

# أسباب ضعف الشخصية مع النصائح الهامة وكيفية تقوية شخصيتك



الأحد 30 يوليو 2017 06:07 م

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

1: الميل إلى موافقة الآخرين ومسايرتهم أغلب الأحوال،

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

3: ضعف القدرة على إظهار المشاعر الداخلية والتعبير عنها

4: ضعف القدرة على إبداء الرأي ووجهة النظر

5: الحرص الزائد على مشاعر الآخرين وخشية إزعاجهم

6: ضعف الحزم في اتخاذ القرارات والمضي فيها

7: صعوبة النظر في عيون الآخرين و ضعف نبرات الصوت

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

ثانياً:- مفهومات خاطئة حول ضعف توكيد الذات

1: أن هذا هو الحياء المحمود شرعاً والمقبول عرفاً

2: أن هذا من التواضع المطلوب ومن لين الجانب

3: أن هذا من الإيثار ومحبة الآخرين

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

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

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

ثالثاً:- معنى توكيد الذات

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

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

- المتزن يقدر نفسه حق قدرها بحسب ما تستحقه،

- المتكبر ينفخ ذاته ويعطيها منزلة أكبر مما تستحقه ،

- المتذلل يبخس نفسه حقها وينزلها أقل من منزلتها ،

رابعاً:- أمثله لضعف السلوك التوكيدي

1: في السوق يلح البائع على المشتري بشراء بعض السلع التي لا يرغبها ، فيقوم بشراء ما لا يريده ( ولو كان ثمنه مرتفعاً ) لأجل أنه لا يستطيع أن يبدي عدم رغبته في الشراء ( ضعف القدرة على الرفض )

2: الاستمرار في الاستماع لشخص لا يهتمك حديثه وفي وقت ضيق بالنسبة لك ( لديك مواعيد آخر مثلاً ) فتخرج أن تعتذر منه للانصراف، ( ضعف القدرة على إبداء الرغبة )

3: عند الاستدانة ، يلح المستدين على الطرف الآخر بإقراضه مبلغاً قد يكون كبيراً أو هو في حاجته فيقرضه وهو كاره ( ضعف القدرة على الاعتذار)

4: شخص يتحمل أعباء ( وظيفة أو مهمة اجتماعية ) فوق طاقته وليست واجبة عليه ولا يريدتها ولا يستطيع إبداء رأيه في ذلك ،

5: التنازل عن بعض القيم و المبادئ المهنية خجلاً من شخص أو أشخاص ما

6: شخص يطلب منك الهاتف الجوال ليكلم مكالمة خارجية فتعطيه إياه وأنت تعلم أنه سيطيل ولن يراعي مشاعرك

خامساً:- خصائص الشخص المؤكد لذاته

1: التوافق بين مشاعر الداخلية وسلوكية الظاهري

2: القدرة على إبداء ما لديه من آراء ورغبات بوضوح

3: القدرة على الرفض والطلب بأسلوب لبق

4: القدرة على التواصل مع الآخرين بطريقة لبقة، ( التواصل البصري - اللفظي )

سادساً : خصائص السلوك التوكيدي

1: أنه وسط بين الإذعان للآخرين والتسلط عليهم وظلمهم

2: يتوافق فيه السلوك الظاهر مع المشاعر والأفكار الداخلية

3: أنه مقبول شرعاً وعرفاً وعقلاً

سابعاً:- فوائد السلوك التوكيدي

1: يولد شعوراً بالراحة النفسية

2: يمنع تراكم المشاعر السلبية ( التوتر والكآبة )

3: يقوي الثقة بالنفس

4: يحافظ به الشخص على حقوقه ، و يحقق أهدافه وطموحاته

5: يعطي انطلاقة في ميادين الحياة ( فكراً وسلوكاً ) وهو من أهم طرق النجاح في الميادين المتنوعة

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

1: وضع مدرج للسلوك التوكيدي المراد (من واقع حياة الشخص) ، يبدأ فيه بالأهون ثم الأشد منه

2: التدريب على الجوانب الآتية

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

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

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

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

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

3: التكرار والإعادة حتى الإتقان وتطبيق ذلك في الواقع .

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