

التفقة في النفس

تحويل عدم تقدير الذات إلى إنجازات ونجاحات

د. توماس تشامورو

الفرق بين التمكن ومجرد الإحساس به

يعزو معظم كتاب السير الذاتية سبب نجاح النجوم إلى ثقتهم الهائلة في أنفسهم، ويقللون من دور الموهبة والعمل الجاد في تحقيق النجاح وكأنه يمكن لأي شخص تحقيق نتائج ونجاحات استثنائية اعتماداً على ثقته بنفسه فقط. وتبالغ وسائل الإعلام والمنتديات أيضاً في دور الثقة في النفس في تحقيق الشهرة والنجاح والتأثير في الآخرين.

وهذه بعض الأمثلة لما يقال في هذا السياق:

- عندما نتحلى بدرجة عالية من الثقة في النفس فإننا نحقق كل أهدافنا.

- الواصلون في أنفسهم يستحقون الإعجاب فهذه الثقة هي ما تميز الناجحين عن سواهم.

- تمكنا ثقتنا في أنفسنا من حل كل مشكلاتنا.

وهناك ثلاث مشكلات تواجه أصحاب مثل هذه القناعات والمسلمات:

أولاً: ليس من السهل أن نرفع مستويات ثقتنا بأنفسنا ولو كان الأمر بهذه السهولة لما قلق أحد بشأن افتقاره للثقة بالنفس. ولو كان علاج نقص الثقة أمراً يسيراً لزدنا ثقتنا بأنفسنا بنفس الطريقة التي نشبع بها جوعنا ونروي عطشنا.

ثانياً: حتى لو تمكنا من زيادة ثقتنا بأنفسنا فهذا لا يكفي لتحقيق النجاح. فعلى عكس ما يرى الكتاب والمحللون فلم يصبح «أوباما» أول رئيس أسود في تاريخ أمريكا لأنه واثق في نفسه فقط، ولم يتمكن «السير ريتشارد برانسون» مؤسس وصاحب مجموعة فيرجين من تأسيس وتشغيل أربعمئة شركة لأنه - فقط - يثق بنفسه، كما لم يتفوق «محمد علي كلاي» في الملاكمة، و «روجر فيدرر» في التنس، لأنهما يملكان ثقة مطلقة بالنفس. وذلك لأن سبب تمتع هؤلاء

الناجحين بثقة استثنائية في أنفسهم هو تمتعهم بطاقات استثنائية، وحماس وقدرات وإمكانات فنية وبدنية هائلة. فالثقة هنا نتيجة وليست سببا. فكل إنسان يحتاج إلى موهبة استثنائية فضلا عن الدأب والعمل الشاق، حتى يبلغ أعلى مستويات الجدارة. فأكثر ما يلفت المتابع والخبير في هؤلاء الناجحين، هو أن ثقتهم بأنفسهم هي انعكاس لإمكاناتهم. وهذا هو ما يميزهم عن يثقون ثقة عمياء بأنفسهم دون التمتع بالإمكانات والمهارات اللازمة للتفوق.

ثالثاً: وهذه النقطة هي الأهم؛ وهي أن الاعتقاد بأن الثقة المفرطة بالنفس ستساعدنا بالضرورة على تحقيق كل ما نريد يعرضنا لضغوط نفسية هائلة، وقد يدفعنا إلى محاولة الوصول إلى أهداف ليس بمقدورنا بلوغها. ففي حين يعاني من تعوزهم الثقة من الإحساس بالضعف والتجمل، يضع الواثقون في أنفسهم توقعات غير واقعية ويبنون قصوراً في الهواء للإجازات التي ستمكنهم مغامراتهم وثقتهم في أنفسهم من تحقيقها. فأول ما يفكر فيه ويفعله من يتوهم الثقة المفرطة في نفسه أنه يصبح مستعد للقيام بأي شيء، للحفاظ على هذه الثقة. فليس منطقياً أن يصبح أحداً شخصاً عظيماً. فقط لأنه يشعر بالعظمة في داخله والنتيجة هي إنسان يخلط بين الشعور بالأهمية وبين الإعجاب بالنفس والتعامل بغير بدلاً من وجود أسباب حقيقية لاختيار هذه المشاعر فيصبح لدينا المزيد من الأشخاص المعجبين بأنفسهم؛ سواء كانوا جديرين بذلك الزهو أم لا.

على المدى القصير، يكون التمتع بثقة مفرطة في النفس أمراً جيداً، لأنه يدفعنا إلى المغامرة والتجريب؛ لكن إدراكنا لحدودنا ونقاط ضعفنا يساعدنا أكثر على المدى الطويل لأنه يقودنا إلى التواضع، ويساعدنا في علاج مشكلاتنا والتخلص من عيوبنا ومواصلة التعلم والتأقلم والعمل بدأب، وجعل الأسباب مقدماتٍ للنتائج.

ابتغاء الثقة بالنفس شيء، والحاجة إليها شيء آخر

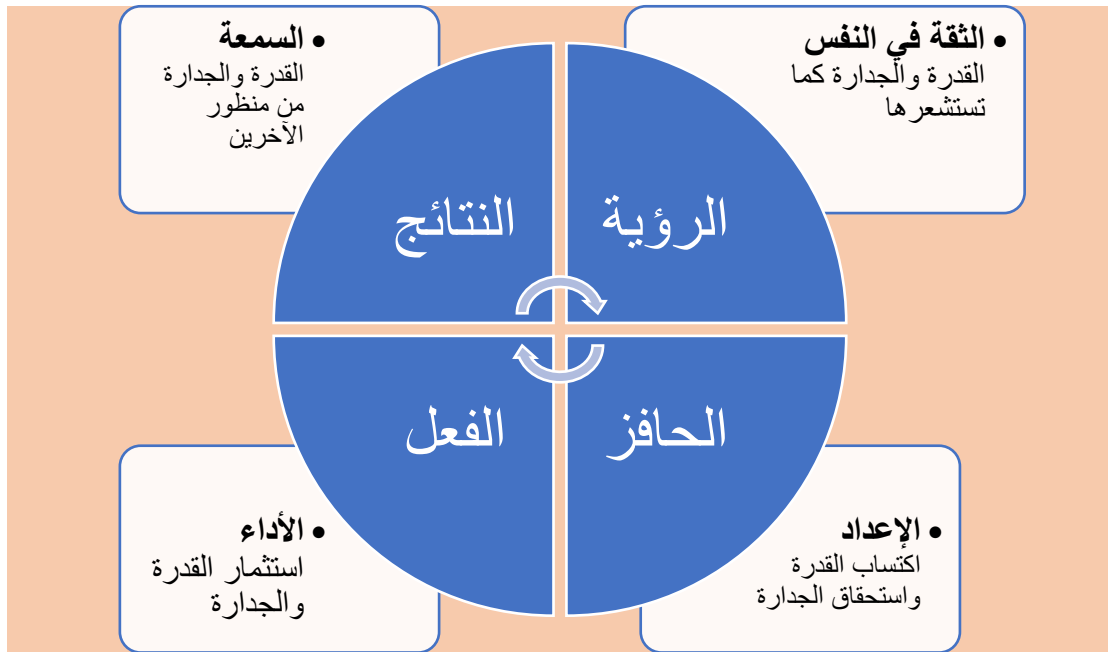
هل سبق لك أن شعرت برغبة شديدة في شرب زجاجة مثلجة من مشروب طاقة أو مشروب غازي مشهور؟ معظم الناس يحتاجهم هذا الشعور؛ وهناك دائماً من يشربون. وهم يعلمون أنه ليست هناك حاجة حقيقية أو سبب بيولوجي لهذه الرغبة. بل يمكن شرب الماء النقي بدلاً من المشروب الغازي بنفس المنطق يرغب الناس في التمتع بمستويات مرتفعة من الثقة في النفس، دون إدراك أنهم لا يحتاجونها بشدة كما يظنون وفيما يدرك معظم مستهلكي المشروبات الملونة أنها غير صحية، قد لا يدرك بعض الراغبين في جرعات من الثقة الزائدة في النفس أن هذا الشعور ليس هدفاً في حد ذاته. ولهذا تسود في المجتمعات ثقافة التفاخر المفرط في تقدير الذات، دون الاهتمام بتمتين القدرات وتطوير المهارات التي تؤدي إلى النمو الطبيعي للثقة بالنفس. وهنا يبرز الفرق بين الشعور بالأهلية والنجاح دون أداء حقيقي، وبين الشعور بالنجاح بعد بذل الجهد وتحقيق نتائج حقيقية. فمشروب

الطاقة يعطينا شعوراً زائفاً أو مؤقتاً بالقوة بدون بناء طبيعي لمواطن قوتنا الحقيقية.

"كلما بالغنا في ثقتنا بأنفسنا زادت احتمالات خداعنا لأنفسنا، وإيهامنا بالتمتع بقدرات غير حقيقية".

دورة الثقة القدرة والكفاءة

يشرح الشكل التالي دورة الثقة : القدرة والكفاءة ، حيث يتحول الشعور الطبيعي بالثقة في النفس إلى: جدارة حقيقية. وقدرة طبيعية على النجا.



فسواء كنت مهتمًا بتحسين ثقتك في نفسك على المستوى المهني أو الاجتماعي، فإن الطرق واحدة: حسن قدراتك وطور مهاراتك الفعلية مما سيؤدي إلى شحن طاقاتك الإيجابية وتحسين صورتك الذهنية وزيادة فعاليتك وإنتاجيتك بصورة تلقائية ومع اكتساب مهارات جديدة في مجالك سيرتفع مستوى أدائك، ويساعدك في اكتساب سمعة طيبة. وهكذا ترتفع ثقتك في نفسك بسبب الإمكانيات التي اكتسبتها ورآها فيك الآخرون. هذا هو هدفك النهائي الذي ستعمل على تحقيقه مع الحرص على الثقة المفرطة في النفس، فلرضاك المبالغ فيه عن إمكانياتك، تأثير عكسي وسلبى على دورة الثقة التي تولد القدرة والجدارة. عندما تشعر بالرضا المطلق عن الذات ستقل تلقائياً من الاستعداد الذي تقوم به لاكتساب قدرات ومهارات جديدة ليرتكز أدائك بشكل أكبر على ثقتك في نفسك فقط. وبدلاً من الاعتماد على إمكانيات فعلية ستعتمد سمعتك أيضاً على - تصنع - المزيد من الثقة في قدرات لا تمتلكها. ولذا يكون من الأفضل تجنب الرضا المفرط عن النفس، ومواصلة العمل على علاج العيوب ونقاط الضعف، مع تمتين مواطن القوة والميزات التنافسية في الشخصية.

علاقة الثقة بالقدرة والجدارة

ثقة مفرطة، دون جدارة واستحقاق

هذا النوع من الثقة هو ما يتمتع به أغلب الناس لأن هذا الشعور مبني على خيالات متحيزة للذات، دون تمتع الشخص بأية قدرات جوهرية. يفتقر مثل هؤلاء الأشخاص إلى المعرفة بالذات، ما يعني أنهم غير قادرين على معرفة حجمهم وصورتهم في عيون الآخرين، وما يفضي

بهم إلى مشكلة أكبر وهي التحول إلى أشخاص موهومين يُدعون أنفسهم. فإذا كنت تعتقد أن عبارة "ثقة مفرطة دون قدرات" قاسية بعض الشيء . فكر ثانية. فمن تعوزهم الكفاءة يبالغون في إظهار ثقتهم في أنفسهم لإخفاء عدم جدارتهم ويحجمون عن مواصلة التعلم فلا يكتسبون أية معارف أو مهارات جديدة لأنهم "لا يعرفون أنهم لا يعرفون" الحل المناسب لهم هو الحصول على إفادات راجعة من الآخرين حول شخصياتهم وقدراتهم.

شك واقعي في الذات والقدرات

يعتبر هذا الشعور بديلاً مباشراً للثقة الزائفة لأننا هنا سندرك جيداً نقاط ضعفنا. وهذا ضروري لكي نخطط لتحسين والتعلم الدائم. للشك الواقعي في النفس ميزتان مهمتان الأولى: أنه يأتي مصحوبة بإدراك الكثير عن أنفسنا. ما يعني أننا سنعرف كيف ينظر الآخرون لنا. والثانية: أنه يعتبر قوة حافزة للتغيير فشعورنا بعدم الرضا يدفعنا ويجعلنا راغبين في التحسين

نقد وتقريع مفرط للذات

ما الذي يحدث إذا كنت جديراً وتتمتع بالإمكانات لكنك تفتقر إلى الثقة في النفس؟ هذه هي حالة من يبالغون في انتقاد أنفسهم والذين - على الرغم من إنجازاتهم الكثيرة - يفتقرون إلى الإيمان بأنفسهم. ينطبق هذا الوصف على العديد من المتفوقين وهو ما دفعهم لتحقيق التفوق في المقام الأول. فلماذا تستمر في السعي نحو التطوير والتغيير بشكل إيجابي أو وراء تحقيق المزيد من الإنجازات. بعدما وصلت إلى مرحلة متقدمة من الثقة في نفسك ون إنجازاتك؟ لكن لهذه الصفة عيباً واحداً فهي تعزز شعور صاحبها بالقلق وانعدام الأمان. وفيما عدا ذلك .

فهي مفيدة لصقل القدرات وشحذ الطاقات الكامنة واكتساب مهارات

جديدة. عندما تصبح ناقدًا قاسياً لنفسك تكون لديك فرصة أفضل لتحليل إمكاناتك مقارنة بفرصك لو كنت معجباً بذاتك مثل إعجاب أمك بك. المطلوب هنا هو إخفاء شعورك بالقلق وانعدام الأمان. لأنك حتى لو كنت شخصاً جديراً، فقد يعتبر الآخرون مشاعرك وسلوكك انخفاض في مستوى قدراتك، وليس تواضع وثقة معتدلة في نفسك.

ثقة واقعية في النفس

تجمع هذه السمة بين الثقة المرتفعة في النفس وبين القدرات والاستحقاقات المرتفعة أيضاً. وهي تمثل الحالة المثالية لكل صاحب تفكير عقلائي. ومع ذلك فإن إدراك الإنسان لقدراته قد يعرضه للخطر القناعة بما وصل إليه ومن ثم الثقة المبالغ في النفس. أهم نصيحة يمكن توجيهها إلى من يتمتعون بهذه الصفة هي تجنب الشعور بالرضا؛ حتى لا يؤدي الخمول وعدم تطوير المهارات إلى التراجع والاكتشاف المتأخر أنك في ميدان قد تجاوزه الآخرين.

التعامل مع الثقة المنخفضة في النفس

الثقة المنخفضة تخميك

يشعر الإنسان بالقلق عندما يفتقر إلى الثقة في نفسه . فينتبه إلى التغيير الذي يحتاجه ليرفع من أدائه. ومع ذلك يعتقد النرجسيون أن الثقة المنخفضة مشكلة كاملة ولا إيجابيات لها. فنحن بدلاً من أن نفكر في أسبابها ونتائجها؛ نركز على مشاعر الضيق التي تنتابنا مثل: القلق والتوتر والخوف. الواقع أن لهذه المشاعر سبباً منطقياً وهو

تنبيهنا لمواجهة أية نتائج سلبية قد تنتج عن ضعف قدراتنا. مثال: إذا طلب منك إلقاء محاضرة عن موضوع لا تعرف عنه الكثير ستشعر بالقلق وانعدام الثقة. فهل الأفضل في هذا الموقف أن تشعر بالثقة؟ بالطبع لا. لأن مشاعر القلق ستدفعك إلى الاستعداد لما أنت على وشك القيام به وإلا فستفشل وتتعرض للإحراج أمام الحضور.

غالباً ما تخفي الثقة المفرطة في النفس ضعف قدراتك، وهذا قد يصبح بمثابة اللعنة لأنه يمنعك من العمل على تطوير وتحسين إمكاناتك. أما الثقة المنخفضة فتساعدك على رؤية نقاط ضعفك وتحفزك للعمل على تحطيمها. لذلك من الأفضل أن تعرف نفسك بشكل واقعي بدلاً من التحلي بثقة زائفة مما يمكنك من تحديد ما تحتاج إلى صقله لتصبح أفضل حالاً.

مسيرة مهنية ناجحة

ثلاثة أمور يبدعها ذوو الأداء المتميز

دعنا نتأمل المحفز الرئيس لنجاح المسيرة المهنية في الاقتصادات المتطورة: لا يعتمد نجاح المسار الوظيفي على توفير وظيفة وإنما على العمل بأداء مرتفع. كل الوظائف مؤقتة بينما خلق فرص العمل لا يتوقف. فالنجاح هو صناعة فرص واستثمارها وليس منحها أو اختلاسها.

رغم وجود مئات المهارات وملايين الوظائف فإن لصنع فرص العمل شروط ومعايير. أهمها أن "تبدو" مناسباً للعمل في عيني مديرك أو عميلك. هذا يعني أن فرصك في العمل تعتمد على تقييم الآخرين لك ونظرتهم إلى مدى جاهزيتك لمساعدتهم.

أن تصبح قابلاً للتوظيف يعني أن كل من يتعامل معك يرى فيك شريك مفضلاً وموظفاً مناسباً. فلماذا يعتبر بعضنا أكثر قابلية للتوظيف من بعضنا الآخر تكمن الإجابة في ثلاثة إبداعات متميزة:

أولاً: أظهر قدرتك وأبرز جدارتك

يبدو ذوو الأداء المتميز دائماً وكأنهم يتمتعون بإمكانات أفضل من غيرهم. بالطبع يمكنك أن تبدو جديراً في مجال وضعيفاً في مجالات أخرى. المهم هي درجة الكفاءة التي يتوسمها فيك مديرك فيما يتعلق بالمهام التي ستكلف بها. تعتمد هذه المسألة على خبراتك المهنية، وقدراتك على حل المشكلات. فهذا هو ما سيعتمد عليه الآخرون في قراءة سيرتك الذاتية وتقييم مؤهلاتك. سيفترض صاحب العمل أنك تتمتع بقدرات معينة إذا قرأ في سيرتك أنك تخرجت في جامعة مرموقة مثلاً، أو ذكرت الإجازات التي حققتها (مثل: إتقان أكثر من لغة أو الفوز في مسابقة أو حل مشكلة مستعصية) ولكن هذا لا يكفي. فسابقاً كل ما تصفه سيرتك الذاتية نظرية حتى تتمكن من تنفيذه وأدائه على أرض الواقع. من المؤكد أن السيرة الذاتية مهمة وكذلك هي الشهادات الأكاديمية ولكن يبقى أدائك هو المقياس، خاصة إذا استند إلى نقاط قوتك الطبيعية بعيداً عن الشهادات والتوصيات الاصطناعية. فإما أن تكون - أو تعمل لتكون - خبيراً فعلياً أو تكون "في خبر كان".

سواء عمل الإنسان جِد وكِد لإظهار قدراته أم لا، فسيحتاج دائماً لأن يبدو بارعاً أمام الآخرين. يمثل إبراز قدراتك ١٠٪ فقط من معادلة النجاح وتعتمد ال ٩٠٪ الباقية على الاستعداد والعمل الشاق الذي يقود إلى النجاح.

ثانياً: اعمل بكد.. لا يحده حد

السبب الثاني لاعتبارك مؤهلاً للتوظيف هو تطوعك لأداء أعمال شاقة. تستطيع دائماً تعويض افتقارك النسبي لبعض القدرات بالعمل الجاد. فذوو الأداء المتميز هم من يبذلون جهداً استثنائياً أكبر من أقرانهم. فتمتع إنسان ما بالذكاء قد يحوله إلى شخص كسول. عندما تدرك أنك لست ذكياً بما يكفي لتتفوق ستبذل جهد أكبر لتحقيق أهدافك اعتماداً على مجهودك لا ذكائك.

ثالثاً: كن محبوباً

يتمتع ذوو الأداء المتميز بحب من حولهم وفي الواقع يحظى لطيف العشر بفرص أكبر للعمل مقارنة بالشخص الكئيب أو المزعج أو صعب المراس. إذا رغبت في مسيرة مهنية ناجحة يجب أن تكون مهذباً ولطيفاً مع الآخرين.

البعد الاجتماعي للثقة في النفس

على الرغم من التطور غير المسبوق للتكنولوجيا والتي استبدلت التفاعل الإنساني بالاتصال الرقمي بقيت العلاقات الاجتماعية ومهارات الذكاء العاطفي السلعة الأكثر رواجاً على كوكبنا وذلك لأسباب كثيرة أهمها أن قيم التلاحم المجتمعي ومهارات السلوك التنظيمي الإيجابي، هي أساس البناء السليم والرصين لأي مجتمع.

المخاطر الاجتماعية للثقة الزائدة في النفس

لا يدرك كثيرون المشكلات الناجمة عن الثقة الاجتماعية المفرطة. يقول خبير مختبرات تقدير الذات «باوميستر» وصف الإنسان لنفسه بعبارات

رنانة قد لا تقنع من حوله بما يقول. وربما يعتبرونه إنسانا متباها ومغرورا وعلى هذا تتفق معظم الأعراف الاجتماعية. فمن يبالغ من تقدير ذاته يخسر بعض ميزاته دائماً وأبداً. ولذا تعتبر المعايير الثقافية عاملاً مهماً وإن اختلفت من مجتمع إلى آخر. من أبسط الحقائق التي نعرفها أننا نعتبر كل من يمدحون أنفسهم مغرورين فتقول مثلاً: "مادح نفسه كذاب". ونلاحظ أن الأشخاص المحبوبين الذين يحظون باحترام من حولهم، يتجنبون إدعاء التميز، حتى وإن أمتدحهم الآخرون. تتسق هذه الحقيقة مع الفكرة القائلة: إن الموهوبين حقاً هم من يتركون قدراتهم تتحدث عنهم. فكر في الأشخاص الذين يتصرفون بأسلوب غير لائق أو عدواني أو مستهتر بمشاعر الآخرين. ثم فكر في انطباعاتك عنهم هل تراهم يتمتعون بثقة منخفضة أم متوسطة أم مرتفعة؟ هذا يؤكد أن الثقة المفرطة في النفس قد تُحدث صورتنا الاجتماعية.

الثقة المتواضعة وتحسين مهارتنا الاجتماعية

هناك مساران يمكن للثقة المنخفضة في النفس والقلق

منها أن يمكننا صاحبهما من النجاح الاجتماع:

أولاً: الواقعية المتشائمة

يبالغ الواثقون في أنفسهم في تقديرهم لمهاراتهم الاجتماعية. وعلى العكس منهم، يدرك الأشخاص الأقل ثقة في أنفسهم المشكلات التي تؤثر على مهاراتهم الاجتماعية. أول فائدة تقدمها الثقة المنخفضة هي القدرة على تقييم قدراتك الاجتماعية بدقة. بمعنى آخر: الثقة المنخفضة في النفس تسلك بالواقعية المتشائمة أي: القدرة على إدراك أنك لست مثاليًا. ولا تتمتع بالقوة التي تتخيلها على المستوى الاجتماعي فتجتهد وتعمل أكثر فتتضح أكثر.

اهتم بالإفادة الراجعة وبإشارات الاستهجان حول بعض تصرفاتك وهو أمر لا يفعله من يبالغون في الثقة لأنهم يميلون إلى تجاهل أية إشارات تدل على انخفاض شعبيتهم، لدرجة قد تدفعهم لتشويه هذه الإشارات ليؤكدوا لأنفسهم أنهم ما زالوا يتمتعون بسحرهم وجاذبيتهم في المواقف الاجتماعية، بينما يتصرف الأشخاص الأقل ثقة بطريقة مختلفة؛ فهم يتجاهلون الإشارات التي تدعم تصرفاتهم ويركزون على الجانب السلبي في أدائهم رغم أن التركيز على الجانب السلبي مؤلم للغاية لكنه يمكنهم من تحسين أدائهم فترتفع كفاءتهم وجدارتهم الاجتماعية.

ثانياً: التحفيز

القلق الاجتماعي ليس مجرد إشارة واقعية تجبرك على التركيز على تجنب ترك انطباعات كارثية لدى الآخرين، بل هو قوة تحفزك على الاستعداد وتحسين مهاراتك الاجتماعية لتقليل الحرج الذي قد تتعرض له في المواقف العصيبة.

عندما تتوقع التعرض لفشل اجتماعي محتمل (مثال: قبل إجراء مقابلة شخصية أو اختبار أو اجتماع عام أو محاضرة ستلقيها أو مناظرة أمام الجماهير) لن يكون أمامك سوى: التمرن والتدريب، ثم التمرن والتجريب.. بكل ما أوتيت من وقت وفكر وخبرة.

عندما تشعر بالخوف الشديد، قد لا تكون ثقتك في نفسك فقط منخفضة؛ بل ربما تكون مهاراتك الاجتماعية تعاني أيضاً من ضعف شديد. وحتى لو كنت قاسياً على نفسك فعليك أن تعمل وتدريب على اكتساب المزيد من مهارات التواصل الاجتماعي. قد تضطر للعمل لسنوات وربما مدي الحياة على تحسين علاقاتك واتصالاتك الاجتماعية وقد يكون هذا مجهداً ومكلفاً. ولكن منذ متى يعتبر بذل العرق والجهد عقبة في سبيل التقدم المستمر؟ عندما يصاحب تحقيق الأهداف

بعض النقد الذاتي والواقعي يتحفز الإنسان بشكل أكبر للعمل؛ وهذا أفضل من الشعور باللامبالاة ثم التعرض للفشل بسبب التهرب من النقد.

تجارب الطفولة وتأثيرها على الثقة الاجتماعية

هناك من يربط بين سلوكياتنا ونحن كبار وبين بعض تجارب الطفولة في سنوات العمر المبكرة. ولهذا الربط آثار واضحة على فهمنا لمسألة الثقة في النفس على المستوى الاجتماعي؛ الانتباه المفرط للنتائج الاجتماعية السلبية يشبه رغبة الإنسان في أن يكون جريئاً وجسوراً في المواقف الاجتماعية المختلفة. وهذان الأمران يتطوران منذ سنوات الطفولة الأولى ولا يمكن تغييرهما بسهولة بعد بلوغ سن الرشد. هذه واحدة من أهم الحقائق في علم النفس ولا يوجد ما يستدعي القلق بشأنها، بل إن تقبل هذه الحقيقة يساعد على فهمنا الصحيح لكثير من الأمور.

كلنا نولد وفي داخلنا نزوع نحو اختبار مشاعرنا وفضولنا في أن نكتشف جوانبها الإيجابية والسلبية. فمن يعاني من مشاعر القلق الاجتماعي يعبر عن حساسية زائدة تجاه التعرض للتهديد أو الخوف منه. ومن الصعب الجزم في مدى تأثير صفاتنا الشخصية الموروثة في سلوكنا. ولكن تظهر الدراسات التي تقارن بين التوائم المتطابقة والتوائم غير المتطابقة. أن تشابه الجينات يزيد من احتمالات تشابه الأشقاء في مشاعر الخوف من المخاطر. وهذا يشير إلى أن الشعور بالثقة في النفس على المستوى الاجتماعي أصله الجيني. بعدما نولد تبدأ ميولنا الموروثة في تفسير المواقف المختلفة وتصنيفها باعتبارها أكثر أو أقل تهديداً على علاقتنا بمن حولنا. وفي المقابل، يستجيب الآخرون لمشاعرنا بقوة أو بفتور. والنتيجة هي رسم نمط للعلاقة بين الطفل ووالديه، وبينه وبين

من يريه ويعلمه ويتفاعل معه. ثم يستمر هذا النمط في رسم السنوات الأولى من حياته.

نتيجة للتفاعل بين العوامل الجينية وتجارب الطفولة المبكرة، يشكل ٥٠٪ من الأشخاص نماذج داخلية غير مستقرة، ثم يفسرون من خلالها كل علاقاتهم الاجتماعية. وتجذب هذه النماذج انتباه الشخص تجاه الإشارات الاجتماعية السلبية وتجعله في حالة يقظة وتنبه للتهديدات المحتملة فتساعده على تجنب الوقوع في مواقف محرجة فيكسب قبول الآخرين.

هناك ثلاثة نماذج مختلفة لتصبح شخصاً حذراً ويقظ في قراءتك للمواقف الاجتماعية وهي جميعاً تقلل من ثقتك في نفسك لكنها تساهم في تعزيز وتحسين مهاراتك وكفاءتك الاجتماعية وهي:

- نموذج "الجبان" يبالغ صاحبه في وضع توقعات سلبية لنفسه وللآخرين. ولذا فهو يحتاج بشدة إلى تشجيع وتحفيز الآخرين له. ومع ذلك سيجد صعوبة في الوثوق بأي أحد. ولا عجب إذن، في أن يستمر صاحب هذا النمط في الارتباك والتردد في مختلف المواقف الاجتماعية وبطريقة تنم عن انخفاض مرضي في ثقته بنفسه.

- نموذج "المهموم .. الموهوم" يشكك صاحب هذا النموذج في نفسه فقط، ولا يشكك في الآخرين. وهنا تعتبر آراء الآخرين فعالة ومهمة للغاية في تقليل مشاعر الشك في الذات.

- نموذج "الانطوائي" يتسم صاحب هذا النموذج بثقته في نفسه فقط ولا يثق في الآخرين. ويجد الانطوائيون صعوبة شديدة في تكوين روابط واصله وفاعلة مع الآخرين لأن شخصياتهم مستقلة تماما ولا يعتمدون إلا على أنفسهم.

تحويل الثقة المنخفضة إلى مهارات اجتماعية مؤثرة

يمكننا جميعاً التمييز بين الشخص لطيف المعشر والشخص المزعج ولكن كيف لنا أن نعرف ما إذا كان شخص ما كفؤاً وناجحاً على المستوى الاجتماعي أم لا؟ هناك ثلاثة مؤشرات لتمييز النجاعة الاجتماعية:

- أولاً: قراءة الآخرين. تتطلب الكفاءة الاجتماعية التمتع بالقدرة على قراءة الأشخاص، والتمرن على اكتساب ما يطلق عليه علماء النفسي المعرفة الاجتماعية. فإذا كنت تفتقر إلى المعرفة الاجتماعية فلن يمكنك فهم الناس وما يفعلونه من حولك ولا السبب الكامن وراء تصرفاتهم وما قد يعنونه بكلامهم. وستواجه صعوبات - أحياناً - من التصرف في أي موقف اجتماعي. يفسر هذا المؤشر سبب شعورنا بالعجز عندما نزر لأول مرة بلدة أجنبية وخاصة إن كنا لا نتحدث لغة أهلها أو كانت ثقافته وقيمه مختلفة تماماً عن ثقافة بلادنا.

ثانياً: الاقتراب من الآخرين وتسويق الذات لهم: تنطوي الكفاءة الاجتماعية على التقديم الناجح للذات. إذ يعرف أصحاب المهارات الاجتماعية كيف يتركون أثراً محبباً لدى الآخرين وهذا هو ما يفعلونه حقاً.

ثالثاً: التأثير الآخرين: أي امتلاك القدرة على حث الآخرين ليفعلوا ما تريد. ويعتبر اكتساب هذا العنصر أمراً صعباً - إن لم يكن مستحيلًا - ما لم تبرع في العنصرين السابقين بداية.

معادلة الكفاءة الاجتماعية:

الكفاءة أو النجاعة الاجتماعية = قراءة الآخرين + التقرب الإيجابي منهم + التأثير فيهم

خو حياة أفضل وأجمل

الثقة المفرطة وآثارها الصحية

لا توجد أدلة على الآثار الضارة للثقة المفرطة في النفس. أكثر من تأثيرها السلبي على الصحة. كثيراً ما يرتبط شعورنا بالثقة المفرطة. بشعورنا بالأمان حيال حياتنا الصحية ففي حين يمرض الآخرون فنحن لا نمرض أبداً. وعلى الرغم من كل الدراسات حول هذه المسألة فإن صاحب الثقة المطلقة في النفس سيسهم بوحدة أو أكثر من السلوكيات التالية:

تزيد الثقة الزائدة من ميل الإنسان إلى المخاطرة

هل يمكن للثقة المفرطة أن تؤذي صحتك حقاً؟ نعم. يشير عالم النفس "بيتر فيشر" في تعريفه للمخاطرة بأنها ترتبط باحتمالات إيذاء الشخص لنفسه من خلال الخيارات الحياتية الضارة مثل: التدخين أو القيادة المتهوررة أو المشاركة في سباقات الشوارع غير المنظمة أو الانضمام لفرق وجماعات لا يعرف أهدافها الحقيقية. فقد تشوه الثقة المفرطة إدراك الإنسان للمخاطر وحجمها وعواقبها وتعطيه شعور زائفاً بالأمان والحصانة.

يكمن سبب خطورة الثقة المفرطة على الصحة في حجبها لمشاعر الخوف داخل الإنسان. فعندما تشعر بالثقة المفرطة ستميل إلى اعتبار النتائج السلبية غير محتملة أو غير مرجحة الحدوث فلا تضعها في

حساباتك. يقلل هذا بالطبع من شعورك بالخطر فتفشل في الاستعداد لمواجهة التهديدات الحقيقية. وباختصار: الخوف والشعور بالتهديد والقلق والحذر هي مشاعر لا يعرفها من يبالغ في ثقته بنفسه.

تأمل "التدخين" مثلاً تنطوي هذه المجازفة على مخاطر عديدة قد تفضي إلى الموت. ولكننا نجد المدخنين يقولون إن هذه العادة تعطيهم شعور بالراحة والثقة. والواقع أن أغلب هؤلاء لم يكن ليدخن لو شعر بأنه أقل مناعة للمخاطر الناجمة عن التدخين. وغالباً ما يختار الناس التدخين كوسيلة تشعرهم أنهم - أو على الأقل جعلهم يبدو - أكثر ثقة في أنفسهم في بعض المواقف الاجتماعية. هذه الزيادة في مستويات ثقتهم تقلل من احتمالات ردهم لأنفسهم ومن إقلاعهم عن هذه العادة السيئة فهم يشعرون في أعماقهم أن بإمكانهم الإقلاع عن عاداتهم السلبية وقتما يشاؤون ويمتهدى السهولة. فلماذا الاستعجال والإقلاع الآن إذن!

تشوه الثقة المفرطة نظرة الإنسان إلى صحته

ثاني مشكلة صحية يتعرض لها صاحب الثقة المفرطة هي الإنكار حيث يقنع أو يخدع نفسه بأنه سليم ومعافى مع أنه ليس كذلك. يؤدي هذا إلى تجاهل الإنسان للتحذيرات الطبية أو رفض تلقي العلاج المطلوب أو تغيير سلوك صحي خاطئ حين لا يشعر أن حياته في خطر. وتعد هذه النقطة حديد من أسباب فشل حملات التوعية الصحية. فالمدخن وأن حاصرته اللافتات التحذيرية مثل: "التدخين.. يقتل"، أو "التدخين يصيبك بسرطان الرئة"، نادراً ما يستوعب الرسالة: لأنه يراها موجهة لكل المدخنين في العالم ما عداه هو شخصياً. فكم عدد المدخنين المستعدين للاعتراف بأنهم مدمنون؟ والسبب واضح الاعتراف بالإدمان يجبرهم على تقبل فكرة أنهم يأتون تصرفات عبثية

وضارة؛ ولا أحد يريد - في نهاية المطاف - أن يبدو غيباً ولو حتى أمام نفسه.

يعتقد صاحب الثقة المفرطة أنه يتبع أسلوب حياة صحي أفضل من الجميع وقد يكون هذا غير صحيح. فقد يثق المتفائل في قدرته على تنزيل وزنه الزائد بسهولة بدون أن يحقق هدفه رغم محاولاته المتكررة.

خلق الثقة المفرطة آمالاً زائفة حول صحتنا

ثالث مشكلة تتسبب فيها الثقة المفرطة هي تأثيرها المدمر على جميع الناس المتفائلين منهم والمتشائمين. حيث ينظر الجميع إلى المتفائلين - بسبب ثقتهم المفرطة في أنفسهم - باعتبارهم النموذج الذي يحتذى به بينما هم يهملون مشكلاتهم الصحية بسبب إنكارهم لها فتكون النتيجة كارثية في النهاية. فبينما يعرض الفقراء ويموتون في سن مبكرة بسبب افتقارهم للموارد نجد الأثرياء يمرضون ويتعرضون لمخاطر صحية أكبر بسبب نظرتهم غير الواقعية لأوضاعهم الصحية.

يستخدم مصطلح "الإنكار" لوصف أغلب من يسقطون ضحية للإدمان ولا يدركون أنهم غير قادرين على التوقف عن تدمير أنفسهم؛ فتتعامل عقولهم مع الموقف بنفس أسلوب ونمط مفرطي الثقة في النفس.

فلو أنهم تعاملوا بأساليب أكثر واقعية مع فرصهم الضئيلة في التغلب على الإدمان والتخلص من العادات الصحية الضارة لزادت فرصهم في النجاة والحياة. وربما ما كانوا ليقعوا في حبال هذه العادة المدمرة من البداية. وباختصار: كلما قلت ثقتك بنفسك زادت قدراتك

وإيجابياتك واستعداداتك لإدارة حياتك من خلال تقديرك العقلاني والمتوازن لذاتك.

المحاولات المصطنعة لزيادة ثقتنا بأنفسنا محكوم عليها بالفشل. وعلى العكس؛ تكسبنا محاولات تحسین مستوى الأداء مهارات ومعرفة جديدة مما يؤدي تلقائياً إلى رفع مستوى ثقتنا بأنفسنا.

البحث عن معنى

يتفق علماء النفس والاجتماع على أن عملية البحث عن مغزى عميق ونبيل للحياة، هي من صفات ومميزات الجنس البشري. ففي الحياة لحظات ومواقف مؤلمة دون شك، لكن التحديات الكامنة خلفها تساعدنا على تجاوز الحزن وفهم معنى الألم. وهكذا، لا يجب أن يعتمد نجاحنا على تكوين صور مصطنعة لأنفسنا فنتقبل كل عثراتنا وحالات فشلنا. لأن هذا سيسفر عن المزيد من الأخطاء والمشكلات. وهنا تأتي الثقة المنخفضة في النفس لتلعب دورها في دفعنا نحو النجاح.

فكيف يكون عالمنا عندما يشوب ثقتنا بأنفسنا شيء من التواضع؟ كنا سنبدأ كل يوم جديد ونحن أكثر تأهباً و استعداداً لما يواجهنا. كما سنعيش مشكلات ونرتكب أخطاء أقل. كانت الإنسانية ستتجنب الكثير من الكوارث التي وقعت والحروب التي نشبت بين الأمم والصراعات التي احتدمت بين الأفراد والمنظمات. من المؤكد أن حالنا سيصبح أفضل والعالم سيكون مكاناً أجمل . لوخفضنا مستويات ثقة الناس وغرورهم بأنفسهم.

يقول «ألفريد أدلر»: "شعورنا بالنقص يعني أننا بشر". وبهذا المنطق نحتاج إلى المزيد من المعرفة والتعلم والبحث والتدريب لنخفض شعورنا الغريزي بالنقص ولو إلى حين فكلما عرفنا نقاط ضعفنا زاد حماسنا

وبذلنا مزيد من الجهد لعلاجها؛ تحول الأخطاء إلى فرص، والفتش إلى
نجاح!