

السلوك التأكيدي وأثره على الصحة النفسية للفرد

Assertive behavior and its impact on an individual's mental health

واضح غنية ، جامعة البليدة 2 الجزائر

ghaniaouadah82@gmail.com

تاريخ الإرسال: 2025-01-28	تاريخ القبول : 2025-03-11	تاريخ النشر: 2025-07-30	المؤلف المرسل: واضح غنية
---------------------------	---------------------------	-------------------------	--------------------------

ملخص:

إنَّ الكثير من الأشخاص يجد صعوبةً في التعامل مع بعض المواقف الاجتماعية ويضطر إلى التصرف بطريقةٍ مختلفةٍ عما يرغب فيه، وهذا ما يطلق عليه علماء النفس " بالشخص غير المؤكد لذاته «ويوصف مثل هذا الشخص عادةً بأنه عاجزٌ عن الدفاع عن حقوقه الخاصة، ويصعب عليه التعبير عن مشاعره، ورغباته، و آرائه، و يسعى إلى إرضاء الآخرين دوماً، و قليلاً ما ينجز أهدافه. ويدفع هذا النوع من الأشخاص الثمن باهظاً من صحته النفسية والجسدية معاً

وعلى النقيض نجد نوعاً آخر من الأشخاص يتصرفون بسهولةٍ في المواقف المختلفة التي يتعرضون لها فهم يملكون من المهارات الاتصالية والاجتماعية ما يجعلهم في مستوى جيد من الصحة النفسية فلا يتركوا المجال أمام الآخرين ليستغلوهم، ولا يدوسوا على حقوق الآخرين، وهذا ما يطلق عليه علماء النفس " بالشخص المؤكد لذاته". حيث يعتبر السلوك التأكيدي من الجوانب الشخصية التي تبين ارتباطها بالنجاح أو الفشل في العلاقات الاجتماعية، ويشير مفهوم تأكيد الذات أيضاً إلى خاصيةٍ تبين أنها تميز الأشخاص الناجحين من وجهتي نظر الصحة النفسية والفاعلية في العلاقات الاجتماعية. ويناقش هذا المقال مفهوم السلوك التأكيدي وأثاره على الصحة النفسية للفرد. **الكلمات المفتاحية:** السلوك التأكيدي، التدريب التأكيدي.

Abstract:

Many people find it difficult to deal with certain social situations and are forced to act differently from how they truly wish. Psychologists refer to such individuals as "non-assertive persons. " These individuals are often described as unable to defend their own rights, finding it hard to express their feelings, desires, and opinions. They constantly seek to please

others but rarely feel satisfied with themselves, as they fail to do what they want and often engage in actions they do not desire. They rarely achieve their goals.

This type of person pays a high price in terms of both mental and physical health. Moreover, they create a gap between themselves and those around them; they are either exploited or abandoned due to the frustration caused by their behavior, leaving them isolated and unsure of how to act, which only increases their suffering and pain.

On the other hand, there is another type of person who can easily handle various situations they encounter. These individuals possess communication and social skills that enable them to maintain good mental health. They neither allow others to exploit them nor violate the rights of others. They act in ways that satisfy both themselves and others. Psychologists refer to these individuals as "assertive persons. "

Assertive behavior is considered one of the personal traits closely linked to success or failure in social relationships. The concept of assertiveness also highlights a characteristic that distinguishes successful individuals in terms of mental health and effectiveness in social relationships. This article discusses the concept of assertive behavior and its impact on an individual's mental health.

Keywords: assertive behavior, assertive training

مقدمة

يعدّ السلوك التأكيدي أحد المفاهيم النفسية المهمة التي حظيت باهتمام كبير من قبل الباحثين في مجالات علم النفس والاجتماع. يُعبّر السلوك التأكيدي عن قدرة الفرد على التعبير عن مشاعره وأفكاره ورغباته بشكل واضح ومباشر دون تردد أو خجل، مع احترام حقوق الآخرين ومراعاة مشاعرهم. يُشكّل هذا النمط السلوكي حجر الزاوية في بناء علاقات اجتماعية صحية ومتوازنة، ويُعتبر أحد المؤشرات الأساسية على نضج الشخصية وفعاليتها في البيئة الاجتماعية.

لقد أظهرت الدراسات العلمية أن السلوك التأكيدي يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالصحة النفسية للفرد؛ حيث يُساهم في تعزيز تقدير الذات، وتقليل مستويات القلق والتوتر، وتوفير حماية للفرد من الوقوع تحت وطأة استغلال الآخرين أو التعدي على حقوقه. ومن جهة أخرى، يوفّر هذا السلوك للفرد شعوراً بالتحكم في حياته ومواقفه المختلفة، مما يُعزّز من إحساسه بالكفاءة والفاعلية الشخصية.

يتميز السلوك التأكيدي عن الأنماط السلوكية الأخرى، مثل السلوك العدواني أو السلوك الانسحابي (الخضوع)، بقدرته على تحقيق توازن دقيق بين تحقيق رغبات الفرد واحترام حقوق الآخرين. فبينما يسعى السلوك العدواني إلى فرض الرأي وإلغاء الآخر، يميل السلوك الانسحابي إلى التضحية بمصالح الفرد في سبيل إرضاء الآخرين. أما السلوك التأكيدي، فيجمع بين الاحترام المتبادل والقدرة على التعبير بوضوح وثقة.

إنّ تطوير السلوك التأكيدي لدى الأفراد يُعدّ من القضايا الجوهرية التي تهدف برامج التدريب النفسي والاجتماعي إلى تعزيزها. وتشير الأبحاث إلى أن اكتساب مهارات السلوك التأكيدي يُمكن أن يتم عبر تقنيات متعددة، مثل التعلم بالممارسة، وتحسين مهارات التواصل اللفظي وغير اللفظي، واستخدام أساليب حل المشكلات واتخاذ القرار بفاعلية.

وعليه، فإن أهمية السلوك التأكيدي تتجاوز البعد الفردي لتشمل تأثيراته الإيجابية على المجتمع بأسره، حيث يُساهم في بناء ثقافة تقوم على الاحترام المتبادل، والتفاهم، والتواصل الفعّال. من هنا، تكمن ضرورة دراسة هذا السلوك وتعزيز الوعي بأهميته كأداة فعّالة لتحقيق التوازن النفسي والاجتماعي في حياة الأفراد.

1. تعريف السلوك التأكيدي:

يعرف " ولبى " WOLPE السلوك التأكيدي بأنه قدرة الفرد على التعبير الملائم عن أي انفعال نحو المواقف والأشخاص، فيما عدا التعبير عن القلق و تشمل هذه الانفعالات التعبير عن الصداقة والمشاعر الوجدانية التي لا تؤدي الآخرين.

و يعرفه " لانج و جاكابوسكي " (JACKOBOWSKE & LANGE) بأنه الدفاع عن الحقوق الخاصة والتعبير عن الأفكار والمعتقدات والمشاعر على نحو صريح و مباشر وبطريقة مناسبة لا يترتب عليها أذى للآخرين أو لا تؤدي إلى انتهاك حقوقهم.

و يعرفه " لازاروس " LAZARUS بأنه كل أشكال التعبير الانفعالي المقبولة اجتماعياً من الحقوق والمشاعر، ويشمل ذلك التعبير عن الغضب و الضيق (الانزعاج) و المشاعر الايجابية كالإعجاب والحب و الفرح. (علي عبد السلام 2001 ص 53)

و يعرف كل من " البرتي و ايمونز " (EMMONS & ALBERTY 1974) السلوك التأكيدي بأنه سلوك يسمح للفرد بالتصرف الأحسن لمصلحته و الدفاع عن وجهة نظره بدون قلق زائد، و التعبير بصراحة و مرونة عن مشاعره و يمارس حقوقه دون أن ينكر تلك الخاصة بالآخرين 13

أما "كوتلر" (COTLER 1976) فقد اعتبر هذا المصطلح سمةً شخصيةً حيث يرى أنَّ الشخص التأكيدي هو الذي يستطيع أن يعبر بصورةٍ لفظيةٍ أو غير لفظيةٍ عن المشاعر والعواطف و الأفكار الموجبة والسالبة ويستطيع اتخاذ القرار و يتمتع بحرية الاختيار في الحياة، كما يمكنه إقامة علاقات اجتماعية محكمة و صريحة و وقاية نفسه من أن يكون ضحية أو أن يستغله أحد. 3

أما " لينز و آدمز " (LANZ & ADAMZ 1977) فقد اعتبراً أنَّ تأكيد الذات أسلوب أو وسيلة تعبير واضحة و أمنية عن الذات في الوقت الذي يحافظ فيه الفرد على حقوقه ويراعي حقوق الآخرين، وهو سلوك يتيح للفرد أن يدافع عن آرائه و معتقداته دون حقٍ لا مبرر له.

و قدم " راكوز " RAKOS تعريفاً يضم عناصراً إضافيةً حيث عرف السلوك التأكيدي بأنه: " سلوك نوعي - موقف، متعلم مكوّن من سبع فئات مستقلة هي: الاعتراف بأوجه القصور الشخصي وتقديم تهنئة أو مجاملة أو رفض مطالب غير معقولة، و البدء و الاستمرار في التفاعلات الاجتماعية والتعبير عن المشاعر الايجابية و التعبير عن الآراء المختلفة عن الآخرين و مطالبة الآخر بتغيير بعض سلوكياته غير المرغوبة " 5

ووسع " جالازي " GALASSI التعريف ليشمل تسع فئات هي: تقديم وتلقي المجاملات و التهاني وطلب الخدمة، و البدء و الاستمرار في محادثة، و الدفاع عن الحقوق و رفض مطالب غير معقولة والتعبير عن الآراء الخاصة،

و التعبير عن المشاعر السلبية كالعنف وعدم الارتياح، و المشاعر الايجابية بطريقة لا تنطوي على التهديد أو عقاب الآخر ودونما توتر أو خوف.

و استدرك " لور" و من معه LOR& ALL عناصر جديدة تدخل في إطاره أيضاً حيث يعرفونه بأنه: "مهارة الفرد في التفاعل مع الآخرين، وتكوين علاقات جديدة و القدرة على المبادأة و الاحتفاظ وإنهاء التفاعلات الاجتماعية والتعامل مع الغباء و الدفاع عن الحقوق الخاصة، و التعبير عن المشاعر السلبية و الايجابية و الثقة بالذات وتقييمها بصورة موضوعية وتوجيه الآخرين" 5

وفي عام 1986 قدمت " سامية القطان" تعريفاً جديداً للتأكيدية بعد دراسة قامت بها عن الاتزان الانفعالي و مستوى التأكيد و التي توصلت فيها إلى نتيجة مؤداها أنّ الاتزان الانفعالي أساس لا غنى عنه للتأكيدية ومن ثمّ جاء تعريفها للتأكيدية بأنها هي:

" تعبير الفرد عن تلقائياته في العلاقات العامة مع الآخرين أقوالاً في أسئلة و إجابات أو في حركات تعبيرية و إيماءات و في أفعال و تصرفات في غير تعارض مع القيم والمعايير و الاتجاهات السائدة بدون إضرار غير مشروع بالآخرين ولا الذات 4

و يعرفه " شوقي" 1988 بأنه: "مهارة الفرد في التعبير عن آرائه سواء كانت متفقة أو مختلفة مع الآخرين و الإفصاح عن مشاعره الايجابية (مدح) أو السلبية (غضب) حيالهم والدفاع عن حقوقه الخاصة، والمبادأة والاستمرار في إنهاء التفاعلات الاجتماعية و مقاومة ضغوط الآخرين لإجباره على إتيان سلوك لا يرغبه " 7

و في قاموس العلاج المعرفي و السلوكي، تعرف التأكيدية على أنّها سلوكٌ يسمح للشخص أن يتصرف حسب ما يخدم مصلحته، و ما يسمح له بالدفاع عن وجهة نظره دون قلقٍ مبالغ فيه. كما أنّ التأكيدية تمكّن الفرد من التعبير عن مشاعره بصدقٍ و بكل راحةٍ، و تسمح له بممارسة حقوقه دون إنكار لحقوق الآخرين. 5

2. أنماط السلوكيات البينشخصية:

يفرق "لوريستو و ديليوتي" 1985 بين التأكيدية و العدوانية والإذعانية حيث أوضح أنّ الإذعانية تشمل عدم القدرة على السؤال، و الفشل في رفض طلب غير معقول و الفشل في الاعتراض على سلوك غير مقبول، و رد فعل شديد الحساسية للنقد و العجز في المطالبة بالحقوق الشخصية، و صعوبة التعبير عن المشاعر أمّا التأكيدية فهي الوقوف الذاتي بثبات في المناقشة دون عدوانية أو مقاومة ومنح وقبول التحية أو المدح و التعبير عن المشاعر و الأفكار بطريقة مقبولة، وبدء و استمرار وإنهاء التفاعلات الاجتماعية و التقدير الذاتي و ليس على حساب الآخرين و الاستفسار الملائم عما يريده الفرد، أمّا العدوانية فتشمل الاعتداء البدني أو الهجوم اللفظي والتعدي على الملكية و أخذ أشياء الآخرين و إيذائهم و حب الذات و الجدال ومضايقة الآخرين بالإضافة إلى السلوكيات السلبية المنفرة. ومعنى هذا أنه على الرغم من أنّ كل من التأكيدية والعدوانية يهدف إلى تعبير الفرد عن ذاته غير أنّ العدوانية تتضمن

التعبير عن الذات وفقاً لرغبات الفرد وأهوائه و دون مراعاة لمشاعر الآخرين أمّا التأكيدية فهي تتضمن التعبير عن الذات بتلقائية وتضع الآخرين في حسابها 4

حيث يعتبر تصنيف السلوك إلى سلبي وعدواني وتأكيدي ومراوغ تصنيف مفيد في وصف التفريق بين أساليب الاتصال بين الأشخاص. 10

و فيما يلي سنقوم بشرح كل أسلوب أو نمط على حدا:

2.1 السلوك السلبي:

و يشمل هذا الأسلوب انتهاك الشخص لحقوق نفسه و ذلك بعجزه عن التعبير عن مشاعره الصادقة وأفكاره و معتقداته و كنتيجة لذلك فإنه يسمح للآخرين بانتهاك حقوقه. إنّ السلوك السلبي من الممكن أن يجعل الشخص يعبر عن أفكاره ومشاعره بطريقة اعتذار وأسلوب طمس و محو لذاته تجعل الآخرين يستخفون به.

إنّ الفرد السلبي تضعف لديه القدرة على التحكم في ضواغظه، فالقلق يتحكم فيه ويعيقه، كما أنّ هذا الشخص لا يسمح لاحتياجاته أن يكون لها الأولوية و أن تكون على نفس صلاحية احتياجات الآخرين فهو يشعر بالعجز والضعف و الإحباط ويظهر عدم القدرة على التأكيد، 10

و يميل الفرد السلبي إلى حجز عواطفه بسبب ارتفاع مستوى القلق و نقص المهارات الاجتماعية ونتيجة لذلك فإنّ هذا الشخص يجد صعوبة في طلب بعض الحاجات التي تؤدي إلى علاقة اجتماعية مريحة بالآخرين، و الفرد السلبي غالباً ما يكون مكتئباً و لديه مفهوم ضعيف للذات. 9

و للسلوك السلبي مكونات لفظية و أخرى غير لفظية:

(أ) المكونات اللفظية:

. التفكك في الحديث و ترك الأمور بدون تعليق.

. الحيرة فهو لا يقول ماذا يريد.

. الاعتذار بطريقة غير مناسبة فاعتذاره بصوت منخفض و غير ثابت.

(ب) المكونات غير اللفظية:

. يجلس و ظهره للآخرين حيث لا ينظر وجهاً لوجه و يرخي كتفيه للأسفل.

. اليدان تلتويان مشتبكتان، يغمز بعينه ويضحك عندما يعبر عن الغضب.

. يغطي الفم باليد.

2.2 السلوك العدواني:

يشمل هذا النمط من السلوك حماية حقوق النفس و التعبير عن المشاعر الشخصية و الأفكار والمعتقدات بطريقة غير مناسبة و غالباً ما ينتهك فيها حقوق شخص آخر، و صاحب السلوك العدواني عندما يهدد أحد فإنه يهاجمه و لدى صاحب هذا السلوك رسالة يحاول أن يوصلها إلى الآخرين خلال عملية الاتصال و كأنه يقول " هذا ما اعتقده وهو ما أريد، أي شؤن خاصة بك ليست مهمة بالنسبة لي " و يعتقد صاحب السلوك العدواني في أفكار

غير منطقية أهمها "أنني سوف أهزمك قبل أن يكون لديك فرصة لتهزمي" و يتصرف وهو يهدف إلى السيطرة و الفوز و إجبار الشخص الآخر على الخسارة والإثابة التي يحصل عليها صاحب السلوك العدواني تكمن في تنفيذ أوامره و أن تسير الأمور وفق رغبته أما الثمن الذي يدفعه فهو خلق العداء مما يحدث لديه الخوف الشديد و هذا يجعل من الصعب على صاحبه الاسترخاء والشعور بالأمان.10

و يعاني الشخص العدواني من ارتفاع القلق لديه نتيجة نقص المهارات الاجتماعية.9
و للسلوك العدواني مكونات لفظية و أخرى غير لفظية هي:

(أ) المكونات اللفظية:

. صوت عالي، أو صوت متهمك أو صوت لطيف لكن بطريقة تظهر شعوره بالفوق.
. إعطاء التعليمات.

. التهديد (من الأفضل أن تشاهد في الخارج، إذا لم تفعل. ..)

(ب) المكونات غير اللفظية:

. يتعدى على حدود الغير.

. ينظر إلى الآخر باحتقار.

. ملامح أفعال الآباء وذوي السلطة (الإشارة بالأصابع)

. احتقار الآخرين.

. علاقات متعصبة مع الآخرين.10

2 . 3 السلوك المراءو:

هو طريقة لاستغلال الآخرين بوسائل ملتوية و فيها نوعٌ من الحيلة و الضغط عليهم لتغيير آرائهم باستعمال، المجاملات، الإغراءات، التهديد. .. الخ 12

لا يبدي الشخص ذو السلوك المراءو احتياجاته بطريقة مباشرة لكنه يخفيها بشكل جيد و يقنع الآخرين بإتباعه، هذا السلوك هو فعال للحصول على الأهداف التي تكون عادة مُمَوَّعة وخاصةً إذا استعمل مع أشخاص سلبين، و لكنه يحصل شعور بالخيبة لدى الأشخاص الذين يعيدون حساباتهم ثم يدركوا أنهم لم يحترموا أنفسهم

جدول رقم (1) يبين مختلف الأنماط السلوكية

الأنماط السلوكية	سليبي	عدواني	مؤكد	مراوغ
. احترام الذات . احترام الآخرين	0	++	+	+
	+	0	+	0
. نوعية الاتصال	غير واضح	واضح غير لائق	واضح لائق	غير مباشر وغير واضح
فعالية السلوك للحصول على الهدف المنشود	قليل أو غير فعال	هذا يعتمد على الآخر	فعال	فعال
الأحاسيس المحصلة عند الغير	غير مريحة، غضب رفض	رفض، مزعجة	مريحة	مزعجة، غير مريحة

جدول رقم (2) يبين المكونات غير الشفهية في مختلف الأنماط السلوكية

المكونات	سليبي	عدواني	مؤكد	مراوغ
النظرات	لا ينظر مباشرة في الناس. نظرات هاربة	غير مرغوبة	مفهومة	هاربة أو مسيطرة حسب الظروف
الهيئة و الحركات	فقيرة وغير مكيفة	حادة، صلبة مترصدة	مكيفة	تأكيدية، سلبية عدوانية حسب نقاط ضعف الآخر
نبرة الصوت	منخفض ضعيف	قوي، حاد مسرّع	مكيفة	عالي أو منخفض حسب الرّد الذي يريد من الآخر

(PALAZZOLO 2004 ص 196)

3 . أهمية و مزايا السلوك التأكدي:

حسب الأخصائيين فإنَّ السلوك التأكدي له ثلاثة فوائد مهمة وهي حسب الترتيب كآلاتي:

الفهم الجيد للذات: إنَّ التمتع بالسلوك التأكدي يعطي للفرد انطباع بأنه هو ذاته بدون جرح الآخرين و يكون سعيداً بنفسه لأنه يملك الشجاعة ليقول للآخرين ما يفكر به لأنه بذلك يعبر عن احتياجاته وهذا يجعله هادئاً و أكثر ثقةً بنفسه و يسمح له هذا بأخذ المواقف أمام الأحداث وأن يكون تحت ضغطٍ أقل. و هذا هو هدف المعالجين النفسانيين الذين يستعملون تقنية تأكيد الذات لعلاج المرضى الذين يعانون من القلق الاجتماعي والاكتئاب و أحيانا أخرى اضطرابات الشخصية. 15

التفاهم الجيد مع الآخرين: إنَّ تأكيد الفرد لذاته و احترامه للآخرين يتيح إمكانية أن يشعر الآخرون معه بالراحة و هذا يسمح له بتمديد دائرة علاقاته و أيضاً تقوية علاقاته الإنسانية و لكن في مرات أخرى لا يمكن الحصول على هذا لأنه يعتمد أيضاً على رغبة و إرادة الآخرين بحيث لا يمكن أن يطور الفرد علاقات جيدة مع الكل و لكن تأكيد الذات يسمح بحل المشاكل العلائقية بسهولة أكثر.

الحصول على ما نريده بسهولة: استطاع الأخصائيون أن يبينوا أنَّ برامج تأكيد الذات سمحت للذين اتبعوها بالنجاح في حياتهم أو علاقاتهم الشخصية هذه النجاحات ليست الهدف الأولي لتأكيد الذات ولكن قبل كل شيء هو أن يكون الفرد في حالة جيّدة مع ذاته و مع الآخرين.

جدول رقم (3) يبين تأكيد الذات و الحقوق

تأكدي	عدواني	سلي	
+	++	--	حقوقك و رغباتك
+	--	++	حقوق و رغبات الآخرين

4 . آثار نقص التأكيد على الصحة النفسية و الجسدية للأفراد:

و على النقيض فإنَّ نقص التأكيد يؤدي إلى الكثير من المشاكل نذكر منها:

ظهور شكاوى بدنية واضطرابات سلوكية: من المتوقع أن ينعكس انخفاض التأكيد سلباً على الفرد في عدة صور، بدنية و سلوكية ونكتفي بذكر الأكثر شيوعاً منها:

يؤدي عجز الفرد عن التعبير عن مشاعره السلبية (إظهار الغضب من تصرف غير مناسب أو الاحتجاج على أوضاع غير لائقة) في المواقف التي تستوجب ذلك إلى عدم تفريغ شحنة التوتر المصاحبة لها مما ينجم عنه عادة بعض الآثار السلبية كأن يتضاءل شعوره بالرضا و يزداد إحساسه بالوحدة و الاكتئاب و قد أشارت في هذا الصدد دراسة أجراها "شان" CHAN على مجموعة من الطلاب الصينيين المكتئبين كانوا أقل تأكيداً مقارنة بغير المكتئبين،

فالأقل تأكيداً يصعب عليهم الإفضاء بما يحملونه من هموم أو ما يشعرون به من معاناة و يميلون في المقابل إلى اجتازها ذاتياً مما يضخم من أثارها النفسية البدنية، وهو ما يؤدي إلى ظهور بعض الأمراض النفسجسمية لديهم. من شأن القدر المنخفض من تأكيد الفرد أن يزيد من احتمال تورطه في أداء أنواع من السلوك المشكّل نتيجة خضوعه لمحاولات الآخرين فرض وجهات نظرهم عليه و عجزه عن قول(لا) لأقرانه الذين يحاولون إغواءه بالتورط في أنشطة مخالفة أو سلوكيات لا يرغبها.6

و يفترض "مارلات" MARLATT في هذا الصدد أن عدداً من المشكلات التي تؤدي إلى بدء التعاطي أو العودة إليه . لمن يحاولون الإقلاع عنه . تكمن في عجز الفرد عن رفض الضغوط الاجتماعية لبدء التعاطي أي عجزه عن رفض مطالب الآخرين و هي من بين المهارات النوعية للتأكيد و في هذا السياق تشير نتائج "سويف و آخرون" إلى أن الخضوع لضغوط الأقران من أهم العوامل المؤدية لبدء التعاطي حيث قرر خمس و خمسين بالمائة (55%) من الأفراد عينة البحث من الطلاب الذين جربوا الأدوية المؤثرة في الأعصاب، وثمانون بالمائة (80%) ممن جربوا تعاطي الكحوليات وتسعون بالمائة (90%) ممن جربوا تعاطي المخدرات، أنهم وقعوا تحت الضغط أو الإغواء من الآخرين سواء كانوا أصدقاء، أو أقارب أو زملاء.

و يوجد دليل تجريبي يدعم المفترض القائم على أن انخفاض التأكيد يورط في التعاطي حيث استخدم "ميلار و زملاؤه" MILLER & AL أساليب التدريب التأكيدي على نحو أدى إلى تعليم الراغبين في الامتناع عن التعاطي مهارة رفض الدعوة للتعاطي، و كان لهذا التدريب أثر إيجابي في تحسين مهارات المبحوثين و قدرتهم على رفض العودة إلى التعاطي.

يضاف إلى ذلك أن عدم تأكيد الفرد لذاته يجعله عاجزاً عن مواجهة مشكلاته أو الأشخاص الذين يؤذونه، ومن ثم يتصاعد توتره، ولا يجد أمامه حينئذ من سبيل سوى المخدر كوسيلة سهلة لتخفيف توتراته. و مصداقاً لهذا التحليل يشير "غانم" إلى أن المتفحص لكتب جماعة المدمنين المجهولين يجد أنهم يعترفون فعلاً بأنهم يعانون من الخجل وأنه إحدى السمات البارزة عند معظمهم و يردف قائلاً: "واعتقد من خلال خبرتي العلاجية أن الأمر كذلك فالمدمن نظراً لأنه يفتقد إلى التلقائية يعجز عن إيجاد حل عملي لكل مشكلة أو موقف يواجهه ومن ثم يلجأ إلى المخدر بوصفه وسيلة للمواجهة".

و لا يقتصر الأمر على التعاطي، بل هناك ظواهر سلوكية مرضية أخرى تعد إفرازاً للتأكيد المنخفض مثل الجنوح حيث تبين أن الجانحين المودعين في إحدى المؤسسات العقابية أقل تأكيداً من غير الجانحين، و لديهم صعوبة في التحكم في مشاعرهم انفعالاتهم وأثناء التفاعل مع الآخرين مما يجعلهم أقل قدرة على إدارة علاقاتهم الاجتماعية بكفاءة و بناءً عليه فهم في حاجة أشد لتدريبهم على تلك المهارات.

واتضح أيضاً أن العنف يرتبط بالتأكيد المنخفض ذلك أن مرتفع التأكيد يستطيع تخفيف توتراته، أولاً بأول، و حل صراعاته من خلال أساليب التأكيد كالاحتجاج أو أن يطلب من الآخر تغيير سلوكه أو يعاتبه أو ينبهه إلى ضرورة

الامتناع عن أفعالٍ معينةٍ غير مقبولة من وجهة نظره في حين أنَّ غير المؤكد لذاته، يميل إلى تخزين ردود أفعاله و انفعالاته وتوتراته حتى تتراكم، وقد يحولها إلى صورة عنف بدني بعد ذلك إمّا بصورة شعورية أو لا شعورية. 6

. وجود صعوبات في العلاقات الشخصية: تعتبر صعوبات العلاقات الشخصية من بين الشكاوى الشائعة لدى منخفضي التأكيد نظراً لأن العجز عن التعبير عن المشاعر الإيجابية نحو الآخرين (إبداء الإعجاب بصدى) قد يؤدي إلى صعوبة إقامة علاقة اجتماعية وثيقة مما يقلل من التوافق النفسي للفرد.

و هناك مظاهر متعددة تتجسد فيها صعوبات العلاقات الشخصية الناتجة عن تدني مستوى تأكيد الفرد أكثرها شيوعاً:

الخشية من مواجهة الآخرين و صعوبة التعبير عن المشاعر الذاتية أو الآراء الشخصية في حضورهم حيث أنَّ الصعوبة الأساسية لدى منخفضي التأكيد تتمثل في أنَّ وجود آخرين في المواقف التي يواجهونها يكف قدرتهم على الإفصاح عما بداخلهم أو الإعلان عن مواقفهم، فضلاً عن الاعتقاد بأنَّ الآخرين سيقومونهم بصورةٍ سلبية، وهو ما يترتب عليه الشعور بالكدر الذي يدفع بهم إلى التهيب من الآخرين و الرغبة في الانعزال عنهم و الذي يؤدي بدوره إلى نشوء بعض الأعراض الاكتئابية وهو ما يجعل من مواجهة الآخرين حدثاً عصبياً يضطرون للتعرض المتكرر له.

العجز عن التصدي لمحاولات الآخرين لاستغلال الفرد: إن التحلي بقدرٍ مرتفع من التأكيد يمكننا من التصدي إلى الأشخاص الانتهازيين، واعتراضنا عليهم و نبذنا لهم و نستطيع بذلك مواجهتهم بحزم صيانةً لحقوقنا وحمايةً لأنفسنا.

. صعوبة إقامة علاقات وثيقة وصحية مع الآخرين: على الرغم من أنَّ إقامة علاقة وطيدة تتسم بالندية مع المحيطين بنا تعد أمراً ضرورياً في حياتنا، فبدونها يصعب علينا العيش أسوياء نفسياً إلا أنه من الملاحظ أنَّ غير المؤكدين يصعب عليهم إقامة مثل تلك العلاقات نظراً لأنَّها تتطلب نمطاً من التفاعلات المتوازنة بين طرفيها التي لا تنطوي على خضوع أحدهما للآخر أو سيطرته عليه، و إنما الدوران معاً في مدار واحد ككيانين مستقلين، وهو ما يتطلب تعبير كل طرفٍ عن رأيه الذي يختلف شيئاً ما عن رأي الآخر. 6

. صعوبة مواجهة المشكلات في العمل: هناك العديد من المشكلات التي قد يعزى تعرض الفرد لها في العمل، أو عجزه عن مواجهتها أو ميله إلى تجنبها أو التعامل معها بطريقة غير صحيحة حين تحدث إلى انخفاض تأكيده و من بين أهم هذه المشكلات ما يأتي:

اجتياز مقابلة الترشح للعمل: من المفترض أن يقلل ضعف مهارة الفرد على تأكيده ذاته إبان مقابلة الترشح للعمل من احتمال اجتيازها بنجاح من عدة زوايا منها أنه يحُد من قدرته على تقديم نفسه بصورةٍ جيدة تعبر عن إمكانياته الفعلية و يجعل من الصعب عليه مواجهة من يقوم بتقييمه بصورةٍ تنم عن اعتداده بنفسه و لا يمكنه من الرد على الاستفسارات المطلوبة بصورة واضحة، بل و يحول دون توجيهه بعض الاستفسارات حول المؤسسة للقائمين بالمقابلة بما يوضح الصورة أمامه، فهذا حقه أيضاً و سيجعل قراره بالالتحاق بها أكثر عرضةً للمراجعة.

. تزايد ضغوط العمل وصعوبة مواجهتها: انصب الاهتمام فيما مضى حول أثر ضغوط العمل على الجوانب العضوية كأمراض الشرايين و ضغط الدم، في حين وُجّه القليل من الانتباه إلى العلاقة بين السلوك التأكيدي و الضغوط

و هو ما يدعونا لإلقاء نظرة سريعة على هذه المسألة، لاعتقادنا بأهمية الدور الذي يمارسه انخفاض التأكيد فيها فعلى سبيل المثال من شأن عدم تأكيد الفرد لذاته في العمل أن يؤدي كما يشير " جامبريل " GAMBRILL إلى أن يصبح الفرد معرضاً لضغوط أشد من زملائه كأن يكلف بأعمال الآخرين دون وجه حق يضاف إلى ذلك أن فشله في التعبير عن أفكاره و مشاعره أو تعبيره عنها بطريقة فيها مبالغة في الخنوع يجعلهم أقل اعتناءً به مما يشكل ضغوطاً إضافية عليه.

. التحرش الجنسي بالمرأة العاملة: و تتمثل خطورة هذه المشكلة بالإضافة إلى ما تسببه من أضرار مباشرة للمرأة في أنها تولد المزيد من المشكلات اللاحقة لأسرتها و علاقاتها الاجتماعية، و من تمّ نشطت الهيئات البحثية لدراسة و تقييم معدل انتشار هذه الظاهرة بصورة موضوعية، و تقصي أسباب حدوثها و اقتراح السبل لمواجهتها و يلاحظ أنّ عجز الضحية عن الاعتراض على هذه التصرفات سواءً بصورة شخصية أو رسمية نظراً لانخفاض تأكيدها يشجع الآخرين على التماهي.

. وهن العلاقات الأسرية: حين نحلل الظواهر السلبية بين أفراد الأسرة من قبيل ضعف الروابط الوجدانية بين أعضائها، و انقطاع الحوار، و التراشق اللفظي و الانفجارات الانفعالية المتبادلة والطلاق، و هروب الأبناء، و تفاقم النزاعات العنيفة سواء بين الوالدين أو بين الإخوة، سنجد أنّ نقص التأكيد يسهم في نشوئها حيث أنه بالإضافة إلى بعض المتغيرات الأخرى، يكرّس تلك البيئة المواتية لظهور تلك المشكلات نتيجة مسؤوليته عن غياب العديد من الممارسات الإيجابية التي يكون لها دور بارز في تجنب حدوث تلك المشكلات أو التغلب عليها عندما تلوح في الأفق، مما يدعم ذلك التحليل المبدئي أنه قد تبين في دراسة أجريت على 12 عائلة بها أفراد مرضى نفسياً و أخرى مكافئة لها لا يعاني أفرادها من مشكلات نفسية أنّ السلوك التأكيدي المنخفض أكثر شيوعاً في الأولى مقارنةً بالثانية.

5. طرق قياس السلوك التأكيدي:

1.5 الملاحظة :

من خلال ملاحظة السلوك يمكن التعرف على شخصية الفرد هل هو شخصٌ تأكيدى أم شخصٌ سلبى أم عدواني، و على هذا تعتبر الملاحظة من الأدوات الهامة التي يمكن الاعتماد عليها في الكشف عن الأفراد الذين يعانون من نقص التأكيد من خلال المواقف المختلفة سواءً في المنزل أو المدرسة أو الشارع، و يمكن ملاحظة سلوك الفرد في مواقف واقعية و تقييم مدى ما يتسم به من تأكيدية كما هو الحال عندما يلاحظ المعلم السلوك الاجتماعي للتلاميذ أثناء تفاعلهم مع بعضهم البعض.

كما يمكن ملاحظة السلوك في مواقف مصطنعة أثناء لعب الأدوار، وهناك أماكن خاصة مجهزة للملاحظة مثل غرفة الملاحظة حيث يستطيع القائم بالملاحظة مراقبة سلوك الأفراد و تصرفاتهم. و عند القيام بالملاحظة يمكن استخدام قوائم تعرف بقوائم الملاحظة و الهدف منها ملاحظة جوانب متعددة مثل: السلوك الاجتماعي للفرد، و المكونات اللفظية و غير اللفظية عند أداء السلوك.

و كلما كان هناك أكثر من ملاحظ كان الحكم على مستوى التأكيدية أكثر دقةً لأنه يصعب على الفرد الواحد القائم بالملاحظة تسجيل الجوانب المتعددة للسلوك التأكيدي.4

5. 2 المقابلة الشخصية:

تعتبر المقابلة الشخصية أحد أهم وسائل القياس، و هي محادثة تتم وجهاً لوجه بين القائم بالمقابلة والفرد و تستهدف المقابلة الحصول على معلوماتٍ و بياناتٍ عن تاريخ الحالة.

و على الرغم من أنَّ المقابلة تعتمد على اللغة و الحوار بشكل أساسي إلا أنها تتيح إمكانية ملاحظة المكونات غير اللفظية كالإيماءات و الإشارات و حركة العين و وضع الجسم و الحركات التي تصدر عن الحالة أثناء حديثها، حيث يمكن أن نستدل من هذه المكونات عن مستوى تأكيد الحالة.

ويضاف إلى ذلك أنَّ المقابلة الشخصية لا تتوقف أهميتها على قياس التأكيدية فقط بل يمكن من خلالها الكشف عن كثير من جوانب شخصية الحالة، و يمكن استخدامها في تعديل الاستجابات التأكيدية للحالة و ينبغي أن تتم المقابلة وفقاً لخطّة معينة تشمل تحديد الزمان و المكان و الهدف منها.

5. 3 الاختبارات النفسية:

تعتبر الاختبارات النفسية من أكثر الأساليب استخداماً في قياس مستوى التأكيد عند الأفراد، و يتم ذلك من خلال توجيه مجموعة من المفردات أو الأسئلة للأفراد، و من خلال الإجابات عليها يستدل على مستوى التأكيد لديهم، وقد تأتي مفردات الاختبار النفسي الذي أعد لقياس التأكيدية في صورة موقفية حيث يعرض على الأفراد مواقف اجتماعية معينة و يطلب منهم ذكر الطريقة التي يستجيبون بها في هذه المواقف و من خلال إجابات الأفراد عليها يمكن تحديد درجة التأكيد لديهم و من أمثلة ذلك: . هل تعبر عن مشاعرك لو اندفع أمامك شخص في الطابور؟ و قد تتضمن أسئلة الاختبارات النفسية التي تقيس التأكيدية اختبارات متعددة مثل (ينطبق علي تماماً أحياناً، ينطبق بعض الشيء، لا ينطبق علي أبداً) أو صيغة أخرى مثل (دائماً، أحياناً، قليلاً، نادراً)

و مثال ذلك: . أعبر عن رأيي و مشاعري بصراحة (دائماً، أحياناً، قليلاً، نادراً) و قد يكون شكل مفردات الاختبار الذي يستخدم في قياس التأكيدية يتألف من بدائل ليست على متصل كمي بل تكون فئات مختلفة، ويعني ذلك عرض مجموعة مواقف على الأفراد و يوجد أسفل كل موقف ثلاث استجابات مختلفة إحداها تقيس التأكيدية، و الثانية تقيس السلوك العدواني، و الاستجابة الثالثة تقيس السلبية لدى الأفراد، و يطلب من الأشخاص الاختيار من بين هذه البدائل الإجابة التي تعكس طريقة استجابتهم إزاء المواقف

مثال ذلك: . إذا اقترض منك صديق مبلغ من المال لموعد محدد ثم جاء الموعد و لم يفي بالسداد و يطلب منك مبلغ آخر هل:

. ترفض بشدة أو تقول له لا (تأكيدية)

. تعطيه ذلك بسهولة (سلبية)

. تضربه و تعتدي عليه. عدوانية)

و من الواضح أنَّ الاختبارات النفسية تعطي معلومات مفيدة عن السلوك التأكيدي للأفراد في المواقف الاجتماعية التي يواجهونها في حياتهم اليومية، فهي أكثر الأساليب استخداماً في قياس السلوك التأكيدي. و في الوقت الراهن يوجد عدد هائل من الاختبارات النفسية التي تستخدم في قياس السلوك التأكيدي.

6 . تعريف التدريب التأكيدي و أهدافه:

لقد حظي التدريب التأكيدي في السنوات الحديثة باهتمام متزايد في ميدان الإرشاد النفسي كإجراء سلوكي يستهدف استبدال السلوك المنسحب أو المنكف بسلوك ملائم اجتماعياً و أكثر توافقية و قد انتشرت هذه البرامج انتشاراً كبيراً في السنين الأخيرة و تنوعت فئات المشاركين فيها فشملت نزلاء المستشفيات و طلبة الجامعات. و يحدد " لانج و جاكوبوسكي" هذا التدريب على أنه يتكون من أربعة إجراءات رئيسية هي: . تعليم الناس الفروق بين تأكيد الذات و العدوان و بين عدم التأكيد و التأدب. . مساعدة الناس على التعرف على حقوقهم الشخصية و حقوق الآخرين و تتبعها. . إنقاص العوائق المعرفية و الوجدانية القائمة التي تحول دون الفعل التأكيدي مثل التفكير اللاعقلاني و القلق الزائد و الشعور بالذنب و الغضب. 4

. تنمية مهارات تأكيد الذات من خلال الممارسة النشطة. و قد أعد "لانج" و "جاكوبوسكي" عدداً من الاختبارات تستخدم في مراحل مختلفة من عملية التدريب منها اختبار التمييز بين السلوك التأكيدي و العدواني و غير التأكيدي كما تستخدم أحياناً اختبارات الشخصية الشاملة، و يمكن بقصد التقويم استخدام المقابلات و المحاكاة و تقارير الواجبات المنزلية قبل و خلال و بعد التدريب. 11 و إنَّ تعريفات التدريب التأكيدي كثيرة و متنوعة و كذلك أهدافه و من ثم سنحاول فيما يلي استعراض بعضها و أكثرها أهمية:

تعرف "جاكوبوسي" 1973 التدريب التأكيدي بأنه فنية علاج سلوكي تتضمن ثلاثة أهداف هي: . توعية المرأة بحقوقها البينشخصية.

. التغلب على كل المعوقات القائمة التي تحول دون السلوك بطريقة تأكيدية. . نمو و تكرار السلوكيات التأكيدية عن طريق الأساليب الفعالة، و بالإضافة إلى هذا فإنَّ الهدف الرئيسي للتدريب هو بناء أو تعديل نسق المعتقدات المعرفية الشخصية التي تساعد الفرد على دعم و تحقيق سلوكه بطريقة تأكيدية، و ذلك لما له من أهمية بحيث:

. يستطيع الفرد أن يواصل اعتقاده بحقه في أن يسلك بطريقة تأكيدية حتى عندما ينتقد سلوكه. . التحرر من الشعور بالذنب غير العقلاني الشخصي.

. أن يكون الفرد فخوراً بتأكيديته حتى لو أنَّ الشخص الآخر لم يكن راضياً عن هذا السلوك. كما يعرف "لورانس" 1974 LOWRENCE التدريب التأكيدي بأنه طريقة علاجية استخدمت بواسطة معالجين سلوكيين، و هي تتضمن فنيات إرشادية اقترحت عن طريق "ولي"، و "لازاروس" و هي تستخدم مع الناس

ذوي القصور في سلوكياتهم الاجتماعية بينشخصية كإخبار شخصٍ بطريقةٍ ملائمةٍ اجتماعياً أنّ ما يقوله أو يفعله يكون مزعجاً ومن ثم يتعين على هؤلاء الأفراد أن يعطوا تدريباً مباشراً على السلوكيات التأكيدية الأكثر فاعلية، و يستهدف التدريب التأكيدي مساعدة الأفراد على التعبير التلقائي عن الحقوق الشخصية و المشاعر سواءً الموجبة أو السالبة بطريقة مقبولة اجتماعياً و بناءً على ذلك فإنّ الأفراد الذين يكونون خائفين أو عدوانيين بطريقة غير ملائمة اجتماعياً و يكون التدريب التأكيدي الإرشادي هو المفيد لهم 4

ويشير "لازاروس" 1976 LAZARUS إلى أنّ فنية التدريب التأكيدي تستخدم في مساعدة الناس في التغلب على حالات القلق التي تُعوق أداءهم الاجتماعي، و يكون أسلوب العلاج السلوكي في ذلك هو التشجيع على نمو المهارات التأكيدية تدريجياً، و أن يتدرب الشخص على التأكيدية في المواقف التي تثير القلق و الخوف و التجنب لديه.

و لذلك فلا بد من مناقشة المواقف التي تهدد الشخص و تعليمه الاستجابات التي تكون أكثر فائدةً له وتعليمه مواجهة هذه المواقف و التدريب عليها، و يبدأ عادة بالمواقف الأقل إزعاجاً التي من خلالها يشجع الفرد على تجريب أساليب جديدة من السلوك، و تدريجياً حتى الوصول إلى المواقف المخيفة والأكثر إثارةً للقلق و يتعين على الفرد أن يُدوّن مذكرات عن الكيفية التي يسلك بها، و بهذه الطريقة يصبح على وعي أكثر باستجاباته غير الملائمة و يعي الطرق البديلة في إدارة المواقف.

و من خلال ما سبق يتضح أنّ التدريب التأكيدي يستخدم لكف استجابة القلق و الخوف في المواقف الاجتماعية التي يكون فيها الفرد عاجزاً عن التعبير عن آرائه و مشاعره و حقوقه فقد يكون الشخص عاجزاً عن أن يطالب بسداد ما له من دين عند صديق له خوفاً من أن تتغير صورته في نظر أصدقائه، و قد يكون عاجزاً عن أن يعبر عن انفعالاته أو مديحه أو إعجابه لأي شيء لأنه يعتبر مثل هذا السلوك محرّجاً. 4

و يحدد " لانج" 1975 LANGE أهداف التدريب التأكيدي فيما يلي:

. نمو نسق المعتقدات التي تؤكد على التقدير العالي للحقوق الشخصية للفرد و حقوق الآخرين.
. تغيير تعبيرات الذات السالبة و التفكير غير العقلاني الذي يثير غضباً مفرطاً و قلقاً شديداً لدى الأفراد إلى تفكير عقلائي و منطقي.

. خفض القلق و الغضب المفرط.

. نمو حصيلة واسعة من الاستجابات التأكيدية في المواقف بينشخصية النوعية.

. زيادة تقدير الذات و الإحساس بتوجيه الذات و تحقيقها.

وفي ضوء العرض السابق يمكن تحديد أهداف التدريب التأكيدي في الجوانب التالية:

. خفض القلق الذي يستثار لدى الأفراد في المواقف الاجتماعية و من ثم فإنّ تدريب الفرد على المهارات التأكيدية يعمل على كف القلق لديه.

. تدريب الشخص على الاستجابات الملائمة بما فيها التحكم في نبضات الصوت و استخدام الإشارات و الاحتكاك البصري الملائم.

. تدريب الفرد القدرة على التعبير الملائم فيما عدا التعبير عن القلق، أو أن يكون التعبير بحسب متطلبات الموقف، بما في ذلك تدريب القدرة على الاستجابة بالغضب أو الود وغيرها من الاستجابات التي يتطلبها الموقف. ويمكن للمريض من خلال التدريب على عمليات تأكيد الذات تعلم تقبل النقد والاعتراف بالخطأ عندما يسلك سلوكاً خاطئاً، والقبول بتعديل الأفكار أو السلوك أو التصورات الخاطئة إذا كانت تستحق ذلك وعدم الالتفات إلى أساليب النقد والسخرية، والانتباه جيداً إلى ردود الفعل الانفعالية والسلوكية واللفظية و الجسدية في المواقف التي يتعرض لها المريض. 2

وتجنب الاندفاع مع القدرة على توجيه التعليمات وضبط الذات وإجراء الحوار أو المناقشات ومواجهة مواقف الإحباط وامتصاص انفعالات الآخرين. .. الخ . اكتساب الصلابة النفسية: وتعني أن يصبح الفرد قادراً على تحمل ضغوط الآخرين والتخلص من المواقف المخرجة بيسر ومقاومة محاولات فرض وجهات نظر معينة عليه أو إكراهه على إتباع سلوك لا يرغبه، وأن يرفض المطالب غير المعقولة و لا يدعن للإلحاح. 6

7. مجالات استخدام أسلوب التدريب التأكيدي:

أسلوب التدريب على السلوك التأكيدي مفيدٌ لكل واحدٍ منا وقد استعمل بكثرة في مجال الصناعة والإشهار والتجارة وكذلك تسيير المشاكل العلائقية وسط فرق العمل. و سنقدم هنا معلومات حول التطبيقات العلاجية لهذا الأسلوب:

◆ المجال الأول: المخاوف الاجتماعية

التدريب على المهارات الاجتماعية استعمل أولاً و بنجاح مع مشكل المخاوف الاجتماعية خاصةً مع الأشكال المعممة منها.

ثم التشخيص الفارقي للمخاوف الاجتماعية لأول مرة من طرف "ماركس و جلدلر" 1966 GELDER MARKS &، فيما بعد ثم استعمال هذا المفهوم بكثرة وأعيد ذكره في الدليل التشخيصي للاضطرابات العقلية DSM منذ 1980.

و حسب معايير "DSM4" المخاوف الاجتماعية هي "الخوف الملحّ لموقف أو عدة مواقف أين يكون فيها الفرد معرض للملاحظة المركزة و المستمرة من طرف الآخرين حيث يخاف من التصرف بطريقة تلقائية.

و حسب "ماركس" يظهر هذا الاضطراب ما بين سن 15 و 20 و يبدي تطور مزمن و المرضى و الذين يتقدمون للفحص أول مرة يكون معدل أعمارهم نحو 27 عام

و النساء هم أكثر عرضة من الرجال و تشير التقديرات أنه كل ستة أشهر يكون من 0, 9% حتى 1, 7% عند الرجال و 1, 5% حتى 2, 6% عند النساء. 14

و كثيراً ما تكون المخاوف الاجتماعية مشتركة مع اضطرابات أخرى كاضطراب المزاج التي نجدها عند 35% من الحالات حسب " ستان و معاونيه " STEIN& COLL . و عند 70, 2% من مجمل الحالات حسب " فون أميغيجان " VAN AMERGEN ، وكذلك الخوف من الحلاء لدى 49, 1% حسبه أيضاً، و مشكل الإدمان على الكحول عند 15, 8% من الحالات، و قد بينت الدراسات الحديثة الأخيرة الارتباط القوي بين الإدمان على التدخين و المخاوف الاجتماعية.

و تظهر أيضاً محاولات الانتحار عند الذين يعانون من الخوف الاجتماعي أكثر من الأفراد العاديين.

8 . تقنيات التدريب التأكيدي:

1.8 لعب الأدوار: تقنية لعب الدور جد مهمة في تأكيد الذات حيث ممكن أن تكون بطريقة جماعية أو فردية. و إن بعض الأشخاص يظهرون كفاً كبيراً لهذا يجب تدريبهم على الاسترخاء و بعدها سلب الحساسية قبل لعب الدور مع المعالج ثم داخل المجموعة 13

في البداية يتم شرح الوضعية المشكل للمفحوص، حيث نجد أن هناك الكثير من الوضعيات المزعجة للمفحوصين لكن التجربة بينت أن معظم المفحوصين يبدون الانزعاج في الوضعيات الأساسية (Situations – clés) من بينها:

. إعطاء موعد أو قبول موعد . قبول أو إعطاء الجمملات . طلب علاوة أو زيادة . معارضة فرد مهم في العائلة . مراقبة التعبير العنيف عن هذه الأحاسيس .

إذن من المهم جداً الشرح الجيد لكل وضعية و التطبيق في البداية مبدأ الاستجابات الصغيرة الفعالة يعني تلك الاستجابات التي يؤديها المفحوص بأقل جهد و يتحملها بقليل من الانفعالات. و انطلاقاً من هذه الوضعية البسيطة و بالتدرج يتم التعرض لوضعيات أكثر تعقيداً الشيء الذي يحقق التحسن داخل كل حصة.

إن المكونات غير الشفهية للاتصال يتم تحليلها و تدعيمها تدريجياً و إن تغييرها الإيجابي يقدم الكثير من المؤشرات لتطور المفحوص، و العنصر الأساسي للاتصال غير الشفهي هو الاتصال النظري مع الأشخاص الذين يحادثهم و أيضاً استعمال الحركات، و الأيدي، و الإيماءات، و الهيئة، و نبرة الصوت و سيولة الكلمات و أيضاً الوقت الذي يستجيب فيه الفرد و أخيراً الابتسامات و كل التظاهرات الانفعالية، يتم شرحها كل على حدا للمفحوص بعدها إعادة إدخالها تدريجياً في السلوك العام 13

و تستخدم هذه التقنية لإزالة القلق الاجتماعي، و مواجهة الإحباط و الخوف من الفشل في المواقف الجديدة التي لم يحدث تدريب جيد عليها. 1

وتجنب الاندفاع، والتدريب على المناقشات العامة و الخطابات، و لقاءات العمل، ومواجهة الإحباط والخوف.

8.2 قلب الأدوار: لن يستطيع الفرد في حالات عديدة فهم الآخرين إلا إذا غيّر وضعه في الموقف بحيث يضع نفسه في مكانهم، حيث يسهل على الفرد أن يتصرف بطريقة تأكيدية حين يضع نفسه موضع الآخر ليدرك مدى أهمية التأكيد له، و مردوده الايجابي عليه.

و يأخذ هذا الأسلوب في التدريب التأكيدي صيغة قوامها أن يقلد الفرد دور الطرف الآخر في موقف التفاعل ليحظى ببعض الاستبصار الذي يفيد في ممارسة دوره.

فبعد أن يمثل دور الشخص المؤكد في الموقف الذي يقدم إليه، ندعوه لأن يمثل دور المستهدف و ندعو الطرف الآخر لأداء دور الشخص المؤكد، و هكذا تقلب الأدوار حتى يتمكن المتدرب من إجادة الاستجابة التأكيدية. 6

8.3 الأسطوانة المشروخة: نستعملها في وضعية أين نكون مع شخص ما مثلاً وضعية شراء أو رفض شراء، و هي أن يبدي الشخص رأيه بحدوء و بدون إعطاء مبررات أو إبداء مشاعر العدوانية. 13

يساعد هذا الأسلوب على الإحساس الهادئ في حالات المناقشة غير الهادئة، و يجنب الدخول في متاهات جانبية تبعك عن موضوعك الأصلي، و التدريب على ضبط النفس والإصرار على تحقيق الهدف الرئيسي 1

8.4 الضباب: هي تقنية تعلم تقبل الانتقادات لكن بطريقة خاصة من جهة نعلم أنّ النقد فيه نوعٌ من الحقيقة و من الجهة الأخرى نبقى نحن الحكم الوحيد لما نفعل. 13

و يستخدم هذا الأسلوب عندما يكون الطرف الآخر من النوع اللجوج الذي يكثر من الإدانة و اللوم والنقد، و عندما يكون الشخص الآخر غير مستعد للتفاهم و التراجع بالرغم من محاولتك، و إيقاف سلوك عدواني خارجي .

8.5 التساؤل السلي: هي الاستجابة لانتقادات الآخرين بالسؤال عن المزيد من الانتقادات و الأخطاء التي ترتكبها مع إبداء الاستعداد للتغيير و تستخدم هذه التقنية مع الأصدقاء و الأشخاص الأعزاء والمقربين و الرؤساء عندما تريد أن تنهي بعض الخلافات المنفرة معهم و التقليل من الضغوط والصراعات الأسرية، و حل الصراعات الاجتماعية.

8.6 التأكيد السلي: الاعتراف بالخطأ عندما تقوم بفعل يستحق اللوم على أن تبين أنّ هذا الخطأ لا يعني أنك بكاملك سيئ و تستخدم هذه التقنية عندما تحس أنك قمت بخطأ يستحق اللوم و النقد وتوطيد العلاقة الطيبة بالرؤساء و المقربين من الأصدقاء أو بين الأزواج وعندما تريد أن تطوي صفحة سلبية و تبدأ صفحة ايجابية .

8.7 تطويق الغضب: يقوم هذا الأسلوب على مبدأ قوامه أن يزيح الفرد غضب الآخر من الموقف أولاً حتى تهدأ ثأثرته، ثم يستجيب بصورة تأكيدية بعد ذلك له، لأنه إن لم يفعل ذلك سيكون بمثابة من يصب الزيت على النار، فالغضب كما هو معروف يقلل كفاءة التفكير العقلاني، و بناءً على ذلك فإنّ هذا الأسلوب يهدف وفقاً لهذه الرؤية، إلى تعليم المتدرب كيف ينزع أشواك غضب الآخر حتى يصبح قادراً على التعامل معه بقدر أكبر من السلاسة و التقبل. 6

و تستخدم هذه التقنية عندما تتجنب الدخول في معركة لست مستعداً لها و التعامل مع الأشخاص الانفعاليين و المتهمجين، و ضبط النفس، و إيقاف سلوك عدواني خارجي¹

8.8 العمل الجسدي: هي أن يؤكد المفحوص جسده و حقه في أن يكون هنا في مكانه فالكثير من الأشخاص غير المؤكدين يعانون في جسدهم؛ تشنج العضلات، صعوبات التنفس لهذا يستعمل الفاحص التقنيات الجسدية من أجل إزالة الكف لدى هؤلاء و نذكر منها لمس جسد الآخر، تمارين الاتصال النظري، الصراخ، تمارين حركية، تمارين التنفس.

هذه التقنيات تكون منتقاة و بعناية من قبل الفاحصين المدربين لأنه يمكن أن يتصاعد القلق لدى المفحوص في بداية المجموعة 13

و تستخدم هذه التقنية للإقناع، الفاعلية الاجتماعية، خلق انطباع جيد و متحمس، والثقة بالنفس إعطاء أوامر أو توجيهات، و التدريب على اتخاذ قرارات.1

8.9 التريث: يفيد هذا الأسلوب في الحيلولة دون تقديم الفرد معلومات مفصلة، و ذات طابع شخصي لآخر يحاول استدراجه من خلال عدد من الأسئلة الغامضة التي يطرحها عليه.

و يمكننا بلوغ تلك الغاية بواسطة تدريب الفرد على تجنب الإجابة المبهمة، و الاكتفاء بدلاً من ذلك إما بتقديم إجابة مقتضبة حتى يوضح الطرف الآخر سؤاله، أو مطالبة بتوضيح الإشارات الغامضة في حديثه، أو توجيه بعض الأسئلة الاستفهامية إليه لتصبح المسألة أقل غموضاً، و بشكل عام يجب أن يحرص الفرد على ألا يعطي معلومات إلا بعد أن يفهم الموقف جيداً.

و تكمن أهمية هذه المهارة في أنها تقي الفرد مغبة التسرع في التحدث عن أشياء قد لا يعلمها الآخر أو ليس من مصلحته أن يعرفها، لأنها قد تستخدم ضده فيما بعد مما يؤثر سلباً على علاقته بطرف ثالث أو تضعه في موقف يطالب فيها بالدفاع عن نفسه بعد أن كان بريئاً، و يلجأ بعض الناس إلى هذا الأسلوب لتوريط الفرد، و الإيقاع به خدمة لمصالحهم الذاتية، و ذلك بتقديم عبارة عامة غامضة تحتمل أكثر من إجابة تتصل بالموضوع المراد معرفة المزيد من المعلومات حوله، للحصول على أكبر قدر من المعلومات التي تفيدهم. 6

نخلص من هذا إلى أنه يجب على الفرد ألا يرد إلا على أسئلة واضحة ومحددة و يكون ذلك بصورة محددة أيضاً، ومن هذه الزاوية فإن أسلوب التريث يقي الفرد الوقوع ضحية لمحاولات التوريط ويجعله قادراً على إدارة عملية تقديم المعلومات حول نفسه للآخرين بصورة متزنة و متوازنة.

8.10 نزع الهبة: يشمل هذا الأسلوب في تشجيع المتدرب على رفع الحصانة تدريجياً عن الفرد المثبط لتأكيده،

وذلك على المستوى التخيلي أولاً، ثم في مواقف تمثيل الدور بعد ذلك تمهيداً لتأكيد ذاته في المواقف الواقعية. و مبعث أهمية هذه الفنية في أن بعض أسباب عدم تأكيدنا لذاتنا في المواقف التي تجمعنا بأشخاص معينين (زميل أكبر منا سناً، رئيس، أحد رموز السلطة) تكمن في تلك الهالة من الهبة التي تحيط بهم أو نحيطهم بها، و التي تعد بمثابة حاجز يحول دون الاقتراب منهم، والتعامل معهم بصورة تلقائية تأكيدية كالتي نتعامل بها مع الناس العاديين،

و من ثم فإنه من شأن نزع تلك الهيبة عنهم من أنفسنا أثناء التدريب على تمثيل الدور (الفعلي أو المتخيل) أن يصبحوا أشخاص عاديين، و في هذه الحالة سيسهل علينا أن نؤكد ذاتنا معهم حين نواجههم في الواقع الفعلي، لأنّ الأسوار التي تفصلنا عنهم حينئذ ستكون قد أزيلت.6

8. 11 التدريب على الاسترخاء: يقوم هذا الأسلوب على مسلمة قوامها أنّ الاسترخاء مضاد للتوتر فالشخص لا يمكنه أن يكون متوتراً و مسترخياً في نفس الوقت، فالنقيضان لا يجتمعان، و من ثم فإنّ تدريبه على الاسترخاء سيقفل توتره، و بما أنّ التوتر يعيق التأكد، فإنه إذا قللنا مستواه بالاسترخاء وخاصةً في المواقف العصبية سيميل التأكد إلى الارتفاع، كما في حالة الفرد الذي يتوتر حين يدعى للحديث في مجتمع عام، وهو ما قد يمنعه من البدء أو الاستمرار في الحديث بصورة جيدة، في حين أننا إذا دربناه على التحكم في توتره قبيل أو إبان تلك المواقف سيتمكن من تأكيد ذاته فيها.

و تركز مثل هذه التدريبات عادة، على التحكم في الجوانب البدنية و الفسيولوجية (العضلات و التنفس) فضلاً عن الجوانب الانفعالية و المعرفية (الغضب، و التقييمات السلبية للذات)

8. 12 التشكيل بالنموذج: تعتبر النمذجة فنية هامة في المساعدة على تعلم المهارات التأكيدية حيث يقوم المرشد أو النموذج بأداء الاستجابة التأكيدية أمام العميل أي أنّ كلاً منهما يؤدي دوره الحقيقي بنفسه وهذه الفنية تنتمي إلى نظرية التعلم الاجتماعي عند " باندورا "، فقد يستعين المرشد بالنموذج الذي يؤدي السلوك التأكيدي المرغوب فيه أمام العميل، و يطلب المرشد منه أن يقوم بتقليد النموذج في أداء هذا السلوك، كما يطلب منه أيضاً أن يواصل تنفيذ و ممارسة تلك السلوكيات التأكيدية في المواقف الطبيعية في حياته اليومية، و بتكرار حدوث السلوك التأكيدي في المواقف الطبيعية يتم كف السلوك المرغوب الذي يعمل على استثارة القلق لدى العميل مع تعزيز السلوك التأكيدي و ذلك لأنّ كل سلوك يلقي تعزيزاً يستمر و يبقى.4

8. 13 التغذية الرجعية: و هي عبارة عن تقييم أداء العميل من قبل المرشد بمشاركة أفراد المجموعة بمعنى إبراز نقاط القوة و نقاط الضعف التي أظهرها العميل أثناء لعب الدور لكي يؤكد للعميل على نقاط القوة و يعدل نقاط الضعف أثناء تكراره للعب الدور ذلك.

و من الطرق و الأساليب المعرفية التي تستخدم في التدريب التأكيدي و التي تستهدف تعديل الأفكار السلبية لدى العميل التي تعوقه عن ممارسة التأكد نجد:

8. 14 إيقاف التفكير: يقوم هذا الأسلوب على مسلمة مفادها أنه مادام بإمكان الفرد أن يفكر بصورة إرادية في موضوع معين في لحظة ما، إذن فبمقدوره، أيضاً استبعاد التفكير في موضوع ما في لحظة ما، أي أنّ الفرد يستطيع التحكم في مجرى تفكيره إرادياً، و تحويله إلى مسار آخر، فحين تطوف في عقله أفكار، و معتقدات، معوقة للتأكد يمكنه استبعادها و إحلال أخرى ميسرة بدلاً منها. و قد اقترح " بين " BAIN هذا الأسلوب عام 1928، و طوره " تايلور " TAYLOR عام 1963، و استخدمه " ريم و ماسترز " MASTERS & RIMM في مجال التدريب التأكيدي عام 1974.

و هناك أيضاً طرق إعادة البنية المعرفية حيث تقوم هذه الطرق على افتراض أنّ الاضطرابات الانفعالية إنما هي نتيجة لأنماط من التفكير غير التكيفي، و تكون مهمة المعالج هي إعادة بناء هذه الجوانب المعرفية المتصلة بعدم التكيف. و قد سبق و نقشنا دور المتغيرات المعرفية في تحديد السلوك التأكدي، و يمكن أن ندرج تحت هذه المجموعة؛ طريقة "إيليس" ELLIS في العلاج العقلاني الانفعالي و طريقة "ميكنبوم" MEICHENBAUM في إرشاد الذات، و طريقة "بيك" BECK في العلاج المعرفي.

الخاتمة:

يعتبر السلوك التأكدي من المفاهيم الأساسية التي ارتبطت توفّرها في الشخصية الإنسانية بالصحة النفسية و الفاعلية الذاتية. كما و يعتبر السلوك التأكدي واحداً من المهارات الاجتماعية الأساسية التي تعزز التوازن النفسي والعلاقات الصحية بين الأفراد. يتميز هذا السلوك بقدرة الفرد على التعبير عن آرائه واحتياجاته ومشاعره بطريقة واضحة ومباشرة دون عدوانية أو خضوع. ويعد تطوير هذا السلوك ضرورة لتحسين الصحة النفسية للفرد.

و إن السلوك التأكدي ليس مجرد مهارة اجتماعية، بل هو أداة فعالة لتحسين الصحة النفسية وتعزيز جودة الحياة. يمكن للأفراد الذين يتبنون هذا السلوك أن يعيشوا حياة أكثر توازناً واستقراراً، حيث يشعرون بالثقة والرضا عن أنفسهم وعلاقاتهم. لذا، يعد تطوير السلوك التأكدي استثماراً في صحة الفرد النفسية والاجتماعية على المدى الطويل.

المراجع:

المراجع العربية:

المراجع العربية:

1. إبراهيم، عبد الستار. (1995). *العلاج النفسي السلوكي المعرفي الحديث: أساليبه ومبادئ تطبيقه*. القاهرة: الدار العربية للنشر والتوزيع.
2. الزراد، فيصل محمد خير. (2004). *العلاج السلوكي لحالات القلق والتوتر النفسي والوسواس القهري بطريقة الكف بالتقيض* (ط. 1). بيروت: دار العلم للملايين.
3. بني يونس، محمد. (2005). *علاقة الاتزان الانفعالي بمستويات تأكيد الذات عند عينة من طلبة الجامعة الأردنية*. مجلة جامعة النجاح للأبحاث، 19(3)، الأردن.
4. حسين، طه عبد العظيم. (2006). *مهارة تأكيد الذات* (ط. 1). الإسكندرية: دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر.
5. طايبي، فريدة. (2008). *المهارات الاجتماعية وعلاقتها بالتنشيط النفس-اجتماعي للفرد*. رسالة دكتوراه، جامعة بوزريعة، الجزائر.
6. فرج، طريف شوقي. (1998). *تأكيد الذات: مدخل لتنمية الكفاءة الشخصية*. القاهرة: دار غريب للطباعة والنشر.
7. فرج، طريف شوقي. (2003). *المهارات الاجتماعية والاتصالية: دراسات وبحوث نفسية*. القاهرة: دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع.
8. علي، علي عبد السلام. (2001). *السلوك التأكيدي والمهارات الاجتماعية وعلاقتها بالسلوك الانفعالي للغضب بين العاملين والعاملات*. مجلة علم النفس، 57(5)، السنة 15، الهيئة المصرية العامة للكتاب.
9. عبد المعطي، مصطفى عبد الباقي. (2001). *دراسة لأثر فاعلية برنامج لتنمية السلوك التأكيدي لدى المعاقين حركياً*. مجلة علم النفس، 57(5)، السنة 15، الهيئة المصرية العامة للكتاب.
10. الرشدي، هارون توفيق. (1999). *الضغوط النفسية: طبيعتها نظرياتها برامج لمساعدة الذات في علاجها*. القاهرة: مكتبة الأنجلو المصرية.
11. مليكه، لويس كامل. (1994). *العلاج السلوكي وتعديل السلوك* (ط. 2). القاهرة: مكتبة النهضة المصرية.

المراجع الأجنبية:

12. Boisvert, J. -M. , & Beaudry, M. (1979). *S'affirmer et communiquer*. Montréal: Les éditions de l'homme.
13. Cottraux, J. (2001). *Les thérapies comportementales et cognitives* (3rd ed.). Paris: Masson.
14. Cungi, C. (2005). *Savoir s'affirmer en toutes circonstance* (3rd ed.). Paris: Retz.
15. Fanget, F. (2008). *Affirmer-vous pour mieux vivre avec les autres*. Paris: Odile Jacob.
16. Palazzolo, J. , & André, C. (2004). *Cas clinique en thérapies comportementales et cognitives*. Paris: Masson.