(توكيد الذات في التراث العلمي السيكولوجي)

-رؤية جديدة لتطوير شخصية الفرد-

نايلي سهام –طالبة دكتوراه-

تحت إشراف أ.د/ خويلد أسماء، جامعة الجلفة

ملخص

لقد أظهرت البحوث أن الإنسان يطمح للنجاح في حياته الخاصة والعامة ويحاول جاهدا تحقيق الفاعلية في العلاقات الاجتماعية، ويعتبر موضوع توكيد الذات أحد أهم المهارات الاجتماعية التي يكشف البحث العلمي عن آثارها الايجابية في تحسين مهارات التواصل الاجتماعي السليم والصحي، وهي ببساطة سمة شخصية ومهارة وقدرة قابلة للنمو والاكتساب والتعلم للتعبير الصادق عن المشاعر بأشكالها المتنوعة والملائمة للموقف.

الكلمات المفتاحية: توكيد الذات، السلوك التوكيدي، ضعف التوكيدية، فنيات التدريب التوكيدي

Abstract:

Research has shown that man aspires to success in his private and public life and tries hard to achieve effectiveness in social relations. The subject of self-affirmation is one of the most important social skills. Scientific research reveals its positive effects in improving the skills of healthy social communication. And learning to express sincere feelings in various forms and appropriate to the situation.

Keywords: self-affirmation, affirmative behavior, affirmative weakness, trusting techniques

مقدمة:

تتضمن التوكيدية الكثير من التلقائية والحرية في التعبير عن المشاعر الإيجابية والسلبية معا، و تساعدنا على تحقيق أكبر قدر ممكن من الفاعلية والنجاح، خاصة عندما ندخل في علاقات اجتماعية مع الآخرين أو إقامة علاقة شخصية وطيدة، أو على أحسن تقدير تساعدنا على ألا نقع بمواقف خاطئة من صنع الآخرين،. فالأفراد المؤكدون لذواتهم قادرون على اتخاذ قرارات، ويمارسون الاختيار الحر في الحياة، وقادرون على حماية أنفسهم من استغلال الآخرين، وإشباع حاجاتهم بنجاح، وإنجاز ذلك دون الشعور بالقلق أو الذنب، دون الاعتداء على حقوق الآخرين. ومن هنا يمكن القول أن مفهوم توكيد الذات من المفاهيم النفسية التي حظيت باهتمام كبير عند علماء

النفس والتربية ولها تاريخ طويل في مجال العلاج السلوكي، والتي يعود تاريخها إلى العالم سالتر 1949 وولبه 1958 الذي اعترف بأن بعض الأفراد في المجتمع لديهم مشاكل معينة في الدفاع عن حقوقهم، ونتيجة لذلك تم إدخال مهارة تأكيد الذات خلال العلاجات، في محاولة لمساعدة هؤلاء الأفراد والعمل بصورة أكثر فعالية في تحقيق النجاح في الحياة اليومية. فمنهم من اعتبر التوكيدية سمة من سمات الشخصية، أو حتى أسلوبا من أساليب الشخصية. ومن خلال ما سبق نحاول التعرف على معنى التوكيدية، السلوك التوكيدي، وحتى على كيفية توكيد الناس لذواتهم؟

1- مفهوم توكيد الذات Self- Assertion

1. 1. **تعريف "ولبه" Wolpe** : يعد التعريف الذي قدمه في الستينيات من أوائل التعريفات حيث عرفه بأنه : " التعبير المناسب عن انفعال -عدا القلق – نحو شخص آخر، وتشمل هذه الانفعالات التعبير عن مشاعر الصداقة، والوجدان والمشاعر التي لا تؤذي الآخرين. كان مفهوم توكيد الذات مقصورا – في بداية استخدامه في المجال- على الإشارة إلى قدرة الفرد على التعبير عن المعارضة بالغضب والاستياء تجاه شخص آخر، أو موقف من المواقف الاجتماعية. إلا أن هذا المفهوم قد اتسع ليشتمل على كل التغييرات المقبولة اجتماعيا للإفصاح عن الحقوق والمشاعر الشخصية. ومن أمثلة ذلك نجد الرفض المؤدب لطلب غير معقول، التعبير عن الضيق أو السخط أو الاشمئزاز، التعبير الصادق عن الاستحسان، الإعجاب، التقدير، الاحترام. (غريب،2016، ص 3).

1. **2. تعريف لازاروس** Lazarus(1966) بين أن السلوك التوكيدي: هو قدرة الفرد على التحكم في انفعالاته في المواقف المختلفة، ومع أشخاص عاديين، ويظهر هذا التعبير في صورة سلوكية مقبولة اجتماعيا. (بلوم، حلاسة، 2016، ص5).

1. **3. تعريف شوقي** بأنه: قدر ة الفرد على التعبير عن مشاعره سوءا كانت سلبية أو إيجابية نحو الطرف الآخر والتعبير عن آرائه سواء اتفقت أو اختلفت مع الآخرين، والدفاع عن حقوقه وعدم الإذعان للضغوط الرامية إلى إجباره على إتيان ما لا يرغب من أفعال. (شوقي، 2003 ، ص 61)

2- تعريف السلوك التوكيدي:

1. 1. تعريف ولبه Wolpe: لقد كانت التعريفات المبكرة عن السلوك التوكيدي غامضة وعامة، ففي عام 1958 نظر إلى السلوك التأكيدي على أنه السلوك العدواني، ثم سرعان ما قدم تعريفا جديدا له عام 1973 وألغى العدوانية منه، حيث أصبح السلوك التأكيدي لا يشير إلى السلوك العدواني بدرجة أو بأخرى بل يتضمن التعبير الخارجي عن المشاعر الودية والعاطفية دون الشعور بالقلق نحو الآخرين، وتشمل هذه الانفعالات التعبير عن مشاعر الصداقة والإعجاب والمشاعر التي لا تؤذي الآخرين.

2. 2. ويشير طريف شوقي (1998): بأن السلوك التوكيدي عبارة عن مهارات سلوكية، لفظية وغير لفظية، نوعية موقفية متعلمة، ذات فعالية نسبية، تتضمن تعبير الفرد عن مشاعره الإيجابية (تقدير – ثناء) والسلبية (غضب – احتجاج) بصورة ملائمة، ومقاومة الضغوط التي يمارسها الآخرون عليه لإجباره على إتيان مالا يرغب، أو الكف عما يرغبه والمبادرة بالبدء والاستمرار في إنهاء التفاعلات الاجتماعية والدفاع عن الحقوق ضد من يحاول انتهاكها شريطة عدم انتهاك حقوق الآخرين. (شوقي، 2016، ص 16)

2. 5. تعريف لازاروس Lazarus : السلوك التوكيدي هو القدرة على قول لا، وطلب خدمة من الآخرين، والتعبير عن المشاعر الإيجابية والسلبية، وبدء محادثة عامة والاستمرار فيها وإنهائها. **(راكوس، 17 z 1991 RAKUS)**

* ويشير **لازاروس** 1966 إلى أن السلوك التوكيدي يتكون من أربعة استجابات هي القدرة على قول لا، والقدرة على فعل الطلبات أو تنفيذ أعمال محددة، والقدرة على التعبير عن المشاعر الموجبة والسالبة، والقدرة على بدء واستمرار وإنهاء المحادثات، وباختصار أن السلوك التوكيدي يتضمن القدرة على التعبير عن الذات، القدرة عن التعبير عن الآراء الشخصية، وعدم الموافقة على الآراء التي تتعارض مع تفكير الفرد، والقدرة على بدء والاستمرار في العلاقات الاجتماعية، والقدرة على تعظيم الذات أكثر من استجابات إنكار الذات. (العوض، 2017: ص)

ويشمل السلوك التوكيدي عند سالتر ستة إبعاد وهي التحدث عن المشاعر، توظيف تعبيرات الوجه ليتلاءم مع الانفعالات التي يعايشها الفرد التعبير عن الرأي الشخصي في حالة مخالفة الرأي المطروح، استعمال ضمير المتكلم بدلاً من ضمير الغائب، التعبير عن الموافقة عندما يكون هناك امتناع أو فائدة أو رضا، ممارسة الارتجال دون اللجوء بكثرة إلى الكلمات المعدة مسبقاً.(الشناوي،1998،ص113).

وهو مجموعة من المهارات السلوكية اللفظية وغير اللفظية التي يستخدمها الفرد في المواقف الاجتماعية المختلفة التي يعبر بها عن مشاعره السلبية (نقد، غضب)، أو الإيجابية (مدح، تقدير) تجاه المواقف والأفراد بصورة ملائمة وتتضمن المبادأة بالتفاعل، التعبير عن المشاعر الإيجابية والسلبية الدفاع عن الحقوق العامة والخاصة ضد من يحاول انتهاكها، تقبل وتوجيه النقد، ورفض المطالب غير المعقولة.

3- تعريف الاستجابة التوكيدية: فهي تعبير الفرد عن ذاته بشكل يحترم فيه حقوقه الشخصية وجقوق الآخرين، ولا يسمح للاخرين باستغلاله.(غريب، 1986، ص 4).

4- السلوك اللاتوكيدي (السلبي، الإذعاني): ويشمل هذا السلوك انتهاك الشخص لحقوق نفسه وذلك بعجزه عن التعبير عن مشاعره الصادقة وأفكاره وعتقداته، وكنتيجة لذلك فإنه يسمح للآخرين بانتهاك حقوقه.

إن هذا الأسلوب يجعل الفرد يعبر عن أفكاره ومشاعره بطريقة اعتذار وأسلوب طمس ومحو لذاته تجعل الآخرين يستخفون به. كما تضعف لديه القدرة على التحكم في قلقه، ولا يسمح لاحتياجاته أن يكون لها الأولوية، وأن تكون على نفس صلاحية احتياجات الآخرين، فهو يشعر بالعجز والضعف والإحباط يظهر عدم القدرة على توكيد الذات.

وبذلك فإن الأفراد في بهذا السلوك يتصفون بارتفاع مستوى القلق وفقر في المهارات الاجتماعية، وكبت وتجنب وكف في التعبير عن الأفكار والرغبات الخاصة وإرضاء والخضوع لطلبات الآخرين، وبذلك يسعون إلى بعث رسالة في الاتصال مضمونها: " إني لا أستطيع أن اتخذ قرارا ولهذا فيمكن أن تستفيد مني، إن مشاعر مشاعري وأفكاري أقل أهمية من مشاعرك وأفكارك وسوف أصبر على أي شيء يصدر منك، أنا استرضي الآخرين وأتجنب الصراع والإزعاج بأي ثمن كان". (بوكريطة، لونيس، 2018، ص 4، 5)

5- مظاهر توكيد الذات:

5. 1. مظاهر غير لفظية: وهي من العناصر الأساسية للسلوك التوكيدي، وهي تنقسم إلى قسمين:

أ/- مظاهر سلوكية داخلية: مثل العمليات الفيزيولوجية كالنبض وضغط الدم.

ب/- مظاهر سلوكية خارجية: تتمثل في التقاء العيون، فإن تجنب النظر للآخر يعد من سمات الشخص غير المؤكد لذاته، كذلك الابتسام، ومدة الاستجابة، وشدة الصوت، وارتباك الكلام، وتعبيرات الوجه.

5. 2. مظاهر لفظية: وتتمثل هذه المظاهر بالتوكيد الاجتماعي والدفاع عن الحقوق، والقدرة العامة على التعبير، والقدرة على التعبير عن الآراء، والتصرف مع الأشخاص غير المألوفين، والمدح والتقدير، ومدح الآخرين. (الفقي، 2000، ص 48)

6- خصائص التوكيد: يتسم التوكيد بالعديد من الخصائص نذكرها في النقاط التالية:

1/- **نوعي:** يتضمن عددا من المهارات النوعية، وهي:

- القدرة على التعبير عن المشاعر الإيجابية والسلبية، والآراء المتفقة مع الآخرين، أو المختلفة عنهم.
- الدفاع عن الحقوق الخاصة، والإصرار على ممارستها.
- المبادأة بالتفاعل الاجتماعي.
- رفض مطالب غير معقولة.

والجدير بالذكر أن الفرد قد يجد صعوبة في ممارسة فئة، وسهولة في ممارسة أخرى، فقد يكون مؤكدا في مجال الاستجابة للنقد، أو طلب خدمة، وغير مؤكد في بدء محادثة، أو توجيه نقد للآخر.

ولكن المهارات التوكيدية يجب أن تكون مكملة لبعضها البعض، فإظهار الامتعاض من سلوك شخص ما يجب أن يتلوه مطالبته بتغيير محدد في سلوكه، والدفاع عن الحق يصاحبه التعبير عن المشاعر السلبية. **(فرح، 1998: 57/56).**

2/- لا ينطوي على انتهاك حقوق الغير:

يعرف **لانج و جاكوبسكي 1976 Lang , Jakobowski** التوكيد بأنه: " الدفاع عن الحقوق الخاصة، والتعبير عن الأفكار والمشاعر والمعتقدات على نحو صريح ومباشر، وبطرق مناسبة ليس من شأنها انتهاك حقوق الآخرين.

حيث نأخذ في الحسبان ضرورة مراعاة حقوق الآخر جنبا إلى جنب مع حق الفرد في التعبير عن ذاته.

فعنصر التقبل والتحبيذ الاجتماعي لا يعد شرطا ضروريا لكي يوصف السلوك بالتوكيد، فقد يكون سلوك الفرد مؤكدا، ولكنه غير مقبول، كمن يعرض وجهة نظر مخالفة لرئيسه علانية بطريقة مهذبة، ولديه مبررات قوية لذلك، ويحاول إقناع الزملاء الذين لا يؤيدونه بها، وهنا قد يكون السلوك المؤكد غير فعال نظرا لعدم تقبل الآخرين له، إذا اعتمدنا على رؤية الآخرين كمحك لفعاليته، ولكنه مازال مندرجا في فئة السلوك المؤكد.

فلا يجب أن تقف المسألة عند عدم انتهاك حقوق الآخر، بل من المهم أن تتضمن السماح له بنفس الحقوق التوكيدية.

ويعرف **بيرسون و سبيتزبرج 1990 Pearson & Spitzberg** التوكيدية بأنها: " القدرة على التعبير عن مشاعر الفرد ورغباته، وآرائه ومعتقداته بأمانة ووضوح، والسماح للآخر بذلك أيضا".

فحق الفرد يقابله التزام، ويجب ألا يمارس بمعزل عن هذين العنصرين. فلا يمكنك مثلا أن تطالب أحدا بالتوقف عن التدخين وفي يدك سيجارة.

إن تعريف التوكيد بعيدا عن المسؤولية الشخصية، وبمعزل عن الحقوق الاجتماعية، يعد ضربا من الصفاقة والنرجسية. (راكوس، Rakos 1991: 10).

3/- **فعالية نسبية:** من المعروف أن السلوك التوكيدي وعواقبه يمكن تقييمها على نحو منفصل، فليس من الضروري أن يكون السلوك التوكيدي المرتفع فعالا دائما، إذ أن من المحتمل أن تكون له عواقب سلبية، حيث قد يجلب المزيد من المتاعب على الفرد، ويتوقف مدى فعاليته على عدد من المتغيرات كـ: المعيار المستخدم في تحديد الفعالية، هل هو الشخص أم الآخرون، أم الأهداف الموضوعية للسلوك، وإدراك الثقافة لمغزى السلوك، وطبيعة الجزاء الذي تقدمه في حال صدوره. (فرج، 1998: 57).

4/- **موقفي:** يتنوع بدرج ما عبر المواقف كنتيجة لتأثره، بدرجات متفاوتة وبمتغيرات مختلفة تسهم في تشكيله، سواء منفردة، أو بالتفاعل بين مستوياتها المتعددة، وتتضمن تلك المتغيرات (المحددات) كلا من خصال الفرد، وخصال الطرف الآخر في موقف التفاعل، وخصائص الموقف بما يحويه من أشخاص سواء كانوا أصدقاء، أم أقارب، أزواجا، رموز سلطة، أو غرباء، وكذلك خصائصه الفيزيقية فضلا عن خصائص السياق الثقافي المحيط، ومدى حثها أو كفها للتوكيد، وكذلك مدى صعوبة الموقف وحيويته وأهميته للفرد. (فرج، 58).

5/-**قابل للتعلم:** التوكيد سلوك مكتسب، يقول (**غالاسي Galassi 1977: 4)** " لا نولد به مثل عيوننا الزرقاء". فالتوكيد قابل للتعلم، إما طريقة نظامية بواسطة برامج التدريب التوكيدي، والذي تعنى بتنمية مهاراته الفرعية، أو بطريقة ذاتية حيث يرتقي من خلال الخبرة الاجتماعية التي يكتسبها الفرد عبر تاريخه، فضلا عن محاولاته للتعرض للخبرات التي تساعده على تحسين مستوى توكيده.

6/-**يتضمن عناصر لفظية أو غير لفظية:** قد يصدر التوكيد بوصفه وسيلة للتعبير عن مشاعر الفرد وآرائه في صورة استجابة لفظية مثل: أنا لا أوافق على ما تقوله، أو غير لفظية من قبيل وضع الأصبع السبابة اليمنى في وضع متعامد على الفم لتحذير من يتحدث معك بطريقة غير لائقة من الاستمرار في ذلك. وعادة ما يتصاحب هذان العنصران معا، لأن السلوك المؤكد محصلة لكل مكوناته اللفظية وغير اللفظية.

كما أشار شوقي (1989، ص 178) إلى أن الشخص المؤكد لذاته أكثر قدرة على المبادأة في

الأنشطة الاجتماعية والتطوعية وأقدر على التعبير عن مشاعره لأهله وأصدقائه مما يوثق

العلاقة بينهم ويقاوم محاولة الآخرين، حين يشعر بالحاجة إليه، فضلا عن توجيه النقد لمن يرتكب سلوكا غير ملائم. (شوقي 1998، ص 27). أما الشخص غير المؤكد لذاته، فيقلل من أهمية نفسه، وينقص من قدرها، ويظهر تواضعا مبالغا فيه في مواقف لا يناسب في ذلك. (عبد الرحمن، 1998، ص 178).

وتمثل التوكيدية جانبا هاما من جوانب الصحة النفسية فهي تساعد على نمو تقدير الذات لدى الفرد والقدرة على تحمل الإحباط والتمتع بالاتزان الانفعالي. والتوكيدية مؤشر هام أيضا على التكيف النفسي والاجتماعي للفرد، فالتوكيدية تمكن الفرد من مواجهة الضغوطات النفسية والاجتماعية التي يتعرض لها الفرد في حياته. ونقص التوكيدية يؤدي إلى سوء التكيف الشخصي والاجتماعي

ًوعلى العكس تماما فالشخص غير التوكيدي يكون مرتفع القلق، يشعر بالذنب غالبا، ويعجز في إقامة علاقات اجتماعية، كما تجده يكبت عواطفه ولا يستطيع التعبير عن حاجاته ومشاعره وعدم قدرته على المشاركة في أي مناسبة اجتماعية. (العجلة، 2012: ص 80).

7. فوائد السلوك التوكيدي:

- يولد شعوراً بالراحة النفسية ويمنع تراكم المشاعر السلبية.

- يساعد الشخص على المحافظة عن حقوقه ومصالحه وتحقيق أهدافه.

- يقوي الثقة بالنفس.

- يعطي انطلاقاً في ميادين الحياة "فكراً وسلوكاً "بعد التخلص من المشاعر السلبية المكبوتة.

8. المشكلات التي يعاني منها الفرد في حالة انخفاض مستوى توكيده:

يعاني الفرد في حالة انخفاض مستوى توكيده من ظهور شكاوي بدنية واضطرابات سلوكية، وجود صعوبات في العلاقات الشخصية، صعوبة مواجهة المشكلات في العمل، وهن العلاقات الأسرية ونشوء مشكلات ذات طابع اجتماعي وثقافي.

أ- ظهور شكاوي بدنية واضطرابات سلوكية: 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، ويزداد إحساسه بالوحدة، والاكتئاب. (باتيرسون، 1973:164)

فالأشخاص الأقل توكيدا يصعب عليهم الإفضاء بما يحملونه من هموم، أو ما يشعرون به من معاناة، ويميلون – في المقابل- إلى اجترارها ذاتيا، مما يضخم من آثارها النفسية والبدنية، وهو ما قد يؤدي إلى ظهور بعض الأمراض النفسجسمية لديهم.

كما أن انخفاض توكيد الذات لدى الفرد يزيد من احمالية تورطه في أداء أنواع من السلوكات الخاطئة والمشاكل نتيجة لخضوعه لمحاولات الآخرين فرض وجهات نظرهم عليه، وعجزه على الرفض وقول (لا) لأقرانه الذين يحاولون إغواءه بالتورط في أنشطة مخالفة أو سلوكيات لا يرغبها. (جامبرل، Gambrill، 1977: 542).

ويظهر فرج ارتباط العنف بالتوكيد المنخفض، بقوله: أن مرتفع التوكيد يستطيع تخفيف توتراته أةلا بأول، وحل صراعاته من خلال أساليب توكيدية كالاحتجاج، أو أن يطلب من الآخر تغيير سلوكه، أو يعاتبه، أو ينبهه إلى ضرورة الامتناع عن أفعال معينة غير مقبولة من وجهة نظره، في حين ان غير المؤكد لذاته يميل إلى تخزين ردود أفعاله، وانفعالاته، وتوتراته حتى تتراكم، وقد يحولها إلى صورة عنف بدني بعد ذلك إما بصورة شعورية أو لا شعورية.

ب- وجود صعوبات في العلاقات الشخصية: إن العجز عن التعبير عن المشاعر الإيجابية نحو الآخرين – إبداء الإعجاب بصديق- قد يؤدي إلى صعوبة إقامة علاقات اجتماعية وثيقة، مما يقلل من التوافق النفسي للفرد. (جامبرل، Gambrill، 1977: 530).والخشية من مواجهة الآخرين، وصعوبة التعبير عن المشاعر الذاتية، أو الآراء الشخصية في حضورهم.

تقول إحدى الموظفات: حين لمح لي أحد زملائي في العمل أنه يريد الارتباط بي، وهو متزوج، ولا أحبه، فما كان مني إلا أن تركت عملي وانتقلت إلى عمل آخر حتى أتحاشى رؤيته نهائيا؛ أي أن عجزها عن مواجهة مثل هذا الموقف؛ الذي يسهل على كثيرين غيرها التصدي له، جعلها تفضل خسارة عملها، وما قد يترتب على لانتقال منه إلى آخر من صعوبات، على مواجهة هذا الزميل وإبلاغه بقرارها الرافض.

وطالبة تخبر: عندما أكون مشغولة في المذاكرة، ويجيء ضيف ثقيل بدون موعد سابق، ويجلس لمدة طويلة أضطر لترك المذاكرة، والجلوس معه، والقيام بواجب ضيافته، لكني أشعر بالضيق لضياع اليوم بدون مذاكرة. (فرج، 1998: 29).

9. سمات ضعف توكيد الذات

– الشخص الذي يعاني من قلة توكيد الذات ، يجد نفسه غارقا في مجاملة الأخرين على حسابه هو ، فيستجيب لرغباتهم دون اقتناع أو رغبة منه، فنجده يكثر من الموافقة الظاهرية (نعم، كبعا، بكل تأكيد، سأفعل حتما،.....).

– يعتقد بأن تصرفاته نابعة من الحياء والتواضع، ولين الجانب، والإيثار والأخلاق المطلوبة شرعا وعرفا.

- يعاني بشكل مستمر من عدم القدرة على التحدث عن رغباته ، و عدم القدرة على الرفض ، أو الاعتراض على أي شئ.

– يعمل هذا الشخص على مراعاة مشاعر الآخرين ، على حساب مشاعره هو.

– هذا الشخص هو إنسان كثير الاعتذار لمن حوله ، حتى و إن لم يخطئ.

– يواجه صعوبة بالغة في التعبير عن مشاعره و انفعالاته ، و بشكل خاص إن كانت هذه الانفعالات هي مشاعر غضب.

– يجد صعوبة في التواصل البصري مع الآخرين.

- يحاول باستمرار الهروب من مواجهة المشاكل التي تواجهه ، ظنا منه أن هذه المشاكل سوف تتلاشى تلقائيا.

- لديه ضعف في القدرة على إظهار وجهة نظر تخالف آراء الآخرين ورغباتهم، وضعف في الحزم في اتخاذ القرارات والمضي فيها وتحمل تبعاتها.

12- أمثله لضعف السلوك التوكيدي :

المثال الأول عن ضعف القدره على الرفض: في السوق يلح البائع على المشتري بشراء بعض السلع التي لايرغبها . فيقوم بشراء ما لا يريده (ولوكان ثمنه مرتفعاً) لأجل أنه لا يستطيع أن يبدي عدم رغبته في الشراء أو شخص يتحمل اعباء وظيفيه أو مهمه اجتماعيه فوق طاقته وليست واجبه عليه ولا يريدها ولا يستطيع ابداء رأيه في ذالك .

المثال الثاني عن ضعف القدره على إبداء الرغبه: الاستمرار بالاستماع إلى شخص لا يهمك حديثه في وقت ضيق بالنسبه لك (لديك موعد آخر مثلاً) فتحرج أن تعتذر منه للانصراف. أو التنازل عن بعض القيم والمبادئ المهنيه خجلاً من شخص أو اشخاص ماء .

المثال الثالث عن ضعف القدره على الاعتذار: عند الاستدانه يلح المستدين على الطرف الآخر بإقراضه مبلغاً قد يكون كبيراً او في حاجته فيقرضه وهو كاره. أو حتى شخص يطلب منك الهاتف الجوال ليتكلم مكالمة خارجية فتعطيه إياه وأنت كاره تعلم انه سيطيل ولن يراعي مشاعرك.

13.فنيات التدريب على السلوك التوكيدي

- وضع مدرج للسلوك التوكيدي المراد طبقا لواقع الشخص وما يعانيه ، بحيث يبدأ بالأهون ثم الأشد منه.

- ممارسة أسلوب التكرار والإعادة "تطبيق عملي بمثابرة "بإعادة السلوك والتدرب عليه مراراً حتى إتقانه

- استخدام أسلوب الاستجابة الفعالة :استعمال السلوك التوكيدي الذي يحقق المطلوب الأدنى بأدنى ثمن نفسي ، والبدء بذلك قبل ماهو أشد منه .

- استخدام أسلوب التصاعد في السلوك التوكيدي .

خاتمة:

توكيد الذات هو مجموعة من المهارات المكتسبة والتي يتم تعلمها خلال مرحلة الطفولة عن طريق أساليب التنشئة الاجتماعية السليمة أو عن طريق ملاحظة الطفل للنماذج التوكيدية الحية الموجودة في بيئته الاجتماعية وتقليدها . أما إذا لم يتمكن الفرد من اكتسابها خلال مرحلة الطفولة فبإمكانه تعلمها بمفرده عن طريق التدريب الذاتي أو من خلال الالتحاق ببرامج تدريبية مختصة في هذا المجال0 ومهارات توكيد الذات ضرورية لنا في حياتنا اليومية كأفراد، لأن من خلالها يحمي الفرد حقوقه المادية والمعنوية دون أن يخل بحقوق الآخرين، يرفع من تقديره لذاته ومن تقدير الآخرين له، ويحافظ على صحته النفسية والجسمية

كما يزيد من ثقته في نفسه ويطور مهاراته الاتصالية وقدراته العقلية و يحافظ على استقلاليته لذلك لابد من تعلمها والأهم من ذلك ممارستها كلما أتيحت الفرصة.

قائمة المراجع:

1- ابراهيم الفقي، قوة التحكم بالذات، دار المنار للنشر والتوزيع، دمشق، سوريا، 2000.
2- أسماء فتحي أحمد، ميرفت عزمي زكي عبد الجواد، التفكير الإيجابي والسلوك التوكيدي كمنبئات بأبعاد التدفق النفسي لدى عينة من المتفوقين دراسيا من الطلاب الجامعيين. جامعة المنيا، 2012.
3- بوكريطة كوثر - لونيس سعيدة ، مهارة توكيد الذات واضطراب الرهاب االاجتماعي: أية علاقة؟ جامعة الجزائر، 2018.
4- مهدي العوض، علي نحيلي، توكيد الذات وعلاقته باتخاذ القرار لدى عينة من طلبة جامعة دمشق، مجلة جامعة البعث، المجلد 39 العدد 69 عام 2017
5- أحمد عبد اللطيف أبو أسعد، أنس صالح الضلاعين، فاعلية برنامج توجيه جمعي لتحسين مهارتي توكيد الذات وإدارة النزاعات لدى طلبة الصف التاسع الأساسي، مجلة مؤتة للبحوث والدراسات، سلسلة العلوم الإنسانية والاجتماعية، المجلد الثامن والعشرون، العدد السلدس، 2013.

6- عادل جورج طنوس، محمد خلف الخوالدة، فاعلية التدريب التوكيدي في تحسين تقدر الذات والتكيف لدى الطلبة ضحايا الاستقواء، مجلة دراسات العلوم التربوية، المجلد 41، الملحق 1، الأردن، 2014.
7- صليحة براك، توكيد الذات وأهميته في حياتنا اليومية، مجلة معارف، العدد 21، سكيكدة، 2016.
8- نزيهة صحراوي، جميلة يونس، دور الأنشودة المدرسية في تخفيض أعراض الخجل وتنمية مهارة التوكيد لدى التلاميذ دراسة ميدانية استكشافية ببعض الندارس الابتدائية لولاية الجلفة، جامعة الجزائر، دون سنة
9- غريب عبدالفتاح غريب، مقياس توكيد الذات، دار المنظومة، جامعة الأزهر، مصر، 2016.
10- محمد بلوم، فايزة حلاسة، أثر برنامج تدريبي قائم على السلوك التوكيدي في رفع مستوى التوكيدية لدى تلاميذ المرحلة المتوسطة دراسة ميدانبة بمتوسطة أبو بكر مصطفى ابن رحمون، بسكرة، الجزائر، 2016.
11- طريف شوقي، أبعاد السلوك التوكيدي وعلاقتها ببعض المتغيرات النفسية، جامعة القاهرة، 1998.
12- طريف شوقي، توكيد الذات مدخل لتنمية الكفاءة الشخصية، دار غريب، القاهرة، مصر، 2003
13- عبد الجبار عادل صلاح، العلاقة بين التوكيدية وتحقيق الذات لدى طلاب الجامعة، مجلة دراسات طفولة أبريل، المجلد الخامس، العدد 15، السعودية، 2002.
14- عبد الرحمن محمد السيد، المهارات الاجتماعية والسلوك التوكيدي والقلق الاجتماعي وعلاقتها بالتوجه نحو مساعدة الآخرين لدى طلبة الجامعة، دراسات في الصحة النفسية، ج2، دار قباء للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 1998.
15- Wolpe,J (1979) The experimental model and treatment of neurotic depression. Behavior Research and Therapy. 17, 555-565.
16- Wolpe, J. & Lazarus, A. (1966) Behavior Therapy Techniques. New York: Pergamon Press .