

شكر



تَرْيُثُ

القبس

تأليف : دعاء البليهي

المراجعة اللغوية / د عماد عبدالراضى

مراجعته علمية. / أ.د/ مایسة البنا

أ / عماد عادل

تصميم غلاف ا / محمد مخلوف

تنسيق ا / أحمد بلال

رقم الايداع: 2024/9130



الترقيم الدولي: 978-977-8802-17-7

جميع الحقوق محفوظة للمؤلف وأي إقتباس أو تقليد أو إعادة نشر دون

موافقة قانونية مكتوبة من الكاتب يعرض صاحبه للمسائلة القانونية

والأراء والمادة الواردة وحقوق الملكية الفكرية بالكتاب خاصة بالمؤلف

فقط لاغير

ahmedragbmait@gmail.com

012221235833



تسبيح

Taking one,s time

دعاء البليهي



الإهداء

أهدى هذا الكتاب إلى كل إنسان إلى قارئ هذه السطور وإلى كل من عاش
الحيرة في الأمور إلى من وجد نفسه في مفترق الطرق ويحتاج إلى مصباح
ينير ويلقى بالظلام خلفا ويسير حتى يكتمل الطريق، ويصل إلى هدفة
بتريث وحكمة دون الشعور بالعناء والمشقة



مقدمة

كنت أظن أن اختياري صحيحة، وعلى أساسها أسيروأتعامل، ولكن كانت تظهر لي بمثابة "عضريت العلبة".

كان في بداية الاختيار يبدو جميلاً جذاباً سهل التطبيق، ما كان يدفعني إلى اختيار ذلك الطريق، ولكن بعد أن أخوض تجربتي، أكتشف أن "عضريت العلبة" يهدم كل شيء، وأقع في الفخ الذي دُبر لي من قبل. قد يصيبني الإحباط، ولكن أبدأ من جديد باختيار آخر بعد الفشل، وعدم الوصول للمراد الذي أسعى من أجله، وبالتالي فقد أكون انطباعات جديدة وآراء أخرى مختلفة، وذلك كان يفقدني الشعور بالرغبة أو حتى انعدامها، وأيضا إذ لم يفعل بي الاختيار أو القرار الخاطئ ذلك، فتجدني متأخرة جداً عن بقية أقراني.

فكان شبح "عضريت العلبة" يراودني دائماً عند اختياري، فقد أشعر بالندم والحسرة على اتخاذ قرارتي الخاطئة، ومن هنا سعيت إلى أن أعرف وأتعلم ماهية اتخاذ القرار في حياتي، كيلا أصاب بالندم مرة أخرى، فكانت شخصيتي هي التي تحدد لي قراري، وسرعة اتخاذه وتنفيذه، أو الوقوع في شبح "عضريت العلبة"، ومنها قد أهتدي وأضع حجر الأساس كي تكون قراراتي سليمة، كي أصل إلى الثقة والاتزان الذي كنت أريده.



فإذا واجهتني بعض العقبات، فعلى المرونة والتأقلم والاعتدال، ومنها قد تأتي الحكمة لأصل إلى مرحلة النضج الذي كنت أنشده لكي أتصالح مع نفسي ولا أرجع مرة أخرى إلى الندم وشبح عفرية العلبة. و كنت دائماً أتحدث إليها وأقول:

أنت سيد قرارك
امش دائماً خطاك
ثابت في اختيارك
الكل يمشى وراك

فقراري بيدي وليس لأي أحد شأن به، ومن هنا كنت أشعر وقتها بالخطر والمشكلة الأساسية

ومن هنا قد يتسنى لي سرد أبواب هذا الكتاب.

- أبواب الكتاب

الباب الأول: عفرية العلبة

يتحدث عن القرارات الخاطئة واتخاذ القرار السليم

الباب الثاني: الندم

يتحدث الندم وأنواع القرارات

الباب الثالث: المرأة

يتحدث عن الشخصية وأنواعها وعلاقتها باتخاذ القرار



الباب الرابع: الهداية

يتحدث عن الخبرة وسعة الأفق

الباب الخامس: حجر الأساس

يتناول نظريات اتخاذ القرار

الباب السادس: استشارة

عن المعاونة وطلب المساعدة والنصيحة والمساندة من الآخرين

الباب السابع: اتزان وثقة

يتحدث عن الشخصية السوية والتوافق النفسي الذي يؤدي إلى القرارات

السليمة، والمرونة عند اتخاذ القرار، والحكمة التي تجعلني أتريث قبل

اتخاذ القرار.



الباب الأول عفريت العلية Jack in the box



قديمًا كنا نلعب لعبة "عفريت العلية" مع بعضنا البعض، وهذه اللعبة فيها من الخداع والجذب لتقديم شيء ما بداخلها، وهذا الشيء ليس له أي صلة بما نريد.

وكانت نوعًا من الطرائف التي تسعد الآخرين وتجعلهم في جو من المرح والسرور، ويجذبنا الخداع إلى أن نأخذ ما بداخل العلية، ولكن تحدث الصدمة ونجد شيئًا غير متوقع لنا.

فكان عفريت العلية في حياتي بمثابة الاختيارات الخاطئة التي أنجذب إليها في مسيرتي الحياتية، وكنت وقتها ألجأ إلى اتخاذ قرارات بسبب



الانجذاب الظاهري للشيء، واحساسى الوقتى بالفرح والسعادة، ومن هنا
أقع في الفخ وقراراتى تصبح خاطئة.

ومن هنا نسرّد سوياً الآتى:

ما القرار الخاطى؟

هو ذلك القرار أو الرأى الذى أتخذّه نتىجة المىول والمشاعر، والمرتببط
بالعاطفة أكثر من التدبر والتفكير العقلانى، ودون لحظة ترىث ممكنة.
وهو ذلك القرار الذى تنتج عنه مشكلات تتطلب وقتاً ومجهوداً لحلها،
وهذا هو لبّ المشكلة التى تدور حولها محاور الكتاب، والموصول إلى
القرارات السلىمة.

اختىار خطأ وكان
انسى فات الأوان
المهم بكرة يكون
قرار صح يدوم

ماهية اتخاذ القرار

اتخاذ القرار

عملية اتخاذ القرار لها أهمية كبرىة فى مجمل الأنشطة الحىاتية للفرد،
أذ إن الله سبحانه وتعالى مّىز الإنسان بالعقل عن بقية المخلوقات،
ولذلك فإن من خواص اتخاذ القرارات السلىمة أن يوظف الإنسان عقله



إلى الرأي الصائب بالحكمة والتريث واتخاذ الرأي المناسب له^١
قال إن عملية اتخاذ القرار ضمن استراتيجيات التفكير التي تتكون
من حل المشكلات، وإن قراراتك السليمة والصحيحة تعتمد على عقلك
وتفكيرك أكثر من العاطفة.^٢

فتريث قليلاً عزيزي القارئ قبل اتخاذ قراراتك.
هل تعلم أن قدرتك على اتخاذ القرار الصحيح تنمى لديك الإحساس
بالإثارة والتشويق وتضفي على حياتك الحيوية والنشاط؟
وعملية اتخاذ القرار هي عملية عقلية واعية وعميقة، وتنطوي بشكل
أساسي على اختيار أنسب البدائل المتاحة لحل مشكلة أو الخروج من
موقف معين.^٣

واتخاذ القرار هو عملية تفكير مركبة، تهدف إلى اختيار أفضل البدائل
أو الحلول المتاحة للفرد في موقف معين، من أجل الوصول إلى تحقيق
الهدف المرجو.

اعقلها دائماً توكل
على إلى خلقك تُكفل
الحزم دائماً سبيل
لكل قرار أمين

(1) ابو جادوا ونوهل 2007

(2) "جراون 2007

(3) "الزغول والنزغول 2003 - (315)



بعد معرفتنا بماهية اتخاذ القرار، هناك بعض الخصائص المعينة تميز لك القرار.

تعالوا بينا نعرف إيه هي الخصائص دي

أولاً: تبدأ عملية اتخاذ القرار بشعورك وإحساسك إلى اتخاذ القرار، ثم تحديد المشكلة وتحليلها - تبحث عن معلومات عن المشكلة - واختيار أنسب البدائل وتقييمها.

ثانياً: عناصر القرار

الظروف المحيطة بالفرد عند اتخاذ القرار، والهدف الذي يسعى الفرد إلى إنجازه وتحقيقه.

ومتخذ القرار وهو الفرد الذي لديه مهمة أو مشكلة تحتاج إلى تنفيذ وتتطلب حلاً.

تنفيذ الحل الذي يجري اختياره، والآثار الناتجة عن هذا الحل.

بدائل عديدة يمكن للفرد الاختيار من بينها.

ثالثاً: عملية اتخاذ القرار تحتاج إلى تفكير عميق ومعقد، خاصة عند اتخاذ القرارات المصيرية والمهمة.

رابعاً: تُعد عملية اتخاذ القرار مهارة عقلية، يمكن تطويرها من خلال تعلمها والتدرب عليها، وهذا ما نفعله الآن، نتعلم كيف نتخذ القرار..
خامساً: عملية اتخاذ القرار مستمرة لا تُحدد بزمن ولا بوقت معين.



سادسًا: عملية ذات طبيعة متطورة ومتغيرة، تتغير بتغير مراحل نمو الفرد، وباختلاف المعلومات التي يتوصل إليها¹ من الفقرة السابقة عرفنا طبيعة أخذ القرار، والخصائص المميزة لأي قرار، سواء كان قرارًا بسيطًا، أو قرارًا مهمًا وعميقًا. كذلك قبل أن نتخذ قرارًا، يجب أن نعرف أن هناك عوامل مؤثرة في هذا القرار، ويمكن أن تجعل القرار صحيحًا أو خاطئًا.

قال الكردي² إن هناك خمسة عوامل مؤثرة في اتخاذ أي قرار:

أولاً: القيم والمعتقدات

للقيم والمعتقدات تأثير كبير في اتخاذ القرار، ودون ذلك يتعارض مع حقائق وطبيعة النفس البشرية وتفاعلها في الحياة.

ثانيًا: المؤثرات الشخصية.

لكل فرد شخصيته التي ترتبط بالأفكار والمعتقدات التي يحملها، والتي تؤثر على القرار الذي سيتخذه، وبالتالي يكون القرار متطابقًا مع تلك الأفكار والتوجيهات الشخصية للفرد، وسوف نتكلم باستفاضة عن ذلك في الباب الثالث.

1 « الزغول والزغول 1 »، (2003).

2 «أحمد الكردي (2013) في كتابه (تنمية القرارات الإدارية والعوامل المؤثرة في اتخاذ القرارات المنظمة).



ثالثاً: الميول والطموحات

لطموحات الفرد وميوله دور مهم في اتخاذ القرار، لذلك يتخذ الفرد القرار النابع من ميوله وطموحاته دون النظر إلى النتائج المادية أو الحسابات الموضوعية المترتبة على ذلك.

رابعاً: العوامل النفسية

تؤثر العوامل النفسية على اتخاذ القرار، سواء بصحته أو خطئها، فإزالة التوتر النفسي والاضطراب والحيرة والتردد له تأثير كبير في إنجاز العمل، وتحقيق الأهداف والطموحات والآمال التي يسعى إليها الفرد.

خامساً: البيئة الخارجية

باعتبار أن الفرد عضو في المجتمع، فإنه يؤثر ويتأثر بمحيطة الخارجي، ومن العوامل البيئية الخارجية التي تؤثر في اتخاذ القرار هي الظروف المادية أو الاجتماعية السائدة في المجتمع، وأيضاً المنافسة بينه وأقرانه، والعادات الاجتماعية الأخرى. ¹

حيران تملى في يومك
الخير عايزة يجيلك
سلم دايماً أمورك
مولاك سندك يزيناك

1 « أحمد الكردي (2013) في كتابه (تنمية القرارات الإدارية والعوامل المؤثرة في اتخاذ القرارات



ويشير هويت (Huitt 1992) إلى أن العوامل المؤثرة في اتخاذ القرار هي أربعة عوامل:

١ - عوامل خاصة بالفرد متخذ القرار

أولاً: يتفق هويت^١ مع الكردي في أن هناك عوامل نفسية، مثل الدافعية، والأهداف، ومستوى الطموح، والنظام القيمي لدى الفرد، واتجاهاته، وميوله.

ثانياً: عوامل عقلية، مثل القدرات والكفاءات والخبرات التي يمتلكها الفرد، وأسلوبه المعرفي، وطريقته في اتخاذ القرار، ومعالجة المعلومات وتفسيرها وتحليلها وتصنيفها، وسوف نسرّد ذلك بالتوضيح في الباب الرابع.

ثالثاً: مستوى الصحة النفسية للفرد، إذ يميل الفرد الذي يتمتع بصحة نفسية سليمة إلى اتخاذ قرارات سليمة وناجحة، في حين يميل الفرد الذي يعاني سوء التوافق النفسي إلى اتخاذ قرارات يشوبها النقص والخلل.

٢ - عوامل خاصة بطبيعة القرار ودرجة أهميته

فكلما كان القرار مهماً، كاختيار التخصص مثلاً، تطلب ذلك جهداً أكبر في عملية جمع المعلومات والبيانات وتصنيفها وتبويبها ومعالجتها والمفاضلة بين البدائل، أما إذا لم يترك القرار أثراً مهمة على مستقبل الفرد

1 هويت (Huitt 1992).



وحياته، فإنه لا يتطلب الكثير من الجهد والتفكير.

٣- الزمن المتاح لاتخاذ القرار

فكلما كان الزمن المتاح لاتخاذ القرار كافٍ، كان القرار أكثر رشداً ونجاحاً، لأن الفرد يكون أكثر قدرة على تحديد أهدافه بشكل واضح عندما يجمع المعلومات الكافية المتعلقة باتخاذ القرار، والمفاضلة بين البدائل المتاحة في سبيل اختيار البديل الأفضل، في حين أن الفرد الذي لا يتوافر له الزمن الكافي لاتخاذ قرارته، فإنه سيتخذها دون تحديد أهدافه بشكل واضح، وكذلك دون جمع معلومات كافية عن هذا القرار.

٤- عوامل خاصة بالبيئة

وتتمثل في جميع الظروف المحيطة بالفرد، كالظروف الأسرية والثقافية والاجتماعية والاقتصادية وتأثير الأقران والعادات والتقاليد .
جون أدير حدد لنا خطوات اتخاذ القرار في خمس خطوات وهي:

الخطوة الأولى : حدد الهدف

الخطوة الثانية : جمع المعلومات ذات الصلة

الخطوة الثالثة : أوجد خيارات ممكنة

الخطوة الرابعة : اتخذ القرار

الخطوة الخامسة : نفذ وقيم

1 ، جون أدير (في كتابة اتخاذ القرار وحل المشكلات)



تَريُّث

لو تفكرنا وتدبرنا هذه الخطوات، وطبقناها في حياتنا، فمن المؤكد أننا سنصل إلى القرارات السليمة، ونبتعد عن الفخ الذي نُصب لنا من قبل.

واضحة دائماً أهدافك
ابدأ ما تقولش خايف
خد قرار صح في حياتك
ومتقولش أبدأ منين



- ملخص الباب الأول
- عفريت العلبة

- القرار الخاطئ
- ماهية اتخاذ القرار
- خصائص اتخاذ القرار
- عوامل اتخاذ القرار
- خطوات اتخاذ القرار



الباب الثاني

الندم Regret



بعد أن اتخذنا القرار ووقعنا في فخ "عضريت العلبة"، لأن القرار كان

خاطئاً، فما الذي يمكن أن يحدث بعد ذلك؟

اختيار خطأ وكان

انسى فات الأوان

المهم بكرة يكون

قرار صح يدوم

شباك الندم تسيطر علينا وتؤثر على حالتنا النفسية في المواقف

والقرارات التالية.¹

مفهوم الندم: هو رد فعل عاطفي سلبي على القرارات الخاطئة، ويؤثر

بشكل كبير على القرارات اليومية.

الندم عبارة عن مشاعر سلبية يمر بها الناس عند إدراكهم أو تخيلهم أن

وضعهم الذي هم عليه كان من الأفضل لو فكروا أو تصرفوا بشكل مختلف.

الندم هو العواطف التي يتميز بها السلوك الإنساني للبشر بمشاعر يجب

أن يعرفها المرء بشكل أفضل من الأفكار عن الخطأ والفرص الضائعة منه،

والميل إلى ركل النفس وتصحيح الخطأ، والرغبة في التراجع عن الحدث،

والحصول على فرصه ثانية، واتخاذ قرار مخالف إذا أتيحت الفرصة.

الندم وعلاقته باتخاذ القرار

يُعد مفهوم الندم في علم النفس فريداً من حيث علاقته باتخاذ القرار،

وبالتالي بمشاعر المسؤولية عن النتيجة السلبية، إذ يشعر المرء فقط

1 - مبادئ علم النفس، محمد أحمد يوسف 1



بالندم على القرار الخاطئ، في حين أنه في وقت ما يمكن له أن يمنع حدوث هذا القرار الخاطئ، وبالطبع يمكن أن تكون المشاعر بالنسبة للقرار إما خيبة أمل للقرار الخاطئ، أو سعادة بالنسبة للقرار الصحيح. لكن أيهما أفضل: اتخاذ قرار خاطئ أم السلبية وعدم اتخاذ قرار؟ تقول الأبحاث النفسية إن اتخاذ القرار الخاطئ يجعلك أقل ندماً من السلبية وعدم اتخاذ أي قرار، فهذا الأخير أشد أماً ومشاعر سيئة من القرارات الخاطئة، لأن الفشل في شيء ما بسبب اتخاذ قرار خاطئ سوف يزيدك خبرة، فتسعى لتصحيح الخطأ عن وعى ومعرفة، لأنك خضت التجربة، وهذا هو المنطق السليم.^٢

لا تندم على اختيارك
خطوك ما أصابك
ما دام الكرم وكيك
فالحظ دائماً حليفك

1 - علم النفس العام، هاتي يحي نصري

2 - "الإنسان وعلم النفس"، د. عبد الستار إبراهيم



أنواع القرارات

١- قرارات تُتخذ في حالة اليقين؛ إذا كان كل اختيار يؤدي إلى نتيجة معروفة على وجه التأكيد.

(قررت أن أسافر للسياحة، فحجزت تذكرة وحجرة في فندق، وحصلت على التأشيرة، وحددت مدة الرحلة، وأكدت الحجز).

٢- قرارات تُتخذ في حالة المخاطرة؛ إذا كان كل اختيار يقود إلى عدة نتائج احتمالاتها غير معروفة أو متوقعة.

(قرارات الهجرة غير المشروعة، والقرارات التي تحمل مخاطرة كبيرة).

٣- قرارات تُتخذ في حالة الشك؛ عندما يقود كل اختيار إلى عدة نتائج ممكنة، ولكن احتمالاتها غير معروفة.

(قررت السفر للعمل، فحصلت على تأشيرة إلى الدولة المراد السفر إليها، ولكن ليس معي عقد عمل).

٤- قرارات تُتخذ في حالة الجمع بين الشك والمخاطرة؛ عندما لا يكون الشخص متأكدًا من درجة احتمالية النتائج المترتبة على اختياراته،

ولكن تتوافر لديه بيانات تمكنه من تقدير نسبة نجاح كل اختيار.^١

دعني لا أتردد
أعرف طريقي فين
طريقي مشوار طويل
مش عارف إبدأ منين

١ - علم النفس، محمد حسن غانم ١



وقد أوضحت (بروني وير) خمسة أشياء يندم عليها المرء

عند الموت هي:

أولاً: أتمنى لو أنى لم أعمل بهذه الكثرة.

فالمال لا يجلب السعادة أبداً، ولو كان يفعل فهل يعنى المال عند الموت شيئاً؟

ثانياً: أتمنى لو ملكت الشجاعة لأعيش الحياة التي أردتها دائماً لنفسي، لا التي أرادها الآخرون لي.

ثالثاً: كم أتمنى لو ملكت الشجاعة للتعبير عن مشاعري.

رابعاً: أتمنى لو كنت تركت نفسي لتكون أكثر سعادة.

خامساً: أتمنى لو حافظت على علاقتي بأصدقائي.

اختيار خطأ وكان

انسى فات الأوان

المهم بكرة يكون

قرار صح يدوم

فيالته من ندم كبير لا يشعر به الإنسان إلى أن يفوت الأوان، فأصحابها

اتخذوا قرارات بشأن هذه العبارات أدت إلى الشعور بالندم، فقد فقدوا

الإحساس بجو الأسرة، والتمتع مع أطفالهم، والاهتمام بوالديهم، بحثاً

عن العمل والمال الوفير، ومنهم من حقق أحلام غيره وتخلّى عن أحلامه،

فهؤلاء عاشوا حياة لا تشبه أرواحهم.

1 ، كتاب (أهم خمسة أشياء يندم عليها المرء عند الموت) تأليف (بروني وير) المنشور عام 2011



وآخرون كبتوا مشاعرهم ولم يصرحوا بها، واقتقدوا الحب والود مع الآخرين، ما جعلهم في عزلة ووحدة، وأيضاً من ساد الحزن حاله ولم يسعد بما أعطاه الله وكتبه له من نصيب وقدر. وأخيراً من أخذ قراراً خاطئاً في هفوة من هفوات البشر العادية، وقاطع أصدقاء محبين له، وترك ودهم وصادقتهم المخلصة لأمر لم يكن له أساس.

لا تندم على اختيارك
خطوك ما أصابك
ما دام الكريم وكيك
فالحظ دائماً حليفك

الندم هو القوة المؤثرة في التغيير

الندم هو الوقود والقوة المؤثرة التي تقودنا إلى التغيير من القرارات الخاطئة إلى القرارات الصحيحة، فمن دون الندم تحدث اللامبالاة وتبقى الأوضاع كما هي دون تغيير إلى الأفضل. ومن دون الأخطاء التي قد وقعنا فيها لم ولن نتعلم شيئاً، وسيبقى الأفق ضيقاً والعقول مظلمة، والخبرات محدودة، وسوف نتحدث عن ذلك في الباب الرابع.



تَرْيُثُ

اتعلم تاخذ قرار
وابعد عن الفرار
واجه واختار حياتك
وابعد عن كل اللي فاتك
تغير دائماً في ذاتك



- ملخص الباب الثاني

- الندم

- ما هو الندم في علم النفس
- الندم وعلاقته باتخاذ القرار
- أنواع القرارات
- نماذج لقرارات خاطئة
- الندم هو القوة المؤثرة للتغيير



الباب الثالث

المرآة The mirror



انظر إلى المرأة، فماذا ترى؟ هل ترى شخصاً آخر أم ترى نفسك؟ فالمرآة توضح لك الصورة، وهذه الصورة هي صورتك المنعكسة عن الحقيقة، فإذا ظهرت لك بوضوح فسوف تظهر للآخرين أيضاً، فما هي إلا نفسك التي تؤثر فيك وتقودك إلى النجاح والتوفيق في الحياة، ونفسك هي شخصيتك، فكن أنت تكن أسعد وأرقى، فهيا بنا نرى أنفسنا في المرآة، وندقق في تفاصيلها كي نفهمها ونصلح ما بها من عيوب، كي نصل إلى



أهدافنا، ونستطيع أن نقودها، وليست هي التي تقودنا. فقد تحدثنا في الكتاب السابق (كن معهم) عن الذات والنفس، ولكن الآن نتحدث عن الشخصية، وماهيتها وأنواعها، وتأثير كل نوع منها في اتخاذ القرار، ومن أصحاب القرارات الصحيحة والأقدر على اتخاذ القرارات السليمة.

ماهية الشخصية

الشخصية في المعجم الوسيط: هي صفات تميز الشخص عن غيره، ويُقال فلان لا شخصية له (ليس فيه ما يميزه من الصفات الخاصة)، ويقال فلان ذو شخصية قوية (ذو صفات مميزة وإرادة وكيان مستقل).¹

تعريف الشخصية

يشير مفهوم الشخصية إلى أنها وحدة متكاملة ومتفاعلة من النزعات الوراثية الذاتية المتداخلة مع المؤثرات الصادرة من المحيط الذي يعيش فيه الفرد، والمحصلة من ذلك تظهر في نوعية السلوك الذي يؤديه الفرد تجاه نفسه وتجاه الآخرين.

وهكذا تلعب عوامل التكوين الجسدي والنفسي للفرد والظروف الاجتماعية المختلفة دورها في تكوين شخصية الفرد من جميع الأوجه.² ويقول إنها تصورات ذهنية موائمة لسلوك الشخص في كل تفاصيله

1 «مجمع اللغة العربية 1406، 1/475، 1»

2 «جبل، فوزي» (2000) الصحة النفسية وسيكولوجية الشخصية، القاهرة، المكتبة الجامعية للنشر والتوزيع | C ..



التي يمكن للعالم تقديمها في لحظة ما من الوقت.¹

ويُعرفها

بأنها نظام شامل من الأنظمة العقلية والجسمية والانفعالية والاجتماعية التي تتفاعل فيما بينها، وتنعكس على سلوك الفرد وتميزه عن غيره.²

بعدما تعرفنا على ماهية الشخصية وتعريفاتها كي نفهم شخصيتنا،

فهناك محاور وأبعاد للشخصية وهي:

١- البعد التكويني

٢- البعد الاجتماعي

٣- البعد العاطفي

٤- البعد العقلي

• البعد التكويني: هو تركيب جسم الإنسان كنظام متكامل يتصف به

الفرد، وتتفرع منه أنظمة فرعية مختلفة، كنظام الحواس أو نظام

عمل الأنسجة، ويمثل هذا البعد الدعامة الأولى في بناء الشخصية.

• البعد الاجتماعي: هو الذي يحدد التفاعلات بين الأشخاص، وعملية

التطبيع الاجتماعي والعادات والتقاليد والأعراف التي يتعرض لها

الفرد داخل ثقافته.

• توصل العالم سيرز Sears إلى وجود علاقة بين الآباء والأبناء،

1 «ماكلياند Makleland الوارد في الميجي (1,200120).

2 سفيان (1, 20, 2004).



وأن الأسرة لها دور أساسي في تشكيل شخصية الطفل، وزرع دوافعه واهتماماته واتجاهاته ومهاراته وقيمه وفق البيئة الاجتماعية التي ينخرط فيها.

• البعد العاطفي: ويعني الجانب الانفعالي والوجداني والحالة المزاجية التي يتصف بها الفرد في المواقف التي يمر بها، من حالات الفرح والسرور والحزن والألم والحب والكرهية، وحالات الاتزان الانفعالي واختلاله.

• البعد العقلي: ويعني قدرة الفرد على التفكير، واستخدام القوة العقلية في دراسة وتحليل وتفسير الظواهر والمشكلات التي تواجهه خلال فترة حياته، كما أن هذا البعد له علاقة بالذكاء والتعلم والثقافة، وكل ذلك يؤثر في عملية اتخاذ القرار.

ونستطيع أن نوضح هنا أن بُعداً واحداً من هذه الأبعاد يمكن أن يؤثر في سلوك الفرد وفي اتخاذ قراراته، فتتميز شخصيته بسلوكه والبعد الذي يؤثر فيه.

تُرى ما العوامل التي تؤثر في الشخصية؟

هذه بعض العوامل المؤثرة في تكوين الشخصية، والتي ينبغي الالتفات إليها ومراعاتها لما لها من دور في معرفة شخصية الفرد، وفهم صفاته وتقويمه وكيفية التعامل معه :

الوراثة : لها دور في إكساب الشخص بعض الصفات التي تؤثر في تكوين



الشخصية (العجلة، البرود، الكرم، الجدية، الدعابة).
 الخلقة: فقد أوضحت الدراسات الطبية أن في الدماغ العديد من المراكز
 الحيوية التي تحكم وتدير العديد من العمليات العقلية والنفسية
 (التفكير، المشاعر، الإدراك، السلوك...) مما له أثر كبير في تكوين
 الشخصية.

الأسرة وأساليب التنشئة: للأسرة دور كبير في النمو النفسي في المراحل
 المبكرة من حياة الإنسان، لأنها البيئة الأولى التي ترعى البذرة
 الإنسانية بعد الولادة، ومنها يكتسب الطفل الكثير من الخبرات والمعلومات
 والسلوكيات والمهارات والقدرات التي تؤثر في نموه النفسي إيجاباً أو سلباً
 حسب نوعيتها وكميتها، وهي التي تُشكّل عجيبة أخلاقه في مراحلها
 الأولى.

والاستقرار الأسري له دور كبير في ذلك، فكلما كانت الأسرة أكثر
 استقراراً، صار الفرد فيها أكثر أمناً وطمأنينة وثقة في نفسه، والعكس
 بالعكس.

وموقع الفرد في الأسرة له أهميته المؤثرة في تكوين الشخصية (الولد
 الأكبر، الولد الأصغر، الابن الوحيد بين البنات). وكذلك أسلوب تربية
 الوالدين، له أثر كبير على شخصية الابن (دلال زائد - شدة زائدة...
 إلخ).

المؤثرات الثقافية والاجتماعية: مثل (المعلومات - العادات - الأعراف



- التقاليد - القيم - المعتقدات).

ويجدر التنبيه إلى أن المنهج التربوي الإسلامي يغير من صفات وسمات الأفراد تغييراً جذرياً، حتى إن كانوا كباراً، عبر الحركة والفعل، فيتحول بعضهم من الشدة إلى اللين، ومن السطحية إلى العمق، ومن الفردية إلى الجماعية، ومن الضعف إلى القوة، ومن الغضب إلى الحلم، ومن العجلة إلى التأني، إضافة إلى أن المنهج الإسلامي في التربية يراعي الاستعدادات الأصلية، والفروق الفردية.

فكل واحد منا ينظر إلى مرآته ويحدد شخصيته فما أنواع شخصياتنا؟
أنواع الشخصيات

وقال عبد الكريم الصالح في كتابة تحليل الشخصيات وفن التعامل معها
أولاً: الشخصية المرتابة
من أسمائها:
الشكاكة أو سيئة الظن.
المراد بها:

من الناس من فيه علة في شخصيته، مثل الإفراط والمبالغة في إساءة الظن والشك في الآخرين، واليقظة 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.



أمثلتها:

١- علي شخص معروف بين زملائه بالجدال والعناد، فهو لا يعترف بأخطائه وقلما يحترم الطرف المقابل، كان ذاهباً ذات مرة مع بعض أصدقائه في رحلة برية، وبينما هم في السيارة يستمعون بإنشاد أحد الشعراء الشعبيين في شريط كاسيت، إذ قال الشاعر:

"المجادل لا تطاوله الجدل يتعبك لو كان ما عنده دليل

لو تحاول تقنعه بأي حال مستحيل يستمع لك مستحيل"

فقال ناصر: "هذا أنت يا علي" أي: قول الشاعر ينطبق عليك.

فثارت ثائرة علي وغضب غضباً شديداً، وأخذ يقذف سباً وشتماً شمل به ناصر، وصاحب السيارة، والذي اقترح الرحلة، والشاعر الذي قال تلك الأبيات، وقال للجميع: "انتم عاملين الرحلة علي مؤامرة عشان أسمع الأبيات".

٢- سامي شاب مراهق يملك سيارة فارهة يحب أن ينافس بها أقرانه ويشعر بالتفوق عليهم، وإذا شاهد أحد زملائه في سيارة أفضل من سيارته يغتابه، ويتهمه بأنه ما قصد من شراء تلك السيارة إلا أن يهيئه ويأخذ منه الأصدقاء.

صفاتها:

١- 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.

٢ - المبالغة في الحذر والترقب والتوجس والحيطه من الناس، مع عدم الثقة فيهم وتوقع الإهانة منهم، أو الغدر أو الخيانة أو الأذى، أو نحو ذلك.

٣ - الحساسية الشديدة، فلو أخطأت فيه بدون عمد قد يتعارك معك.

٤ - المبالغة في التأثر بانتقادات الآخرين وتضخيمها وتحميلها ما لا تحتمل من المعاني السيئة، مع الإسراع في الرد عليها، والدفاع عن النفس قولاً أو فعلاً، وإن لم يستطع الدفاع يكتم الحقد في نفسه ولا يحاول تناسيه، وإنما يحتفظ به إلى الظرف المناسب (مهما كان الانتقاد يسيراً أو تافهاً).

٥ - إسقاط أخطائه وهفواته على غيره.

٦ - الإكثار من المراء والجدال والخصومة والتحدي والعناد، مع الاعتداد بالرأي، ما يجعل التفاهم معه أو إقناعه ببعض الأمور أمر صعب، ولا سيما إذا كان أمام الآخرين، وكما يقال "رأسه ناشفة".

٧ - المبالغة في تصور العداة والتنافس والتحدي، كأنه يرى العالم غابة يأكل القوي فيها الضعيف.

٨ - السعي إلى الزعامة والسيادة والسيطرة والقيادة، والتمكن من تدبير الأمور، مع الأنفة والاستنكاف أن يكون مرؤوساً لأنداده وأقرانه.



- ٩ - السعي إلى إثبات ذاته ووجوده أمام الآخرين.
- ١٠ - عدم الاعتراف بالجهل أو أي نقص فيه.
- ١١ - 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 تُستخدم ضده يوماً ما.
- وبشكل عام، إذا ساء فعل المرء ساءت ظنونه، وصدق ما يعتاده من توهمه.
- ١٢ - الحرص على جمع الأدانات من الأقوال والأفعال التي تنفعه ضد خصومه، وقد يحتفظ بها مده طويلة، ويباغ في الاستناد إليها والاستشهاد بها وتكثيرها.
- ١٣ - الحرص على معرفة الأنظمة والقرارات وكل ما يمكن أن يخدم أهدافه في خصوماته، ليدافع عن نفسه أو ليهاجم غيره.
- ١٤ - المبالغة في الصرامة والشدة مع ضعف مشاعر الحنان والمودة والرحمة، وتغليب العقل على العاطفة في معظم الأمور.
- ١٥ - نادراً ما يميل إلى المزاح أو يرضى به في حقه، وغالباً ما يبحث فيه عن معنى خفي قد يكون الممازح أراد به إهائته، كما أنه إذا مازح فإنه يستثمر المزاح في إهانة وانتقاد غيره، ومماراتهم ونحو ذلك.
- ١٦ - القدرة على الإصغاء والتركيز، مع البحث عن معنى خفي في نفس



المتحدث، والمبالغة في تصور التآمر ضده والتحامل عليه.

١٧ - التركيز على أخطاء الآخرين وعيوبهم وهفواتهم ونقصهم، واستخدام ذلك في المواجهة معهم، مع التغاضي عن حسناتهم.

١٨ - شدة الغيرة وحب المنافسة.

كيف تتعامل من طبعه سوء الظن والريبة

هذه بعض الأفكار المقترحة، وليست بالضرورة أن تكون مجدية في كل الأحوال ومع كل الأشخاص ذوي الشخصية المرتابة :

١ - يجب الحذر في التعامل معه، فهو يقرأ ما بين السطور ويفسره على أنه تهديد، لذا يجب وزن كل كلمة في التعامل معه، وأن تكون الكلمات مختصرة قدر الإمكان.

٢ - الصراحة والوضوح معه في الأقوال والأفعال، حتى لا تثير الريبة في نفسه.

٣ - عدم المبالغة في الصراحة معه أو الاعتذار له إذا بدر منك تجاهه تقصير، فإنه قد يفسر تصرفك تفسيراً غير الذي قصدته.

٤ - تجنب مجادلته ومماراته وانتقاده، ولا سيما أمام الناس، وبين له ما تراه صواباً بأسلوب لطيف دون تعنيف أو إلزام بتغيير قناعاته، فليس هيناً عليه أن يفعل ذلك.

٥ - إن احتجت إلى محاورته فاستعد لذلك بالأدلة المقنعة والحجج القوية والحوار الهادئ، مع الحذر من إسقاطاته.



٦ - لا تدعه يُسقط عليك أخطاءه وتقصيره وهفواته، ولا تواجهه بعنف فينفجر، إلا إذا كان لك عليه سلطان وتستطيع أن تسيطر على الموقف، ولديك ما يكفي من البراهين والشهود.

٧ - أعطه ما يستحقه من الاحترام والتقدير، إن كان أهلاً لذلك، ولا تحتقره إن لم يكن أهلاً للاحترام.

٨ - 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 أو عسكرية، والأعمال التي فيها رتابة ونظام صارم.

- تجده متردداً في قراراته ومتسرعاً، وتكون قراراته ضعيفة قابلة للخطأ.

ثانياً: الشخصية الساذجة

مثالها:

كان محمود في مكة لأداء فريضة الحج ويبيده حقيبة أنيقة، فيها بطاقة الأحوال وبطاقة الصراف ومبلغ من المال وعدة أوراق مهمة، وأراد تناول وجبة طعام من أحد الباعة، ففتح حقيبته أمام عيون الناس، وأخذ منها بعض الأوراق النقدية، ثم أغلقها وتركها على مقعدة وتوجه نحو البائع،



فاشترى الوجبة وجلس يتناولها، ثم عاد إلى مقعدة فلم يجد حقيبتته، وأخذ يسأل من حوله والكل يستنكر عليه هذه السذاجة.

أبرز صفات الشخصية الساذجة

- ١ - 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 بين الناس مخادعين محتالين ماكرين.
- ٢ - الغفلة عما يدور حوله من أمور تهمة وتنفعه في مصالحه وأهدافه.
- ٣ - التبعية للآخرين فكرياً وسلوكياً، ومسايرتهم طواعية باطنياً وظاهراً والانقياد لهم.
- ٤ - التسامح والعضو الزائد حتى مع من لا يستحق ذلك، وهذا العضو ليس بدافع ديني أو دافع أخلاقي، وإنما هو جبلة في الطبع.
- ٥ - سهولة التأثر بأراء الآخرين والاقتناع بها دون تمحيص، مع التنازل عن رأيه ولو كان صواباً.
- ٦ - تقبل انتقادات الآخرين له وإن كانت خاطئة وفي غير محلها.
- ٧ - المبالغة في الصراحة والإفصاح عما في النفس، والمبادرة في ذلك حتى في بعض أموره الخاصة.



أسباب السذاجة

قد يكون للخلفة وتركيب الدماغ دور في ذلك، إضافة إلى العوامل التربوية، فالبيئة الآمنة التي تخلو من التنافس بين الناشئة، ويتوافر فيها للصغير مراده ورغباته، مع حماية زائدة ودلال، تضعف الخبرات الاجتماعية ومعرفة طباع الناس، ومن ثم تولد أو تنمي السذاجة فكراً وسلوكاً.

كيفية علاج صاحب الشخصية الساذجة

١ - تبصيره بأن السذاجة تختلف عن حسن الظن، وأنها ليست صفة محمودة.

٢ - تبصيره بما سيترتب عليها من مشكلات ومضاعفات متنوعة.

٣ - تطوير الثقة في نفسه والمهارات الاجتماعية المتنوعة.

٤ - تعريفه بطباع الناس وصفات شخصياتهم، ليستطيع أن يميز بينهم.

مجالات نجاح الشخصية الساذجة

تلك المجالات التي فيها إثارة وتضحية وتعاون اجتماعي (الكرم، النجدة، الإيثارة...)، لأن الساذج ميال إلى خدمة الآخرين دون تمييز بين من يستحق ذلك ومن لا يستحق، وقد يكسبه ذلك وجهة اجتماعية. ونجدة يتخذ عادة قرارات خاطئة لحسن ظنة المفرط بجميع الأشخاص.



ثالثاً: الشخصية القاسية

المراد بها:

تسمى الغليظة، وهي ضد الرأفة في الأخلاق والأفعال والأجسام، فهي تحمل معنى الخشونة والشدة والصلابة والقسوة، والمراد هنا الغلظة في المشاعر والتصرفات.

أمثلتها

١ - استقدم عمالة كثيرة من عدة بلدان، وأخذ يسومهم سوء العمل، دون أجره أو احترام، وكلما اعترض عليه أحد منهم هددته بالانتقام منه بطريقته الخاصة، فبعضهم يبلغ الجهات الرسمية عنه أنه هرب، ويسلم جوازه للجهات الأمنية، وبعضهم يتهمه بالسرقة ويرفع عليه دعوى كيدية ويأتي لها بشهود... إلخ.

٢ - مدرس في مدرسة حكومية يتعدى الصلاحيات المخولة له، فيتفنن في القسوة والغلظة ويستمتع باهانة الطلاب قولاً وفعلاً، ويتستر بالصلاحيات المخولة له ويسيء إلى مهنته.

صفات الشخصية القاسية

١ - غلبة قسوة القلب واستعمال الغلظة الشديدة في التعامل في غير موضعها، حتى مع من ينبغي معهم الرأفة والعطف، كالوالدين والزوجة والأولاد.



٢ - غياب مشاعر التعاطف والحنان والرحمة والمودة، فقاموسه يكاد يخلو من هذه المعاني.

٣ - الاستمتاع بممارسة القسوة والشدة مع الآخرين، فهو يتلذذ بتحقير غيره وإهانتهم والسخرية منهم وإيلاهم، والتلاعب بمشاعرهم وإيذائهم.

٤ الميل إلى استخدام التهديد والعنف والعدوان في الخصومات.

٥ - الصرامة والشدة في العقوبات بما يفوق الذنب أو دون أدنى ذنب.

٦ - إكراه الآخرين على خدمة مصالحه والتذلل له والخضوع لرغباته وآرائه.

٧ - الولع بالخصومات والعناد والتحدي.

٨ - شدة الأثر لنفسه والانتقام من غيره.

٩ - الميل إلى الكذب وتوظيفه في إدخال الرعب على الآخرين، وتخويفهم من سطوته وقوته.

كيفية علاج الشخصية القاسية

فقد تحدث كثير من محفزي التنمية البشرية عن الشخصية القاسية، وكان مجملها وما توصلت له عن بعض مواقع التواصل الاجتماعي أن منها :

١ - التدريب على الحوار وآلياته وطرائقه وتقنياته، كما ذكرنا في كتاب (كن معهم).

٢ - بناء مؤسسات المجتمع المدني، وإشراك الناس في تحمل مسؤولياتهم، والتفكير في حاضرهم ومستقبلهم، والدأب على روح العمل الجماعي،



والعمل على إشاعة ثقافة الضيق، وليس العمل الفردي المعزول.

٣ - العدل ونشر لوائه بين الناس، ولتسقط الشفاعات والوساطات الجائرة التي تحرم الناس حقوقهم، لتحوزها إلى الأقارب أو الأصدقاء أو من يدفعون أكثر.

فالقسوة تتجلى في مجتمع لا يأخذ الضعيف فيه حقه من القوي.

٤ - الترويح النفسي المعتدل، فإن النفوس إذا كَلَّت عميت، كما يروى عن علي رضي الله عنه، وأن يكون للفرد أو المجموعة أوقات وأماكن يستمتعون فيها بتسلية مباحة تزيل عن النفوس همومها وغمومها وتعيد توهجها وإشراقها، فذلك ينفي عنها شرّ الانفعال، ويصنع لها التوازن والهدوء الضروري، ويجدد الأنسجة والخلايا بعد تلفها أو عنائها ويبعث فيها الهمّة والنشاط.

٥ - إشاعة الكلمة الطيبة الهادفة والخلق الكريم والابتسامة والنظرة الحانية، وللقدوة دور كبير في ذلك، ولتكن أنت بالذات، قارئ هذه الكلمات، أحد النماذج والقدوات التي تتطوع لتقديم هذا العمل السهل الممتنع مهما يكن رد الأطراف الأخرى، إنها صدقة تملكها وإن كنت صفرًا من أرضة المال، عود نفسك أن تبتسم ملء شديك، وبصدق وصفاء لمن تلقاه من إخوانك، محاولاً أن تكون الابتسامة تعبيراً عن شعورك القلبي، وليست ابتسامة صفراء.

٦ - نشر ثقافة التسامح والعضو والصفح (وَلْيُعْفُوا وَلْيَصْفَحُوا)، (فَاعْفُ



عَنْهُمْ وَأَصْفَحَ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُحْسِنِينَ)، (فَاصْفَحْ عَنْهُمْ وَقُلْ سَلَامٌ فَسَوْفَ يَعْلَمُونَ)، وهذا هو مظهر القوة الحقيقية، والسيطرة على المشاعر والانفعالات العدوانية، وفي الصحيحين عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: "لَيْسَ الشَّدِيدُ بِالصُّرْعَةِ، إِنَّمَا الشَّدِيدُ الَّذِي يَمْلِكُ نَفْسَهُ عِنْدَ الْغَضَبِ" متفق عليه .

لم لا أُجْرَبَ العَضْوِ عَمَن ظَلَمَنِي، ولو بعدما تسكن حرارة الغضب، وأن أسامحه حيث يعلم الناس أو لا يعلمون، ومهما تكن دوافعه لهذا الظلم؟
 ٧ - الخطاب الديني، فإنه مسئول بصفة أساسية عن إشاعة الرحمة بين الناس، في الخطب والدروس والمحاضرات والكتابات، بل والممارسات كافة، وقد كان عبد الله بن المبارك يقول: "مَا يُصْلِحُ الْمَلْحَ إِذَا الْمَلْحُ فَسَدٌ".

كيفية التعامل مع الشخصية القاسية

- ١ - أعمل على ضبط أعصابك والمحافظة على هدوئك معه.
- ٢ - حاول أن تصغي إليه جيداً.
- ٣ - تأكد من أنك على استعداد تام للتعامل معه.
- ٤ - لا تحاول إثارتته، بل جادلته بالتي هي أحسن.
- ٥ - حاول أن تستخدم معلوماته وأفكاره في أثناء الحديث.
- ٦ - كن حازماً عند تقديم وجهة نظرك.
- ٧ - أفهمه أن الإنسان يُحترم على قدر احترامه للآخرين.



٨ - ردد على مسامعه الآيات والأحاديث المناسبة.

٩ - استعمل معه أسلوب: نعم.. ولكن.

ونجده دائماً يتخذ القرارات الدكاتورية، ولا توجد عنده مرونة لتعديل قراراته.

رابعاً: الشخصية العظيمة

وتسمى الرؤوفة، والرافة هي الرحمة والعطف، وما يصاحب ذلك من تلطف ورهق.

أمثلتها:

١ - أحمد مدرس ناجح في إيصال المعلومات إلى طلابه، لكنه عاجز عن ضبط تصرفاتهم في الفصل، فلا يجد في نفسه الميل إلى استخدام أي أسلوب من أساليب التهيب مع الطلبة، ولذا فقد استغله بعض الطلبة فصاروا يؤذونه وقت الدرس، ويشغلونه بأمور تافهة كي لا يثقل عليهم بالموضوعات والواجبات، ومع ذلك فهو مستمر في الرافة بهم حتى أضر بباقي الطلبة، وحرّمهم من إكمال المقرر في وقته.

٢ - كان خارجاً من المسجد متوجّهاً لسيارته الفخمة، وإذا بأحد المتسولين يضاغئه وقد كان يرقب صاحب هذه السيارة التي يبدو أن صاحبها غني جداً، فبدأ المتسول يسرد له القصص المفضجة التي تعرضت لها أسرته، والفقر المدقع الذي هم فيه، حتى أبكى صاحب السيارة فأخرج من



محفظته ألف ريال وأعطاه إياها، وإذا بإمام المسجد وهو خارج من المسجد يشاهد المنظر، فالتفت إلى صاحب السيارة وأخبره بأن هذا المتسول محتال معروف بكذبه.

أبرز صفات الشخصية العظوفة:

١ - غلبة مشاعر الرأفة والعطف ورقة القلب مع الناس عموماً، من يستحق ومن لا يستحق، وفي غير موضعها.

٢ - عدم القدرة على إبداء الغلظة والشدّة مع الآخرين، وعلى استعمال أساليب الترهيب المناسبة حتى مع أولاده أو زوجته أو طلابه أو موظفيه، أو غيرهم ممن قد يحتاج معهم إلى بعض الحزم والشدّة في التعامل.

٣ - الاستمتاع بالرأفة بالآخرين، وإسعادهم والاطمئنان إليهم، وكره الغلظة دائماً.

٤ - الميل إلى استعمال أساليب الترغيب والمبالغة فيها، حتى في بعض المواضع التي لا يجدي فيها سوى الترهيب.

٥ - الضعف واللين والتسامح المبالغ فيه حتى مع من لا يستحقه.

٦ - الابتعاد عن الخصومات والمجادلات وإيقاع العقوبات حتى مع من ظلمة، وقد يتنازل عن حقوقه المشروعة رأفة بخصمه أو خوفاً منه، وإن كان خصمه مستوجباً للعقوبة ولا يجدي معه سواها.

مجالات نجاح الشخصية العظوفة

تلك المجالات التي يبرز فيها دور الرأفة والشفقة، كإغاثة الملهوفين



وإعانة الفقراء والمساكين، ونحو ذلك.

• نجد دائماً قراراته فيها مرونة، ولكن يتميز بأنه يأخذ القرارات تبعاً لعاطفته، فنجده يتخذ قرارات بعضها خاطئاً.
خامساً: الشخصية المستسلمة

المراد بها:

الإذعان الزائد عن حده.

أمثلتها

١ - كان زياد على موعد مع والدته ليأخذها إلى المستشفى قبل نهاية الدوام، وبينما هو في الطريق قبل الوصول إلى والدته، إذ استوقفه صديقه منصور 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 يجروء أن يعتذر له.

٢ - زار عبد الرحمن بعض أصدقائه السابقين في استراحة لهم بعد صلاة المغرب وجلس معهم، فإذا هم منهمكون في لعبهم بالهاتف منذ ساعتين، ثم سمعوا أذان العشاء ثم الإقامة ثم بدأ الإمام الصلاة وهم مستمرين في لعبهم، وعبد الرحمن يريد أن يقوم للصلاة ولكنه مُحرج من زملائه، ولا يجروء على التعبير عما يريد.



أبرز صفات الشخصية المستسلمة:

- ١ - الميل إلى موافقة الآخرين ومسايرتهم في أغلب الأحوال، ومجاملتهم والنزول عند رغباتهم ولو على حساب نفسه، فهو لا يجروء أن يقول: لا أو لا أريد أو نحو ذلك، ولذا فإنه يكثر من قول: نعم، صح، حاضر، أبشر، لمن يستحق ذلك ومن لا يستحق.
- ٢ - ضعف القدرة على إبداء الرأي الشخصي ووجهات النظر، ولا سيما إذا كانت مخالفة لمعظم آراء الآخرين.
- ٣ - ضعف القدرة على إظهار المشاعر الداخلية (رضا، استياء، حب، كره...) وحبسها في أعماق النفس.
- ٤ - الحرص الزائد على مشاعر الآخرين وخشية إزعاجهم (جرح مشاعرهم).
- ٥ - ضعف الحزم في اتخاذ القرارات.
- ٦ - التواضع في غير موضعه ولغير أهله (الدالة).
- ٧ - ضعف التواصل البصري بشكل ملحوظ جداً (يتجنب التقاء العيون دائماً أو غالباً)، مع ضعف الصوت حتى إن كان الحق له، ومعه البرهان والشهود.

أسباب الاستسلام

توجد عدة أسباب للخجل، وهي مزيج من الضغوط النفسية الداخلية المرتبطة بالأجواء الجماعية التي يواجهها الشخص الخجول، ومن ذلك الأسرة (صرامة الوالدين وشدتهما وكثرة انتقادهما).



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 بيسر وسهولة، وقد يجد ممن حوله ثناءً وتمجيذاً واستحساناً يزيد مضيئاً في هذا الطريق.

- نجد قرارته دائماً ضعيفة، ما يؤدي إلى الخطأ في القرارات، ونجد عنده تردداً، ويكون غير حازم في اتخاذ القرارات.



سادساً: الشخصية العدوانية

المراد بها:

التسلط المشوب بالغلظة.

أمثلتها

٢ - كانت إشارة المرور خضراء وأحمد يسير بسيارته نحوها مسرعاً ليدركها، وكانت أمامه سيارة أجرة تسير على مهل، ثم لما أضاءت إشارة الحذر (الصفراء)، توقفت سيارة الأجرة ولم يتمكن أحمد من تلافي الاصطدام بها، فنزل فاتلاً عضلاته وهو ممتلئ غضباً وغيظاً، فتوجه نحو قائد سيارة الأجرة المذهول وجذبه من مقعده وبصق في وجهه وصفعه، وقال له: (ليش توقف قبل ما تصير الإشارة حمراء يا...).

٢ - اشترى مزرعة كبيرة مترامية الأطراف وليس لها أسوار توضح معالمها وتحميها، فبادر ببناء سور خرساني طويل رفيع واعتمد على الأرض من حوله، فامتد ٥ أمتار شرقاً وغرباً وشمالاً وجنوباً، فزادت مساحة مزرعته ٥٠٠٠ متر مربع، ولما جاءه أصحاب تلك الأرض يجادلونه في عدوانه على حقوقهم، غضب وانفعل وسب وشتم وكاد يلجأ إلى السلاح.



صفات الشخصية العدوانية:

١. التسلط على الآخرين وعدم مراعاة حقوقهم، فضلاً عن مشاعرهم.
٢. الجرأة الزائدة عن حدها في إبداء الرأي ووجهات النظر، إلى حد إلزام الآخرين بها في بعض المواقف.
٣. المبالغة في إظهار مشاعر الاستياء والغضب والكراهية وعدم مراعاة مشاعر الآخرين في ذلك.
٤. 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...).
٥. الإفراط في الاعتداد بالنفس (بالرأي والقدرات)، وتحدي الآخرين وعنادهم.
٦. الحملقة في عيون الآخرين بقوة وقلة احترام، وبنظرات تسلط تُشعر الطرف المقابل وكأنه أمام عدو.
٧. قوة في الصوت مع ارتفاع في نبراته وتسلط في عباراته (أوامر ملزمة أو نواهٍ صارمة).

كيفية التعامل مع الشخصية العدوانية

١. أصغ إليه جيداً كي تمتص انفعاله وغضبه.
٢. حافظ على هدوئك معه دائماً ولا تنفعل أمامه.



٣. لا تأخذ كلامه على أنه يمس شخصيتك.
٤. تمسك بوجهة نظرك ودافع عنها بقوة الحجة والبرهان.
٥. أعدده إلى نقاط الموضوع المتفق عليها.
٦. استخدم معه المنطق وابتعد عن العاطفة.
٧. ابتسم وحافظ على جو المرح.
٨. 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).

- نجد قراراته تتسم بالمخاطرة دائماً.

سابعاً: الشخصية الانطوائية

وتسمى المنطوية والمنعزلة.

أمثلتها

١. طالب جامعي متفوق في دراسته ولكنه منغلق على نفسه، ليس له أي علاقات اجتماعية حتى في أيام الإجازات، لا يخالط أهله إلا نادراً،



ويقضي معظم وقته مع دروسه، وأوقات فراغه يمضيها في البحث على شبكة الإنترنت.

٢. في دائرة حكومية مليئة بالموظفين والمراجعين وتعج بالحركة والعمل والعلاقات الوظيفية، يوجد موظف ليس له علاقة بالبشر من حوله، يأتي إلى الدوام ويخرج بعد ساعات العمل الطويلة دون أن يشعر بوجوده أحد، فهو منعزل لا يتفاعل مع من حوله إلا بالسلام البارد الخالي من مشاعر التعارف والتألف، حتى بعد العودة من الإجازات، هذا الموظف لا يلقي بالأ مما يُقال عنه من خير أو شر.

أبرز صفات الشخصية المنطوية

١. تفضيل العزلة والانفراد على الخلطة والاجتماع دائماً، ويكون ذلك حتى في أوقات الفراغ (إجازة نهاية الأسبوع والإجازة السنوية)، ويفضل الاستمتاع الفردي على الاستمتاع المشترك (في الجلسات والرحلات).
٢. برودة المشاعر وانحسار العواطف (المحبة، الشفقة، العطف) حتى مع الأهل والأولاد، وليس ذلك بسبب قسوة القلب وغلظة ضمير.
٣. برود الانفعالات النفسية (الفرح، السرور، الحزن، الغضب، العداة)، وعدم المبالاة بالمواقف التي تثير المشاعر.
٤. ضعف التأثير بالانتقادات والتوبيخ والتشجيع والمدح والثناء، وليس ذلك لدافع خلقي أو ديني، وإنما طبع وجبلة.



٥. ضعف التأثر بالنصح والإرشاد والتوجيه، ليس بسبب العناد والرفض والتحدي، وإنما لبرود المشاعر وضعف تأثيرها على التفكير والسلوك.
٦. ضعف القدرة على التعبير عن المشاعر الإنسانية (لعدم توافرها أو ضعفها في قرارة نفسه)، وضعف الاشتياق إلى الأهل والأحباب حتى عند طول الفراق.
٧. تفضيل المجالات التي يغلب عليها الانفراد في الدراسة والعمل.
٨. ضعف التواصل اللفظي (كلامه محدود ومختصر ودون مشاعر)، وغير اللفظي (نظراته وإشاراته باليدين والرأس).
٩. ضعف التواصل مع المقربين (في اللقاءات والزيارات).
١٠. ضعف في المبادرة والتلقائية والتحرك الذاتي والتفاعل الاجتماعي، وفي القيام بالمسئوليات.
١١. الإغراق في أحلام اليقظة والاسترسال فيها بدرجة كبيرة جداً (حتى في مرحلة ما بعد المراهقة)، وعدم تحديد الأهداف المستقبلية.

كيفية علاج الشخصية الانطوائية

١. محاولة ذوبانها وانصهارها في الدوائر الاجتماعية.
٢. عدم الإلحاح في دفعها للاختلاط إلا باقتناعها، لأن ذلك يسبب عقد نفسية له.
٣. مساعدتها بروية لاكتساب مهارات تخرجها من عالمها الخاص.



٤. محاولة توضيح إيجابياتها ودعم عوامل النجاح فيها.
٥. اختيار الوظائف والأعمال والوسائل التي يلائمها لاستثمار جهودها.
٦. محاولة استدراجها وإقناعها بحكمة ومرونة عن طريق من يعالجها من أصدقائها نحو الاختلاط والإيجابية الاجتماعية.
- ٧ - على الأبوين والمربين الحذر من هذه الصفة عند تربية أبنائهم أو طلابهم منذ الطفولة، حتى لا يحتاج إلى معالجتها.

مجالات نجاح الشخصية الانطوائية

أما مستوى الذكاء والقدرات العقلية فهو يختلف ويتفاوت، فمن هؤلاء أذكىء بارعون مبدعون ولا سيما في المجالات الفكرية البحثية، وعادة يختارون أعمالاً وهوايات منفردة، كأن يُبدع في الحاسب الآلي والإلكترونيات ونحو ذلك، ومنهم من ذكائه متوسط أو دون ذلك.

• نجد قراراته تتسم بالضعف، وأحياناً بالشك، ولا تكون قراراته فيها مخاطرة أبداً.

ثامناً: الشخصية التجنبية

المراد بها:

إن الشخص السوي نفسياً لديه قدر متوسط من القابلية للتأثر بانتقادات الآخرين والانزعاج منها، ولديه حرص على كرامته، ولا يمنعه ذلك من



مخالطة الناس والتفاعل معهم، وإن احتاج إلى تجنب بعضهم (كالثقلاء والمغرورين والسفهاء..)، أما صاحب الشخصية التجنبية فهو مبالغ في تجنبه للآخرين، ولديه علة في شخصيته.

أمثلتها:

١. محمد معلم في المرحلة الثانوية، شديد الشعور بالحرَج من أسئلة الطلاب وملحوظاتهم على طريقة تدريسه، قليل الاختلاط بزملائه كثير الهرب من المسئوليات اللاصفية، وإذا حضر الموجه حصته شعر بالارتباك الشديد، وإذا أبدى الموجه بعض الملحوظات تأثر بشكل كبير لمدة طويلة.
٢. أبو إبراهيم له مجموعة من الزملاء يجتمعون كل أسبوع في استراحة جميلة، ويتبادلون الأحاديث والمزاح، وكثيراً ما يسألون عنه ويلحون عليه بالحضور، لكنه يتحجج لهم بأعذار تبدو متكلفة، وإذا حضر معهم فنأدراً ما يُبدي رأيه في أي أمر، وإن أشركوه في المزاح تضجّر وقاطعهم فترة طويلة، يبالغ في تصغير نفسه وتراجعته عن أمور هو قادر على أدائها بكفاءة لو أقدم عليها.

أبرز صفات الشخصية التجنبية

١. الانزعاج الشديد والحساسية المفرطة من انتقادات الناس وملحوظاتهم، والمبالغة في استقبالها وتفسيرها.
٢. التحرّز من المهام والأنشطة الاجتماعية التي تطلب تفاعلاً مع الآخرين.



٣. لديه نقص واضح في مهارات التواصل الاجتماعي ومهارات إثبات الذات.

٤. تجنب الاندماج الاجتماعي ومخالطة الناس خوفاً من الانتقادات، وهرباً من الإحراج المتوقعة (الارتباك، الخجل...)، رغم الرغبة في المخالطة وعدم الاستمتاع بالوحدة (مقارنة بالشخصية المعتزلة)، وحينما يتأكد من قبول الآخرين له ورضاهم عنه يخالطهم.

٥. التثوق والانكفاء على الذات، والإحجام عن المبادرة وإظهار الإمكانيات والقدرات.

٦. المبالغة في احتقار الذات وتصغير القدرات وتقليل الطموحات.

كيفية علاج صاحب الشخصية التجنبية:

١ - المعالجة النفسية الهادفة للاستبصار على تلطيف حدة الخوف المرتبط بصراعات لا واعية.

٢ - التدريب التعبيري والتدريب على المهارات الاجتماعية لزيادة ثقته بنفسه، وهذا ما تسعى له أيضاً أساليب نزع الحساسية.

٣ - قد تفيد أساليب المعالجة المعرفية في تقليص وإزالة التوقعات المرضية التي تنقص إلى حد كبير ثقة المريض بنفسه.

٤ - المعالجة الجماعية.



- نجاهه متردداً بنسبة كبيرة عند اتخاذ القرار.
- وقراراته ضعيفة لعدم سعة الأفق ونقص الخبرة.

تاسعاً: الشخصية جاذبة الأنظار

وتسمى

الشخصية الهستيرية

المراد بها:

قد يحتاج الشخص السوي 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، وإنما 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.

مثالها

خالد شاب ناعم متفنج في مظهره وتصرفاته، فشعره لا يختلف في طوله وقصته عن شعر أخته، وكذلك عطره الخاص الذي يحتفظ به في سيارته، عطر نسائي مشهور، وهو يعلم ذلك ويعجب بذلك العطر، ويمر وسط السوق فيلفت الأنظار بشكله العجيب، ولا سيما أنه يقوم أحياناً ببعض الحركات



غير الطبيعية، وإصدار بعض الحركات الغريبة، وأما هاتفه المحمول فلا يكف عن إصدار النغمات المتنوعة، وخالد كل مرة يستقبل مكالمته جديدة ويرفع صوته في حوارهِ ليُسمع من حوله.

أبرز صفات الشخصية جاذبة الأنظار

١. الولوج بجذب أنظار الناس والاستحواذ على انتباههم واهتمامهم باستمرار، والاستمتاع بذلك والانزعاج من ضده.
٢. المبالغة في التعبير عن الانفعالات والمشاعر بتصرفات وعبارات قد لا تتلاءم مع الموقف، وفيها سرعة استثارة، وأحياناً يعجز عن التعبير عن المشاعر.
٣. المبالغة في إظهار النشاط والحيوية، مع الميل إلى كثرة التجديد والتنوع في الاهتمامات والمظاهر والممتلكات والعلاقات الشخصية (تبعاً لما يحقق جذب الأنظار)، إضافة إلى كراهية الروتين والنمطية.
٤. المبالغة في إقامة علاقات اجتماعية كثيرة ومتنوعة، ولا سيما مع ذوي الجاه والمال والمنصب، من أجل دخول دائرة الاهتمام الاجتماعي، والوجود تحت الأضواء الساطعة التي تجذب الأنظار، ولذا تغلب على تلك العلاقات سرعة التقلب والتغلب والتحول تبعاً لمواقع الأضواء.
٥. سطحية التفكير وضحائه وبعده عن الواقع مع السذاجة وسرعة الاستجابة.



٦. ضعف الهمة والتحمل، وسرعة الضجر مع قصر النظر وضعفه عن التطلع للمستقبل والاستعداد له، والالتفات للماضي والإفادة من دروسه.
٧. فقدان الصبر والمثابرة، وعدم القدرة على تحمل تأخر النتائج، وعند التعرض للضغوط النفسية والأزمات والإحباط يبرز استعطاف الآخرين وجذب الانتباه بصورة ملحوظة.
٨. استطلاع مشاعر الآخرين واهتمامهم وما يثير إعجابهم، والتعرف على ما ينفرهم ويسخطهم، ورصد ذلك بدقة والاستفادة منه في جذب الأنظار وكسب اهتمام أكبر عدد ممكن من الأشخاص، فهو يتماشى مع ما يطلبه المشاهدون والمستمعون ولكن حسب طريقتة هو وفهمه.
٩. استخدام السلوك الإغرائي للجنس الآخر إذا ضعف الوازع الديني، كالمبالغة في الزينة والتفنج في الحديث والتصرفات.
١٠. طلب السعادة من خلال إعجاب الآخرين والحصول على رضاهم، ويرى الشخص نفسه أنه اجتماعي مرح محبوب، يوافق الآخرين ويوافقون ويسعدهم ويعجبون به.
١١. التعامي عن عيوب النفس وقلة الاستبصار بها، أو السعي في إصلاحها.
١٢. تبيذير المال وتشتيت الجهود والطاقات لأجل كسب استحسان الناس.
١٣. الانشغال بالمظاهر الجوفاء البراقة، والغفلة عن حقائق الأمور ومخابرها وجواهرها.



مجالات نجاح الشخصية جاذبة الأنظار

مما يميز أصحاب الشخصية الهستيرية بشكل واضح وملحوظ، هو القدرة على الهروب من مواقف معينة، من خلال التحلل من شخصيتهم الأصلية واكتساب شخصيات أخرى تتلاءم مع الظروف الجديدة، كما يتطلب أحياناً من الممثل أن يعيش في شخصية البطل يوماً لمدة ساعات بإجادة تامة، فالشخصية الهستيرية لها قدرتها على تقمص الشخصية التمثيلية واندماجها مع الشخصية التي تقوم بالدور عنها، ويتطلب ذلك انفصالها عن شخصيتها الأصلية وهو ما تتميز به الشخصية الهستيرية كما يقول علماء النفس.

كما تصلح الشخصية الهستيرية للأعمال التي تحتاج لعلاقة مباشرة مع الناس، مثل الخطابة واللقاءات والعلاقات العامة والتمثيل المسرحي ومذيعي الإذاعة، وبعض المهن التي تحتاج إلى اللباقة في الحديث والإقناع مع الاستعراضية والمباهاة.

• نجد عنده سرعة في اتخاذ القرار، والقدرة على التأثير والمرونة في اتخاذ القرار، ولكنة يفتقد للتريث والتفكير بعمق قبل اتخاذ القرار.



عاشراً: الشخصية المعجبة بذاتها

وتسمى

الشخصية النرجسية

المراد بها:

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 التفاوض عنه. يرى أحدهم نفسه بعدسات تكبير مضاعفة، ويرى الآخرين بعدسات تصغير مضاعفة، يغلب عليه الإعجاب بالنفس والكبر والأنانية والكذب



والرياء، كما قال المتنبي:

فدع عنك تشبهي بما وكأنه فما أحد فوقي وما أحد مثلي
وقديما قال فرعون: (أنا ربكم الأعلى) وقبله إبليس قال: (أنا خير منه)
وغيرهم من المتكبرين المعجبين بذواتهم وممتلكاتهم، كقارون وصاحب
الجنة، وبعض كفار قريش ممن غلب العجب والكبر على شخصياتهم.
هل يدرك صاحب الشخصية المعجبة بذاتها علتة؟
في الغالب لا يدرك النرجسي علتة، ولا يستبصر ما فيه من خلل.

مثالها

في اجتماع لأهل الرحي، امتلك أبو ناصر صدر المجلس، وبادر بالحديث عن
رحلته في الصيف الماضي إلى أوروبا، والأماكن التي زارها في باريس ولندن،
ثم تحدث عن إنجازاته ومدح نفسه كثيراً وبالغ 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،
سأله بعض الحاضرين عن بعض الأمور الصحية وطرق الوقاية منها، فلما
بدأ بالإجابة تدخل أبو ناصر وتسلم زمام الحديث مرة أخرى، وأخذ
يغوص في الأمور الصحية، وعرج على علاقاته بالمسؤولين الكبار في وزارة
الصحة، وكيف أنه استضاف بعضهم في مزرعته و...



أبرز صفات الشخصية المعجبة بذاتها

صفات هذه الشخصية كثيرة وملاحظها متعددة، وقد لا تجتمع في شخص واحد، لأجل تفاوت هؤلاء في كثير من الأمور، كالذكاء والقدرات العقلية والمهارات الاجتماعية 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 أبرز الصفات:

- ١ - الإعجاب الزائد بالنفس (العجب).
- ٢ - يشعر بعظم شأنه وأهمية أمره، وأنه فوق أقرانه، وخير من كثير ممن حوله.
- ٣ - المبالغة في تلميع نفسه وإظهار ما عنده بأحسن صورة، حتى في الملبس والمقتنيات.
- ٤ - يمدح نفسه بتكرار واستمتاع (مباشرة أو غير مباشرة) بمناسبة أو غير مناسبة.
- ٥ - يستمتع ويتلذذ بثناء الآخرين عليه ومدحهم له، وترتفع بذلك معنوياته.
- ٦ - يكثر من لفت الأنظار إليه.



- ٧ - الادعاء والافتراء بأن لديه من الممتلكات والقدرات والإنجازات شيئاً كبيراً، ويحب أن يُحمد بما لا يفعل.
- ٨ - يتصور ويوهم الآخرين بأنه يعرف كل ما يدور حوله من أمور، ويفهم فيها حتى التفاصيل الدقيقة.
- ٩ - يبالغ في طموحاته وأفكاره وأحلامه ومشروعاته، ويدّعي الأهمية والعبقرية والذكاء.
- ١٠ - يتطلع إلى الألقاب الفخمة والمؤهلات والممتلكات والمناصب التي تجلب أنظار الناس إليه.
- ١١ - تجذبه الوظائف والأعمال واللجان ذات الواجهة الاجتماعية.
- ١٢ - يتبوأ صدر المجلس ويمسك بزمام الحديث، ويكثر من التعقيب بعجب وتمركز حول الذات، وإذا عصفت الغرور برأسه توهم أن منكبه جناح.
- ١٣ - مرتبط بالعجب ارتباطاً وثيقاً، فهو كالتطاووس مشغول بحاله، مفتون بنفسه، متغطرس على غيره.
- ١٤ - شدة التأثر بالانتقادات مهما كانت يسيرة.
- ١٥ - يكاد لا يعترف بخطأ فيه.
- ١٦ - مصلحته أهم عنده من أي شيء.
- ١٧ - يحسد الناس بدرجة كبيرة خصوصاً الأقران والمنافسين.
- ١٨ - يتوهم أنه محسود ويبغضه الآخرون لتفوقه عليهم.
- ١٩ - ينسب لنفسه إنجازات غيره وحسناتهم.



٢٠ - يتصف بالخداع والنفاق الاجتماعي والانتهازية، ويستغل الناس للعمل لصالحه، ويوهمهم أن هذا للمصلحة العامة أو لمصلحتهم.

كيفية علاج الشخصية المعجبة بذاته

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 والتهديب في نفوس صغار النرجسيين (قبل اكتمال أنفثها واستقلاليتها)، وافساح 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 والاستعلاء.

مجالات نجاح الشخصية المعجبة بذاتها

من فوائد النرجسية أنها تحفز صاحبها للنجاح الشخصي وبطرق شتى منها:

١ - الانتشار الإعلامي للشخص والهالة الإعلامية له، سواء صنعها هو أم صنعت له.



- ٢ - الإنجازات المتنوعة والكثيرة (التعليم، الشهادات، المناصب، الممتلكات).
 - ٣ - التواصل مع العديد من الأشخاص المهمين وذوي الجاه والصيت.
 - ٤ - الطموحات العالية والأفكار التجديدية (وهذه وإن كانت نابغة من رغبته في كسب الشهرة، لكنها قد تخدم جهات أخرى ويكون لها نفع عام).
- ومع ذلك فإن النرجسية غالباً ما تكون سبباً لمقت الشخص، وبُغض العقلاء إياه، ولا سيما إذا بالغ في إعجابه بنفسه.

توجيهات للتعامل مع الشخصية المعجبة بذاتها

يختلف الأمر باختلاف الظروف والأشخاص، ولا توجد قاعدة ثابتة، ولكن هناك بعض الإرشادات العامة :

- ١ - لا تشمت بأخيك فيعافيه الله وبيبتليك، واسأل الله له البصيرة.
- ٢ - في المجالات التربوية والإدارية قد يكون عنده طاقات تخدم الآخرين ويتفوق بها على غيره، ويكون جديراً بالتمكين فلا ينبغي حجبها دائماً وتغييبه، خصوصاً إذا أفسح المجال لمن هو دونه وتُرك هو، فهذا يشعل فيه نار الغيرة والشعور بالمهانة والسعي إلى الانتقام، وفي المقابل لا ينبغي تركه دون رقابة أو تمكينه التام، فإنه سريعاً ما يتسلط على من فوقه فضلاً عن دونه.
- ٣ - إذا كان صغيراً متعالياً فوق منزلته بكثير، فلا تمكنه من التسلط فيفرق في إعجابه ويفسد فيما تمكن فيه من الأمور لأجل مصلحته وهواد.
- ٤ - إن كان من المقربين، فالمدارة والتوجيه الهادئ المرتكز على التذكير



بعضهم خطورة الكبر والعجب والرياء، وبأهمية التواضع والإيثار والتواضع والتعاون.

٥- إذا كان بينك وبينه خصومه فلا تتوقع سعيه إليك بالصلح إن كان مخطئاً إلا لغرض خفي فاحذره، اللهم إن فتح الله على قلبه بالهدى وعرف كبره وسعى في إصلاح نفسه.

٦- إذا تسلط عليك بالتعالي والادعاء ولم يجد معه أسلوب الدفع بالتي هي أحسن، فاستخدم أسلوب الحزم، ولا تدعه يصعد على أكتافك أو يستغلك أو يحقرك، قال ابن حزم: (مسامحة أهل الاستئثار والاستغنام والتغافل لهم ليس مروءة ولا فضيلة، بل ذلة وضعف وتعويد لهم على التماذي في ذلك الخلق المذموم).

٧- 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 غيره من أفراد أو جماعات، فقد يتمسكن حتى يتمكن، وعندها تسلط على من كان ضده ويعيد النظر في الماضي، ويفتح أرشيف الخلافات ويسوي مع خصومه الحسابات القديمة، وما أعظم خطره إذا كان عنده سلطة وصلاحيات.

• نجد قراراته دائماً تتسم بالدكتاتورية وعدم المرونة، ويتريث ويفكر بعمق قبل اتخاذ القرار، وتميل الشخصية الفردية إلى الصواب في القرارات.



ملخص الباب الثالث

- المرأة
- ماهية الشخصية
- مكونات الشخصية
- أنواع الشخصية





الباب الرابع الهداية Guidance

الخبرة وسعة الأفق

كانت والدتي تقول لي دائماً إنني عندما أقرأ كتاباً، فإني أكتسب منه خبرة عقول أخرى، وأني لا بد أن أطبقها في حياتي حتى لا أقع في نفس الأخطاء إلى وقوعها فيها، وكفي تعلموا أن يخرجوا من تلك الأخطاء، لذلك أقول إن الخبرة مهمة جداً في الحياة، سواء كان مصدرها القراءة أو الممارسة، أو حتى بالسمع.

فهناك:

خبرة معرفية : وهي التي تتكون عن طريق الكتب والقراءة.
خبرة سمعية : وهي التي تسمعها من أصدقائك وممن يكبرك في السن، أو حتى سماع البرامج الإذاعية والكثير من المعاملات الاجتماعية.
خبرة فعلية : نعرفها من خلال الممارسة والتجارب والوقوع في الخطأ، وعدم العودة إلى هذا الخطأ أو تكراره، والتفكير في أبسط الطرق للتغلب عليه، ومنها نكتسب خبرة يمكن أن نكسبها للآخرين، ونمارسها ونستفيد منها، وهذه أعلى مراتبها.
خبرتك في الحياة مهمة جداً وأساسية، توفر عليك وقتاً وجهداً وأماً،



وتسهل الحياة وتحسن جودتها.

خبرتك في الحياة تشبه فرامل السيارة، فهي التي توقفك عن ارتكاب أي خطأ، أو أخذ قرارات خاطئة.

الخبرة تدفع إلى النجاح، وتدفع إلى التطور في الحياة.
الحياة التي تقودها الخبرة أفضل من حياة لا تقودها الخبرة.

الخبرة ليها دور
تصلح ليك أمور
تعال ياله قول
كيفية الحلول

عندما نتكلم عن الخبرة من الناحية العلمية، فلا بد أن نتحدث عن نظرية روجرز ونعرف الخبرة من خلال هذه النظرية التي ستوضح لنا الطريق، ونفهم منها معنى الخبرة وسعة الأفق.

نظرية روجرز (Rogers Theory)

انطلق (كارل روجرز) من فكرة التي أشار إليها عام ١٩٧٤م، وهي أن الناس بطبيعتهم خيرون، وأن الخبرة الشعورية الذهنية مهمة، وأن مفهوم الذات يكمن في قلب الشخصية^١

ويؤكد روجرز أننا نكون أحراراً في أن نعيش خبرة طبيعتنا البشرية

s, (Kassin)p.601, 2003, 1 1



الإيجابية البناءة التي يمكن الوثوق بها، وأن الإنسان بطبيعة سليمة، وأن المستقبل يصلح ما يفسده الماضي، وأن الإنسان يتقدم نحو الأمام. وهو لا يفترض وجود دوافع تدميرية موروثة في الكائن البشري، بل العكس تماماً، أن الإنسان في حالة نمو طبيعي وإدراك للذات وتحقيقها، وإذا تهيأت الظروف المناسبة للدافع الفطري لتنمية إمكانات الفرد وقدراته بشكل كامل في وظائفه النفسية، فإنه سيصبح قادراً على إثراء نفسه وإغناء خبراته¹.

والفرد إما يمثل خبرته تمثيلاً رمزياً، فتكون شعورية، أو أنه ينكرها ويتجاهلها فتكون لا شعورية² وبذلك ينشأ ما يسميه روجرز التنافر أو عدم التطابق بين الذات والخبرات، ما يؤدي إلى عدم التكيف النفسي، وأن الشعور الكامل بالخبرات والوعي بها يؤدي إلى أن الشخص يكون محققاً لذاته، ومتكاملاً في وظائفه النفسية، إذ يعي خبراته كلها ويستمتع بكل لحظة من لحظات حياته، لأنها محملة بخبرات جديدة وممتعة.

وأن الخبرات تتجمع لتكون ميدان الخبرة المندمجة في نظرة الفرد الخاصة للعام، لذلك تصبح خبرات الفرد ذات أهمية سامية.

وكما يقول روجرز: ”الخبرة بالنسبة لي هي أعلى سلطة، ومحك

الصدق، وهي تجاربي الخاصة³

1، Pervin 114، 2970، s

2، كامل، 1، 1959، 104،

3 شتر، 1، 268، 1983،



فهو يرى أن نمو الشخص وتطوره يجري من خلال إدراك الفرد لخبراته وتفاعله معها منذ الطفولة حتى الكبر، إذ إن التطابق (لا يوجد صراعات بين الذات المدركة والخبرات) بين الذات والخبرات، يقود إلى ترميز دقيق للخبرات والنمو الإيجابي، ويكون الشخص مبدعاً ولو في شيء صغير أو قرار جديد يحس بالتلقائية وبمرونة كبيرة في التكيف والبحث عن خبرات جديدة.¹

الخبرة ليها دور
تصلح ليك أمور
تعال ياله قول
كيفية الحلول

في طريقنا للهداية دائماً بعد أن عرفنا الخبرة من وجهة نظروجرز، هيا نعرف مفهوم الخبرة بصورة أعم وأشمل.

مفهوم الخبرة

الخبرة تعنى مجموعة المواقف والأحداث التي يعيشها الإنسان في لحظة معينة من عمره، سواء كانت مواقف أم أحداثاً ماضية، بشرط أن تؤثر في سلوكه وتترك آثاراً في شخصيته، وتجعله صيغة مختلفة عن سواه²

فالإنسان يزداد خبرته من موقف تعلم فيه شيئاً معيناً أثر في

1 من مجلات كلية التربية الأساسية المجلد 22 العدد 93 لعام 2016

2 طه وآخرون، 1



شخصيته، وكلما زادت هذه المواقف اتسعت نظرتة وأفتة.¹

قال برونر Bruner

أي إنسان يستطيع تعلُّم أي خبرة إذا ما قُدمت له بطريقة مناسبة، أي أن تكون هناك نقطة تحدٍ بين الإنسان والمعلومة، وهي حاله من الخبرة يجب أن يعلم الإنسان كيف يكتشفها ويتعامل معها، فالخبرة عند برونر حالة اكتشافيه.

إن خبرة الشخص بالعالم غير مرئية للآخرين، فإذا فهم الشخص الآخر العالم بأبعاد كثيرة وبعمق أكثر وبنظرة أوسع من الآخرين، فلن نستطيع أن نتصور ما يمكن أن تكون عليه خبرته، لأن الفرد لا يستطيع أن يتخيل أو يتصور إلا ضمن الحدود التي رسمتها خبرته الخاصة، فإذا عرض الشخص أفكاراً مفاجئة تدعو إلى الدهشة، وإذا كانت تصرفاته ذات مهارة ولياقة، وإذا حقق سمواً حقيقياً وأهدافاً نبيلة تبدو مستحيلة، ولا يستطيع الشخص العادي تخيلها، فإن هذا الشخص أوسع وعياً ومعرفة من غيره.

ويرى لندزمان إن هناك نوعين من الخبرة:

الخبرة الإيجابية: ذات المعنى، التي تستدعي السعادة والدفاع، وما

إلى ذلك.

الخبرة السلبية: هي الخبرة السلبية غير السارة.

1، (1963، 22) برونر، Bruner



وللخبرة الإيجابية أهمية في تنمية وخلق الشخص ذي المستوى من الأداء العالى، فقد ظهرت في دراسة (الخبرات الحرجة) التي قام بها زيزو وفيناكي^٢) على أفراد تتراوح أعمارهم بين (٢٠ إلى ٨٠ عاماً) ووجدوا أن الذين قالوا إن خبراتهم الحرجة كانت مسرة، كانوا أفضل تحقيقاً للذات.

كما أشارا أيضاً إلى أن دراستهما تشير مثلما أشارت دراسة لنتشن وهورن^٣، إلى أن الأشخاص من ذوى الأداء العالى يستطيعون استخلاص نتائج إيجابية حتى من الخبرات المؤلمة، وتشير دراسات عديدة^٤ التي أجريت على أشخاص حققوا ذواتهم، إلى أن الإبداع يرتبط ارتباطاً عالياً مع الانفتاح على الخبرات النظرية الجمالية، وهذا من سمات الأفراد الذين يتميزون بالأداء العالى، ومنها يكونون أفضل في اتخاذ القرارات الصحيحة.

الخبرة ليها دور
تصلح ليك أمور
تعال ياله قول
كيفية الحلول

١ « و لن د زم ن (63 ، 1988

2 ، zizo & Vinacke

3 ، Lynch&Horne

4) (« ” شيفر (Schaeffer و Diggins) دكنز (و Milman) وملمان



الخبرة لها أسس معينة ومعاييركي نقول إننا اكتسبنا فعلاً خبرة:

- ١- يجب أن يكون لها هدف معين.
- ٢- يجب أن تكون لها قيمة كبيرة.
- ٣- يجب أن تكون مستمرة.
- ٤- لا بد لكل خبرة يمر بها الإنسان أن تعدل من سلوكه.
- ٥- يجب أن تُبنى على أساس التفاعل بين الإنسان وبيئته، والتفاعل هنا يعنى اهتماماً متساوياً بين الإنسان وبيئته.
- ٦- يجب أن يتكون الموقف المكتسب من ثمرة التفاعل بين الإنسان وبيئته^١

الخبرة ليها دور تصلح ليك أمور تعال ياله قول كيفية الحلول

بعد أن عرفنا معايير وأسس الخبرة، فماذا عن خصائصها وصفاتها؟

- ١- أن تحقق مبدأ الاستمرارية
أي أن تسهم الخبرات الماضية في بناء الخبرات الحالية، وأن تسهم
الخبرات الحالية في بناء الخبرات القادمة، وكلما كثرت خبرات الإنسان
السابقة، كانت لديه فرصة أكبر للمرور بخبرات أخرى جديدة، فتنمو
الخبرات وتتنزاد وتستمر، واستمرار الخبرة واتصالها يؤدي إلى النمو

1 عبد النور، 1 (195196، 1995)



السليم في جميع الجوانب، ومنها يكون الإنسان ذا شخصية متفتحة أقدر على اتخاذ القرار.¹

٢- أن تكون الخبرة متنوعة

كلما تنوعت الخبرات، فإنها تسهم في تحقيق أكبر قدر من الأهداف المرجوة، ومنها ما يخص الإنسان، ومنها ما يخص المجتمع، وهي متنوعة تبعاً لميولة وقدراته واستعداداته وحاجاته ومشكلاته واتجاهاته.^٢ ومنها ما يؤدي إلى سعة الأفق والإجادة في اتخاذ القرار، وتحسين جودة الحياة.

٣- أن تكون الخبرة شاملة

أن تتسم الخبرة بالشمولية في جميع جوانب شخصية المتعلم، وأن يهتم بها بشكل متوازن، فالخبرات في ظل المفهوم الحديث تتسم بالسعة، فهي تشمل المعارف والخبرات والمهارات والأنشطة، والشمول يعني كل جوانب النشاط الإنساني المعرفي والوجداني والحركي، وأيضاً كل جوانب النفس البشرية العقلية والوجدانية والجسمية^٣؛

- أن تتصف الخبرة بالمرونة

يجب أن تكون الخبرة ذات مرونة، وهذه المرونة تساعد على إبراز الفروق التي تجعل من الإنسان شخصية مستقلة تتميز عن سواها من الشخصيات،

1) « فهمي، (2004:22)

2) « فهمي 2004:223

3) « مذكور، 2001، 1، (135)



ويمكن فيما بعد استثمار ما فيها من قدرات وطاقات لتخدم الإنسان نفسه والمجتمع (١)، وأن تنوع الأنشطة مراعاة لحاجات الإنسان، ما يوفر فرصاً للتوافق الشخصي والتكيف الاجتماعي، وأن يحب الإنسان التعاون ويشجعه على التفكير السليم، وبالتالي يحسن من قدرته على اتخاذ القرار السليم.

٥- أن تكون الخبرة متكاملة ومنظمة

يجب أن تكون الخبرات منظمة ومترابطة، لأن الخبرات المفككة غير المترابطة قليلة الأثر في بناء خبرات جديدة، فإنها مهما زادت لا يُتوقع منها نتائج مفيدة.

أما المترابطة فإنها تزيد من فرص الاستفادة منها في جميع المجالات (١) ولا يجب اكتفاء بأن تكون الخبرات مترابطة، وإنما يجب أن تكون منظمة^٢.
ما هدفك من الخبرة؟

ما هدفك من الخبرة وسعة الأفق غير أن تكتسب معلومة مناسبة تفيد احتياجاتك الجسمية والنفسية والاجتماعية.

كما تزيد من مهاراتك العملية والعقلية، والخبرة تتدرب بها على طريقة التفكير العلمية، مثل الشعور بالمشكلة وتحديدها وفرض الفروض،
والوصول إلى حل المشكلة، واتخاذ القرار السليم في الوقت المناسب.

١ « s عدس ومصلى، (150، 1983، 1) »

٢ « عطية، (172، 2008) »

٣ « (1، 2001، 27) »، التوكيل ومحمود، 1



تَرْيُّثُ

إذن فهذه الخبرة الإيجابية تحقق لك السعادة والحياة السليمة، وتدعم قدرتك على اتخاذ قرارات سليمة، وتبعدك عن شبح "عضريت العلبة"، وتصل بها للهداية والقرار السليم، والهداية تتحقق من خلال خبراتك ومعارفك ومهاراتك.

الخبرة ليها دور
تصلح ليك أمور
تعال ياله قول
كيفية الحلول



- ملخص الباب الرابع

- الهداية

- الخبرة وسعة الأفق

- نظرية روجرز

- مفهوم الخبرة

- أسس ومعايير الخبرة

- خصائص وصفات الخبرة

- أهداف الخبرة



الباب الخامس حجر الأساس set a stone rolling



بعد أن اهتدينا بالخبرات والمعارف، وتعلمنا من خبرات أخرى سابقة وبدأت الشخصية تنمو وندرك ذاتنا، فقد نخشى كثيراً من الوقوع في اختيار "عفريت العلبة" مرة أخرى، فنندم ونتحسر على القرارات الخاطئة، فلا بد لنا من وضع حجر الأساس لقراراتنا، كي تُبنى على أساس سليم.

ولكي تصبح صحيحة وسليمة فنخرج من دائرة الألم الذي خيم علينا



من عدم الإصابة في القرارات، ومن عدم وعينا بالذات وكيفية الحلول السليمة والتفكير بطريقة علمية بعيدة عن المشاعر المزيضة والعواطف الكاذبة، وكل ذلك يتحقق من خلال نظريات اتخاذ القرار، فقد ننظر للنظريات ونختار الملائم والمناسب لنا، وذلك بمثابة حجر الأساس الذي يدعم لنا القرار، وبه قد تزداد معارفنا ومعلوماتنا، وبالتأكيد خبراتنا، فهيا بنا نعرف ما نظريات اتخاذ القرار.

تعددت الاتجاهات النظرية التي هدفت إلى توضيح آلية اتخاذ القرار بطريقة مثلى، وفيما يلي توضيح لهذه النظريات:

١ - نظرية دي بونو

يرى دي بونو^١ أن حياة الفرد مليئة بالأحداث والمواقف التي تواجهه وتتطلب منه اتخاذ قرارات بشأنها، ووضع الحلول المناسبة لها، إذ ركز دي بونو على أهمية الإدراك، كونه يعد ترجمة لما يحدث في العالم الخارجي، وتحويلة إلى رموز أو كلمات يمكن معالجتها، ويجري النظر إلى الأمور بنظرة عميقة تمكن الفرد متخذ القرار من رؤية الأشياء التي تخفى عن الناس العاديين.

وأوضح دي بونو أن معظم الأخطاء التي يقع فيها غالبية الناس في تفكيرهم تعود إلى الخطأ في الإدراك، وأن المخزون المعرفي الذي يمتلكه

1 ، s دي بونو (De Bonno 1989).



الفرد، يلعب دوراً كبيراً في صنع القرارات واتخاذها، فكل ما يواجه الفرد من مواقف يجري تفسيره وفقاً للمعارف والأفكار التي يمتلكها، وكلما زادت هذه المعارف والأفكار والخبرات لدى الفرد، زادت قدرة متخذ القرار على فهم المواقف، ويمكن له توليد عدة بدائل لمواجهة.

الخبرة ليها دور
تصلح ليك أمور
تعال ياله قول
كيفية الحلول

٢- نظرية القرار العقلاني

تركز هذه النظرية كما ذكرها دويل¹ على الفرد صانع القرار بوصفه المحدد للبدائل التي تحقق الهدف، فهو يقوم بجمع المعلومات وإدارتها ومعالجتها واسترجاعها في بنائه المعرفي، وتركز هذه النظرية على المعلومات المتوافرة قبل اتخاذ القرار، وطريقة الفرد وأسلوبه في اتخاذ القرار، والمخاطرة وتحمل المسؤولية عند اتخاذ القرار.

٣- النظرية البنائية المعرفية (بياجية)

أوضح بياجية أن مهارة اتخاذ القرار هي حالة من التوازن بين عمليتين

1 ، دويل، (Doyle.1998)



عقليتين متكاملتين هما: التمثيل، من خلال إضافة معلومات وأفكار إلى البناء المعرفي الموجود لدى متخذ القرار، والموائمة من خلال إعادة تنظيم البناء المعرفي الموجود لدى متخذي القرار، ليتناسب مع المعلومات والمعارف الجديدة.

ويضيف بياجيه أن البرامج التعليمية التي تقدّم يجب أن تراعي المرحلة العمرية التي يمر بها الطلبة، وأن تتضمن مواقف ونشاطات فيها نوع من التحدي الذي يحدث حاله من عدم التوازن لدى المتعلم، ما يثير دافعيته ويجعله يسعى إلى حاله التوازن التي توصله إلى القرار الصحيح¹

٤- النظرية العقلانية المقيدة

تركز هذه النظرية على أن متخذ القرار لا يستطيع أن يكون عقلانياً بسبب محدودية نظام معالجة المعلومات لديه، وأن إعطاء وصفة لكيفية صناعة القرار المثالي لا يساعد في فهم القرارات التي يتخذها الأفراد، ولا في التنبؤ بها، ولكن الذي يحدد ذلك هو وصف عملية اتخاذ القرار في الواقع.²

1 (أبولطيفة 1، 2005)

2 (الزغول والزرغول، 2003)



اعقلها دائماً توكل
على إلى خلقك تُكفل
الحزم دائماً سبيل
لكل قرار أمين

٥ - نظرية الدماغ

يرى علماء الأعصاب أن عملية اتخاذ القرار تعتمد على العمليات الكهروكيميائية التي تحدث في الخلايا العصبية في الدماغ، وأن الجزء المسئول عن عملية اتخاذ القرار هو الفص الأمامي من القشرة الدماغية. وتفترض هذه النظرية أن الدماغ في أثناء عملية اتخاذ القرار، يقوم بتنظيم المعلومات وتجميعها في صورة ذات معنى، إذ تتشكل المعاني في الدماغ من خلال الارتباطات المتصلة بهذا الموقف، ويصبح معناها أكثر عمقاً، وتزيد قدرة الفرد على اتخاذ القرار.

وما يفسر الفروق الفردية بين الأفراد في القرارات التي يتخذونها بشأن ما يواجههم من المواقف والمشكلات المتشابهة التي يتعرضون لها في حياتهم، يعود إلى أن كل دماغ فريد من نوعه، وله طريقته الخاصة في التفكير ومعالجة المعلومات، واتخاذ القرارات¹

٦ - النظرية البنائية الاجتماعية

يرى فيجوسكى² أن البيئة الاجتماعية والثقافية التي يعيش فيها الفرد

1 (Dayan and Daw)

2 «فيجوسكى» (Vygotsky)



تُشكّل تطوره المعرفي، ولها تأثير كبير على نمو مهارة اتخاذ القرار لدية، فيحدد ماذا يتعلم وكيف يتعلم، وما الأسباب التي يعتمد عليها في اتخاذ قراره.

وعليه فإن قدرة الفرد على اتخاذ القرار تتحدد بالأفراد المحيطين به ومن خلال التفاعل معهم، فيكسب منهم معلومات وأفكاراً وعادات وقيماً واتجاهات، وحدد فيجوسكى مصادر التفاعل الاجتماعي التي تساعد على تطوير مهارة الفرد على اتخاذ القرار، بالوالدين والمعلم والزملاء والأشقاء والثقافة بمصادرها المختلفة، والفرد نفسه من خلال حديثة الذاتي لتوجيه تعلمه، وأكد فيجوسكى أهمية الحديث الذاتي في جعل الفرد قادر على اتخاذ القرارات وحل المشكلات بفاعلية وكفاءة، إذ إنه يلبي حاجة الفرد في أثناء عملية اتخاذ القرار، فيعبر عن نفسه عما يفكر فيه أو ما يشعر به، ويختبر أفكاره ويُسمع صوته لنفسه، ويسلي ذاته باستخراج شخص آخر يتحدث معه^١.

واضحة دائماً أهدافك
ابدأ ما تقولش خايف
خد قرار صح في حياتك
ومتقولش أبداً منين

١ \ (Cotton 2000) ” \



- ملخص الباب الخامس

- حجر الأساس

- نظرية دي بونو

- نظرية القرار العقلاني

- النظرية البنائية المعرفية (بياجية)

- النظرية العقلانية المفيدة

- نظرية الدماغ

- النظرية البنائية الاجتماعية



الباب السادس استشارة counseling



قد تأتي لحظة الصفر وتتضح الأمور والاختيارات أماننا، فيجب علينا حسن الاختيار وحسن اتخاذ القرار حتى لا نقع في الفخ مرة أخرى ويفاجئنا "عصريت العلبة" الذي يراودنا في أعوامنا السابقة واختياراتنا الخاطئة السالفة.

ومن هنا نجد أن دعم الآخرين له دور كبير في حياتنا واتخاذ أهم قراراتنا، ومن يحضد بأصدقاء وأهل وأحباء، فقد نال من الخيرات الكثير



والكثير، لأنهم خير دليل وخير معين في أشد الأحوال وأصعب المواقف التي يمر بها أي إنسان، فقد يمر بعضنا في لحظة اتخاذ القرار، بحالة من التردد والخوف من اتخاذ القرار، وذلك ناتج عن خبرات ومواقف أخرى سابقة أدت إلى الاختيارات الخاطئة، وحدث بالفعل وشعر بالندم ولا يريد أن يكرر تلك التجربة بسهولة، وذلك لعوامل نفسية وأخرى اجتماعية، ومنا من يلجأ إلى من حوله كي يرشدوه ويثبتوه على اتخاذ القرار الصائب والسليم، ومنا من يلجأ إلى استشارة من هم أقدر وأعلم منه في ذلك القرار، ومن ذوي الخبرة وذوي العلم من الأصدقاء أو الأهل، وإن لم يجد من الأهل والأصدقاء من لديه الخبرة الكافية، فقد يلجأ إلى المتخصصين في ذلك المجال، وهذا هو الأولى عند اتخاذ القرار كي يصل إلى الرأي المنشود، وإدراكه لما فيه الخير لصاحب القرار.

فأهمية الاستشارة تكمن في أنها توسع تفكير الإنسان وترفعه إلى الكمال، وتعمل وبشكل كبير جداً على أن تصقل شخصيته، وعلى أن تضع بصره على نقاط لم يستطع هو نفسه رؤيتها بسبب سيطرة تفكيره عليها، ما غير من اتجاه تفكيره وأبعده عن النقطة التي اتضحت له عندما استشار إنساناً آخر.

استشارة الآخرين

لقد خلق الله سبحانه وتعالى الإنسان وخلق معه حبه للحياة داخل المجتمعات، فالإنسان كائن اجتماعي بالفطرة، فلا يستطيع أن يعيش



بمضرده.

فهو يفضل العيش في داخل المجتمعات ومع الأفراد، وخلق الله الإنسان وخلق حبه لمساعدة الغير، فهو دوماً في حاجة للآخرين وهم في حاجة له، وهكذا فهم يتبادلون المنفعة فيما بينهم.

لهذا فكل إنسان يملك ما يقدمه لغيره، وكذلك يحتاج لمن حوله في أقل تقدير، لتقديم المشورة والرأي والنصيحة.

تعريف الاستشارة

الاستشارة تعني عملية أخذ الآراء من المختصين أو من ذوي الخبرة الحياتية، ما سيؤدي إلى الوصول إلى القرار الصائب بأفضل صورة. واستشارة الآخرين في الأمور المختلفة أمر حثت عليه كل الحركات الإصلاحية والديانات لأهميتها.

وهي أمر مارسه المصلحون بدرجة كبيرة جداً، كونهم يمثلون القدوة لمختلف أصناف الناس.

ولهذا السبب فإن الإنسان يجب عليه أن يكون دائم الاستشارة لغيره من الناس، خاصة ذوي العقول الراجحة.

وتعد الاستشارة مظهرًا من مظاهر التعاون بين الأفراد، سواء العامة أو الخاصة، باعتبار بعض الأفراد يمتلكون الخبرة في مجال الاستشارات وتقديم النصيحة للآخرين لمساعدتهم على اتخاذ القرارات المناسبة.



رتب أولوياتك
خد أسهل حل ليك
زى ما وصانا الأمين
تكون دائما فطين

أهمية الاستشارات

- تعمل الاستشارة على توسيع مدارك الشخص.
- توسع في تفكير الإنسان وترفعه إلى مرتبة الكمال.
- وكذلك تعمل الاستشارات على صقل الشخص بالخبرات الشخصية وترفع من بصيرته.
- فتجعله يرى ما لم يكن يرى من قبل، ويغير هذا في تفكير الإنسان.
- تغيير وجهات نظرة التي تمسك بها من ذي قبل.
- وكذلك للاستشارات العديد من الأهمية والتي منها ما يلي:
- الاستشارة تعمل على راحة الإنسان من معاناة التفكير الزائد.
- وكذلك يبرئ الإنسان نفسه من الآراء الخاطئة، ومن تهمة التقصير تجاه ذاته.
- وكذلك يزيل من على عاتقيه الندم بعد التفكير الخاطئ، أو القرارات الخاطئة التي يتخذها بمفرده.
- تعد الاستشارة من الضروريات للإنسان.
- فهي تفيده من تجارب غيره دون أن يمر بنفس التجارب والنتائج



المؤلة التي قد يمرون بها.

• تخلق الاستشارة جواً من الألفة والحب والتعاون بين الناس وبعضهم البعض.

• الإنسان في حاجة إلى أن يشعر بأنه شيء مهم بالنسبة لغيره.
• وهو يمثل قيمة لغيره فيستشير في أموره.
• مجموع الآراء تمثل رأي أقرب إلى الصواب.
• لأن الإنسان قادر على أن يرى ما لا يستطيع غيره أن يراه من الناس، فيكون صورة كاملة للأمر.

• توسيع المدارك والأفكار ورفع البصيرة.
• وكذلك فإن تنوع الأفكار يخلق للإنسان تنوعاً بمقترحات جديدة قد تفيده في هذا الأمر، أو فيما بعد في أمور أخرى.

أهمية الشورى في الإسلام

الإسلام حريص كل الحرص على أن يرسى بعض المبادئ الأساسية في المجتمع الإسلامي، ومن هذه المبادئ مبدأ الشورى، وهذا المبدأ المذكور في القرآن الكريم وفي السنة النبوية المشرفة، وسوف نعرض فيما يلي للشورى في القرآن والسنة.

اهتمام القرآن بالشورى

ذكر الله سبحانه وتعالى موضوع الشورى في عدة مواضع في القرآن الكريم، في قوله تعالى مخاطباً رسوله - صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ -



تَرْيُثُ

فَبِمَا رَحْمَةٍ مِنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ (آل عمران: ١٥٩)

وكذلك ذكر الله تعالى الشورى في موضع آخر في القرآن في قوله تعالى: **فَمَا أُوتِيتُمْ مِنْ شَيْءٍ فَمَتَاعُ الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَمَا عِنْدَ اللَّهِ خَيْرٌ وَأَبْقَى لِلَّذِينَ آمَنُوا وَعَلَىٰ رَبِّهِمْ يَتَوَكَّلُونَ. وَالَّذِينَ يَجْتَنِبُونَ كَبَائِرَ الْإِنَّمِ وَالْفَوَاحِشِ وَإِذَا مَا غَضِبُوا هُمْ يَغْفِرُونَ** * وَالَّذِينَ اسْتَجَابُوا لِرَبِّهِمْ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَأَمْرُهُمْ شُورَىٰ بَيْنَهُمْ وَمِمَّا رَزَقْنَاهُمْ يُنْفِقُونَ^١

رتب أولوياتك

خد أسهل حل لك

زى ما وصانا الأمين

تكون دائما فطين

الشورى في السنة النبوية

دعا الرسول عليه الصلاة والسلام لاتخاذ مبدأ الشورى في كل أمر من أمور الحياة، وفي كل أمر لم ينزل به الوحي:

عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: " ما رأيتُ أحدا قطُّ كان أكثرَ مشورة لأصحابه من رسول الله صلى الله عليه وسلم ". رواه الشافعي.^٣

1 آل عمران: 159

2 (الشورى) 36، 38

3 عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: " ما رأيتُ أحدا قطُّ كان أكثرَ مشورة لأصحابه من رسول الله صلى الله عليه وسلم ". رواه الشافعي



وعن أبي هريرة رضي الله عنه عن النَّبِيِّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: "إِنَّ
المستشارَ مؤتمنٌ" واه أبو داود والترمذي.¹

أهمية الاستشارة في الإسلام

أهم شيء في الاستشارة في الإسلام هو اتباع الكتاب والسنة النبوية
المشرفة.

واتباع الله عز وجل فيما نزل على النبي -صلى الله عليه وسلم- فإن
قدوتنا في الحياة هو النبي عليه الصلاة والسلام.

وكان الرسول يستشير في كل الأمور اتباعاً لقوله تعالى "وَأَمْرُهُمْ شُورَى
بَيْنَهُمْ" فنحن نؤجر على اتباع أوامر الله عز وجل.

الشورى عبادة وطاعة الله عز وجل، فهي تعد أمراً من الله عز وجل،
وتطبيق أي أمر من الله تعالى هو عبادة خالصة.

الوصول للصواب: فإن الإنسان عندما يأخذ بالشورى فيما بين المحيطين
به، فهو يرى الأشياء التي لم يكن يراها بعين غيره وهم يدلونه على
الصواب.

اكتساب الرأي: فمشورة الغير تُكسب أفكاراً وأراءً جديدة.

التقليل من الوقوع في الأخطاء.

1 « وعن أبي هريرة رضي الله عنه عن النَّبِيِّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: "إِنَّ المُستشارَ مؤتمنٌ " واه

أبو داود والترمذي c 1 .»



تَرْيِثٌ

الابتعاد عن الملام، والنجاة من الندم

فبعد ذلك أيها القارئ، عليك أن تتريث وأن تأخذ المشورة من المختصين
وممن هم أكثر منك خبرة، كي لا تقع في الفخ ولا تصاب بالندم والحيرة.¹

فكر في السطور
واستشر في الأمور
وتريث ثم قول
النفع ليك يكون

1 1 «<https://www.mlzamy.com/importanceconsultingothers/>» بواسطة

إيناس خليل آخر تحديث ديسمبر 24، 1 (2021)



ملخص الباب السادس

- استشارة
- تعريف الاستشارة
- أهمية الاستشارات
- الشورى في الإسلام
- أهمية الشورى في القرآن
- أهمية الشورى في السنة النبوية



الباب السابع Poise and confidence وثقة واتزان



الشخص السوي هو الذي تتطابق صورته الخارجية لدى جميع الناس، فهو شخص دائم التصالح مع نفسه، أو مع المجتمع، ولديه القدرة على حب الآخرين، إلى جانب حبه لنفسه.

لو تكلمنا عن من هو الشخص السوي، فهو الذي يتمتع بهذه الصفات:

- ١ - التوافق النفسي والاجتماعي.
- ٢ - الشعور بالسعادة مع النفس ومع الآخرين.
- ٣ - تحقيق الذات واستغلال القدرات.
- ٤ - القدرة على مواجهة مطالب الحياة.

الاتزان والثقة يتحققان لدى الإنسان من التوافق النفسي، والتوافق



النفسي هو نوع من الانسجام والتصالح مع الذات وتقبل الأخطاء، وبالتالي العيش في حالة سلام، ولكن لا يستطيع الجميع العيش في تلك الحالة، فهناك أسباب قد تدفعهم إلى خسارة ذلك السلام النفسي، وأعراض تظهر وتندرج بالتعرض لتلازمة الاحتراق النفسي، ووجود صراع داخلي يدل على افتقاد ذلك التوافق النفسي¹

تعريف التوافق النفسي

عملية دينامية مستمرة تتناول السلوك والبيئة (الطبيعية والاجتماعية) بالتغيير والتعديل، حتى يحدث توازن بين الفرد وبيئته، وهذا التوازن يتضمن إشباع حاجات الفرد وتحقيق متطلبات البيئة. التوافق النفسي هو حالة الانسجام وقبول الإنسان لذاته بنواقصها ومميزاتها، وتظهر عند لحظة اعتراف بعدم كمال الإنسان، والتي تتطلب منه أن يبحث عن مهارات تجعله يتكيف مع عدم كماله هذا، وبالتالي إعطاء الإنسان لنفسه مساحة لارتكاب الأخطاء بوعي بنقاط القوة ودعمها ونقاط الضعف وتقبلها، وبهذا يحقق التوافق النفسي للإنسان قدرة على المزج بين العيوب والمميزات، وبالسماح للإنسان بقلّة تأنيب ضميره لأخطائه التي لم يكن له رأى في وجودها، وبالتالي فإن أهم ما يؤديه لك التوافق من مميزات هو تجنب تقييم نفسك بأنماط الناس التي

1 ، مذكرات عماد عادل



وضعوها من جمال أو وضع اجتماعي أو اقتصادي.
تاريخيا كان التوافق على مدى الأزمان حافزا للتغيير والتطوير الشخصي
في الدين والثقافة الشرقية والغربية، وكذلك في الأدب النفسي، وتعد
العلاجات، كالعلاج السلوكي المعرفي
والتوافق النفسي، عامل ووسيلة فعّالة في تخفيف البؤس العاطفي
وتنمية السعادة اليومية، وتستمر الأبحاث في إبراز العلاقة بين التوافق
النفسي والصحة النفسية ورفاهية الحياة لدى الإنسان، وقدرته على
اتخاذ القرار في كل المراحل العمرية.

واضحة دائما أهدافك
إبدأ ماتقولش خايف
خذ قرار صح في حياتك
ومتقولش أبدأ منين

أنواع التوافق النفسي

التوافق النفسي يتباين بين توافق شخصي، وعاطفي، ووظيفي، فما الفارق

بين كل منها؟

• التوافق الشخصي

• هو حالة التقبل الذاتي والتكيف الناتج عن تواصل المرء مع نفسه،



بأن يشبع الشخص حاجاته الفطرية والمكتسبة الأساسية والثانوية، دون حاجة لاعتماده على الآخرين في السماح له بالوصول لهذه النقطة من قبول الذات أو رفضها.

• التوافق الاجتماعي

• وفيها يندمج الشخص مع مجموعات اجتماعية تشبهه لإرضاء هذه الرغبة الداخلية في قبول نفسه، سواء كانت مجموعات متشابهة في العقيدة أو الجنس، مع التقرب منهم وتكوين دوائر اجتماعية تحقق لهم التوازن المفقود بسبب رفض المجتمع وعدم توافقه معهم.

• التوافق العاطفي

• اختيار الشخص العاطفي بناء على التشابه لا الاختلاف، بمعنى أن يختار الشخص زوجة أو حبيبة له بميول فكرية أو بمستوى اجتماعي معين، لتحقيق السلام النفسي مع هذه المكانة الفكرية والسياسية والاقتصادية.

• التوافق المهني

• يكون بإدراك الشخص مناسباته أو عدم مناسباته لمهنة ما، وهذا النوع من التوافق قد يكون نمطياً، بمعنى اتجاه السيدات لأعمال معينة، في حين يركز الرجال على مهن بعينها، وبالتالي يأتي هذا التوافق نابغاً من تصوّر قدرة الشخص المهنية على القيام بوظيفة ما.



أعراض عدم التوافق النفسي
هناك بعض الأعراض التي تظهر وتدل على عدم وجود توافق
نفسى تشمل:

اختلاف ما تفعله عما تريده

إذا كنت تشعر بأن عمالك الحالي يختلف عما خططت له مستقبلاً، فقد
يكون هذا أحد علامات عدم التوافق التي ينبغي عليك التواصل مع نفسك
والعمل على حلها في القريب، أو على المدى المتوسط على أبعد تقدير.
لا يشمل هذا المستوى الفردي فحسب، بل لو كنت في علاقة لا يرى شريكك
فيها المستقبل من نفس الزاوية التي تراها، فقد تكون هذه أيضاً إحدى
علامات عدم التوافق وفقدانه.

العناد والتعنت

يمكن لحياتك في العمل وعلى المستوى العاطفي أن تسوء فقط بسبب
تعنتك، والاستمرار في حالة العناد تجاه ما تحتاج وما تريد، تجاه
مديريك وشركائك، ويزيد هذا الأمر وضوحاً في العلاقات كذلك، فلا
يمكن لشخصين عنيديين أن يتمتعا بالتوافق النفسي لتمسك كل طرف
بما يريد دون أي تنازلات، وهذا قد ينفع في حلبة مصارعة لا علاقات
أو عمل.

لم تعد تحب ما تعمل

هل تذهب كل يوم إلى عمالك منتظراً أن تنفجر في وجه أي أحد، سواء



كان سائق التاكسي أو عامل البوفيه أو حتى مديرك؟ قد تكون هذه علامة على فقدان التوافق النفسي تمامًا، ومن الدلائل الواضحة على ضرورة الوعي بما تريد في الوقت الراهن دون شحنات عاطفية كثيرة.

قضاء الوقت بعيداً عن العمل أو الشركاء

إذا كنت لا تملك الوقت لنفسك وتستمر في التخطيط لمقابلة الأصدقاء، أو النزوات المتكررة، أو التسوق، دون الحاجة فقط للهروب من بيئة العمل أو من الزوجة أو من الزوج، فقد تكون هذه علامة واضحة على عدم التوافق النفسي، وينبغي أن تهتم بنفسك، لكن ينبغي أن تهتم بعملك وشركائك بالقدر نفسه.

التبعية

يُشار إلى عدم التوافق النفسي كذلك عند الميل المستمر لمتابعة ما يفعله الآخرون من قول أو فعل أو ملبس، أو حتى أماكن، فينبغي أن تخبر الناس بأنك هنا، وبأن رأيك مهم ما دمت شريكاً في هذا الشيء.

فقدان الشعور بالاستحقاق

في حالة عدم التوافق النفسي كذلك، تسيطر على الشخص حالة من عدم استحقاق الشخص للحياة الكريمة أو الوظيفة المرضية لطموحاته أو العلاقة اللطيفة دون سموم، وهكذا يرضى بأي شيء ويفقد التوافق النفسي، فيضيع بين ما يريد وما يأخذ.



صعوبة اتخاذ القرارات

وهذا هو موضوعنا، فإن اتخاذ الخيارات الخاصة بك وحتى بعد صنعها، فقد تواجه صعوبة في الدفاع عنها، ما يؤدي إلى فقدان الانسجام النفسي، ونجده دائم الاستشارة ويحتاج لدعم الآخرين، بعيداً عن التريث والحكمة في اتخاذ قراراته، ولذلك فقد يلجأ إلى المختصين في أغلب قراراته، وفي الجانب الذي لم يكن فيه التوافق النفسي فعلاً، سواء كان شخصياً أو عاطفياً أو اجتماعياً أو مهنيًا.

كراهية الذات

من علامات عدم التوافق النفسي كذلك، افتقارك للإيمان بأن الناس ينبغي أن يحبوك هكذا كما أنت دون أن تتصنع أو تكذب، لأن هذا الطريق يؤدي بك حتماً إلى كراهية ذاتك، ولن يقف أحد إلى جوارك لو ظن أنك مخادع، لذا تقبل نفسك ليتحقق لك التوافق النفسي.¹

المرونة والتأقلم

من الأشياء المهمة جداً في تنمية الشخصية لاتخاذ القرارات الصحيحة والسليمة، عندما يحدث خطأ ما، هل تميل إلى استعادة توازنك أم تنهار؟ عندما تكون لديك المرونة، يمكنك تسخير القوة الداخلية التي تساعدك على التماسك بعد انتكاسة أو تحدٍ، مثل فقدان الوظيفة أو المرض أو كارثة أو وفاة شخص عزيز عليك.

1 (مذكرات عماد عادل



أما إذا لم تتحل بالمرونة الكافية، فقد تسهب في الحديث عن المشكلات، أو تشعر بأنك ضحية، أو تصبح مرتبكاً، أو ربما تتحول إلى آليات التكيف غير الصحية، وأخذ القرارات الخاطئة مثل تعاطي المخدرات.

فالمرونة في حد ذاتها لن تحل المشكلات، لكنها يمكن أن تعطيك القدرة على النظر نحو المستقبل والاستمتاع بالحياة، والتعامل مع الضغط النفسي على نحو أفضل، والقدرة على اتخاذ القرارات المناسبة في الوقت المناسب.

إذا لم تكن مرناً بالمقدار الذي ترغب فيه، فبإمكانك تطوير المهارات اللازمة لتصبح أكثر مرونة.

- التكيف مع الشدائد

- المرونة هي القدرة على تحمل عظام الأمور، فعند تعرضك لنوبات من الضغط النفسي أو الشدائد أو الصدمات، ربما تظل تعاني الغضب والحزن والألم، لكنك ستكون قادراً على مواصلة العمل، على المستويين الجسدي والنفسي.

- ومع ذلك، فإن المرونة لا تعني التجلّد أو اللامبالاة أو اتباع المذهب والفلسفات المغرقة في الروحانية، أو حتى الاعتماد على المرونة وحدها. ففي الواقع، تُعد القدرة على التواصل مع الآخرين للحصول على الدعم، أحد العناصر الرئيسية في المرونة.

- المرونة والصحة النفسية



- يمكن أن تساعد المرونة في حمايتك من مختلف الحالات النفسية غير الصحية، مثل الاكتئاب والقلق.
- ومن شأن المرونة أن تساعد أيضًا في إبعاد العوامل التي تزيد من خطر الإصابة بأمراض نفسية، مثل التعرض لمعاملة قاسية أو صدمة سابقة، فإذا كنت مصابًا حاليًا بإحدى الحالات النفسية، فإن التحلي بالمرونة يمكن أن يُحسِّن من قدرتك على التكيف معها.

رتب أولوياتك
خذ أسهل حل ليك
زى ما وصانا الأمين
تكون دائما فطين

- نصائح لتحسين مستوى المرونة

- التواصل مع الآخرين.
- بناء علاقات إيجابية وقوية مع الأصدقاء والأصدقاء، وستحصل على الدعم اللازم والقبول في كل الأوقات الجيدة والسيئة، كما يمكنك تأسيس أنواع تواصل مهمة أخرى عن طريق التطوع أو الانضمام إلى إحدى المجموعات الاجتماعية.
- إضفاء قيمة لكل يوم.



- افعل شيئاً يمنحك شعوراً بالإنجاز والمغزى كل يوم، وضع أهدافاً لمساعدتك على التطلع نحو مستقبل له معنى.
- تعلم من الخبرات.
- فكّر في كيفية تعاملك مع المصاعب في الماضي، وفكر في المهارات والاستراتيجيات التي ساعدتك خلال الأوقات العصيبة، كما يمكنك أيضاً الكتابة عن تجاربك السابقة في إحدى المجالات لمساعدتك على تحديد أنماط السلوك الإيجابي والسلبي، وتوجيه سلوكك في المستقبل.
- تمسك بالأمل.
- لا يمكنك تغيير الماضي، لكن يمكنك دوماً التطلع إلى المستقبل، فقبول التغيير أو حتى توقعه سيسهل عليك التكيف والتفكير في التحديات الجديدة بقلق أقل.
- اتبهِ لنفسك.
- اعتمِنِ باحتياجاتك ومشاعرك.
- شارك في الأنشطة والهوايات التي تستمتع بها.
- احرص على ممارسة الأنشطة البدنية ضمن روتينك اليومي.
- احصل على قدر وفير من النوم.
- اتبع نظاماً غذائياً صحياً.
- مارس تقنيات التعامل مع الضغوط والاسترخاء، مثل اليوجا أو التأمل أو التخيل الموجه أو التنفس العميق أو الصلاة والذكر والقرآن.



• كن سبّاقًا.

• لا تتجاهل مشكلاتك، بدلاً من ذلك، تخيل ما يجب القيام به لحل الأمر، وضع خطة ثم اتخذ الإجراءات اللازمة للتنفيذ، فعلى الرغم من احتمال استغراق وقت طويل للتعافي من أي انتكاسة كبيرة، سواء حادث صادم أو خسارة صادمة، فاعلم أنه بإمكانك تحسين الأمر إذا عملت على ذلك.

• التمتع بمقدار أكبر من المرونة يستغرق وقتًا وممارسة، وإذا كنت تشعر بأنك لا تحرز تقدمًا، أو لا تعرف نقطة البداية، ففكر في التحدث إلى مقدم خدمات الصحة النفسية، فبحصولك على التوجيه، يمكنك تحسين مرونتك وصحتك النفسية وقدرتك على اتخاذ القرار.¹

والمفهوم الأشمل والأعم كما قالت سوزان ديفيد أن الرشاقة الانفعالية تجعل لديك سرعة إتخاذ القرارات الصحيحة فإنها تعتمد على المرونة والتوافق النفسى بل بحسب التحمل والصبر كى تصل إلى تخطى العقبات والتحديات التى تجدها أمامك وقد تصل إلى الحكمة فى إتخاذ بعض القرارات

أنت سيد قرارك
إمشى دائما خطاك
ثابت فى إختيارك
الكل يمشى وراك



الحكمة

الحكمة لها مكانة عظيمة في الدين، والأقوال والأفعال إذا اتصفت بصفة الحكمة صار لها قدر وقيمة، وإذا تباعدت عنها استحقت الذم ووصفت بالرعونة والطيش والحمق، ولذلك نجد الكبير والصغير والرجل والمرأة، والحاكم والمحكوم، بل والمسلم والكافر، ينسب نفسه إليها، ويضرح أشد الضرح إذا وُصف بأنه حكيم في تقديراته وتصرفاته.

فالحكمة قد تؤدي بك إلى اتخاذ القرارات السليمة، وتبعدك عن الشبح المخيف "عفريت العلبة" الذي أدى إلى اتخاذ القرارات الخاطئة الماضية التي ينبغي ألا نعود إليها.

تُرى ما هي الحكمة؟

الحكمة هي العقل والفقہ في دين الله، وهي إتقان العلم والعمل، وجميع الأمور لا تصلح إلا بالحكمة التي هي وضع الأشياء مواضعها وتنزيل الأمور منازلها، والإقدام في محل الإقدام والإحجام في موضع الإحجام، وأخذ القرارات الصحيحة المناسبة في الوقت المناسب، فلا بد أن يكن لدينا قدر من الحكمة كي نسعد بالحياة، وتحقق لنا رفاهية وجودة الحياة التي نسعى إليها جميعاً.

قال ابن القيم: والحكمة حكمتان: علمية وعملية. فالعلمية: الاطلاع على بواطن الأشياء، ومعرفة ارتباط الأسباب بمسبباتها، خلقاً وأمراً، قدراً وشرعاً، والعملية - كما قال صاحب المنازل: وضع الشيء في موضعه.



قال: وهي على ثلاث درجات:

الدرجة الأولى: أن تعطي كل شيء حقه، ولا تعديه حده، ولا تعجله عن وقته، ولا تؤخره عنه.

الدرجة الثانية: أن تشهد نظر الله في وعده، وتعرف عدله في حكمه، وتلاحظ بره في منعه.

الدرجة الثالثة: أن تبلغ في استدلالك البصيرة، وفي إرشادك الحقيقة، وفي إشاراتك الغاية.

ومن أمثلة الحكمة في القرآن الكريم

قصة أصحاب الكهف، فهؤلاء الفتية لم يقلدوا قومهم على ما هم عليه من كفر وضلال، واعتزلوهم بعد أن أدركوا أنه لا ينفع معهم نصح ولا دعوة، ثم ثباتهم على الحق وقضاء حوائجهم على هذا النحو: (فَابْعَثُوا أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ فَلْيَنْظُرْ أَيُّهَا أَزْكَى طَعَامًا فَلْيَأْتِكُمْ بِرِزْقٍ مِنْهُ وَلْيَتَلَطَّفْ وَلَا يُشْعِرَنَّ بِكُمْ أَحَدًا).¹

وكلها صور تدل على حكمة بليغة، فالحكمة لا تقتصر على الكبير دون الصغير. وفي قصة سليمان مع ملكة سبأ، تلمس حكمة التصرف واتخاذ القرار، فعنايته برعيته وتفقدته لأحوالهم وعدم تعجله بالحكم على غياب الهدهد، والتزامه بمنهج التثبت في خبر سبأ كما حكاها الهدهد:

1 (فَابْعَثُوا أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ فَلْيَنْظُرْ أَيُّهَا أَزْكَى طَعَامًا فَلْيَأْتِكُمْ بِرِزْقٍ مِنْهُ وَلْيَتَلَطَّفْ وَلَا يُشْعِرَنَّ بِكُمْ أَحَدًا) الكهف: 19



(قَالَ سَنَنْظُرُ أَصَدَقْتَ أَمْ كُنْتَ مِنَ الْكَاذِبِينَ).¹

ثم الرسالة التي كتبها بأسلوب حكيم: (إِنَّهُ مِنْ سُلَيْمَانَ وَإِنَّهُ بِسْمِ اللَّهِ

الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ × أَلَّا تَعْلَمُوا عَلَيَّ وَأُتُونِي مُسْلِمِينَ) ².

وكانت بلقيس ملكة سبأ على قدر كبير من الحكمة في قيادة قومها والتزامها بالشورى منهجاً وسلوكاً، قال الحسن: كانت هي أحزم رأياً منهم، وأعلم بأمر سليمان، وأنه لا قبل لها بجيوشه وجنوده.

وكذلك في قصة لقمان مع ابنه صور كثيرة من الحكمة.

والسنة مليئة بالحكمة

ومن ذلك ما حدث في قصة صلح الحديبية والتعامل مع المنافقين، وعدم قتل ابن سلول المنافق، وقتال أبي بكر مانعي الزكاة والمتردين، وكلها دروس بليغة لا بد من التعرف عليها، وذلك لأسباب كثيرة، فمدار نجاح الدعوات على الحكمة، والصحوة الإسلامية في يقظتها المعاصرة أحوج ما تكون إلى الحكماء.

كيف نحصل على الحكمة؟

الحكمة فضل من الله، وما عند الله من خير وبركة لا ننالها إلا بطاعته، ومن أعظم أسباب ذلك التجرد والإخلاص والتقوى وطلب العلم الشرعي من مظانه، والاستشارة والاستخارة، وبعْد النظر وسمو الأهداف، وفقه

1 « قَالَ سَنَنْظُرُ أَصَدَقْتَ أَمْ كُنْتَ مِنَ الْكَاذِبِينَ » النمل: 27 .

2 إِنَّهُ مِنْ سُلَيْمَانَ وَإِنَّهُ بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ × أَلَّا تَعْلَمُوا عَلَيَّ وَأُتُونِي مُسْلِمِينَ النمل: 30، 1، 31 .



السنن الكونية والشرعية، والعدل والتثبت والمجاهدة والدعاء والصبر والرفق ولين الجانب، وقد تجتمع هذه الأركان في شخص واحد - وهو نادر وقليل - وقد تتوافر في مجموعة من الأفراد، ولهذا فإن الحكمة قد تكون كاملة، وقد تكون نسبية وهو الأكثر.¹ وبالْحكمة قد نصل إلى القرارات الصحيحة والسليمة.

أنت سيد قرارك
إمشى دائما خطاك
ثابت في إختيارك
الكل يمشى وراك

وهنا ننتهي من معرفة القرارات الخاطئة وكيفية تجنبها، ومعرفة كيف نصل إلى القرارات الصحيحة بوعي وثقة واتزان.

1) « s د سعيد عبد العظيم I c)»



ملخص الباب السابع

- الشخص السوي
- التوافق النفسي
- أنواع التوافق النفسي
- أعراض عدم التوافق النفسي
- المرونة والتأقلم
- الحكمة



خاتمة

هذا الكتاب وُضع من أجل التوعية المعرفية عند اتخاذ القرارات السليمة، والبُعد عن القرارات الخاطئة عن طريق فهمنا لأنفسنا، والتعمق في شخصيتنا، والتأقلم والمرونة عند الضغوط والعقبات التي قد نمر بها في حياتنا، وعلينا التريث والحكمة في اتخاذ القرارات، كي نصل إلى الأهداف المنشودة من هذا الكتاب.



الفهرس

١. إهداء ٤
٢. مقدمة ٥
٣. الباب الأول - عفريت العلبة - Jack In The BOX ٨
- القرار الخاطئ ٩
- ماهية إتخاذ القرار ٩
- خصائص القرار ١١
- عوامل إتخاذ القرار ١٢
- خطوات إتخاذ القرار ١٥
- ٤- الباب الثانى - الندم - Regert ١٨
- ماهو الندم فى علم النفس ١٩
- الندم وعلاقتة بإتخاذ القرار ١٩
- أنواع القرارات ٢١
- نماذج لقرارات خاطئة ٢٢
- الندم هو القوة المؤثرة للتغير ٢٣



- ٥- الباب الثالث - المرآة The Mirror - ٢٦.....
- ماهية الشخصية ٢٧.....
- مكونات الشخصية ٢٨.....
- العوامل التي تؤثر في الشخصية ٢٩.....
- أنواع الشخصية ٣١.....
- المرتابة ٣١.....
- الساذجة ٣٦.....
- القاسية ٣٩.....
- العطوفة ٤٣.....
- المستسلمة ٤٥.....
- العدوانية ٤٨.....
- الإنطوائية ٥٠.....
- التجنبية ٥٣.....
- جاذبة النظر ٥٦.....
- المعجبة بذاتها ٦٠.....
- ٦- الباب الرابع - الهداية - Guidance - ٦٩.....



- الخبرة وسعة الأفق ٦٩
- نظرية روجرز ٧٠
- مفهوم الخبرة ٧٢
- أسس ومعايير الخبرة ٧٥
- خصائص وصفات الخبرة ٧٥
- أهداف الخبرة ٧٧
- ٧- الباب الخامس - حجر الأساس - Set a Stone Rolling ٨٠
- نظرية دي بونو ٨١
- نظرية القرار العقلاني ٨٢
- النظرية البنائية المعرفية (بياجيه) ٨٢
- النظرية العقلانية المقيدة ٨٣
- نظرية الدماغ ٨٤
- النظرية البنائية الإجتماعية ٨٤
- ٨- الباب السادس - إستشارة - Counseling ٨٧
- تعريف الإستشارة ٨٩
- أهمية الإستشارات ٩٠



- الشورى فى الإسلام ٩١
- أهمية الشورى فى القرآن ٩١
- أهمية الشورى فى السنة النبوية ٩٢
- ٩- الباب السابع - إئزان وثقة - Poise and confidence ٩٦
- الشخص السوى ٩٦
- التوافق النفسى ٩٧
- أنواع التوافق النفسى ٩٨
- اعراض عدم التوافق النفسى ١٠٠
- المرونة والتأقلم ١٠٢
- الحكمة ١٠٧

