

كتاب في دقائق

ملخصات لكتب عالمية تصدر عن مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم

الثقة

في النفس

تحويل عدم تقدير الذات إلى إنجازات ونجاحات

تأليف:

د. توماس تشامورو

CONFIDENCE

Overcoming
Low Self-Esteem,
Insecurity,
and Self-Doubt

Tomas Chamorro-Premuzic, PhD



30



لا تتهياً ظروف النجاح والاستمرارية لأي عمل أو مشروع أو حتى علاقة إنسانية إلا بتوفر شرطين أساسيين وهما روح التعاون والمشاركة، فعلاقتنا مع عائلاتنا وأولادنا ومجتمعنا بالكامل عمادها التعاون والمشاركة، وكذلك

علاقتنا العملية والمهنية تتطلب وجود فريق العمل والمشاركة في وضع الأفكار والتنفيذ. وتبرز أهمية قيم التعاون والمشاركة كونهما من الأعمدة الأساسية التي تبنى أساسيات الثقة المتبادلة بين الأطراف، وهذه الثقة بدورها تظل عاملاً حاسماً يعزز من تحقيق العلاقات؛ المهنية منها أو الاجتماعية، نتائجها المرجوة وغاياتها المأمولة.

وليس أقوى من مثال تاريخي يحضرنى هنا حول أهمية التعاون والمشاركة في مسيرة النجاح والتقدم، من اتحاد دولتنا الذي يقول عنه صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي "رعاه الله": إن أحد أهم أسباب نجاحه هو روح الفريق الواحد التي زرعها مؤسسو دولة الإمارات في نفوس أبناء الوطن كافة، والطريق للأمام هو عبر تقوية هذه الروح. وبالفعل أكدت الأيام أن قيمة هذه الروح ومساهمتها بشكل كبير وفعال في نهضة وتنمية وطننا حتى أصبح اليوم من الدول التي يشار إليها بالبنان.

ومن منطلق حرصنا في مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم على الارتقاء بالمستوى الثقافي للمجتمع وتقديم أفضل نتائج فكرية لأهم الكُتاب العالميين، أصدرت المؤسسة ملخصات الدفعة الجديدة لمبادرة "كتاب في دقائق"، والتي تُسلط الضوء على ثلاث قضايا يتناول بعضها دور التعاون والمشاركة، وتناقش سلوك الثقة في النفس، ومفهوم الاستحقاق في تربية الأبناء، إضافة إلى اقتصاديات التعاون المفتوح.

ويتناول ملخص الكتاب الأول "الثقة في النفس... تحويل عدم تقدير الذات إلى إنجازات ونجاحات"، آليات النجاح في رفع مستويات ثقتنا بأنفسنا، وكيفية ربط الثقة بالنفس بعوامل مثل: القدرات والإمكانات والموهبة لتحقيق الإنجازات في نهاية المطاف. فيما ينقلنا ملخص الكتاب الثاني "مصيدة الاستحقاق... نحو قيم أسرية عمادها الاستثمار والاختيار" إلى مخاطر أسلوب الاستحقاق المطلق في تربية الأبناء، والذي يعتاد الطفل من خلاله على التذليل المفرط والغرور والكسل وبالتالي يكبر بلا أدنى درجة من تحمل المسؤولية أو الطموح أو الاستقلالية. و يسلط ملخص الكتاب الأخير "اقتصاديات التعاون المفتوح... حلول تُوحّد العالم والعقول" الضوء على تحوّل العالم إلى الإنترنت وما نتج عنه من اقتصاد رقمي أدى إلى تكوين نماذج أعمال مفتوحة تعتمد على تعاون كافة المشاركين.

ولا يسعني في النهاية إلا أن أتمنى لكم ولعائلاتكم قراءة شيقة ومفيدة للدفعة الجديدة من ملخصات مبادرة "كتاب في دقائق".

جمال بن حويرب

العضو المنتدب لمؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم

الفرق بين التمكن ومجرد الإحساس به

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

- "عندما نتحلّى بدرجة عالية من الثقة في النفس، فإننا نحقق كل أهدافنا".
- "الواثقون في أنفسهم يستحقون الإعجاب؛ فهذه الثقة هي ما تميز الناجحين عمن سواهم".
- "تمكنا ثقتنا في أنفسنا من حل كل مشكلاتنا".

وهناك ثلاث مشكلات تواجه أصحاب مثل هذه القناعات والمسلّمات:

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

ثانياً: حتى لو تمكنا من زيادة ثقتنا بأنفسنا فهذا لا يكفي لتحقيق النجاح. فعلى عكس ما





ابتغاء الثقة بالنفس شيء، والحاجة إليها شيء آخر

هل سبق لك أن شعرت برغبة شديدة في شرب زجاجة مثلاً من مشروب طاقة أو مشروب غازي مشهور؟ معظم الناس يخالجهم هذا الشعور؛ وهناك دائماً من يشربون، وهم يعلمون أنه ليست هناك حاجة حقيقية أو سبب بيولوجي لهذه الرغبة. بل يمكن شرب الماء النقي بدلاً من المشروب الغازي.

بنفس المنطق يرغب الناس في التمتع بمستويات مرتفعة من الثقة في النفس، دون إدراك أنهم لا يحتاجونها بشدة كما يظنون. وفيما يدرك معظم مستهلكي المشروبات الملونة أنها غير صحية، قد لا يدرك بعض الراغبين في جرعات من الثقة الزائدة في النفس أن هذا الشعور ليس هدفاً في حد ذاته. ولهذا تسود في المجتمعات ثقافة التفاخر المفرط في تقدير الذات، دون الاهتمام بتمتين القدرات وتطوير المهارات التي تؤدي إلى النمو الطبيعي للثقة بالنفس. وهنا يبرز الفرق بين الشعور بالأهلية والنجاح دون أداء حقيقي، وبين الشعور بالنجاح بعد بذل الجهد وتحقيق نتائج حقيقية. فمشروب الطاقة يعطينا شعوراً زائفاً أو مؤقتاً بالقوة بدون بناء طبيعي لمواطن قوتنا الحقيقية.

”كلما بالغنا في ثقافتنا بأنفسنا زادت احتمالات خداعنا لأنفسنا، وإيهامنا بالتمتع بقدرات غير حقيقية“.

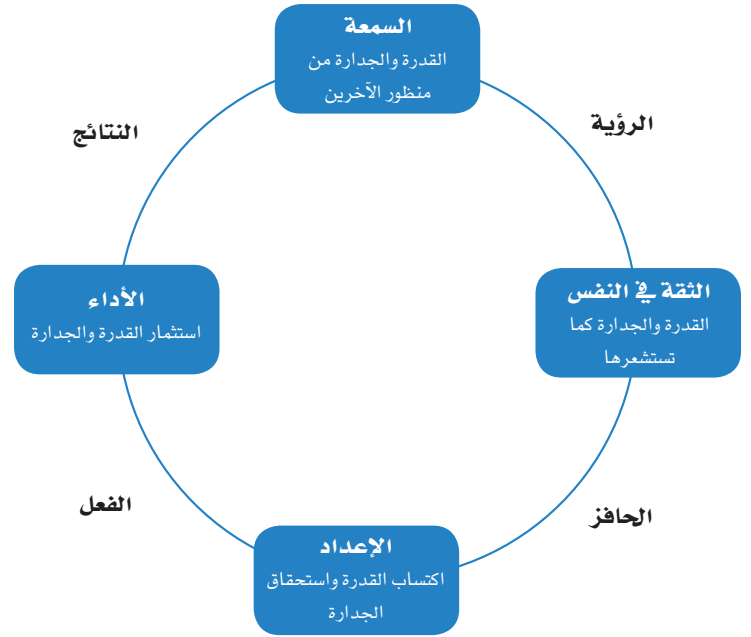
يرى الكتاب والمحللون فلم يصبح ”أوباما“ أول رئيس أسود في تاريخ أمريكا لأنه واثق في نفسه فقط، ولم يتمكّن السير ”ريتشارد برانسون“ - مؤسس وصاحب مجموعة ”فيرجين“ - من تأسيس وتشغيل أربعمئة شركة لأنه - فقط - يثق بنفسه، كما لم يتفوق ”محمد علي كلاي“ في الملاكمة، و”روجر فيدرر“ في التنس، لأنهما يملكان ثقة مطلقة بالنفس. وذلك لأن سبب تمتع هؤلاء الناجحين بثقة استثنائية في أنفسهم هو تمتعهم بطاقات استثنائية، وبحماس وقدرات وإمكانات فنية وبدنية هائلة. فالثقة هنا نتيجة وليست سبباً. فكل إنسان يحتاج إلى موهبة استثنائية فضلاً عن الدأب والعمل الشاق، حتى يبلغ أعلى مستويات الجدارة. فأكثر ما يلفت المتابع والخبير في هؤلاء الناجحين، هو أن ثقتهم بأنفسهم هي انعكاس لإمكاناتهم. وهذا هو ما يميزهم عن من يثقون ثقة عمياء بأنفسهم دون التمتع بالإمكانات والمهارات اللازمة للتفوق.

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

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

دورة الثقة القدرة والكفاءة

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

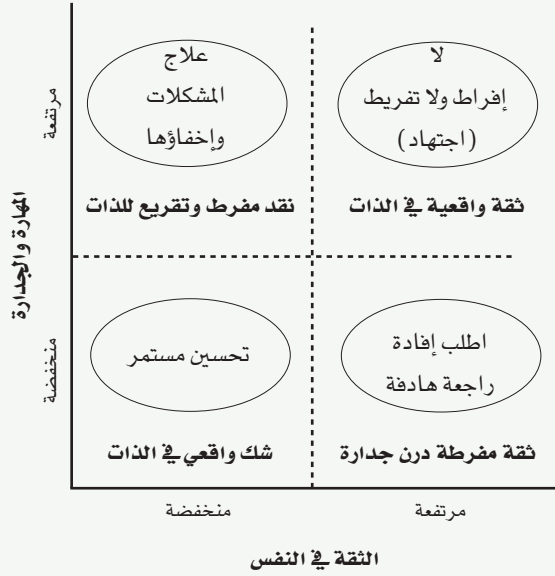


فسواء كنت مهتماً بتحسين ثقتك في نفسك على المستوى المهني أو الاجتماعي، فإن الطرق واحدة: حسن قدراتك وطور مهاراتك الفعلية مما سيؤدي إلى شحن طاقاتك الإيجابية وتحسين صورتك الذهنية وزيادة فعاليتك وإنتاجيتك بصورة تلقائية.

ومع اكتسابك مهارات جديدة في مجالك سيرتفع مستوى أدائك، ويساعدك في اكتساب سمعة طيبة. وهكذا ترتفع ثقتك في نفسك بسبب الإمكانيات التي اكتسبتها ورأها فيك الآخرون. هذا هو هدفك النهائي الذي ستعمل على تحقيقه مع الحرص على الثقة المفرطة في النفس. فلرضاك المبالغ فيه عن إمكانياتك، تأثير عكسي وسلبي على دورة الثقة التي تولد القدرة والجدارة. عندما تشعر بالرضا المطلق عن الذات ستقل تلقائياً من الاستعداد الذي تقوم به لاكتساب قدرات ومهارات جديدة ليرتكز أداؤك بشكل أكبر على ثقتك في نفسك فقط. وبدلاً من الاعتماد على إمكانيات فعلية ستعتمد سمعتك أيضاً على "تصنع" المزيد من الثقة في قدراتك لا تمتلكها. ولذا يكون من الأفضل تجنب الرضا المفرط عن النفس، ومواصلة العمل على علاج العيوب ونقاط الضعف، مع تمتين مواطن القوة والميزات التنافسية في الشخصية.

مخطط الثقة القدرة والجدارة

لتمكّن من تصور الروابط المحتملة بين الثقة في النفس والإمكانيات والكفاءة، تأمل الشكل التالي والذي أسميناه مخطط الثقة للقدرة والكفاءة:



ثقة مفرطة دون جدارة واستحقاق

هذا النوع من الثقة هو ما يتمتع به أغلب الناس لأن هذا الشعور مبني على خيالات متحيزة للذات، دون تمتع الشخص بأيّة قدرات جوهرية. يفتقر مثل هؤلاء الأشخاص إلى المعرفة بالذات، ما يعني أنهم غير قادرين على معرفة حجمهم وصورتهم في عيون الآخرين؛ وما يفضي بهم إلى مشكلة أكبر وهي التحول إلى أشخاص موهومين يخدعون أنفسهم. فإذا كنت تعتقد أن عبارة "ثقة مفرطة دون قدرات" قاسية بعض الشيء، ففكر ثانية. فمن تعوزهم الكفاءة يببالغون في إظهار ثقّتهم في أنفسهم لإخفاء عدم جدارتهم ويحجمون عن مواصلة التعلّم فلا يكتسبون أيّة معارف أو مهارات جديدة لأنهم "لا يعرفون أنهم لا يعرفون". الحل المناسب لهم هو الحصول على إشارات راجعة من الآخرين حول شخصياتهم وقدراتهم.

ثقة واقعية في النفس

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



شك واقعي في الذات والقدرات

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

التعامل مع الثقة المنخفضة في النفس الثقة المنخفضة تحميك

يشعر الإنسان بالقلق عندما يفتقر إلى الثقة في نفسه، فينتبه إلى التغيير الذي يحتاجه ليرفع من أدائه. ومع ذلك يعتقد النرجسيون أن الثقة المنخفضة مشكلة كاملة ولا إيجابيات لها. فنحن بدلاً من أن نفكر في أسبابها ونتائجها؛ نركز على مشاعر الضيق التي تتناوبنا مثل: القلق والتوتر والخوف. الواقع أن لهذه المشاعر سبباً منطقياً وهو تنبيهنا لمواجهة أية نتائج سلبية قد تنتج عن ضعف قدراتنا. مثال: إذا طلب منك إلقاء محاضرة عن موضوع لا تعرف عنه الكثير ستشعر بالقلق وانعدام الثقة. فهل الأفضل في هذا الموقف أن تشعر بالثقة؟ بالطبع "لا". لأن مشاعر القلق ستدفعك إلى الاستعداد لما أنت على وشك القيام به وإلا فستفشل وتتعرض للإحراج أمام الحضور.

غالباً ما تخفي الثقة المفرطة في النفس ضعف قدراتك، وهذا قد يصبح بمثابة اللعنة لأنه يمنعك من العمل على

نقد وتقرير مفرط للذات

ما الذي يحدث إذا كنت جديراً وتتمتع بالإمكانات لكنك تفتقر إلى الثقة في النفس؟ هذه هي حالة من يبالغون في انتقاد أنفسهم، والذين - على الرغم من إنجازاتهم الكثيرة - يفتقرون إلى الإيمان بأنفسهم. ينطبق هذا الوصف على العديد من المتفوقين وهو ما دفعهم لتحقيق التفوق في المقام الأول. فلماذا تستمر في السعي نحو التطوير والتغيير بشكل إيجابي أو وراء تحقيق المزيد من الإنجازات، بعدما وصلت إلى مرحلة متقدمة من الثقة في نفسك وفي إنجازاتك؟ لكن لهذه الصفة عيباً واحداً فهي تُعزز شعور صاحبها بالقلق وانعدام الأمان. وفيما عدا ذلك، فهي مفيدة لصفق القدرات وشحن الطاقات الكامنة واكتساب مهارات جديدة. عندما تصبح ناقداً قاسياً لنفسك تكون لديك فرصة أفضل لتطوير إمكاناتك مقارنة بفرصك لو كنت معجباً بذاتك مثل إعجاب أمك بك. المطلوب هنا هو إخفاء شعورك بالقلق وانعدام الأمان، لأنك حتى لو كنت شخصاً جديراً، فقد يعتبر الآخرون مشاعرك وسلوكك انخفاضاً في مستوى قدراتك، وليس تواضعاً وثقة معتدلة في نفسك.

مديرك فيما يتعلّق بالمهام التي ستكلّف بها. تعتمد هذه المسألة على خبراتك المهنية، وقدراتك على حل المشكلات. فهذا هو ما سيعتمد عليه الآخرون في قراءة سيرتك الذاتية وتقييم مؤهلاتك. سيفترض صاحب العمل أنك تتمتع بقدرات معينة إذا قرأ في سيرتك أنك تخرّجت في جامعة مرموقة مثلاً؛ أو ذكرت الإنجازات التي حققتها (مثل: إتقان أكثر من لغة أو الفوز في مسابقة أو حل مشكلة مستعصية) ولكن هذا لا يكفي. فسيبقى كل ما تصفه سيرتك الذاتية نظرياً حتى تتمكن من تنفيذه وأدائه على أرض الواقع. من المؤكد أن السيرة الذاتية مهمة وكذلك هي الشهادات الأكاديمية ولكن يبقى أدائك هو المقياس، خاصة إذا استند إلى نقاط قوتك الطبيعية بعيداً عن الشهادات والتوصيات الاصطناعية. فإما أن تكون - أو تعمل لتكون - خبيراً فعلياً أو تكون "في خبر كان".

سواء عمل الإنسان بجد وكّد لإظهار قدراته أم لا، فسيحتاج دائماً لأن يبدو بارعاً أمام الآخرين. يُمثل إبراز قدراتك 10% فقط من معادلة النجاح وتعتمد الـ 90% الباقية على الاستعداد والعمل الشاق الذي يقود إلى النجاح.



ثانياً: اعمل بجد... لا يحده حد

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

تطوير وتحسين إمكاناتك. أمّا الثقة المنخفضة فتساعدك على رؤية نقاط ضعفك وتحفزك للعمل على تخطيها. لذلك من الأفضل أن تعرف نفسك بشكل واقعي بدلاً من التحلي بثقة زائفة مما يُمكنك من تحديد ما تحتاج إلى صقله لتصبح أفضل حالاً.



مسيرة مهنية ناجحة ثلاثة أمور يبدعها ذوو الأداء المتميز

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

رغم وجود مئات المهارات وملايين الوظائف فإن لصنع فرص العمل شروطاً ومعايير. أهمها أن "تبدو" مناسباً للعمل في عيني مديرك أو عميلك. هذا يعني أن فرصك في العمل تعتمد على تقييم الآخرين لك ونظرتهم إلى مدى جاهزيتك لمساعدتهم. أن تصبح قابلاً للتوظيف يعني أن كل من يتعامل معك يرى فيك شريكاً مفضلاً وموظفاً مناسباً، فلماذا يُعتبر بعضنا أكثر قابلية للتوظيف من بعضنا الآخر؟ تكمن الإجابة في ثلاثة إبداعات متميزة:

أولاً: أظهر قدرتك وأبرز جدارتك

يبدو ذوو الأداء المتميز دائماً وكأنهم يتمتّعون بإمكانات أفضل من غيرهم. بالطبع يمكنك أن تبدو جديراً في مجال وضعيفاً في مجالات أخرى. المهم هي درجة الكفاءة التي يتوسّمها فيك

ثالثاً: كن محبوباً

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

البعد الاجتماعي للثقة في النفس

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



المخاطر الاجتماعية للثقة الزائدة في النفس

لا يدرك كثيرون المشكلات الناتجة عن الثقة الاجتماعية المفرطة. يقول خبير مختبرات تقدير الذات "باوميستر" "وصف الإنسان لنفسه بعبارات رنانة قد لا تقنع من حوله بما يقول. وربما يعتبرونه إنساناً متباهياً ومغروراً وعلى هذا تتفق معظم الأعراف الاجتماعية. فمن يبالغ في تقدير ذاته يخسر بعض ميزات دائمة وأبداً". ولذا تعتبر المعايير الثقافية عاملاً مهماً وإن اختلفت من مجتمع إلى آخر.

من أبسط الحقائق التي نعرفها أننا نعتبر كل من يمدحون أنفسهم مغرورين فنقول مثلاً: "مادح نفسه كذاب". ونلاحظ أن الأشخاص المحبوبين الذين يحظون باحترام من حولهم، يتجنبون ادعاء التميز، حتى وإن امتدحهم الآخرون. تتسق هذه الحقيقة مع الفكرة القائلة: "إن الموهوبين حقاً هم من يتركون قدراتهم تتحدث عنهم". فكر في الأشخاص الذين يتصرفون بأسلوب غير لائق أو عدواني أو مستهتر بمشاعر الآخرين. ثم فكر في انطباعاتك عنهم هل تراهم يتمتعون بثقة منخفضة أم متوسطة أم مرتفعة؟ هذا يؤكد أن الثقة المفرطة في النفس قد تخدم صورتنا الاجتماعية.

الثقة المتواضعة وتحسين مهارتنا الاجتماعية

هناك مساران يمكن للثقة المنخفضة في النفس والقلق منها أن يمكنا صاحبهما من النجاح الاجتماعي:

أولاً: الواقعية المتشائمة

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

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

جريباً وجسوراً في المواقف الاجتماعية المختلفة. وهذان الأمران يتطوران منذ سنوات الطفولة الأولى ولا يمكن تغييرهما بسهولة بعد بلوغ سن الرشد. هذه واحدة من أهم الحقائق في علم النفس ولا يوجد ما يستدعي القلق بشأنها؛ بل إن تقبل هذه الحقيقة يساعد على فهمنا الصحيح لكثير من الأمور.

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

نتيجة للتفاعل بين العوامل الجينية وتجارب الطفولة المبكرة، يُشكل 50% من الأشخاص نماذج داخلية غير مستقرة؛ ثم يفسرون من خلالها كل علاقاتهم الاجتماعية. وتجذب هذه النماذج انتباه الشخص تجاه الإشارات الاجتماعية السلبية، وتجعله في حالة يقظة وتنبه للتهديدات المحتملة فتساعده على تجنب الوقوع في مواقف مُحرجة فيكسب قبول الآخرين.



المسار الثاني: التحفيز

القلق الاجتماعي ليس مجرد إشارة واقعية تجبرك على التركيز على تجنب ترك انطباعات كارثية لدى الآخرين، بل هو قوة تحفزك على الاستعداد وتحسين مهاراتك الاجتماعية لتقليل الحرج الذي قد تتعرض له في المواقف العصبية. عندما تتوقع التعرض لفشل اجتماعي محتمل (مثال: قبل إجراء مقابلة شخصية أو اختبار أو اجتماع عام أو محاضرة ستلقها أو مناظرة أما الجماهير) لن يكون أمامك سوى: التمرن والتدريب، ثم التمرن والتجريب.. بكل ما أوتيت من وقت وفكر وخبرة.

عندما تشعر بالخوف الشديد، قد لا تكون تثقتك في نفسك فقط منخفضة؛ بل ربما تكون مهاراتك الاجتماعية تعاني أيضاً من ضعف شديد. وحتى لو كنت قاسياً على نفسك - فعليك أن تعمل وتدرّب على اكتساب المزيد من مهارات التواصل الاجتماعي. قد تضطر للعمل لسنوات وربما مدى الحياة على تحسين علاقاتك واتصالاتك الاجتماعية وقد يكون هذا مجهداً ومكلفاً. ولكن منذ متى يُعتبر بذل العرق والجهد عقبة في سبيل التقدم المستمر؟ عندما يُصاحب تحقيق الأهداف بعض النقد الذاتي والواقعي يتحفز الإنسان بشكل أكبر للعمل؛ وهذا أفضل من الشعور باللامبالاة ثم التعرض للفشل بسبب التهرب من النقد.

تجارب الطفولة وتأثيرها على الثقة الاجتماعية

هناك من يربط بين سلوكياتنا ونحن كبار وبين بعض تجارب الطفولة في سنوات العمر المبكرة. ولهذا الربط آثار واضحة على فهمنا لمسألة الثقة في النفس على المستوى الاجتماعي؛ الانتباه المفرط للنتائج الاجتماعية السلبية، يشبه رغبة الإنسان في أن يكون

كانت ثقافته وقيمه مختلفة تماماً عن ثقافة بلادنا.

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

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

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



نحو حياة أفضل وأجمل الثقة المفرطة وآثارها الصحية

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

◆ تزيد الثقة الزائدة من ميل الإنسان إلى المخاطرة

هل يمكن للثقة المفرطة أن تؤدي صحتك حقاً؟ نعم. يشير عالم النفس "بيتر فيشر" في تعريفه للمخاطرة بأنها ترتبط باحتمالات إيذاء الشخص لنفسه من خلال

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

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

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

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

تحويل الثقة المنخفضة إلى مهارات اجتماعية مؤثرة

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

- أولاً: قراءة الآخرين: تتطلب الكفاءة الاجتماعية التمتع بالقدرة على قراءة الأشخاص، والتمرن على اكتساب ما يُطلق عليه علماء النفس: "المعرفة الاجتماعية". فإذا كنت تفتقر إلى المعرفة الاجتماعية فلن يُمكنك فهم الناس وما يفعلونه من حولك ولا السبب الكامن وراء تصرفاتهم وما قد يعنونه بكلامهم. وستواجه صعوبات - أحياناً - في التصرف في أي موقف اجتماعي. يفسر هذا المؤشر سبب شعورنا بـ "العجز" عندما نزرر لأول مرة بلداً أجنبياً وخاصة إن كنا لا نتحدث لغة أهله أو

أسباب فشل حملات التوعية الصحية. فالمدخن وإن حاصرته اللافتات التحذيرية مثل: ”التدخين.. يقتل،” أو ”التدخين يصيبك بسرطان الرئة،” نادراً ما يستوعب الرسالة؛ لأنه يراها موجّهة لكل المدخنين في العالم ما عداه هو شخصياً. فكم عدد المدخنين المستعدين للاعتراف بأنهم مدمنون؟ والسبب واضح: الاعتراف بالإدمان يجبرهم على تقبل فكرة أنهم يأتون تصرفات عبثية وضارة؛ ولا أحد يريد - في نهاية المطاف - أن يبدو غيبياً ولو حتى أمام نفسه.



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

♦ تخلق الثقة المفرطة آمالاً زائفة حول

صحتنا

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

يستخدم مصطلح ”الإنكار” لوصف أغلب من يسقطون ضحية للإدمان ولا يُدركون أنهم غير قادرين على التوقف عن تدمير

الخيارات الحياتية الضارة مثل: التدخين أو القيادة المتهورّة أو المشاركة في سباقات الشوارع غير المنظمة أو الانضمام لفرق وجماعات لا يعرف أهدافها الحقيقية. فقد تشوّه الثقة المفرطة إدراك الإنسان للمخاطر وحجمها وعواقبها وتعطيه شعوراً زائفاً بالأمان والحصانة.

يُكمن سبب خطورة الثقة المفرطة على الصحة في حجبها لمشاعر الخوف داخل الإنسان. فعندما تشعر بالثقة المفرطة ستميل إلى اعتبار النتائج السلبية غير محتملة أو غير مرجّحة الحدوث فلا تضعها في حساباتك. يقلل هذا بالطبع من شعورك بالمخاطر فتفشل في الاستعداد لمواجهة التهديدات الحقيقية. وباختصار: الخوف والشعور بالتهديد والقلق والحذر هي مشاعر لا يعرفها من يبالغ في ثقته بنفسه.

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

♦ تشوّه الثقة المفرطة نظرة الإنسان

إلى صحته

ثاني مشكلة صحية يتعرض لها صاحب الثقة المفرطة هي الإنكار حيث يُقنع أو يخدع نفسه بأنه سليم ومعافى مع أنه ليس كذلك. يؤدي هذا إلى تجاهل الإنسان للتحذيرات الطبية أو رفض تلقي العلاج المطلوب أو تغيير سلوك صحي خاطئ حين لا يشعر أن حياته في خطر. وتعد هذه النقطة تحديداً من

البحث عن معنى

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

فكيف يكون عالمنا عندما يشوبُ ثقفتنا بأنفسنا شيء من التواضع؟ كنا سنبدأ كل يوم جديد ونحن أكثر تأهباً واستعداداً لما يواجهنا. كنا سنعيش مشكلات ونرتكب أخطاءً أقل. كانت الإنسانية ستجنب الكثير من الكوارث التي وقعت والحروب التي نشبت بين الأمم والصراعات التي احتدمت بين الأفراد والمنظمات. من المؤكد أن حالتنا سيصبح أفضل والعالم سيكون مكاناً أجمل، لو خفضنا مستويات ثقة الناس وغرورهم بأنفسهم.

يقول "ألفريد أدلر": "شعورنا بالنقص يعني أننا بشر." وبهذا المنطق نحتاج إلى المزيد من المعرفة والتعلم والبحث والتدريب لنخفض شعورنا الغريزي بالنقص ولو إلى حين فكلما عرفنا نقاط ضعفنا زاد حماسنا وبدلاً من الجهد لعلاجها؛ لنحوّل الأخطاء إلى فرص، والفشل إلى نجاح!

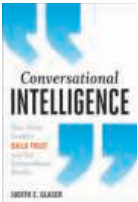
أنفسهم؛ فتعامل عقولهم مع الموقف بنفس أسلوب ونمط مفرطي الثقة في النفس. فلو أنهم تعاملوا بأساليب أكثر واقعية مع فرصهم الضئيلة في التغلب على الإدمان والتخلص من العادات الصحية الضارة لزادت فرصهم في النجاة والحياة. وربما ما كانوا ليقعوا في حبال هذه العادة المدمرة من البداية. وباختصار: كلما قلت ثققت بنفسك زادت قدراتك وإيجابياتك واستعداداتك لإدارة حياتك من خلال تقدير العقلاني والمتوازن لذاتك.

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

المؤلف:

الدكتور توماس تشامورو بريميوزيك: أستاذ في جامعتي "لندن" و "نيويورك". كتاب: "القواعد الأساسية لبناء الشخصية" هو أحدث كتبه، ويكتب بصفة منتظمة في مجلة: "هارفارد بيزنس ريفيو".

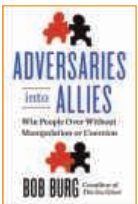
كتب مشابهة:



1. Conversational Intelligence

How Great Leaders Build Trust & Get Extraordinary Results.

By Judith E. Glaser. Bibliomotion. 2013.



2. Adversaries into Allies

Win People Over Without Manipulation or Coercion.

By Bob Burg. Portfolio. 2013.



3. Manage Your Day-to-Day

Build Your Routine, Find Your Focus, and Sharpen Your Creative Mind.

By Jocelyn K. Glei. Amazon. 2013.

«كثيراً ما نبالغُ في دور الثقة
بالنفس في تحقيق النجاح .
فحين نعتقد أننا بحاجة إلى
المزيد من الثقة، نكونُ بحاجةٍ
أكثر إلى سدِّ الفجوة بين مستوى
ثقتنا، وبين مستوى قدراتنا.»

توماس تشامورو
بريميوزيك



مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم
MOHAMMED BIN RASHID
AL MAKTOUM FOUNDATION

يَعْتَمِدُ نَجَاحُ مَنْطِقِنَا عَلَى بِنَاءِ بَيْتِنَا مَعْرِفِيًّا،

صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم

ص.ب: 214444
دبي، الإمارات العربية المتحدة
هاتف 044233444
نستقبل آراءكم على pr@mbrf.ae
www.mbrf.ae

للتواصل الاجتماعي وفق التالي:

 mbrf_news

 mbrf_news

 mbrf.ae

© جميع الحقوق محفوظة