وأخذ منها بعض الأوراق النقدية ثم أغلقها وتركها على مقعدة وتوجه نحو البائع فأشترى الوجبة وجلس يتناولها ثم عاد إلى مقعده فلم يجد حقيبته وأخذ يسأل من حوله والكل يستغرب من هذه السذاجة.

أبرز صفات الشخصية الساذجة :

- ◀ الثقة الزائدة بالناس دون تأمل مدى أمانتهم أو التمييز بين من يستحق الثقة ومن لا يستحقها فهو يتصور أن أكثر الناس أمناء وصادقون في أقوالهم وأفعالهم ولا يتوقع السوء من أحد ولا يدرك أن من الناس مخادعين محتالين ماكرين.
 - ◀ الغفلة عما يدور حوله من أمور تهمة وتنفعه في مصالحه وأهدافه.
 - ◀ التبعية للآخرين فكراً وسلوكاً ومسايرتهم طواعية باطنياً وظاهراً والانقياد له.
 - ◀ التسامح والعمو الزائد حتى مع من لا يستحق ذلك وهذا العفو ليس بدافع ديني أو دافع خلقي وإنما هو صفة غالبية في الطبع.
 - ◀ سهولة التأثر بآراء الآخرين والإقتناع بها دون تمحيص مع التنازل عن رأيه ولو كان صواباً.
 - ◀ تقبل انتقادات الآخرين له وإن كانت خاطئة وفي غير محلها.
 - ◀ المبالغة في الصراحة والإفصاح عما في النفس والمبادرة في ذلك حتى في بعض أموره الخاصة.
 - ◀
- أسباب السذاجة:

قد يكون للخلقة و تركيب الدماغ دور في ذلك، إضافة إلى العوامل التربوية؛ فإن البيئة الآمنة والتي تخلو من التنافس بين الناشئة ويتوفر فيها للصغير مراده ورغباته مع حماية زائدة ودلال تضعف الخبرات الاجتماعية ومعرفة طباع الناس ومن ثم تولد أو تنمي السذاجة فكراً و سلوكاً.

كيفية التعامل مع صاحب الشخصية الساذجة:

- ◀ تبصيره بأن السذاجة تختلف عن حسن الظن، وأنها ليست محمودة.
- ◀ تبصيره بما سيترتب عليها من مشكلات ومضاعفات متنوعة.
- ◀ تطوير الثقة في نفسه والمهارات الاجتماعية المتنوعة.
- ◀ تعريفه على طباع الناس وصفات شخصياتهم ليستطيع أن يميز بينهم.

مجالات نجاح الشخصية الساذجة:

تلك المجالات التي فيها إثارة وتوضيح وتعاون اجتماعي .

(الكرم ، النجدة ، الإيثار ... الخ) لأن الساذج ميال إلى خدمة الآخرين دون تمييز بين من يستحق ذلك ومن لا يستحق وقد يكسبه ذلك وجهة اجتماعية.

ثالثاً: الشخصية القاسية

وتسمى الغليظة وهي ضد الرأفة في الأخلاق والأفعال والأجسام فهي تحمل معنى الخشونة والشدّة والصلابة والقسوة والمراد هنا الغلظة في المشاعر والتصرفات وهي عكس الرأفة.

مثال توضيحي:

سعد صاحب فندق واستقدم عمال من عدة بلدان بنجلادش و سيرلانكا و الهند ... الخ وأخذ يسومهم سوء العمل، وبأجرة قليلة ودون احترام، وكلما اعترض عليه أحد منهم هددته بأنه سوف ينتقم منه بطريقته الخاصة، وإنه سيبلغ الجهات الرسمية عنه أنه هرب ويسلم جوازه للجهات الأمنية أو يتهمه بالسرقة ويرفع عليه دعوى كيدية ويأتي لها بشهود.

أبرز صفات الشخصية القاسية:

- ◀ غلبة قسوة القلب واستعمال الغلظة الشديدة في التعامل في غير موضعها حتى مع من ينبغي معهم الرأفة والعطف كالوالدين و الزوجة و الأولاد.
- ◀ غياب مشاعر التعاطف والحنان والرحمة والمودة فقاموس مشاعة يكاد يخلو من هذه المعاني.
- ◀ الإستمتاع بممارسة القسوة والشدّة مع الآخرين فهو يتلذذ بتحقير غيره وإهانتهم و السخرية بهم وإيلامهم والتلاعب بمشاعرهم وإيذائهم.
- ◀ الميل إلى استخدام التهديد والعنف والعدوان في الخصومات.
- ◀ الصرامة والشدّة في العقوبات بما يفوق الذنب أو بدون أي ذنب.
- ◀ إكراه الآخرين على خدمة مصالحه و التذلل له والخضوع لرغباته وآرائه.

- ◀ الولع بالخصومات والمراءات والعناد والتحدي.
- ◀ شدة الثأر لنفسه والانتقام من غيره.
- ◀ الميل إلى الكذب وتوظيفه في إدخال الرعب على الآخرين وتخويفهم من سطوته وقوته.

كيفية التعامل مع الشخصية القاسية:

- ◀ إعمل على ضبط أعصابك والمحافظة على هدوئك معه.
- ◀ حاول أن تصغي إليه جيداً.
- ◀ تأكد من أنك على استعداد تام للتعامل معه.
- ◀ لا تحاول إثارته بل جادله بالتي هي أحسن وبالإبتسامة والنظرة الحانية.
- ◀ حاول أن تستخدم معلوماته و أفكاره في بداية الحديث.
- ◀ كُن حازماً عند تقديم وجهة نظرك وخاصة أهمية العدل، ولا بد من نشره بين الناس، لتسقط الشفاعات والوساطات الجائرة التي تحرم الناس حقوقهم لتحوزها إلى الأقارب أو الأصدقاء أو من يدفعون أكثر.
- ◀ أفهمه إن الإنسان يُحترم على قدر احترامه للآخرين .
- ◀ أفهمه أهمية الترويح النفسي المعتدل، (فإن النفوس إذا كُت عميت) كما يروي عن أمير المؤمنين علي (عليه السلام)، كما وأن الترويح النفسي بتسليية مباحة يصنع للفرد التوازن والهدوء الضروري له ليعت فيه الهمة.
- ◀ ردد على مسامعه الآيات و الأحاديث المناسبة، وخير مثال على ذلك قول رَسُولِ اللَّهِ (صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَصَحْبِهِ وَسَلَّمَ): (لَيْسَ الشَّدِيدُ بِالصُّرْعَةِ، إِنَّمَا الشَّدِيدُ الَّذِي يَمْلِكُ نَفْسَهُ عِنْدَ الْغَضَبِ).
- ◀ استعمل معه أسلوب : نعم ... ولكن.

مجالات نجاح الشخصية القاسية:

المناصب القيادية/ رئاسة الأقسام.

رابعاً: الشخصية العظوفة

وتسمى: الرؤوفة والرافة هي الرحمة والعطف، وما يصاحب ذلك من تल्प وررق.
مثال توضيحي:

مهند مدرس ناجح في إيصال المعلومات إلى طلابه لكنه عاجز عن ضبط تصرفاتهم في الصف فلا يجد في نفسه الميل إلى استخدام أي أسلوب من أساليب الترهيب مع الطلبة ولذا فقد استغلة بعض الطلبة فصاروا يؤذونه في وقت الدرس ويشغلونه بأمر تافهة كي لا يثقل عليهم بالموضوعات والواجبات ومع ذلك فهو مستمر في الرافة بهم حتى ضر باقي الطلبة وحرّمهم من إكمال المقرر في وقته.

أبرز صفات الشخصية العطوفة:

- ◀ غلبة مشاعر الرافة والعطف ورقة القلب مع الناس عموماً من يستحق ومن لا يستحق وفي غير موضعها.
- ◀ عدم القدرة على إبداء الغلظة والشدة مع الآخرين وعلى استعمال أساليب الترهيب المناسبة حتى مع أولاده أو زوجته أو طلابه أو موظفيه أو غيرهم ممن قد يحتاج معهم بعض الحزم والشدة في التعامل.
- ◀ الاستمتاع بالرافة بالآخرين وإسعادهم والاطمئنان إليها وكره الغلظة دائماً.
- ◀ الميل إلى استعمال أساليب الترغيب والمبالغة فيها حتى في بعض المواضع التي لا يجدي فيها سوى الترهيب.
- ◀ الضعف واللين والتسامح المبالغ فيه حتى مع من لا يستحقه.
- ◀ الإبتعاد عن الخصومات والمجادلات وإيقاع العقوبات حتى مع من ظلمة وقد يتنازل عن حقوقه المشروعة رافة بخصمه أو خوفاً منه وإن كان خصمه مستوجبا للعقوبة ولا يجدي معه سواها.

كيفية التعامل مع الشخصية العطوفة:

- ◀ لا تكن حازماً معه.
- ◀ حاول أن تتبنى افكاره ولا تسخر منه.
- ◀ وضح له أهمية دراسة العاطفة فليس كل من ابتسم لنا فهو يحبنا.

- ◀ ردد على مسامعه بعض القصص المأساوية النهائية بسبب العاطفة غير المدروسة لبطلها.
- ◀ ساعده بوضع ضوابط لعاطفته وليس من الحكمة الإفراط بها.
- ◀ إفهمه بأن العاطفي جداً يكون من السهل استغلاله.
- ◀ ذكره بأن الحياة واقعها شديد بظروفها المتباينة فمن البداهة أن نعتد بسلاح العقل لا العاطفة.

مجالات نجاح الشخصية العطوفة:

تلك المجالات التي يبرز فيها دور الرأفة والشفقة بإغاثة المهوفين وإعانة الفقراء والمساكين ونحو ذلك.

خامساً: الشخصية المستسلمة وتعني الإذعان الزائد عن حده.

مثال توضيحي :

زياد على موعد مع والدته ليأخذها إلى المستشفى قبل نهاية الدوام وبينما هو في الطريق قبل الوصول إلى والدته إذ استوقفه صديقه وأخذ يسأله عن بعض الأمور التي ليست مستعجلة واستمر الحديث بينهما ومنصور مسرور بينما زياد في ضجر وملل ويريد إنهاء الحديث ليصل إلى أمه فيأخذها إلى المستشفى ولكنه يجامل صديقه ولا يملك الجرأة ليعتذر منه.

أبرز صفات الشخصية المستسلمة:

- ◀ الميل إلى موافقة الآخرين ومسايرتهم في أغلب الأحوال ومجايلتهم والنزول عند رغباتهم ولو على حساب الشخص فهو ليس لديه القدرة على أن يقول: لا أو لا أريد أو نحو ذلك، و لذا فإنه يكثر من قول : نعم، صح، حاضر أبشر، لمن يستحق ذلك ومن لا يستحق.
- ◀ ضعف القدرة على إبداء الرأي الشخصي ووجهات النظر ولاسيما إذا كانت مخالفة لمعظم آراء الآخرين.
- ◀ ضعف القدرة على إظهار المشاعر الداخلية (رضا، استياء، حب، كره) وحبسها في أعماق النفس.
- ◀ الحرص الزائد على مشاعر الآخرين وخشية إزعاجهم (جرح مشاعرهم).
- ◀ ضعف الحزم في اتخاذ القرارات .
- ◀ التواضع في غير موضعه ولغير أهله (الذلة).
- ◀ ضعف التواصل البصري بشكل ملحوظ جداً (يتجنب التقاء العيون دائماً أو غالباً) مع ضعف الصوت وحتى وإن كان الحق له ومعه البرهان والشهود.

أسباب الاستسلام:

توجد عدة أسباب للخجل وهي مزيج من الضغوط النفسية الداخلية المرتبطة بالأجواء الإجتماعية التي يواجهها الشخص الخجول ومن ذلك الأسرة / صرامة الوالدين وشدتهما وكثرة انتقادهما.

كيفية التعامل مع الشخصية المستسلمة:

- ◀ حاول أن تزيد ثقته بنفسه.
- ◀ إفهمه بأن الإفصاح عن المشاعر الداخلية أهم من أمتهان مراعاة مشاعر الآخرين.
- ◀ ساعده بأن يقلل من المجاملات لمن يستحق أو لا يستحق.
- ◀ ساعده بأن يتبنى أفكار ومبادئ ينطلق منها.
- ◀ ذكره بأن الحياة كي نحيا بها لابد أن نتزود بالقوة وليس الإستسلام.

مجالات نجاح الشخصية المستسلمة:

أي مجال يتطلب البذل مادياً أو معنوياً والتضحية والإيثار وخدمة الآخرين سواء كان ذلك في مجالات اجتماعية أو دينية أو غير ذلك فإن الشخص المذعن المستسلم تنساق نفسه في هذه المجالات ببسر وسهولة وقد يجد ممن حوله ثناءً وتمجيحاً واستحساناً يزيد مضيئاً في هذا الطريق.

سادساً: الشخصية العدوانية: وتعني التسلُّط المشوّب بالغلظة.

مثال توضيحي:

اشترى حامد مزرعة كبيرة مترامية الأطراف وليس لها أسوار توضح معالمها وتحميها فبادر ببناء سور خرساني طويل رفيع واعتدى على الأرضيين من حوله فامتد ٥ أمتار شرقاً وغرباً وشمالاً وجنوباً فزادت مساحة مزرعته (٥٠٠٠ م^٢) ولما جاءه أصحاب تلك الأراضي يجادلونه في عدوانه على حقوقهم غضب وانفعل ولجأ إلى السلاح.

صفات الشخصية العدوانية:

- ◀ التسلُّط على الآخرين وعدم مراعاة حقوقهم فضلاً عن مشاعرهم.
- ◀ الجرأة الزائدة عن حدها في إبداء الرأي ووجهات النظر إلى حد إلزام الآخرين بها في بعض المواقف.
- ◀ المبالغة في إظهار مشاعر الإستياء والغضب والكره وعدم مراعاة مشاعر الآخرين في ذلك.
- ◀ الجرأة الزائدة في اتخاذ القرارات وتنفيذها (وبتهور أحياناً) وقد تكون قرارات حاسمة ومهمة ولا تقتصر تبعاتها عليه بل تمتد إلى غيره (أولاده، زوجته، طلابه، أصدقائه).
- ◀ الإفراط في الاعتداد بالنفس (بالرأي والقدرات) وتحدي الآخرين وعنادهم.

- ◀ الحملقة في عيون الآخرين بقوة وقلّة احترام وبنظرات تسلط تشعر الطرف المقابل وكأنه أمام عدو.
- ◀ قوة في الصوت مع ارتفاع في نبراته وتسلط في عباراته (أوامر ملزمة و صارمة).

كيفية التعامل مع الشخصية العدوانية:

- ◀ إصغ إليه جيداً لكي تمتص انفعاله و غضبه.
- ◀ حافظ على هدوئك معه دائماً ولا تنفعل أمامه.
- ◀ لا تأخذ كلامه على أنه يمس شخصيتك.
- ◀ تمسك بوجهة نظرك و دافع عنها بقوة الحجة والبرهان.
- ◀ أعهده إلى نقاط الموضوع المتفق عليها.
- ◀ استخدم معه المنطق و ابتعد عن العاطفة.
- ◀ ابتسم و حافظ على جو المرح.
- ◀ استعمل أسلوب : نعم ... ولكن.

مجالات نجاح الشخصية العدوانية:

تلك المجالات التي تتطلب الجرأة والقوة في تحصيل المصالح الشخصية أو الجماعية (في الإدارة والمهام الإدارية/ في المعاملات التجارية /في المجالات العسكرية).

سابعاً: الشخصية الإنطوائية

وتسمى: المنطوية و المعتزلة.

مثال توضيحي

هيثم طالب جامعي متفوق جداً في دراسته منغلق على نفسه، ليس له أي علاقات اجتماعية حتى أيام الإجازات، لا يخالط أهله إلا نادراً ويقضي معظم وقته مع دروسه وأوقات فراغه يمضيها مع شبكة الإنترنت.

أبرز صفات الشخصية المنطوية:

- ◀ تفضيل العزلة والانفراد على الخلطة والاجتماع دائماً، ويكون ذلك حتى في أوقات الفراغ (إجازة نهاية الأسبوع و الإجازة السنوية) ويفضل الإستمتاع الفردي على الاستمتاع المشترك (في الجلسات والرحلات).
- ◀ برودة المشاعر وانحسار العواطف (المحبة، الشفقة، العطف) حتى مع الأهل والأولاد وليس ذلك بسبب قسوة القلب وغلظة الضمير.
- ◀ برود الانفعالات النفسية (الفرح، السرور، الحزن، الغضب، العداة) وعدم المبالاة بالمواقف التي تثير المشاعر.
- ◀ ضعف التأثير بالانتقادات والتوبيخ والتشجيع والمدح والثناء، وليس ذلك لدافع خلقي أو ديني وإنما طبعه.
- ◀ ضعف التأثير بالنصح والإرشاد والتوجيه ليس بسبب العناد والرفض والتحدي وإنما لبرود المشاعر وضعف تأثيرها على التفكير والسلوك.
- ◀ ضعف القدرة على التعبير عن المشاعر الإنسانية (لعدم توفرها أو ضعفها في قرارة نفسه) وضعف الاشتياق إلى الأهل والأحباب حتى عند طول الفراق.
- ◀ تفضيل المجالات التي يغلب عليها الانفراد في الدراسة والعمل.
- ◀ ضعف في التواصل اللفظي (كلامه محدود ومختصر وبدون مشاعر) وغير اللفظي (نظراته وإشاراته باليدين والرأس).
- ◀ ضعف التواصل مع المقربين (في اللقاءات والزيارات).
- ◀ ضعف في المبادرة والتلقائية والتحرك الذاتي والتفاعل الإجتماعي وفي القيام بالواجبات.

كيفية التعامل مع الشخصية الإنطوائية:

- ◀ محاولة نوبانها وانصهارها في الدوائر الإجتماعية.
- ◀ عدم الإلحاح في دفعها للإختلاط إلا باقتناعها، لأن ذلك يسبب عقد نفسية له.
- ◀ مساعدتها بروية لاكتساب مهارات تخرجها من عالمها الخاص.

- ◀ محاولة توضيح إيجابياتها ودعم عوامل النجاح فيها.
- ◀ اختيار الوظائف والأعمال والوسائل التي يلائمها لإستثمار جهودها.
- ◀ محاولة استدراجها وإقناعها بحكمة ومرونة عن طريق من يعالجها من أصدقائها نحو الإختلاط والإيجابية الإجتماعية.
- ◀ على الأبوين والمربين الحذر من هذه الصفة عند تربية أبنائهم أو طلابهم منذ الطفولة حتى لا يحتاج إلى معالجتها.

مجالات نجاح الشخصية الإنطوائية:

يعتمد على مستوى الذكاء والقدرات العقلية فهو يختلف ويتفاوت، فمن هؤلاء أذكىء بارعون مبدعون ولاسيما في المجالات الفكرية البحتة وعادة يختارون أعمالاً وهوايات منفردة فمثلاً يبدع في الحاسوب والإلكترونيات ونحو ذلك، ومنهم من ذكائه متوسط أو دون ذلك.

ثامناً: الشخصية التجنبية

كما نعلم إن الشخص السوي نفسياً لديه قدر متوسط من القابلية للتأثر بإنتقادات الآخرين والانزعاج منها ولديه حرص على كرامته ولا يمنعه ذلك من مخالطة الناس والتفاعل معهم وإن احتاج إلى اجتناب بعضهم (كالثقلاء والمغرورين والسفهاء) أما صاحب الشخصية التجنبية فهو مبالغ في اجتنابه للآخرين ولديه علة في شخصيته.

مثال توضيحي:

خالد لديه مجموعة من الزملاء يجتمعون كل أسبوع في استراحة جميلة، ويتبادلون الأحاديث والمزاح، وكثيراً ما يسألون عنه ويلحون عليه بالحضور لكنه يعتذر منهم بأعذار تبدو متكلفة وإذا حضر معهم فنادرًا ما يبدي رأيه في أي أمر وإن أشركوه في المزاح تضجر وقاطعهم فترة طويلة يبالغ في تصغير نفسه وتراجعته عن أمور هو قادر على أدائها بكفاءة لو أقدم عليها.

أبرز صفات الشخصية التجنبية:

- ◀ الانزعاج الشديد و الحساسية المفرطة من انتقادات الناس وملحوظاتهم والمبالغة في استقبالها وتفسيرها.
- ◀ التحرز من المهام والأنشطة الاجتماعية التي تطلب تفاعلاً مع الآخرين.
- ◀ نقص واضح في مهارات التواصل الاجتماعي ومهارات إثبات الذات.
- ◀ تجنب الاندماج الاجتماعي ومخالطة الناس خوفاً من الانتقادات وهرباً من الاحراجات المتوقعة (الارتباك، الخجل) رغم الرغبة في المخالطة وعدم الاستمتاع بالوحدة (مقارنة بالشخصية المعتزلة)، وحينما يتأكد من قبول الآخرين له ورضاهم عنه يخالطهم.
- ◀ التوقع والانطواء على الذات و الإحجام عن المبادرة وإظهار الإمكانيات والقدرات.
- ◀ المبالغة في احتقار الذات وتصغير القدرات وتقليل الطموحات.

كيفية التعامل مع الشخصية التجنبية:

- ◀ المعالجة النفسية الهادفة للإستبصار على تلطيف حدة الخوف المرتبط بصراعات لا واعية.
- ◀ التدريب التعبيري والتدريب على المهارات الاجتماعية لزيادة ثقته بنفسه وهذا ما تسعى له أيضاً أساليب نزع الحساسية.
- ◀ قد تفيد أساليب المعالجة المعرفية في تقليص وإزالة التوقعات المرضية التي تنقص إلى حد كبير ثقة المريض بنفسه.
- ◀ المعالجة الجماعية.

مجالات نجاح الشخصية التجنبية:

كل المجالات التي زخم كادرها قليل، وكذلك القطاعات الخاصة.

تاسعاً: الشخصية جاذبة الأنظار

وتسمى : الشخصية الهستيرية

قد يحتاج الشخص السوية نفسياً أن يلفت أنظار من حوله إلى أمر مهم له أو لهم (كإنجاز قام به أو سلعة اشتراها أو نحو ذلك) لكنه لا يبالغ في ذلك كما ولا كيفاً ولا يكون هدفه مجرد لفت الأنظار و إنما يجعل ذلك وسيلة لما وراءه من غايات وأهداف نبيلة ومن الناس من لدية علة في هذا الجانب فيبالغ في لفت الأنظار وجذبها إليه ويجعل ذلك غاية في حد ذاتها ويسعى إليها بكل وسيلة يستطيعها.

مثال توضيحي:

شهد شابة متعجبة في مظهرها وتصرفاتها ويعجبها أن تتعطر وتتبرج بشكل مبالغ فيه وتمر وسط السوق لتلفت الأنظار بشكلها العصري ولاسيما إنها تقوم أحياناً بأصدار بعض الحركات غير الطبيعية وأما هاتفها النقال فلا يكف عن إصدار النغمات المتنوعة وهي في كل مرة تستقبل مكالمة جديدة ترفع صوتها في حوارها ليسمعها من حولها والغاية هو لفت الانظار حتى وان كان ثمن هذا اشكال شرعي.

أبرز صفات الشخصية جاذبة الأنظار:

- ◀ الولع بجذب أنظار الناس، والاستحواذ على انتباههم والانزعاج من ضده.
- ◀ المبالغة في التعبير عن الانفعالات والمشاعر بتصرفات وعبارات قد لا تتلاءم مع الموقف وفيها سرعة استثارة وأحياناً يعجز عن التعبير عن المشاعر.
- ◀ المبالغة في إظهار النشاط والحيوية، مع الميل إلى كثرة التجديد و التنوع في الاهتمامات والمظاهر والممتلكات والعلاقات الشخصية (تباعاً لما يحقق جذب الأنظار) إضافة إلى كره الروتين والنمطية.

- ◀ المبالغة في إقامة علاقات اجتماعية كثيرة ومتنوعة ولاسيما مع ذوي الجاه والمال والمنصب، من أجل دخول دائرة الإهتمام الإجتماعي.
- ◀ سطحية التفكير وضحاالته وبعده عن الواقع مع السذاجة وسرعة الإستجابة
- ◀ ضعف الهمة والتحمل وسرعة الضجر مع قصر النظر وضعفه عن التطلع للمستقبل والاستعداد له و الإلتفات للماضي والإفادة من دروسه.
- ◀ فقدان الصبر والمثابرة وعدم القدرة على تحمل تأخر النتائج .
- ◀ استطلاع مشاعر الآخرين واهتمامهم وما يثير إعجابهم والتعرف على ما ينفرهم ويسخطهم ورصد ذلك بدقة و الإستفادة من ذلك في جذب الأنظار.
- ◀ استخدام السلوك الإغرائي للجنس الآخر إذا ضعف الوازع الديني كالمبالغة في التتبع والتصرفات.
- ◀ طلب السعادة من خلال إعجاب الآخرين والحصول على رضاهم، ويرى الشخص نفسه أنه اجتماعي.
- ◀ التعامي عن عيوب النفس وقلة الإستبصار بها أو السعي في إصلاحها.
- ◀ تبذير المال وتشتيت الجهود والطاقات لأجل كسب استحسان الناس.
- ◀ الانشغال بالمظاهر الجوفاء البراقة والغفلة عن حقائق الأمور ومخابرها وجواهرها.

كيفية التعامل مع الشخصية الجاذبة للأنظار:

- ◀ حاول ان تقنعه بأنه الشخص بحضوره وليس فقط بطلالته المبالغ فيها.
- ◀ افهمه بأن الأهم الحقائق بالجواهر وليس المظهر وحسب.
- ◀ ساعده بأن يقتنع بكيونته ولاشيء يلزمه ان يتكبد عناء الشهرة بما لن يدوم.

مجالات نجاح الشخصية جاذبة الأنظار:

يصلح للأعمال التي تحتاج لعلاقة مباشرة مع الناس مثل اللقاءات والعلاقات العامة والتمثيل المسرحي ومقدمي برامج تلفزيونيه، وبعض المهن التي تحتاج إلى اللباقة في الحديث والإقناع مع الإستعراضية والمباهاة.

عاشراً: الشخصية المعجبة بذاتها

وتسمى: الشخصية النرجسية

لكل منا ذات وقدرات وطاقات يختلف فيها عن الآخرين وقد يكون فيه عيوب ونقص في بعض جوانب الشخصية تفرقة عن غيره.

ويتفاوت الناس في تصوراتهم لذواتهم وقدراتهم وما لديهم من طاقات وإمكانات فمنهم السوي الذي يعرف نفسه وقدرها فلا يرفعها فوق مكانتها ولا يبخسها حقها ويسعى في حياته إلى تحقيق طموحاته واستثمار طاقته بشكل معقول دون تضخيم لشأنه وبما لا يسبب له مشكلات في محيطه ومع زملائه وأقرانه، ولا يتعارض مع القيم الدينية والاجتماعية فهو يتسم بالصراحة، ولا يبالغ (وقد يتواضع ولا يذكر إمكاناته وإنجازاته).

ومن الناس من يهضم نفسه حقها وينزلها دون منزلتها ويتوقع على نفسه رغم ما لديه من إمكانات وطاقات وقدرات. وأما النرجسي فإنه من فئة ثالثة، فئة تتسم بالإعجاب بالنفس وتضخم مفهوم الذات تضخماً لا يشفع له الاعتذار ولا يجدي معه التغاضي عنه.

يرى أحدهم نفسه بعدسات تكبير مضاعفه ويرى الآخرين بعدسات تصغير مضاعفة، يغلب عليه الإعجاب بالنفس والكبر والأنانية والكذب والرياء كما قال المتنبي:

فدع عنك تشبيهي بما وكأنه فما أحد فوقي وما أحد مثلي

هل يدرك صاحب الشخصية المعجبة بذاتها علتها؟

في الغالب لا يدرك النرجسي علتها ولا يستبصر ما فيه من خلل! وبالرغم من ابداع النرجسي في بعض المجالات فإن نرجسيته غالباً ما تكون سبباً لمقتته، وبغض العقلاء إياه، ولاسيما إذا بالغ في إعجابه بنفسه وكبره واستعلائه على الناس.

مثال توضيحي:

في اجتماع لأهل الحي أمتهك أبو رنا صدر المجلس وبادر بالحديث عن رحلته في الصيف الماضي إلى أوروبا والأماكن التي زارها في باريس ولندن ثم تحدث عن إنجازاته ومدح نفسه كثيراً وبالعنف في طموحاته وأحلامه، وكان خلال حديثه رافعاً

هامته مسترسلاً في كلامه دون شعور بأدنى حرج أو حياء وعندما دخل أحد القادمين وكان موظفاً كبيراً في وزارة الصحة فسأله بعض الحاضرين عن بعض الأمور الصحية وعن طرق الوقاية منها فلما بدأ بالإجابة تدخل أبو رنا واستلم زمام الحديث مرة أخرى وأخذ يغوص في الأمور الصحية وعرج على علاقاته بالمراكز العليا بوزارة الصحة و أنه استضاف بعضهم في مزرعته.

أبرز صفات الشخصية المعجبة بذاتها:

صفات هذه الشخصية كثيرة وملاحظتها متعددة وقد لا تجتمع في شخص واحد، لأجل تفاوت هؤلاء في كثير من الأمور كالذكاء والقدرات العقلية والمهارات الإجتماعية والإمكانات المادية وغير ذلك، ويكثر انتفاخ الذات عند الشباب خصوصاً في مرحلة المراهقة حيث لا تزال الشخصية تتبلور والثقة بالنفس تتأرجح بين دونية الطفولة وعلوية أحلام اليقظة وخيالاتها. ومن أبرزها:

- ◀ الإعجاب الزائد بالنفس (العجب).
- ◀ يشعر بعظم شأنه وأهمية أمره وأنه فوق أقرانه وخير من كثير ممن حوله.
- ◀ المبالغة في تلميع نفسه وإظهار ما عنده بأحسن صورة حتى في الملابس والمقتنيات.
- ◀ يمدح نفسه بتكرار واستمتاع (مباشرة أو غير مباشرة) بمناسبة أو غير مناسبة.
- ◀ يستمتع ويتلذذ بثناء الآخرين عليه ومدحهم له وترتفع بذلك مغنوياته.
- ◀ يكثر من لفت الأنظار إليه.
- ◀ الإدعاء والإفتراء بأن لديه من الممتلكات والقدرات والإنجازات شيئاً كبيراً ويحب أن يحمده بما لا يفعل.
- ◀ يتصور ويوهم الآخرين بأنه يعرف كل ما يدور حوله من أمور ويفهم فيها حتى التفاصيل الدقيقة.
- ◀ يبالغ في طموحاته وأفكاره وأحلامه ومشروعاته ويدعي الألمعية والعبقرية والذكاء.
- ◀ يتطلع إلى الألقاب الفخمة والمؤهلات والممتلكات والمناصب التي تجلب أنظار الناس إليه.

- ◀ تجذبه الوظائف والأعمال واللجان ذات الواجهة الإجتماعية.
- ◀ يتبوأ صدر المجلس ويمسك بزمام الحديث ويكثر من التعقيب بعجب وتمركز حول الذات.
- ◀ مرتبط بالعجب ارتباطاً وثيقاً فهو كالتاوس مشغولاً بحاله مفتوناً بنفسه متغطرس على غيره.
- ◀ شدة التأثير بالانتقادات مهما كانت يسيرة.
- ◀ يكاد لا يعترف بخطأ فيه.
- ◀ مصلحته أهم عنده من أي شيء.
- ◀ يحسد الناس بدرجة كبيرة خصوصاً الأقران والمنافسين.
- ◀ يتوهم أنه محسود ويبغضه الآخرون لتفوقه عليهم.
- ◀ ينسب لنفسه إنجازات غيره وحسناتهم يتصف بالمخادعة والمخاتلة والنفاق الإجتماعي والإنتهازيه ويستغل الناس للعمل لصالحه ويوهمهم أن هذا للمصلحة العامة أو لمصلحتهم.

كيفية التعامل الشخصية المعجبة بذاتها:

- ◀ في الغالب لا يكفي التوجيه والنصح في إصلاح هذا الخلل إن لم يكن في ذات النرجسي شيء من الاستبصار بعقلته (وهذا نادر جداً) مع قدر كبير من التدين العميق.
- ◀ وقد يجدي الاحتواء والتهذيب لنفوس صغار النرجسيين (قبل اكتمال أنفتها واستقلاليتها) وإفساح المجال لقدراتهم وطاقاتهم بشيء من التشجيع والإصلاح النفسي.
- ◀ ويبقى الدور الأول في التخفيف من انتشار النرجسية موكلاً إلى الوقاية التربوية الخلقية، بحيث يجتمع الثواب على الصواب، مع العقاب على الخطأ بأسلوب حكيم ومتابعة تربوية واعية تهذب النفوس وتحفز الموهوبين بحكمة وعقل وتجنبهم انتفاخ الذات والإستعلاء.
- ◀ لا تشمت بأخيك فيعافيه الله ويبتليك وأسأل الله له البصيرة.
- ◀ إذا كان صغيراً متعالياً فوق منزلته بكثير، فلا تمكنه من التسلط فيغرق في إعجابه ويفسد.
- ◀ إن كان من المقربين (قريب أو صديق) فالمداراة والتوجيه الهادئ المرتكز على التذكير بعظمة خطر التكبر والعجب والرياء وبأهمية التواضع والإيثار والوداد والتعاون.

- ◀ إذا كان بينك وبينه خصومه فلا تتوقع سعيه إليك بالصلح إن كان مخطئاً إلا لغرض خفي فأحذره.
- ◀ إذا تسلط عليك بالتعالي والإدعاء ولم يجد معه أسلوب الدفع بالتي هي أحسن استخدم أسلوب الحزم ولا تدعه يصعد على أكتافك أو يستغلك أو يحقرك، قال ابن حزم: (مسامحة أهل الإستنثار والاستغنام والتغافل لهم ليس مروءة ولا فضيلة، بل ذلة وضعف وتعويد لهم على التمادي في ذلك الخلق المذموم).
- ◀ قد يكون طويل النفس بعيد النظر محكم التخطيط ذا أهداف ومطامع شخصية بعيدة لا يعلنها إلا إذا قارب وصولها فإن كانت تخصه ولا تضر غيره فلا إشكال ولكن الغالب أنه لا يخلو من استغلال لغيره من أفراد أو جماعات فقد يتمسكن حتى يتمكن.

مجالات نجاح الشخصية المعجبة بذاتها:

من فوائد النرجسية أنها تحفز صاحبها للنجاح الشخصي وبطرق شتى منها:

في الوسط الإعلامي والهالة الإعلامية له سواءً صنعها هو أم صنعت له، وفي المجالات التربوية والإدارية قد يكون عنده طاقات تخدم الآخرين ويتفوق بها على غيره ويكون جديراً بالتمكين فلا ينبغي حجبها دائماً وتغييبه، والمجالات التي تكسب له الشهرة.

الخاتمة:

في هذا الكتاب ستتعرف على ان الشعور بالذات (الأننا) هو الذي يدفع الفرد ليسعى دائماً نحو التميز بنظره وبنظر الناس وبالتالي يكسب تقديرهم واعجابهم

فالشعور بالذات والسعي لتعلم إدارتها هو من المزايا التي تميز الإنسان بها عن الحيوان وهذا لأن الحيوان يكتفي بسد حاجاته البدنية فقط ليضطجع مطمئناً لايبالي بأي شيء غيره. بينما الإنسان لايقف عند مستوى محدد، وكلما يصل لمستوى عالي حتى يبدأ بالطموح لبلوغ مستوى أعلى منه.

كما وان الشعور بالذات ليس قائماً على فراغ بل على وجود الغير فالفرد السوي يقوم بالعمل المتقن الذي يكسبه إعجاب الآخرين ويتجنب العمل الذي يظن به أنه يجلب له سخط الآخرين ونقدهم البناء.

وفي مختلف المجتمعات وبمختلف مستوياتها الحضارية نجد الطاقة الكامنة للذات تلعب الدور الأول فيها ولكن تختلف تختلف من حيث القيم السائدة في كل منها وهي القيم التي يتم من خلالها تقييم الفرد بها إحتراماً أو إحتقاراً.

فلكل فرد ذاته وبالتالي شخصيته التي تميزه عن غيره وهذا أمر يجب أن نحترمه ونفكر به أولاً عندما نريد التعايش مع الناس والتعامل معهم، فمشكلة البعض إنهم يتعجبون وينتقدون من يخالفهم بالسلوك والتفكير وانهم لايعلمون إنه من الممكن غيرهم يبادلونهم بنفس الشعور، وهذا لأن كل فرد راضٍ ومقتنع بشخصيته.

كما ذكرت موجز آليات ادارة الذات وتطوير الشخصية، و يساعد الفرد على التحكم بذاته وان يتعرف على مهاراته الكامنة والتي سيساعده بتفجيرها ارادته القوية المبنية على ايمانه بالله عز وجل.

وحاولت أن أوجز بشمولية انماط الشخصيات وانواعها وكيفية التعامل معها لأنه من البداهة أن يطور الفرد ذاته وشخصيته نحو الأفضل دوماً ليوكب نجاحه وأن لا يكتفي بإقتباس وتقليد القيم التي تتنافى مع الدين الإسلامي وان يتخلص من الأفكار السلبية، ويكسر طوق اليأس بقبضة الأفكار الإيجابية فمن

البلادة أن يعتز الفرد بذاته الضعيفة وشخصيته المهزوزة ولا يسعى لإدارة ذاته من جديد.

وفي الختام.. اتمنى لكم النجاح في تطبيق مهارات ادارة الذات وتنظيمها وبناء الشخصية القوية بنجاحها ..

انتظروني في الكتب القادمة .. إن شاء الله.

الفهرس

المقدمة	٧
المبحث ١ / الذات	١١

- ١٣..... انواع الذات
- ١٧..... ادارة الذات
- ٢٠..... محاور ادارة الذات
- ٢٩..... قوة التحكم بالذات
- ٣٧..... ادارة الوقت
- ٥١..... الذاكرة
- ٥٧..... الخرائط الذهنية
- ٦٦..... مهارة الاتصال مع الذات
- ٧٨..... خطوات تحقيق الراحة النفسية
- ٨١..... الضغط النفسي
- ٨٦..... كيفية معالجة الضغط النفسي
- ٨٩..... معالجة المشاعر السلبية الكامنة في الذات
- ٩٢..... مقياس تقدير الذات
- ٩٥..... المبحث ٢ / الشخصية القوية وكيفية بنائها
- ٩٧..... أركان الشخصية
- ٩٩..... الملامح الأساسية للشخصية القوية
- ١٠١..... أهم المؤثرات الإيجابية في تنمية الذات وبناء الشخصية
- ١٠١..... أولاً: الإرادة القوية ودورها في تنمية الذات وبناء الشخصية
- ١٠٥..... ثانياً: الذكاء ودوره في تنمية الذات وبناء الشخصية

- ثالثاً: إتخاذ القرار ودوره في تنمية الذات وبناء الشخصية..... ١١٠
- رابعاً: قوة الهدف ودوره في تنمية الذات وبناء الشخصية..... ١١٢
- خامساً: العقل والعاطفة ودورهما في تنمية الذات وبناء الشخصية..... ١٢٠
- سادساً: العاطفة والزواج ودورهما في تنمية الذات وبناء الشخصية..... ١٢٣
- سابعاً: الصحة ودورها في تنمية الذات وبناء الشخصية..... ١٢٦
- ثامناً: اللباقة ودورها في تنمية الذات و بناء الشخصية..... ١٢٧
- تاسعاً: التغيير ودوره في تنمية الذات وبناء الشخصية..... ١٢٩
- عاشراً : السلوك ودوره في تنمية الذات وبناء الشخصية..... ١٣٤
- الحادي عشر: القيادة ودورها في تحقيق الذات وبناء الشخصية..... ١٤٨
- المبحث ٣ / انماط الشخصية..... ١٧١
- انماط الشخصيات الستة عشر..... ١٨٧
- الشخصية السوية..... ٢١٩
- علامات اعتلال الشخصية..... ٢٢٢
- أبرز أنواع الشخصيات المعتلة..... ٢٢٤
- الخاتمة..... ٢٤٥
- الفهرس..... ٢٤٧