

# ضعف الشخصية ونصائح هامة لتقويتها



الاثنين 17 يوليو 2017 09:07 م

**أولاً:- علامات ضعف الذات والنفس تكون بعده اسباب ظاهرة او في اغلب الاحيان باطنة وهي كالتالي:**

1: الميل إلى موافقة الآخرين ومسايرتهم أغلب الأحوال،

2: الإذعان لطلبات الآخرين ورغبتهم ولو على حساب حقوق الشخص وراحته

3: ضعف القدرة على إظهار المشاعر الداخلية والتعبير عنها

4: ضعف القدرة على إبداء الرأي ووجهة النظر

5: الحرص الزائد على مشاعر الآخرين وخشية إزعاجهم

6: ضعف الحزم في اتخاذ القرارات والمضي فيها

7: صعوبة النظر في عيون الآخرين و ضعف نبرات الصوت

8: التواضع الزائد عن حده في مواقف لا يناسب فيها ذلك ( الدلة )

**ثانياً:- مفهومات خاطئة حول ضعف توكيد الذات**

1: أن هذا هو الحياء المحمود شرعاً والمقبول عرفاً

2: أن هذا من التواضع المطلوب ومن لين الجانب

3: أن هذا من الإيثار ومحبة الآخرين

4: يجب أن أكون محبوباً من الجميع ، مقبولاً عندهم ، معروفاً باللطافة والدمائة

5: يجب أن أقدم رغبات الآخرين ومشاعرهم على رغباتي ومشاعري دائماً

6: يجب أن لا أزعج مشاعر الآخرين أبداً ، وأن لا أجرحها بإبداء مشاعري وآرائي وطلباتي

**ثالثاً:- معنى توكيد الذات**

هو قدرة الفرد التعبير الملائم ( لفظاً وسلوكياً ) عن مشاعره وأفكاره وآرائه تجاه الأشخاص والموافق من حوله، والمطالبة بحقوقه ( التي يستحقها ) دون ظلم أو عدوان

. توكيد الذات يتركز على تقدير الفرد لذاته ( رضاه عن نفسه وقدراته ) وعلى إحساس الفرد بتقدير الآخرين له ( مكانته عندهم واحترامهم

- المتزن يقدر نفسه حق قدرها بحسب ما تستحقه،
- المتكبر ينفخ ذاته ويعطيها منزلة أكبر مما تستحقه ،
- المتذلل يبخس نفسه حقها وينزلها أقل من منزلتها ،

#### رابعاً:- أمثله لضعف السلوك التوكيدي

- 1: في السوق يلح البائع على المشتري بشراء بعض السلع التي لا يرغبها ، فيقوم بشراء ما لا يريده ( ولو كان ثمنه مرتفعاً ) لأجل أنه لا يستطيع أن يبدي عدم رغبته في الشراء ( ضعف القدرة على الرفض )
- 2: الاستمرار في الاستماع لشخص لا يهكم حديثه وفي وقت ضيق بالنسبة لك ( لديك مواعيد آخر مثلاً ) فتخرج أن تعتذر منه للانصراف، ( ضعف القدرة على إبداء الرغبة )
- 3: عند الاستدانة ، يلح المستدين على الطرف الآخر بإقراضه مبلغاً قد يكون كبيراً أو هو في حاجته فيقرضه وهو كاره ( ضعف القدرة على الاعتذار)
- 4: شخص يتحمل أعباء ( وظيفة أو مهمة اجتماعية ) فوق طاقته وليست واجبة عليه ولا يريدتها ولا يستطيع إبداء رأيه في ذلك ،
- 5: التنازل عن بعض القيم و المبادئ المهنية خجلاً من شخص أو أشخاص ما
- 6: شخص يطلب منك الهاتف الجوال ليكلم مكالمة خارجية فتعطيه إياه وأنت تعلم أنه سيطلق ولن يراعي مشاعرك

#### خامساً:- خصائص الشخص المؤكد لذاته

- 1: التوافق بين مشاعر الداخلية وسلوكية الظاهري
- 2: القدرة على إبداء ما لديه من آراء ورغبات بوضوح
- 3: القدرة على الرفض والطلب بأسلوب لبق
- 4: القدرة على التواصل مع الآخرين بطريقة لبقه، ( التواصل البصري - اللفظي )

#### سادساً : خصائص السلوك التوكيدي

- 1: أنه وسط بين الإذعان للآخرين والتسلط عليهم وظلمهم
  - 2: يتوافق فيه السلوك الظاهر مع المشاعر والأفكار الداخلية
  - 3: أنه مقبول شرعاً و عرفاً وعقلاً
- 1: يولد شعوراً بالراحة النفسية
  - 2: يمنع تراكم المشاعر السلبية ( التوتر والكآبة )
  - 3: يقوي الثقة بالنفس
  - 4: يحافظ به الشخص على حقوقه ، و يحقق أهداف وطموحاته
  - 5: يعطي انطلاقاً في ميادين الحياة ( فكراً وسلوكاً ) وهو من أهم طرق النجاح في الميادين المتنوعة

#### ثامناً :- التدريب على السلوك التوكيدي ( بإشراف المختصين النفسيين)

- 1: وضع مدرج للسلوك التوكيدي المراد (من واقع حياة الشخص) ، يبدأ فيه بالأهون ثم الأشد منه
- 2: التدريب على الجوانب الآتية

( أ ) التعبير عن الرأي الشخصي بقناعة ورضى ( في الموافقة والمخالفة)

(ب) التعود على الرفض بأسلوب مناسب ( تؤكد مرادك دون ظلم غيرك) مثل : آسف لا أستطيع - عفواً لا أريد - لا لا أقدر

(ج) التعبير عن المشاعر والعواطف الداخلية يصدق ووضوح ، مثل : أشعر بعدم ارتياح لهذا الأمر - هذا لا يعجبني

(د) التعود على استخدام ضمير المتكلم (دون مبالغة) مثل "أشعر" بدل قولك "الواحد يشعر 000" ، " أنا لا أَرْضَى ذلك" بدل قولك "الشخص لا يَرْضَى ذلك"

(هـ) التدريب على التعبير البدائي الملائم: التواصل البصري ، وضوح الصوت ( نبراته - عبارته ) ، الجلسة والوقفة والمشية وحركات اليدين والرأس ( تخدم الأسلوب التوكيدي )

3: التكرار والإعادة حتى الإتقان وتطبيق ذلك في الواقع .

4: التدرج في الأسلوب التوكيدي كالبداية بالتوكيد الأَخْف ( الذي يحقق المراد بأدنى ثمن نفسي) حسب الموقف دون الوصول إلى الظلم والعدوان □