

HOW TO FIND YOURSELF

نِك ترينتوند

كيف تكتشف

ذاتك؟

تعلم كيف تصمم النموذج الأروع للحياة

ترجمة: هديل عبد السلام

ضياء
t.me/twinkling4

دار دُون

Copyright © 2021 by Nick Trenton
Arabic translation rights arranged with PKCS Mind, Inc.
through TLL Literary Agency

نِك ترينتون: كيف تكتشف ذاتك؟، كتاب

الطبعة العربية الأولى: يناير ٢٠٢٤

رقم الإيداع: 2023/ 28452 - التقييم الدولي: 9 - 404 - 806 - 977 - 978

جَمِيعُ حُقُوقِ الطَّبْعِ والنُّشْرِ مُحْفُوظَةٌ للنَّاشِرِ
لا يجوز استخدام أو إعادة طباعة أي جزء من هذا الكتاب بأي طريقة
بدون الحصول على الموافقة الخطية من الناشر.

إن الآراء الواردة في هذا الكتاب
لا تُعبر عن رؤية الناشر بالضرورة
وإنما تُعبر عن رؤية الكاتب.

© دار دَوْنُ

عضو اتحاد الناشرين المصريين.

عضو اتحاد الناشرين العرب.

القاهرة - مصر

Mob +2 - 01020220053

info@dardawen.com

www.Dardawen.com



How to Find Yourself

Explore your Personality,
Self-Discovery, Self-
Awareness, and Life Design
for Maximum Fulfillment

Nick Trenton

Copyright © 2021 by Nick Trenton
Arabic translation rights arranged with
PKCS Mind, Inc. through TLL Literary
Agency



جميع الحقوق محفوظة لدا: مكتبة ضاد، الإلكترونية. ©

تمّ تجهيز هذه النسخة بواسطة:

أشرف غالب



مقدمة

إليكم قصةً قديمةً قَدِمَ الدهر: حين يصل أحدهم إلى منتصف العمر، يجد نفسه وبلا مقدمات، في منتصف «الأزمة».

إذ يصحو من نومه ذات صباح، بينما يشعر بأنه يرى الحياة كلها بعيونٍ جديدة، وبنظرةٍ مختلفة، وكأنه كان هناك حفل وانتهى، وأضيئت جميع الأنوار، فأصبح يرى الأشخاص وكل ما حوله بوضوح سافر ومخيف. ويتبلور السؤالُ في عقله:

من أنا؟ من أكونُ حقًا؟

يفزعه مدى صعوبة الإجابة على السؤال، ويتسربُّ إلى نفسه إحساسٌ عام بالرهبة؛ وشعورٌ بالضيق التام. فجأة لم تعد دفعةً حياته تحت السيطرة، وصارت بوصلته معطوبة - ماذا يفعلُ في هذه الحياة حقًا؟ ماذا يريد؟ لا يوجدُ شيءٌ في الحياة أكثر إرباكًا من شعور أنك.. «لا تعرف». أنك.. «لا تملك الإجابة».

«اعرف نفسك» هي عبارة محفورة في مدخل معبد «كاهنة دلفي» (1). قد يبدو الأمر سهلًا وجيدًا، ولكن بما أنك اقتنيت هذا الكتاب فعلى الأغلب أنت لا تملك أدنى فكرة عن معرفة ذاتك وكيفية الوصول إليها؛ فقد تأتي لحظةً في حياة الكثير من الناس يغلبُ عليهم الشعور بعدم

امتلاك أدنى فكرة عنم يكونون في هذه الحياة.

قد يتسلل هذا الشعور ببطء وبالتدريج، أو يهجم فجأة بعد حدث عظيم ومغير في حياتهم، وفي الحالتين يكون الشعور واحداً: كأنك منجرف مع سيل هذه الحياة ولا تجد طريقاً للإجابة عن أسئلة مثل: «من أنا؟»، «ماذا أريد من هذه الحياة؟».

هذه بلا شك، أسئلة ثقيلة للغاية على النفس.

هناك شيء واحد تحتاج إلى معرفته قبل أن نبدأ معاً هذا الكتاب: تساؤلاتك عن ذاتك هي أمر طبيعي بنسبة مائة بالمائة. قد تبدو ككارثة كبيرة أن تجد نفسك فجأة غريباً عن ذاتك، ولكن بمنتهى الصراحة! عليك أن تدرك حقاً أن الحيرة النابعة من هذا السؤال هي رد فعل طبيعي جداً أمام العيش في عالم مجنونٍ كعالمنا هذا.

إذا كنت تشعر بأنك مشوش، ومثقل، ومتعب ومحبط، أو حائر للغاية - اطمئن، هذه هي البداية الطبيعية لأكبر تحديات الإنسان في الحياة: اكتشاف الذات.

هذا الكتاب موجه إليك إذا كنت:

- تشعر بأنك مستنسخ بشكل ما، كأنك لا تعيش الحياة التي خلقت لأجلها.

- تشعر بأنك منجرف في هذه الحياة، وأنت لم تختَر طريقاً محددًا من بين كل هذه الطرق.

- تشعر بانعدام الشغف وتنتبه لإحساس داخلي مبهم بأنك لا تحقق أقصى إمكانياتك.

- لا تعرفُ ماذا تريد.

- تجد صعوبة في الالتزام بوظيفة، أو علاقة، أو رأي معين، أو حتى إيجاد نظرة محددة للعالم.

- تشعر بالاضطراب وانعدام الثقة بالنفس، وكأنك لا تعرف الهدف أو المعنى من وجودك.

- تشعر بالملل وكأنك فقدت كل الشغف والرغبة في الحياة.

- تجدُ صعوبة في تعريف نفسك بوضوح، وتحديد نقاط قوتك ومواطن ضعفك ولا تملك رؤية واضحة عما يميز شخصيتك أو مساراتك في الحياة.

إذا بدا كل ذلك مألوفاً لك، فربما أنت الآن في حاجة ماسة إلى البحث عن ذاتك بالطريقة القديمة، وهنا يأتي دور هذا الكتاب.

لتمكن من الإجابة عن سؤال «من تكون؟»، عليك أولاً أن تكون صادقاً مع نفسك في تحديد أسباب صعوبة السؤال لهذا الحد، إذا كان هناك أشياء شديدة الأهمية في الحياة كالفهم العميق للذات، فلماذا يبدو الأمر بهذه الصعوبة إذاً؟

لماذا تواجه صعوبة في معرفة من تكون؟

قد تبدو «مهمة معرفة النفس» كرحلة طويلة وشاقة، لكن في الحقيقة، من الطبيعي والصحي أن تكون على دراية ومعرفة بنفسك وعلى اتساقٍ كامل مع أهدافك،

تطلُّعاتك، اهتماماتك، مواطن قوتك، ونقاط ضعفك.
وعلى سبيل التكرار والتأكيد: معرفة الذات احتياج طبيعي
وفطري.

المشكلة أننا نعيشُ في عالمٍ مُعدِّ لتشويشِ علاقتنا بأنفسنا.
رغم أننا ربما جئنا إلى هذا العالمِ مكتملين، ونعرفُ جيداً
ما نريدُ في الحياة -فهل سبق أن رأيت في حياتك طفلاً
يُعاني ليعرف ما يريد في الحياة؟- لكننا سرعان ما نفقدُ
بوصلتنا الداخلية.

تأثير سنواتنا التكوينية

أثناء نموك، فأنت لم تنمُ جسدياً فحسب، بل كان
هناك عدة جوانب تنمو معك؛ كشخصيتك، تفضيلاتك،
ذكرياتك، عاداتك، ومعتقداتك -حتى تلك المعتقدات غير
الحقيقية التي تُحدُّ من قدراتك- وأيضاً نما معك فهمك لما
هو ممكنٌ في هذه الحياة.

كل هذا النمو كان يحدث في كنفٍ وتحت مظلة
العائلة، فلو كانت العائلة لا تقوم بدورها الوظيفي على
النحو الملائم، فعلى الأرجح أنك كوّنت قاعدة غير مستقرة
لإحساسك بذاتك.

آباؤنا، أمهاتنا، إخوتنا، ومقدِّمو الرعاية لنا في سنواتنا
الأولى يُعلِّموننا مبكراً من نكون، ونحنُ بدورنا نمتصُّ كل
هذه المعتقدات بلا تساؤلات؛ نظراً لصغر أعمارنا.

القليل منا يسأل هذا السؤال؛ لأن أغلبنا يقبل الهوية التي مُنحت له من العائلة. هناك من تعلّم أن قيمته كإنسان تأتي من فائدة يقدمها لغيره فقط، ربما غرس والداه هذا المعتقد بداخله مبكراً من خلال مدحه والاعتراف به حين يساعد الآخرين. وبالتالي زادت الاعتقادات بداخله دون وعي منه، وأصبح يردد: «أنا شخص جيد حين يظن الناس أنني شخص جيد. أحصل على ما أحتاج حين أساعد الآخرين في الحصول على ما يحتاجون...» وهكذا. شخصٌ كهذا يمكن أن يكبر ليصبح (شخصاً يسعى لإرضاء الناس).

هذا النوع من الأشخاص يمكن أن يصفهم الآخرون بالعديد من الصفات الرائعة، لكن حين ينفردون بأنفسهم، غالباً ما يشعرون بالفراغ الداخلي، وحين يسألون أنفسهم: ماذا نريد؟ فإنهم لا يكونون متأكدين من الإجابة، لقد أهدروا الكثير من الوقت في بذل طاقتهم للخارج، ولم يعتادوا أبداً على النظر لما بداخلهم. لقد مارسوا خدمة مساعدة الآخرين كثيراً، وعلى الجانب الآخر، صاروا عاجزين عن معرفة احتياجاتهم الشخصية.

هؤلاء الأشخاص يصلون لمنتصف العمر بينما يملؤهم شعور من الاحتراق الداخلي وانعدام الشغف، ولا يستمتعون بأي شيء، فكل شيء يبدو كواجبٍ والتزام. يرغبون في معرفة المزيد عن أنفسهم لكنهم يسعون لذلك من خلال الناس؛ حيث يسألون عائلاتهم رغبةً في الشعور بالتحقق، كما يذهبون إلى المعالج النفسي ليسألوا دون وعي:

«هل يمكنك رجاءً أن تخبرني من أكون؟».

ربما أنك تنحدر من عائلة كان الدرس المستتر فيها هو «من السيئ أن تكون مختلفاً»، وهكذا تعلمت أن تكون مطيعاً، وأن تشبه الجميع كي تحصل على المحبة والرعاية. ربما تُشعرك التربية بهذا الشكل بأن الطريق إلى معرفة الذات هو فعلٌ أناني وربما خطيراً بشكلٍ ما؛ لأنك قد تجد نفسك مهجوراً أو مطروداً من «المجموعة» إذا حاولت أن تكون مميزاً.

دون الغوص في الأمر بعمق الآن، هل يمكنك أن تتساءل عما علمت إياه العائلة عن هويتك؟ وأي دورٍ كنت تلعبه داخل عائلتك؟ وكيف شكّلت هذه التجارب الأولى شخصيتك الحالية؟

تأثير التقدير المتدنّي للذات

واحد من أهم عوائق طريق معرفتك بنفسك الحقيقية هو الاعتقاد الراسخ مسبقاً بأنك بالتأكيد شخص سيئ. هذا الاعتقاد يكون مدفوناً في أعماق عقلنا اللاواعي حتى إننا نادراً ما نلاحظ وجوده، لكنه موجودٌ على أي حال. ويؤثر على كل شيء! هذا الشعور بأننا بشكلٍ ما مخطئون، أو غير محبوبين أو سيئون عندما نقارن أنفسنا بالآخرين.

الكثير من الناس يحملون في داخلهم قدراً هائلاً من الشعور بالخزي والعار يمنعهم من اكتشاف أنفسهم والتعرف عليها. إلى أي درجة تظن أنك جديرٌ وذو قيمة كإنسان حالياً؟ قد يكون سؤالاً صعباً، لكن في إجابته

يمكنك أن ترى المشكلة: لماذا تتكبدُ عناء التعرف أكثر على شخص عديم القيمة؟ هل يمكن أن تشد الرحال إلى مكان تعرف مسبقاً أنه ممل ولا يستحق الزيارة؟ بالطبع لا! اعتقاد أننا في الأصل لا نستحق أن يفهمنا أحد بشكل أفضل، يشكّل عائقاً هائلاً أمام محاولات فهمنا لأنفسنا. إن مبدأ معرفة الذات هو فعلٌ يفترض جوهرياً أننا أشخاص ذوو قيمة وأهمية في الأصل، ولكننا ربما ننظر إلى إمكانية حب الذات ونظن بأنها بالتأكيد أمرٌ رائع، بالنسبة للآخرين، وليس بالنسبة لنا.

اكتشاف الذات لا يمكن أن يحدث إلا إذا صدّقنا أن هويتنا هي شيءٌ بالغ الأهمية وجديرٌ ليس فقط بالاكشاف، وإنما بالرعاية والاعتزاز أيضاً.

تأثير الإعلام

لنعلن الأمر بصراحة ووضوح: الصحافة، والإعلام، والأخبار ليس لديهم أي اهتمام لمساعدتك في إيجاد نفسك الأصيلة والحقيقية، وإنما هدفهم الحقيقي هو زحزحة رأيك بهدف إقناعك بقصةٍ ما، أو توجيهك لشراء شيء ما على الأغلب.

هل تعلم ما هي أفضل طريقة لتقنع الناس بشراء شيءٍ ما؟ أن تجذب انتباههم نحو كل الأسباب التي يمكن أن تجعلهم يشعرون بالنقص والاحتياج للشيء الذي تبيعه لهم. ترسيخ شعورهم بأن شيئاً ما ينقصهم في حياتهم، وبثمنٍ معين بإمكانك أن تملك هذا الشيء الناقص.

الإعلام بكل أشكاله يعمل بشكل مستمر على إرسال رسالة إليك مفادها: «أنت غير كامل، تحتاجُ لشيءٍ آخر»، وحتى إذا كنت تمتلك هذا الشيء بالفعل، فإنك بحاجةٍ إلى المزيد منه.

يُسقط عليك شعور أن شيئاً ما ناقص، أنك تفتقرُ لشيءٍ ما؛ لأنه في النهاية، لا يمكن التلاعب بسهولة بشخصٍ راضٍ وسويٍّ لإقناعه بشراء شيءٍ لا يحتاجه، والخدعة هنا تكمنُ في أن كل هذه الرسائل غالباً ما يتم إخفاؤها عنك، حيث يتم إيهامك بأنك اخترت شراء الأشياء طواعيةً وبشكلٍ مستقل؛ لأنك في الأصل تريدُ أن تصيرَ أكثر ثراءً، أو أكثر جاذبيةً، أو أن يكون حمامك أكثر نظافةً ولمعاناً من حمام جارك!

ويمكنك طوال الوقت الشعور بالرسالة القائلة: «أنت لستَ كافياً على ما أنت عليه»، لذا فإنك نتقدم للأمام في مهمة حل مشكلة هي في الأساس مصطنعة بالكامل، بينما تشعر بأنك غير مكتمل، عديم القيمة، وغير راضٍ.

لذا ففي المرة القادمة، حين تقرأ الأخبار، أو تتصفح وسائل التواصل الاجتماعي، أو تشاهد إعلاناً تلفزيونياً، أو تُقلب صفحات مجلة، اسأل نفسك: ما المعتقدات الأساسية التي يتم الترويج لها؟ ولماذا؟

لاحظ طبيعة شعورك. إذا شعرت بالضيق، أو ببعض التشاؤم، وكأنك لم تعد متأكداً ممن تكون وماذا تريد، اعلم أن بعض هذه المشاعر قد تم تمريرها إليك من خلال الإعلام، ورغم أن الأمر يبدو شريراً، لكن هذه هي

الحقيقة.

العميل أو القارئ أو مستخدم التطبيق، أو حتى الناخب المثالي، هؤلاء هم الأشخاص الذين يشعرون بالسوء تجاه أنفسهم، ولا يعرفون حقيقة ما يريدون، وهؤلاء هم الأشخاص الذي يمكنك أن تملي عليهم ما يريدون وفقاً للمعتقدات التي تروج لها.

تأثير البيئة التي تدعم التزييف

إذا لم تكن واثقاً بشكل عميق ممن تكون، إذا كنت تشعر بالسوء تجاه نفسك، أو أنك عالق في لعب دورٍ كلفك به آخرون، فانظر حولك بتمعن؛ لأنك قد تجد أنك تعيش في الأصل ضمن مجموعة أشخاص لهم حياة مزيفة بشكلٍ أو بآخر.

حين ترتدي قناعاً، قد تجد نفسك محاطاً بآخرين يرتدون أقنعة أيضاً. ربما تملك قناعاً -لنسمه (الأنا) أو (الهوية) التي تتعلق بها بشدة- والتي لها تأثيرٌ معين على المحيطين بك، وبما أنهم يستجيبون لك وللقناع فإنهم يدعمون وجود القناع بشكلٍ ما.

عائلتك يمكن أن تعاملك بطريقة معينة حين تثبني أسلوباً معيناً في التعامل معهم، الحياة نفسها يمكن أن تكافئك على بعض التصرفات، وتمنعك من القيام بتصرفات أخرى.

ربما أنك في بيئة عمل تتعامل مع الوضوح على إنه أمر خطير ومثير للريبة، وتتعامل مع الزيف على أنه أمر محمود بل ويستحق المكافأة.

قد تكون عملية اكتشاف الذات أمرًا مؤلمًا، حين ننضج ونعرف من نكون، قد نكتشف أن المحيطين بنا لا يعجبهم ذلك، قد نكتشف أن أصدقاءنا أو عائلتنا أو أزواجنا يتبنون رؤية غير صحيحة وغير دقيقة عنا، وأنا إذا تغيرنا فربما نخاطر بحدوث خلل وإزعاج. بهذه الطريقة، فإن بيئتنا الاجتماعية يمكن أن تجسنا بقوة داخل مسار مؤلم وغير صادق.

ربما سمعت عن شخص حقق تقدمًا هائلًا في حياته، ثم وجد أصدقاءه -أو من ظن أنهم أصدقاءه- يفضّلون نسخته القديمة، عندما كان مجرد شخص غير واثق بنفسه ولا يحقق أي إنجازات.

ومن هنا نستنتج أنه حين يخلع شخص واحد قناعه، فإنه يكشف أن الجميع يرتدون أقنعة، لكنهم متمسكون بها، وهذا أمر مزعج ومحرج لهم بكل تأكيد.

الكثير من الناس، يضعون حلم التعمق داخل أنفسهم جانبًا؛ لأنهم يعلمون أن ذلك قد يقلب عالمهم رأسًا على عقب.

تأثير العادات اليومية

النقاط السابقة (مثل التربية والثقافة وما إلى ذلك)، قد تبدو كجوانب ذات تأثير هائل علينا، لكن يمكننا أن نخلق لأنفسنا حياةً متسقة وحقيقية على مستوى صغير، من خلال العادات اليومية التي نختارها، فكما ترى، إن التفاصيل الصغيرة تراكم. وبشكل عملي، فنحن في النهاية

نتاج للأفعال والعادات والاختيارات الصغيرة التي نقوم بها يوماً بعد يوم. فاسأل نفسك: هل حياتك مزدهمة بأفعال بلا معنى تقيد حقيقتك؟ هل تختار حياةً مزيفةً من خلال تصرفاتٍ بسيطة دون أن تشعر؟

حجراً فوق حجر، يمكن أن نبني سجنًا حول أنفسنا بعاداتنا واختياراتنا اليومية. تخيل شخصاً يبذر المال كل يوم على مشترياتٍ تلائم أسلوب حياة لا يمتلكه. ربما يدفعه ضغط الآخريين لذلك ليجاريهم، كما يحدث للكثير من الناس في وظائف معينة. شيئاً فشيئاً، صفقة تلو الأخرى، يخلق هؤلاء لأنفسهم حياةً مزيفةً بالكامل.

ربما ينظر الشخص لكل شيء حوله يوماً ما (الخزانة، والسيارة، والأجهزة، وكل ذلك) ويشعر بالنفور التام، بدلاً من الشعور بالراحة، حيث ينظر إليهم من بعيد ليجد أنه غير قادر على التعرف على أي جزءٍ منها. إنه غريب في هويته الخاصة.

الذات الحقيقية والذات المزيفة

كما ترى فإن هناك هوية، لكنها مزيفة. إذا عبر صاحبها عن استيائه من هويته، فربما يقول المحيطون به في حيرة: «ما الذي تتحدث عنه؟ أنت بالفعل تمتلك هوية - أنت أب / محام / أمريكي / لاعب جولف».

نحن نشعر من أعماقنا بأن هذه (الأنا) التي يتحدثون عنها، وهذه الروايات المجمعّة، والأدوار التي تم فرضها علينا ليست في الحقيقة من نكون. هي بالفعل هوية، لكنها

ليست لنا، ليست حقيقية، ولا صادقة. شيء ما في داخلنا يخبرنا بأن هناك شيئاً آخر، شيئاً أكثر صدقاً، ونحن نريد التعرف عليه. نريد أن نجد هويتنا الحقيقية وسط كل هذه الفوضى والحيرة.

مع الأسف، فإن البحث عن ذاتنا يمكن أن يُشعرنا بالعزلة وعدم الارتياح، بما أننا نهجر ذاتنا القديمة التي كانت مألوفة لمن حولنا.

سمِّها روحك، أو شخصيتك الحقيقية، أو هويتك، أو أي شيء آخر، هذه (الذات الحقيقية) هي ما نسعى إليه؛ لأننا بدونها يمكن أن نشعر بالتفكُّك، وانعدام الهدف، والكآبة، والوحدة، ويمكن أن نشعر بأننا نعيش حياةً ضبابية.

وأخيراً، هذا ليس معناه أن الأدوار الاجتماعية وتوقعات الناس لا مكان لها في هويتنا، وليس معناه أن تاريخ عائلتنا أو ثقافتنا يجب ألا يؤثر على من نكون، ولكن معناه أن نكون على وعي ودراية بما هو حقيقي وما هو مزيف.

معناه أن نختار التواصل مع أنفسنا وتخطي كل ما هو مزيف، أو غير صادق، أو بلا هدف، وحين نفعل ذلك فإننا لا نصبح صادقين شفافين فحسب، بل نمتلئ بالطاقة، وبقوة يصير الطريق للأمام مضيئاً، ونستمتع بالحياة مجدداً.

فكر ملياً: ذاتك الحقيقية لم تذهب إلى أي مكان، وإنما لا تزال موجودة! مهمتنا فقط هي إيجادها وإعادة التواصل معها -أو التواصل معها للمرة الأولى- في بقية هذا الكتاب سوف نغوص بعمق في هذا الشيء الذي يسمى

(الشخصية) ليصبح لدينا لغة نتكلم بها حول ما نكتشفه
عن أنفسنا.

سنتفحص نماذج ونظريات نفسية عن النفس لرسم
خريطة لفهم تضاريسنا الداخلية، وحين نصبح على وعي
بها، سنتمكن من السيطرة على شخصياتنا بشكل كامل.

بتفحص نظريات التعلق وتأثير ترتيب ولادتنا، سنرى
تأثير تجارب الطفولة المبكرة علينا، ثم سنلقي نظرة على
نظريات يونج النفسية حول النفس والشخصية، لنترى
إن كانت ستساعدنا في تكوين رؤية أكثر وضوحاً عن
هوياتنا.

في جميع الأحوال فإننا لا نتفحص النظريات النفسية
الجاهزة على سبيل التسلية فقط، ولا ننوي أن نضع أنفسنا
(أو الآخرين) في قوالب معينة، ولكن هذه كلها أدوات
مساعدة، ستساعدك في التقرب أكثر من ذاتك الحقيقية
الموجودة بداخلك.

بتعلم المصطلحات الجديدة حول نفسية الشخصيات،
يمكنك أن تُسلح نفسك بالنماذج والنظريات التي تتيح لك
أن تكون أكثر معرفةً بذاتك الحقيقية.

فوائد معرفة الذات

ربما تكون الآن مقتنعاً بأهمية اكتشاف الذات، وتستعد
لاستكمال قراءة الكتاب، لكن إن كنت لا تزال متردداً
بشأن حقيقة أن اكتشاف الذات هدف جدير بالاهتمام،
فتذكر المخاطر المحتملة.

الأشخاص الذين اعتادوا وضع احتياجاتهم ورفاهيتهم في آخر قائمة الأولويات، ربما يبدو لهم اكتشاف الذات نوعاً من الترف، أو تشتيتاً عن الأشياء المهمة، لكن معرفة من نكون حقاً ليس هدفاً عبثياً، بل يؤثر على كل نواحي حياتنا، وحياة المحيطين بنا أيضاً.

حين تعرف نفسك، تكون أكثر سعادة.. بمنتهى الوضوح والبساطة؛ لأنك لا تبذل مجهوداً في تجنب أو إخفاء من تكون. يمكنك أن تكون مرتاحاً ومنفتحاً. حين تتمكن من التعبير عن تكون وماذا تريد، سيتمكن الآخرون من رؤيتك، وعلى الأغلب ستستطيع الحصول على الأشياء التي تحتاجها حقاً. ستتمكن من توديع مشاعر العزلة المملة وتبدأ في الاستمتاع حقاً بحياتك وبذاتك الحقيقية. يمكنك أن تصل إلى الكثير من الرضا، فقط من كونك على حقيقتك.. أليس هذا رائعاً؟

حين تعرف نفسك، لن تكون شخصاً منقسماً أو متناقضاً.. لا يوجد أسرار ولا أقنعة ولا مؤامرات مخفية ولا أحلام غير معترف بها... أنت لست غامضاً للآخرين ولست ذا وجهين، وإنما كل شيء (كلامك، أفعالك، تصرفاتك) يسير في نفس الوجهة.

أنت مرتاح، والآخرون يلبسون هذه الراحة فيك. العجيب، أنك حين تتعامل بانسجام مع ذاتك الداخلية، يلبس الآخرون صدقك واتساقك مع مبادئك، وهذا من شأنه أن يلهمهم التعامل بالصدق والانفتاح ذاته، مما قد يُحسِّن بشكل غير مباشر علاقاتك بالآخرين.

حين تعرف نفسك، تكون أكثر وضوحاً في أفعالك..
اختياراتك ليست عشوائية ولا نابعة من ضغط عوامل
خارجية.. إنك تفعل ما تختاره عن وعي وإدراك، ولأنه
يتناسب مع من تكون ومع ما تريد.

تماطل أقل، وتصير أكثر كفاءةً ولا تضيع وقتك في
مشروعات لا تهتمك.. نادراً ما تشعر بالحيرة أو عدم الثقة
في الطريق الذي تريد أن تسلكه.. معرفة نفسك تجيب
عن كل تساؤلاتك بسهولة حتى تتمكن من الانطلاق
والتقدم.

حين تعرف نفسك، ستكون أكثر قدرةً على فهم ذاتك..
إذا كان لديك فهمٌ جيد لنقاط ضعفك، والإغراءات
المحيطة بك، وعيوبك، وقتها ستمكّن من التصرف بذكاء
لمواجهة كل ذلك.

يمكننا فقط تغيير الأشياء التي نعتزف عن وعي وصدق
بأنها في الأصل عيوب، ولذلك فإن معرفة الذات تزيدنا
إصراراً وإرادةً؛ لأنها تمنحنا السيطرة على نقاط ضعفنا بدلاً
من تحكّم الضعف فينا.

حين تعرف نفسك، يصير لديك مناعة ضد الضغوط
المجتمعية.. فالطريقة التي نتلاعب بها وسائل الإعلام
بعقلك، ستجد أنك أصبحت أكثر مقاومةً لها. حين
يضغط الناس على حدودك أو يحاولون إخبارك بمن تكون
بما يتناسب مع مصالحهم الخاصة، ستمكّن من رؤية
ذلك ومقاومته.

سيمنحك ذلك القدرة على بناء ثقة حقيقية وعميقة في

قدرك واختياراتك، ولن نتصرف ضد مبادئك وتشعر بالذنب. لن يكون التلاعب بك أو التمر عليك سهلاً، بل على العكس، ربما تجد نفسك قائداً وملهماً للآخرين؛ لأنك تُظهر بشجاعة أنك صادق مع نفسك.

حين تكون نفسك، يصير التعاطف مع الآخرين أكثر سهولة.. إذا كان لديك القدرة لأن تنظر بداخلك، وتسامح ضعفك، وتعتني بنفسك كإنسان جدير بالعناية والاهتمام، فإنك تتعلم أن تقدم نفسك الكرم والتعاطف للآخرين.

حين تكون واثقاً في شخصيتك المتفردة، فإنك فجأة لا تشعر بالرغبة في الحكم على شخصيات الآخرين، وهذا أيضاً يُحسِّن من علاقاتك.

حين تعرف نفسك، تكون الحياة أكثر متعة! كل النقاط السابقة تجعل معرفة الذات تبدو وكأنها طريق من السعي الجاد فقط، لكن هذا أبعد ما يكون عن الصواب؛ لأن فهم نفسك بشكل حقيقي يشبه الوقوع في الحب، أو استكشاف ثقافة جديدة خلال السفر، حيث يبدو العالم كله ممتعاً، وتمتلئ روحك بمشاعر الإلهام والحماس، والحياة نفسها تنبض بالإبداع والتجدد والأمل.

ليس هناك شك، أن امتلاك فكرة عميقة عنك تكون يعني أن تعيش حياةً ثرية، وذات معنى، ومزدهرة بالألوان.

الفصل الأول: البحث عن قيمك

إذا وجدت نفسك تتساءل: «من أنا؟»، فربما تجد نفسك تتساءل بالتبعية: «ماذا يجب أن أفعل؟».

إن غياب هويتنا الحقيقية يظهر بقوة في انعدام القدرة على اتخاذ القرارات، أو اختيار مسار محدد، أو تحديد هدف، أو قول ما نريد، بعبارة أخرى، فإن ما نفعله يعكس مباشرة من نكون، فإذا كنا نواجه صعوبة في تحديد ما يجب فعله، فنحن غالباً ما نواجه صعوبة في معرفة من نكون.

إذاً، من هنا سنبدأ.. إذا لم تكن متأكدًا من تصرفاتك، فعلى الأغلب أنت لست متأكدًا من هويتك أيضًا؛ حيث إن معرفتك بالتصرفات الصحيحة تدل على معرفتك بمن تكون.

على سبيل المثال، إذا كنت شخصًا يعطي أولوية للعائلة والتواصل الاجتماعي قبل أي شيء، فإنك لن تضطر للتفكير عميقًا في معضلة العمل في المكتب لساعة متأخرة في مقابل قضاء وقتٍ أطول مع أطفالك الصغار. شخصيتك تقرر اختياراتك.

في الحقيقة، إن تعاملنا مع معضلات وصعوبات الحياة، يُظهر قدر تمسكنا بقيمنا؛ فنحن نشبه أفعالنا، ونفعل ما يتماشى مع قيمنا؛ فالقيم والمبادئ الداخلية تُمثل دستورنا الخاص الذي يُخبرنا كيف نتصرف في أي موقف. هذه هي منظومة الأخلاقيات الخاصة بنا والتي صنعناها لأنفسنا، والتي تجسّد الضوء الذي يرشدنا، عندما تكون

كيف يمكننا تعريف «القيم»؟

إن القيم هي رؤيتنا وحكمنا على الأمور وفقاً لأولوياتنا في الحياة.. هي المبادئ، والقوانين، والمعتقدات التي تعطي معاني لحياتنا، وهي التي تمنع عنا الشعور بالفراغ وانعدام المعنى؛ لأنها في الأصل تتمحور حول المعنى، فكما قلت «إن (س) أكثر أهمية وقيمةً من (ص)»، فبالتبعية، يكون الصواب هو أن تفعل (س).

القيم لا تحكم أفعالنا أثناء الحيرة والتشوش فقط، لكنها أيضاً تمنحنا قوة الاستمرار عندما تكون الوجهة واضحة ولكن الرحلة شاقة. فمثلاً قد تجد صعوبةً في رفض ساعات العمل الإضافية، لكن حين تنصت إلى القيمة الأعمق بداخلك، وهي التواجد في حياة أطفالك وهم يكبرون أمامك، فإنك تمنح نفسك القوة اللازمة لاتخاذ القرار الذي ربما يقلل من شعبيتك في مكان العمل.

الكثير من القيم الممنوحة لنا هي في الأساس مستعملة من قبل، ربما أننا ورثناها عن ثقافتنا، آباءنا، عن ديننا، بيئتنا السياسية، أو حتى عن الحقبة التاريخية التي نعيشها، كما أن بعض القيم ربما احتفظنا بها دون اختبار حقيقي، وإنما توارثناها ببساطة بحكم العادات ولم نتأملها عن كثب، وبعض القيم أيضاً اخترناها بأنفسنا بعد الكثير من التفكير والمراجعة.

والقيم يمكن أن تتغير مع الزمن؛ فقد نشور ضد قيم

مجتمعنا، أو نتقبلها بشكل كامل، أو نتفاوض فيها قليلاً،
لكننا دائماً ما نملك اختيار أن نكون أكثر وعياً، وأن
نتقبل مراجعة قيمنا الخاصة.

إذا قمنا بمواجهتك في هذه اللحظة عن منظومة قيمك،
هل ستمكّن من الإجابة بسهولة وعلى الفور؟! هل تظن
أن بإمكانك ذكر خمسة أو عشرة من أكثر الأشياء قيمةً
في حياتك؟ لنذهب إلى الأبعد من ذلك، هل تعتقد أنه
باستطاعتك أن تقول بثقة إن حياتك متّسقة بشكل كبير
مع هذه القيم والمبادئ؟

من الجيد أن تعرف ما هو الصواب، لكن ليس هناك
داعٍ لعمل كتيب قوانين كامل وأنت لا تنوي الالتزام به
على الإطلاق.

لا تقتبس قيمك الأساسية، بل اخترها وقم بتوضيحها

هويتك ليست حذاءً جديداً ولا نوعاً مختلفاً من الشامبو
يمكنك شراؤه من المحلات، حتى لو أخبرك بعض مطوري
الذات بعكس ذلك. لا يمكنك ببساطة أن تقتبس وتنتقي
القيم؛ لأن القيم عليها أن تكون انعكاساً أصيلاً لما تهتمُّ به
حقاً.

قد يبدو الأمر مستحيلاً بشكلٍ أو بآخر، أنت لا تعرف
هويتك وبالتالي فأنت تحتاج أن تبحث عن قيمك الداخلية،
لكن كيف باستطاعتك أن تعرف القيم التي تهتمُّ لأمرها
حقاً إذا كنت لا تملك هوية؟

العملية ليست بالصعوبة التي قد تبدو عليها. أولاً، عليك

أن تعرف أن هذه العملية لا يمكن أن تتم في خطوة واحدة، أنك لن تستطيع إزالة الستار فجأة عن شخصية جديدة كاملة وتعمل بكل طاقتها بين ليلة وضحاها وتوقع أن تبدأ حياتك الجديدة كلياً صباح الغد. إنها عملية مستمرة، والبصيرة ستأتيك كالومضات، متقطعة وغير منتظمة. في الحقيقة، إن الحياة التي يمكن أن تُحبها بحق، هي التي تدفعك لزيادة تساؤلاتك عن هويتك بشكل مستمر، والوصول إلى إجاباتٍ أكثر عمقاً في كل مرة.

في رحلة البحث عن القيم تذكّر أنك الحاكم النهائي للأمر، أنت تقرر، لذا، ربما تحتاج لبعض الوقت لتتمكن من تجاهل كل الأصوات الأخرى كي تستطيع سماع صوتك الخاص بإنصات. ليست هناك طريقة خاطئة لفعل ذلك، وليست هناك إجابة نموذجية أيضاً. هناك فقط ما يناسبك ويلائم حياتك.

الناس تُحرّكهم قيمٌ مختلفة ومتباينة، بعضها يمكنه إلهامك في إيجاد قيمك الخاصة، فإليك بعضهم:

الاستقلال المادي أو الثراء

التواجد في أحضان الطبيعة

الحب والتواصل مع الآخرين

التمتع بالحرية والاستقلالية

التعلم والمعرفة

المرح والمغامرة

الصحة واللياقة الجسدية

المساعي الروحية والدينية

الفن والابتكار

التحقيق والاستقرار الوظيفي والريادة

التماسك والانسجام المجتمعي

السلام، والهدوء، والرضا، والراحة

الشرف، والإخلاص والقوامة

... وهكذا.

يمكن أن تنظر للقائمة السابقة وتفكر أن كلها أشياء ذات قيمة، لكن البراعة تكمن في تحديد أولوياتك، وهي الأشياء الأكثر أهمية والتي تجلب لك أكبر قدر من الرضا والمعنى. ربما أنك تهتم بالتعبير الإبداعي والاستقلالية، لكن حبك للاستقرار العائلي يتفوق على ذلك عشر مرات، لذا فإنك تحتاج لمعرفة ترتيب احتياجاتك ومفضلاتك بالنسبة لبعضها.

من الطرق الجيدة لتحديد الأشياء الأكثر أهمية هي أن تسأل: ما الذي يجعلك تشعر بالسعادة وإيجاد المغزى بالحياة؟ إذا نظرت إلى كل لحظات ذروة السعادة في حياتك، ووجدت أنها تتضمن المغامرة، الحرية، السفر، والاكتشاف فإن ذلك يخبرك بشيء ما بالتأكيد.

يمكن النظر للأمر من الجهة الأخرى بنفس الطريقة: لماذا آلمتك الذكريات التعيسة بهذا القدر؟ هل بسبب أنها أكثر الأوقات التي شعرت فيها بالخذلان أو التعدي على قيمك ومبادئك؟

ومن جانب آخر، سجّل الإنجازات التي تمنحك الشعور بالفخر، ثم ابحث عن نقاط التشابه بينها، أو انظر عن قرب إلى أسوأ هزائمك وأخطائك الفادحة واسأل نفسك: لماذا تؤلمك هذه الأشياء بالتحديد؟ هل تصرفتَ حينها على عكس قيمك؟

هناك حيلة أخرى، وهي أن تراقب الناس الذين يعجبونك أو ترغب في أن تكون مثلهم (أو حتى تحسد هم)، وتساءل نفسك: ما هي القيم التي يجسدها من أعجب بهم؟ إذا كان كل أبطالك أو من يمثلون القدوة لك هم بالأساس رائدو أعمال ممن صنعوا أنفسهم بأنفسهم، فهل يشير ذلك إلى قيمة الاستقلال المادي في حياتك؟ ربما.

أو ربما ما يلفت نظرك فيهم هو أنهم مميزون ويسعون خلف أحلامهم الخاصة، ويتخطون القوانين، أو ربما يعكسون اشتياقك لحياة مليئة بالتقدير والاعتناء بالنفس.

بما أنك لا تخلق قيمك من العدم، وإنما تكشف الستار عنها، هناك طريقة أخرى لتراها، وهي أن تتفحص القرارات التي تتخذها حالياً، قد تعبر بشكل قوي عن قيم تمتلكها، وإن كنت حتى الآن لا تدري بوجودها. راقب نفسك جيداً لعدة أيام أو أسبوع ولاحظ قراراتك حين تواجهك اختبارات يجب اجتيازها، ما الاختيارات التي تفضّلها؟ لاحظ طبيعة شعورك حين تفضّل شيئاً على آخر.

قد تلاحظ أنك كثيراً ما تختار أشياء تجعلك تشعر بالسوء، أو بعدم الاتساق الداخلي. ربما تلاحظ قرارات أساسية تعكس قيمك.. في الحالتين فإننا نعيش بالقيم في

كل لحظة وكل يوم، ويكمن الأمر في أن نكون على وعي بهذه القيم، وما إذا كانت اختياراتنا تعكس القيم التي نتمسك بها أو القيم التي نريد التمسك بها.

ابحث عن الأنماط وعن مصادر المشاعر القوية. انظر بداخلك، هل هناك عواطف غير قابلة للتغيير؟ ما الشيء الذي يستحيل أن تتركه؟ ولماذا؟ ما الاختيارات التي تجعلك تشعر بالفخر والرضا؟ وما الاختيارات التي تجعلك تشعر بالتنازل؟ ماذا يجعلك تشعر بالالتزام؟

شعور أنك على الطريق الصحيح بشكل عام، هو عامل واحد فقط من العوامل التي تساعدك على تحديد قيمك. عليك اتخاذ قرارات واعية حول معتقداتك الحقيقية، وتستند على أصل متين وليس مجرد ميل عاطفي. إذا وجدت أنك متردد بين أمرين، مثل عملك وعائلتك، ووجدت أن هجرك لعائلتك بسبب العمل يجعلك تشعر بالذنب، فربما هذا يعني أنك تُقدّر عائلتك أكثر من عملك.

الخطوة التالية هي محاولة فهم سبب شعورك. ربما هناك الكثير من العوامل الخارجية التي تؤثر عليك لتشعر بالذنب. ربما أنك مصاب بما يسمى «FOMO - Fear Of Missing Out» فحسب، وهو مصطلح يعني (الخوف الدائم من أن يفوتنا شيء ما)، أو ربما عائلتك حفرت بداخلك منظومة قيم تُخبرك بأن العمل يجب أن يأتي دائماً في المرتبة الثانية.

يمكنك استخدام القراءة لتساعدك في فهم الأسباب التي تجعلك تضع أشياء في الأولوية؛ لتحصل على صورة أكثر وضوحاً لما تريد تقييمه، فنحن نادراً ما يكون لدينا فكرة

عن أسباب رؤيتنا لشيء على أنه أفضل من غيره، ولكن بحث بسيط، ستحصل على الأسباب التي تحتاجها. حين تقرأ هذه النتائج، لا تفكر فقط في الأسباب التي تبدو جذابة، بل فكر في الأسباب المناسبة لك.

كثيراً ما يتعلّق الأمر بأهدافك في الحياة. هل أنت على استعداد حقيقي للتضحية بالتفوق الوظيفي لصالح بناء علاقة قوية بعائلتك؟ أم إنك تفضّل التركيز على عملك؟ حتى وأنت متأكد في قرارة نفسك من أهمية العائلة، لكنك لا ترى أن أهميتها تتفوق على أهمية العمل.

التفكير بهذه الطريقة سيمنعك من تكرار الدائرة المفرغة السابقة من العيش دون قيم واضحة أو بقيم تم اختيارها بتأثير البيئة المحيطة دون النظر لرغباتك أو ما يهملك بشكل شخصي.

إن القيم (والهوية التي تأتي معها) ليست أشياء مجردة، وإنما أشياء حية، تعيش في هذا العالم، تُعبّر عن نفسها بالأفعال والاختيارات، صحيح أنها لا تكون واضحة أحياناً بما يكفي، ولكن هدفنا ونيّتنا هما أن نجدها ونعيش وفقاً لها، أن تكون المرجع الذي نقيس عليه حيواتنا، سواء التزمنا بكل معاييرها أم لا.

لذلك، إن أردت أن تجد قيمك أو تعيد بناءها، فافعل ذلك وأنت تنظر لحياتك الحقيقية، بدلاً من أن تمسك ورقة وقلماً لتكتب عباراتٍ منمّقة من خيالك عن قيمك.

تذكر أننا نسعى خلف ذات حقيقية، وليس شخصية أخرى مزيفة.

ماذا عن أهدافي؟

كن صادقاً مع نفسك عندما تتساءل عن قيمك، فإنك حينها تكون في منتصف الطريق لمعرفة نفسك، وحين تعرف نفسك ستتمكن من معرفة ماذا يجب أن تفعل ولماذا. إن محاولاتك للبحث عن هويتك، قد تغريك لتبدأ تحديد أهدافك بالحياة، وحينها يكون الأمر سابقاً لأوانه. يمكنك أن تحدد أهدافك فقط حين تكون على دراية بالقيم الخاصة بك، وما هو ذو قيمة وما هو عديم القيمة.

كم منا وضع لنفسه هدفاً من قبل، وشعر في لحظة الوصول أنه لم يردّه حقاً، أو لم يكن لهذا الوصول الأثر المرغوب فيه؟ إن هذا يحدث لأننا لم نتوقف قليلاً لنفكر إن كانت أهدافنا تتماشى مع قيمنا.

الأهداف مهمة، لكنها يجب أن تنبع من القيم وليس العكس. نعم، تفضيلاتك واهتماماتك مهمة، التزاماتك ومسؤولياتك أيضاً مهمة، وضع خطط وفهم نقاط قوتك ومواطن ضعفك مهم، لكن كل ذلك يأتي بعد أن تتم واجبك الأهم في وضع منظومة القيم الخاصة بك؛ لأنك بدونها لن تتمكن من تنفيذ أي مهمة أخرى بوضوح، وسيظل في داخلك هذا الشعور المزجج باللاجدوى من الحياة مهما ابتدعت لنفسك أهدافاً براقة.

حين نتمكن من تعريف منظومة القيم بوضوح في داخلنا،

تبدو الحياة وكأنها قد صارت فجأة واضحة وضمن إطار محدد، وأنا نرى بشفافية ما يقع داخل الإطار وخارجه، ونعرف ما هو مرتبطٌ بنا وما هو مجرد انحراف أو تشتيت. نعرف كيف نقيّم الأشياء، وكيف نقوم بحساب أفعالنا.. نعرف إلى أين نتجه وما تناضل لأجله.. كل ذلك يوصلنا في النهاية لحياة نشعر فيها بالهدف والمعنى، لا نشعر بأننا ضعفاء أو سريعي التأثر أو غير واثقين بأنفسنا، بل هويتنا تتجسّد بوضوح، ونصبح مدركين عن وعي من نحن وماذا نريد.

الأمر بسيط: لا يمكن أن نشعر بالقناعة والرضا إذا كنا لا نملك قيمًا واضحة؛ فمن دون القيم ليس لدينا معيار نقيس من خلاله إنجازاتنا، وكل أفعالنا ستبدو بلا جدوى. ولكن بوجود القيم، فإن الحياة تنساب بشكل أكثر سهولة. فمثلاً هناك أشخاص اجتهدوا حتى اكتشفوا أن القيمة الأساسية في حياتهم هي الإشباع الروحي. وبمراجعة حياتهم، وجدوا أن متعتهم القصوى تأتي من قراءة النصوص الروحية والدينية، التطوع، الذهاب في رحلات العزلة والخلوة بالذات، التأمل، وقضاء أوقات طويلة في أحضان الطبيعة، حيث يشعرون بأنهم في أعلى درجات الروحانية، ولأن هذه القيمة تفرض نفسها بقوة، فإنها تمثّل دليلاً مرشداً لكل شيء في حياتهم، فإذا شعروا بالكتابة يتوقف كل منهم ويسأل: «هل أهملتُ احتياجاتي الروحية؟ كيف يمكن أن أعيد التواصل مع هذا الشعور الذي يمنحني الاستقرار ويبث بداخلي الأمل؟».

حين يواجههم خلاف مع أنفسهم أو مع الآخرين، فإنهم

يعودون إلى ميثاقهم الأخلاقي الذي ينبع من قيمهم، يواجهون المشاكل بالتعاطف والتسامح وبعض الفكاهة، وحين يقف أحدهم عند الكاشير في الأسواق التجارية ويلحظ صحيفة ورقية تحمل غلافًا مصممًا من أجل تأجيل وإلهاب المشاعر، فإنه يقف، يلتقط أنفاسه، ويتساءل: «هل هذا أنا؟ هل هذا ما أريد أن أكون عليه؟»، ثم يتمكن من إدارة ظهره ليختار ألا يتعامل مع هذا الشكل من المواد في حياته.

ما تأكله، ما تشربه، ما تقوله، مكان سكنك، عملك، وملابسك... كلها أشياء تعكس من تكون وما هي قيمك في الحياة.

كل القيم التي تقررهما في حياتك، سواء كانت كبيرة أو صغيرة، تشكّل إطاراً وقاعدة لحياتك كلها. إن اتضح لك الأمر بصورته الحقيقية، سترى تأثير معرفة القيم وتحديدتها في حياة كل من حولك.

إليك الوضع الحالي؛ أنت تمتلك بالفعل مجموعة قيم، سواء ورثتها عن عائلتك، أو مجتمعتك، أو أخذتها من إنستجرام، إنها قيم موجودة بداخلك، سواء كنت واعياً لذلك أم لا، وتدير حياتك، فلماذا لا نتأكد من هذه القيم إن كانت ما تريده حقاً؟

علينا أن ندرك أننا يجب أن نعود دائماً لذواتنا الأصلية، وليس لذواتنا المزيفة التي اخترعناها.

كم مرة سمعنا عن شخص يعاني من أزمة منتصف العمر، أو شاب يعاني من المرحلة العمرية الانتقالية؟ يبدو أنهم

يجربون أشكالاً مختلفة للعيش حتى يعثروا على شكل يشعرون بالراحة فيه. الأشخاص في هذه المراحل المختلفة، أحياناً يُظهرون الهوية التي يتمنونها أو الهوية التي يظنون أنها واجب عليهم، وفي الحالتين، هم يجسدون هويتين غير حقيقتين.

إيجاد الهوية الحقيقية أمر يتطلب صبراً ووضوحاً وإصراراً، (ونعم أحياناً يحتاج للسرور ببعض المراحل الغريبة والمُحرّجة أثناء رحلة الحياة).

الآن.. بعدما صرنا نعرف ما لا يعبر عن الهوية والقيم الحقيقية، وأنهم لا يتعلقون بالأهداف، ولا بآراء الآخرين، ولا بإبدال هوية مزيفة بأخرى مزيفة أيضاً، يمكننا أن نلقي نظرة أقرب على ما يعبر عن اكتشاف القيم الحقيقية.

إليك الإرشادات خطوة بخطوة لتراها بشكل أعمق.

ظهور القيم خطوة بخطوة

الخطوة الأولى: صفّ ذهنك

إذا كنت ترغب في ملء نفسك بشيء جديد، فعليك أولاً أن تُفرغ كل قديم بداخلك، وتبدأ من جديد. عليك التخلص من أي تحيزات، أو توقعات، أو معتقدات سابقة؛ فإن التمسك بأفكارك القديمة يجعلك تعتقد بأنك تعرف كل شيء، وهذا يعيق عملية الاستكشاف. عليك أن تكون واثقاً بوجود شيء ما تحتاج أن تتعلمه، شيء مجهول، وأنت مستعد لمواجهة بانفتاح.

الأمر ليس سهلاً، لكن حاول التخلي (ولو مؤقتاً) عن أي أفكار أو معتقدات حول من تكون. عقلك الواعي يمكن أن يرغب في التدخل لإقناعك بسرديّة: «أنت انطوائي، أنت محارب، أنت (أ) أو (ب)»، ولكن ضع كل ذلك جانباً وأفسح المجال لعقلك اللاواعي للتقدم واستكشف إمكانياتك الجديدة.

جميعنا تلقينا دروساً عن (القيم الأفضل)، ولكننا نحتاج أن ننساها إن كنا نرغب حقاً في إيجاد القيم الخاصة بنا.

الخطوة الثانية: ابدأ في إعداد قائمة

تذكر أنك لا تبتكر القيم، بل تستكشفها. تأكد أنك بالفعل تملكها، كل ما عليك هو اكتشافها فحسب، وأنت لست ملزماً بقائمة الأشياء التي يتوقع الآخرون أن تكون عليها.

تفحص قيمك السابقة لترى إن كان بها ما يشغل اهتمامك الآن. إن لم تجد، فكّر كيف يمكن أن تُغيّرها لتكون أقرب لمرادك، وعندما تكتب القائمة الجديدة المعدلة، انظر في تفاصيل كل نقطة بها بشكل واسع ولا توقف نفسك.

أضف أي شيء تشعر بأنه مهم، يمكنك أن تبدأ بكتابة (قيمة الحب)، ولكن إن تأملت في تفاصيل الكلمة، ستستخلص منها أكثر من نقطة، فأبي حب الذي تقصده؟ ولماذا؟ يمكن أن تقرر أن القيمة التي تعنيها هي (الحب الأخوي)، أو (حب الصداقة)، أو (حب المجتمع والانتماء له)، ثم يمكنك أن تضع (قيمة المجتمع) كنقطة

أخرى، ثم تنظر في تفاصيلها إن كان من الممكن أن تستخلص منها أكثر من نقطة... وهكذا.

بينما تستكمل القائمة، ضع أمامك الذكريات الأفضل والأسوأ على حد سواء؛ لترشدك كما وضعنا سابقًا، أن نتذكر اللحظات التي شعرت فيها بأنك قريب من ذاتك الحقيقية، واللحظات الأخرى التي شعرت فيها بالغضب، ثم نتذكر وتساءل نفسك: ماذا كان يحدث في هذه اللحظات؟ متى شعرت بالسخط؟ الانتهاك؟ الخذلان؟ عدم الراحة؟

تذكر أكثر اللحظات المؤثرة بالنسبة لك، وهي ستوضح لك الكثير عن مشاعرك الحقيقية.

ربما ستستعيد ذكريات أفضل يومٍ في حياتك، يوم ولادة طفلك الأول مثلاً، وعندما تفكر لماذا كانت هذه إحدى أفضل اللحظات في حياتك، ستتمكن من تدوين بعض النقاط الأخرى في القائمة. ربما ستدرك بأنك شعرت بوجود هدف حقيقي مع وجود صغير بين يديك عليك رعايته. تأمل في مشاعر الأمل، التفاني، والدهشة، ربما تلاحظ أن واحدة من القيم التي ترضيك من الداخل هي أن تكون أباً؛ قيمة الحب غير المشروط، الانتماء، الثقة، والأمل في المستقبل.

اسأل نفسك أسئلة تتيح لك الحفر بأعمقك لإيجاد أشياء تمنحك الإحساس بالمغزى والجدوى من الحياة. ما الذي يجعل اليوم السعيد سعيداً؟ ما الذي يجعلك نخوراً وممتناً؟ ما الذي يجعل الحياة تستحق العيش؟ وستكون تعيساً من دونه؟ لا تنظر فقط إلى معايير الخاصة، ولكن أيضاً إلى المعايير التي تضعها للآخرين، فيجب عليك أيضاً أن تسأل

نفسك: ما الشيء الذي يُنهي العلاقات بالنسبة لك؟ ما هي فكرتك عن الشخص الذي يعيش حياةً بلا معنى أو هدف؟

الخطوة الثالثة: استعرض الأمر كاملاً

في النهاية، يجب أن يكون لديك قائمة طويلة من القيم المهمة، ورغم أهميتها جميعاً إلا أنه يمكنك استخلاص عدد محدود من القيم الأساسية بالنسبة لك.

اقرأ الملاحظات التي دونتها وحاول تقسيمها إلى مجموعات؛ فمثلاً «المجتمع»، «الصدّاقة»، و«التعاطف مع الآخرين» لديهم الكثير من القواسم المشتركة، كما أن «الاستقلالية»، «حرية اختيار المسار»، و«الوظيفة بدوام جزئي»، أيضاً نقاط متشابهة، يمكن استخلاص قيمة واحدة منهم.

تذكّر أنك لا تُعيد الحكم على نقاط القائمة، إذا كنت تعتبر نقطة ما ذات قيمة الآن، قم بتدوينها غداً وبعد الكثير من التأمل، إذا شعرت بأنها غير مهمة، قم بشطبها من القائمة.

بينما تعمل على القائمة (دون أن تتعلق بالقيم أو تحكم عليها) سيبدأ كل شيء في الوضوح أمامك. حاول ربط القيم المكتوبة بالحياة الحقيقية قدر استطاعتك - هل اختبرت هذه القيم من قبل؟ هل هي حقاً ذات معنى في حياتك الواقعية؟ أم إنك تربيت على كونها قيماً مهمة فحسب؟ أم إنك تحت تأثير مجتمع فرض عليك هذه القيم؟ بعد أن يصبح لديك مجموعة من القيم، حاول أن تفكّر

بعمق في شيء يوحدنا. في المثال السابق ذكره فإن الصداقة والتعاطف والمجتمع، كلها نقاط يجمع بينها قيمة واحدة: وهي «متعة التواصل الإنساني».

- ما الشيء المشترك في كل نقاط القائمة الذي يجذبك حقاً؟ - خذ وقتك في إجابة هذا السؤال.

الخطوة الرابعة: رتب قيمك

بعض الناس يمكن أن يشعروا بأن القائمة ما زالت ضخمة حتى بعد تقسيم القيم إلى مجموعات، لكن الحياة مليئة بالاختيارات، وبما أننا محدودون، فإننا كثيراً ما نضطر للاختيار بين أمرين كلاهما جدير بالاهتمام، لهذا علينا الاستمرار في استكشاف أنفسنا وترتيب قيمنا.

أنت الآن تريد تلخيص كل ذلك للوصول إلى القيم الأساسية التي لا يمكنك العيش بدونها؛ القيم الأكثر أهمية، الاحتياجات الأساسية، التي من دونها ستشعر بالضيق، والبؤس، واللاجدوى.

حتى إذا استطعت التوصل إلى بعض هذه القيم، حاول أن تختصرهم لخمس أو عشر قيم تشعر بأنهم يجسدون المعنى الأهم بالنسبة لك. ثم رتبهم حسب الأهمية. ربما تستطيع القيام بذلك في عشر دقائق، وربما تجد نفسك بحاجة إلى أيام حتى تتم المهمة بشكل دقيق. استخدم مشاعرك كبوصلة، وتذكر ألا تتعجل؛ فأنت تترك كل ما تعرفه عن ذاتك المزيفة حتى تتمكن من التعرف على ذاتك الحقيقية، وهذا يحتاج للوقت.

الخطوة الخامسة: قم بإحياء قيمك

إذا كتبت في القيم الأساسية عبارة مثل «الصحة واللياقة الجسدية»، قد تبدو كعبارة نظرية، لذلك عليك أن تحيي معناها، عن طريق تجسيدها في إطار صحيح واقعي. عليك أن تختزل هذه القيمة حديثة العهد في صورة تجعلها مصدر إلهام لك في كل مرة تنظر إليها، وتذكرك بالأشياء الأهم والأفضل في الحياة، وفقاً لذاتك الحقيقية.

بالنسبة لشخص يُقدّر اللياقة الجسدية، فإن صورة جميلة لراقصة باليه تُخلق برشاقة أثناء قفزة عالية، يمكنها أن تُجسد روح القيمة التي تهتمك: قيمة تحطّي الحدود الجسدية للإنسان بحثاً عن الجمال الذي يعبر عن متعة امتلاك جسد حي متحرك.

أو ربما تجد أن اقتباساً أو عبارة ما تُجسد القيمة بشكل أفضل، كالعبارات الملهمة التي تقول: ابحث عن محفز يستفز مشاعرك بقوة، هذه المشاعر هي ما توجهك للاتجاه الصحيح، وتخطب بشكل مباشر ذاتك الداخلية. أكثر من أي عبارات أخرى خاوية.

الخطوة السادسة: اختبر قياس قيمك

لم ينتهِ الأمر بعد! اكتشاف القيم هي عملية مستمرة، وبعد أن تعرّفت على قيمك وقت باختزالها وتلخيصها، عليك الآن أن تقيس مدى ملاءمتها لحياتك الحقيقية.

اترك القائمة لبعض الوقت ثم عد إليها مجدداً، بماذا تشعر؟ هل تشعر بالراحة والاتساق والوضوح... أم إن بعض الأشياء ما زالت لا تشبهك؟ ابحث عن الصوت الخفي لعائلتك، ثقافتك... إلخ. وفكر إن كان لهم تأثير على قائمتك

وترتيبها.

إذا تحرك حدسك، استمع إليه. قد يبدو مبهمًا وغامضًا، لكن تأكد أنك الآن تكتشف عوالم جديدة بداخلك، عوالم لم يسمح الكثير من الناس لأنفسهم بدخولها.

عندما تنتهي من ذلك سيكون لديك قائمة من قيمك الأساسية، بشكل مختزل ومركّز، تُخبرك بالكثير عن هويتك الحقيقية، وتساعدك في الإجابة عن مجموعة من الأسئلة مثل: «ماذا يجب أن أفعل؟» أو «ماذا أريد الآن؟».

تجهيز القيم لوضعية العمل

إن القيم ليست مجرد أشياء «تمتلكها» بالطبع، وإنما اكتشاف القيم مهمة لها أبعاد أعمق بكثير من إعداد قائمة ورقية. عندما تُعبر عن قيمك للعالم، تظهر هويتك الحقيقية. بعبارة أخرى، الحياة تحت مظلة قيمك، هي ما تُشكّل هويتك بالنهاية.

بعد أن قمت بإعداد قائمة من القيم الأساسية التي ترضيك، عليك الآن القيام بالمهمة الصعبة، وهي أن تسأل نفسك: إلى أي مدى تُقدّر هذه القيم في حياتك الواقعية؟

الكثير من الناس يقولون إنهم يُقدّرون حياتهم الأسرية وأطفالهم أكثر من أي شيء، لكن ما أن تنظر إليهم على أرض الواقع، تجد أن هؤلاء نادرًا ما يقضون أوقاتًا في بيوتهم، وينسون أعياد ميلاد أطفالهم، ربما دفعوا الأموال المدخرة لتعليم أطفالهم في شراء سيارة رياضية جديدة

مؤخرًا.

هذا الشخص ربما يُقدّر عائلته بحق، لكن أفعاله لا تتسق أبدًا مع هذه القيمة. حان الوقت كي تختبر حقًا إلى أي مدى تظهر هذه القيم في حياتك الحقيقية.

حين يواجهك اختيارٌ ما، هل حقًا تتعامل مع الأمر كشخص يتمسك بالقيم كما تدّعي؟ إذا وضعت قيمة بعينها أولوية فوق كل القيم الأخرى، هل ينعكس ذلك على كم الوقت، والمال، والطاقة التي تبذلها لأجلها؟

هناك طريقة رائعة للقيام بذلك، جرّب أن ترسم جدولًا. ضع كل القيم في عمود، ثم قم بتقييم مدى رضاك عنها في العمود المقابل باستخدام أرقام من واحد إلى عشرة. إذا كنت مثلًا تُقدّر الفن، والجمال، والشعر، هل تشعر بأن هذه القيمة أو الاحتياج يستوفي حقه المراد في حياتك؟

قم بتقييم جميع القيم بهذه الطريقة، وتذكّر أن عليك أن تكون صادقًا وواضحًا؛ فلا جدوى من الكذب على نفسك.

يمكنك أن تخمّن ماذا ستفعل الآن بهذا الجدول. ألق نظرة فاحصة على التقييمات التي أعددتها. بالنسبة للأقل تقييمًا، يمكن أن تضيف عمودًا ثالثًا بجانبه، وتكتب فيه بعض الأفعال المؤثرة التي يمكنك القيام بها لزيادة تأثير هذه القيمة في حياتك.

إذا استطعت فعل ذلك فيمكنك أن تلاحظ شيئًا ساحرًا؛ أنت فجأة صرتَ تمتلك طريقة ذكية ومدعّمة بالبيانات للإجابة عن السؤال: «ماذا يجب أن أفعل؟ وماذا

أريد من الحياة؟».

أنت بالفعل تعلم أنه إذا أخذت خطوة تجاه أي من هذه القيم غير المتحققة في حياتك، فإنك تزيد من إحساسك بالجدوى والهدف. يا لها من أداة قوية!

من هذه النقطة، يمكنك الآن تحويل أفكارك إلى أهداف، الأهداف التي ستصنعها في هذه المرحلة غالباً ما تكون نابعة مما تقدّره حقاً في الحياة.

لنقل إنك تُقدّر المعرفة والتعلم، لكنك محرجٌ من هذه الحقيقة، ورغم أنك وضعتها كواحدة من أهم ثلاث قيم في حياتك، لكنك لا تتذكّر متى كانت آخر مرة فعلت شيئاً ما لإرضاء هذه الاحتياج، وفوراً تضع لنفسك أهدافاً واضحة: كأن تسجّل في دورة للفلسفة، أو تشتري عدداً من الروايات الممتعة وتضع لنفسك روتيناً يومياً للقراءة، أو أن تسجّل في ورشة لتعلم مهارة أو حرفة أردت دائماً أن تتعلّمها.

هذه الخطوات قد تبدو مخيفة قليلاً، خاصةً إذا كنت تأخذ خطوات كبيرة بعيداً عن منطقة راحتك، لكنها بشكلٍ كبير ستشعرك بأنك في الطريق الصحيح.

ضع هذا الجدول في مكانٍ آمن، وعد إليه بعد بضعة أسابيع أو شهر لتري مدى التقدم الذي أحرزته. واسأل نفسك: ما رأيك في القيمة التي اخترتها من القائمة، بعد أن حققت بعض الأهداف الخاصة بها في حياتك الواقعية؟ ما التعديلات التي يمكنك القيام بها؟ لا تستغرب إذا وجدت نفسك ترغب في تغيير ترتيب بعض القيم أو حتى

شطبها نهائياً.

أحياناً، التجربة الحقيقية فقط هي ما تُعلِّمنا كيفية التفرقة بين الحقيقة والوهم. وهذا شيء يدعو للاحتفال، كلما أعدت ضبط قائمتك، كلما اقتربت أكثر من ذاتك الحقيقية، وتخلصت من شخصيتك المزيفة.

القيم: أداة قوية لاتخاذ القرارات

كما رأينا، فإن القيم هي أشياء حية: القيم عبارة عن مبادئ عملية معتمدة على الأفعال، وأفضل طريقة لتجسيدها في الحياة هي عن طريق إتاحة الفرصة لها لإرشادنا في عملية اتخاذ القرارات، وهناك طريقتان لفعل ذلك؛ الطريقة الأولى أن تسأل نفسك: «كيف يمكن لشخص بمبادئ أن يتصرف في هذا الموقف؟».

فمثلاً، إذا اكتشفت أنك تستخلص الكثير من الرضا والمعنى من كونك شخصاً جاداً وملتزماً ومتفانياً في عملك. تشعر بالفخر عندما تبدأ شيئاً وتصرُّ على إتمامه مهما كانت الظروف. تكون سعيداً حين تفكر أنك شخص يستمر حتى النهاية، ويلتزم بكلمته. إذا أنت تُقدِّر النزاهة.

يواجهك الاختيار في يومٍ ما، وفي هذه الحالة، فهو اختيار بسيط مثل اختصار الطريق في مشروعٍ ما، ولن يكون بالأمر المهم، أو أن تقوم بالعمل الملائم الكامل حتى لو استهلك ذلك منك وقتاً وجهداً أكثر قليلاً. إذا كنت تُقدِّر النزاهة، فالاختيار محسوم: أن تقوم بالعمل الكامل، ليس لأجل الضغوط أو المكافآت الخارجية، ولكن لأنك

تعرفُ بالفعل أنك تُقدِّر العمل الجاد. بشكل طبيعي، لو كنت شخصاً مختلفاً، بقيم مختلفة، فإن الاختيار «الصحيح» ربما يكون العكس بالضبط.

الطريقة الثانية لاستخدام القيم في عملية اتخاذ القرارات هي أن تتخيل نتائج اختياراتك في المستقبل وبشكلٍ واعي، ثم تقوم بوزن النتائج في مقابل أولويات القيم. هذه الطريقة تكون ناجحة أكثر في حالة القرارات الكبيرة التي يمتد تأثيرها على المدى الطويل، مثل قرار قبول عرض عمل.

تتخيل بدقة كيف ستكون حياتك بعد سنة، سنتين، أو خمس سنوات إذا قبلت بهذا العرض. ستحاول أن تتخيل كل تأثيرات العمل على حالتك المادية، حياتك العائلية، مسارك الوظيفي، أسلوب حياتك بشكل عام وهكذا. خذ وقتك في استكشاف هذا المستقبل المحتمل.

والآن، من موقعك هذا، من داخل تصوُّرك عن مستقبلك، ألقِ نظرة أخرى على جدول القيم. واسأل نفسك: هل هذا المستقبل يؤدي إلى تغيير تقييمك لأي قيمة من القيم بشكل سلبي أو إيجابي؟

ربما تجد أن حالتك المادية ستتحسّن، لكن في الواقع، الثروة المادية ليست قيمة موجودة في قائمتك. تلاحظ أيضاً أن الوظيفة الجديدة ستبعدك أكثر عن أسرتك، وستقضي وقتاً أطول في المكتب، وهذا سيؤثر بشكل كبير على قيمة قضاء الوقت مع العائلة، وتنشئة الأطفال، والحياة المنزلية السعيدة.

في المقابل فإن شخصيتك المستقبلية سوف نتلقَى دفعة

قوية في مجال التحقق الوظيفي؛ أيهما له الأولوية في قائمة قيمك؟ ماذا ستقرر؟

لأنك رتبت أولوياتك، يمكنك أن تدرك أن التقدم الوظيفي مهم بالنسبة لك، لكنه ليس بأهمية الحياة الأسرية السعيدة. لذا، فإن قرارك محسوم، وهو أنك لن تقبل بالوظيفة، لذلك تفعل ذلك بمنتهى الثقة؛ لأنك لم تنظر لتأثير الوظيفة عليك فقط، بل نظرت أيضاً لتأثير الوظيفة على قيمك.

تعرف أن القرار الذي ستختاره سيقربك أكثر من ذاتك المتحققة، والمتسقة، والراضية، كما سيبعدك عن الذات المزيفة (تلك التي تعرف أن هذه الوظيفة هي فرصة واحدة في العمر، وأن جميع أصدقائك سيظنون أنك مجنون لترفضها).

على الأغلب سيكون لديك قيم تتعارض مع أخرى، مثل الشخص الذي يُقدّر العائلة لكنه رغم ذلك يتجاهلها، يمكننا أن نقدّر العائلة والوظيفة في ذات الوقت. في هذه الحالة، الترتيب العادي للأولويات لن يكون ناجحاً بالضرورة. ربما نقدّر أحدهم أكثر من الآخر بشكل عام، لكن هذا ليس معناه أن علينا بالضرورة أن نختار القيمة الأعلى في كل مرة. يكون هذا صحيحاً إذا لم يكن لدينا تعارض كهذا في القيم. اتخاذ القرارات عملية نشطة، لا يمكننا فقط الاعتماد على كومة من القيم المرتبة بتقييم لتتخذ كل القرارات بدلاً عنا، بينما جدول التقييم يعتبر دليلاً عاماً لما نريد فعله، فإننا لا نزال نحتاج إلى اتخاذ القرارات كل حالة على حدة.

بالعودة إلى القيم المتعارضة، فإن أفضل طريقة للتعامل مع هذا الخلاف هي اتخاذ نهج متوازن. يمكنك أن تعطي الأولوية للعائلة في بعض الحالات، وللوظيفة في حالات أخرى. هل هناك ما يمنعك من فعل ذلك؟ ربما طريقتك في إدارة الوقت، اسع للعمل على هذه المشكلات؛ حتى لا تشعر في النهاية بأنك تقصر في حق قيمة ما لأجل أخرى. الأمثلة التي ذكرناها سابقاً هي أمثلة بسيطة وصغيرة. لكن من الصعب تقدير حجم التغيير الذي يمكن أن يحدث في حياتك إذا اتبعت قائمة القيم الخاصة بك بشكل مستمر. حين تكون القيم الأساسية هي دليلك، تكون هناك جاذبية ما تسحبك دائماً نحو شخصيتك الحقيقية. أنت تملك وجهة وهدفاً، وتستطيع تحمل الصعوبات بشكل أسهل، كما تكون أكثر مقاومة لأن طاقتك واهتمامك مترکزون نحو نقطة واحدة، بدلاً من أن تكون مشتتاً وماندفعاً.

قد يبدو كل بسيط، لكن في النهاية، نحن القيم التي نختارها. تُعتبر قائمة القيم المدروسة بعناية بمثابة أداة لتوضيح نوايانا وإرادتنا ودوافعنا، كما تلهمنا، وتدفعنا للاستمرار في الأوقات الصعبة والمحيّرة.

الآن، أصبحت تدرك غالباً أن المشكلة التي تسميها «لا أعرف من أكون» هي بشكل أدق مشكلة «عدم معرفة ما تهتم لأمره».

الخلاصة:

- القيمة قانون، أو مبدأ، أو معتقد يمنح المغزى للحياة.

والقيمة في العادة تكون شيئاً مهماً بالنسبة لك وتشكل القاعدة الرئيسية للعديد من قراراتك في الحياة، ولهذا تشعر بالحيرة تجاه ما يجب فعله حين تجد نفسك في موقف أو ظرف معين، عادة بسبب عدم وضوح قيمك الحقيقية.

- إذا لم تكن واثقاً من قيمك الحقيقية في الحياة، لا تقلق؛ فإكتشافها ليس بالأمر الصعب. ولكن، هذه العملية تحتاج إلى الوقت، ولن تستيقظ غداً ببساطة لتجد نفسك تمتلك معرفةً كاملة بالقيم التي تهتمك.

- الخطوة الأولى لاكتشاف القيم تكون بأن تتخلى ببساطة عن كل قناعاتك السابقة عن حقيقة من تكون. عادةً، فإن القيم التي نعيش بها في الغالب ما تكون مستخلصة من الخارج. يمكن أن يكون هذا عن طريق العائلة، أو الثقافة، أو التاريخ... إلخ. حين نبدأ صفحة جديدة فإننا نتجنب تأثير هذه العوامل في حكمنا على القيم الحقيقية في حياتنا.

- بعد ذلك، فكر في الأمور التي تُحرِّك مشاعرك بقوة. يمكن أن يكون هذا النجاح الشخصي، أو التواصل الأسري، أو خدمة الآخرين من خلال العمل العام... إلخ. إيجاد قيمة ما سيقودك لقيمة أخرى تتمسك بها؛ لأنها غالباً ما توجِّهك نحو قيم أعلى تمتلكها. ولهذا، فإن تقدير العائلة أكثر من العمل معناه أن العلاقات الإنسانية بشكل عام مهمة بالنسبة لك.

- حين يصبح لديك قائمة مكتملة من القيم، فكر في أهدافك في الحياة، ومدى اتساق القيم التي تحملها مع هذه الأهداف. هل الأشياء التي تفعلها الآن متسقة مع قيمك وأهدافك؟ إذا لم يكن، فكر في طرق لتغيير ذلك وعش

حياة أكثر توافقاً مع ذاتك الحقيقية.

- بينما تكتشف قيمك، فإن القيام بأفعال تعزز من هذه القيم سيساعدك في تحديد ما هو مهم حقاً بالنسبة لك.

عزيزي القارئ، إن كنت تقرأ هذا الكتاب من موقع إلكتروني أو على شكل كتاب مطبوع، فتأكد من أنك تقرأ كتاب مسروق وليس لمن أخذه الحق في ذلك، وهذه النسخة مجانية بشكل كامل على قناة ضاد في تطبيق تيليجرام. فتأكد من أنك مشترك بالقناة وتحمل الكتاب منها. أعتذر على المقاطعة، قراءة ممتعة.

الفصل الثاني: السمات الخمس للشخصية

على الأغلب أنت جرّبت واحدًا من اختبارات الشخصية أو العلاقات أو اختبارات الكفاءة الوظيفية في مرحلة ما من حياتك؛ بهدف معرفة المزيد عن نفسك.

إن رغبة الناس في معرفة الأشياء التي تُحركهم لطالما كانت رغبة قوية، ولو سألت نفسك: ما الذي يدفع أناسًا دون غيرهم للتصرف أو التفكير أو الشعور بطريقة مختلفة؟ ما الذي يُحرِّك الناس للتورُّط في أنماط معينة من العادات حتى وإن كانت ضد مصالحهم؟

الإجابة يمكن أن تكون موجودة في السمات الخمس للشخصية، وهي نظرية تُقسِّم نفسية البشر إلى خمس صفات عامة. هذه السمات الخمس البسيطة يمكنها أن تجيب عن السؤال المعقّد الذي كنت تبحث عن إجابته: ما الذي يجعلك على ما أنت عليه؟

تعود هذا النظرية لعام ١٩٤٩، في بحث نشره د.و. فيسك. ومن وقتها وهي تنال شعبية كبيرة، وكتب عنها الكثيرون مثل نورمان في ١٩٦٧، وسميث في ١٩٦٧، وجولديبرج في ١٩٨١، وماكري وكوستا في ١٩٨٧.

رغم أنك سمعت غالبًا عن اختبار مايرز بريجز، إلا أن نموذج السمات الخمس للشخصية هو النموذج الأكثر قبولًا في الأوساط العلمية في الوقت الحاضر.

بدلًا من تقييمك بشكل شمولي، فإن هذه النظرية هي واحدة من أولى النظريات التي تقوم بتقييمك بشكل مفصل من خلال خمس سمات كبرى في شخصيتك،

وهي: (الإقبال على التجربة، الوعي، الاجتماعية، التقبل،
والعصائية (2)).

بينما تسعى معظم النظريات لاعتبارك تنتمي لصفة من
صفتين متضادتين - إما أن تكون انفتاحياً أو انطوائياً - فإن
نموذج السمات الخمس يرسم لك شخصية من هذه السمات
الخمس وأضدادها.

هذه الأضداد هي: (الانغلاق على التجربة، والاندفاعية،
والانطوائية، والاعتراض، والاستقرار).

ربما سمعت عنها من قبل، فكلمات مثل «الانطوائي»
و«الاجتماعي» تقال بشكل متكرر هذه الأيام، لكن ما
الذي تعنيه بشكل حقيقي؟ إنهما كلمتان متضادتان لسمة
واحدة.

كل سمة لها جانبان كل منهما عكس الآخر، وربما لا
نرغب في الاعتراف بذلك، لكن كلُّ منا يجسِّد في داخله
كل السمات الخمس بدرجات مختلفة.

بالقياس على هذه النظرية، فإن ما نعمله من كل سمة
ومكان وقوعنا على جانب من الجانبين، هو ما يحدد
شخصيتنا المميزة.. لنفسِ الأمر.

بالتفكير في مهمتك الخاصة لمعرفة ذاتك، فإننا يمكن أن
نتعرَّف على هذا النوع من النظريات حول الشخصيات
كطريقة لفهم البشر بشكل عام، ومن ثمَّ فهم أنفسنا بناءً
على ذلك. الأمر يشبه تخيل الفرد باعتباره وصفة مميزة
مكونة من مقادير مختلفة من مكونات متنوعة.

السمات الموجودة هي نفسها في البشر جميعاً، لكن الكمية التي تحملها من كل سمة تخبر الكثير عنك، وبينما تقرأ عن هذه «المكونات الشخصية»، حاول أن تفكر كم تحمل من هذه الصفات في وصفة شخصيتك الخاصة، وما هي الأفكار التي يمكنك استخلاصها من التفكير في نفسك بهذه الطريقة.

الإقبال على التجربة

إن السمة الأولى من السمات الخمس تحدد مدى تقبلك لمخاطر تجربة شيء جديد. هل يمكن أن تقفز من طائرة؟ ماذا عن حزم حقائبك والسفر إلى الجانب الآخر من العالم للانغماس في ثقافة جديدة؟ إذا كانت إجابتك عن هذين السؤالين هي «نعم» قاطعة، فعلى الأغلب سيكون رصيدك عالياً في سمة (الإقبال على التجربة). هذا هو الأمر، أنك تسعى نحو المجهول.

على أحد الجانبين، يوجد بشر مقبلون على التجربة ويملأهم الفضول والخيال؛ إذ يخرجون للبحث عن مغامرات وتجارب جديدة، كما أنهم سرعان ما يشعرون بالملل، ويبتكرون طرقاً للكشف عن اهتمامات وتحديات جديدة. هؤلاء الناس يتميزون بالمرونة، ويبحثون عن التنوع والتجديد في الحياة اليومية، الروتين ليس خياراً مطروحاً.

على الجانب الآخر، يوجد آخرون يملكون رصيذاً قليلاً من سمة (الإقبال على التجربة)، حيث يفضلون الاستمرارية والاستقرار في شيء واحد، كما أنهم عمليون،

ومنطقيون، ومتحفظون أكثر من أقرانهم، ولا يُحبون التغيير.

في العالم الحقيقي، معظم الناس يقعون في مكانٍ ما في المنتصف بين هذين الجانبين، لكن تحديد مكانك بدقة سيكشف لك الكثير عن نفسك وعمّا تجيد فعله.

فاسأل نفسك: هل تحلم بأن تصبح مديرًا تنفيذيًا أو في أعلى المناصب في مجالك؟ فالإقبال مرتبط بالقدرة على القيادة، فإذا كنت تملك القدرة على خلق أفكار جديدة، والتفكير خارج الصندوق، والتأقلم السريع على الأوضاع الجديدة، فإنك في الغالب ستكون ناجحًا في الأدوار القيادية.

فعلى سبيل المثال، قرار مؤسس شركة آبل (ستيف جوبز) بأن يحضر درسًا في الخطوط عام ١٩٧٣، أدى إلى الطباعة الرائدة لحواسيب ماك بعدها بأعوام. عندما لم يربط أحد بين الخطوط الجميلة والحواسيب، (جوبز) رأى شيئًا لم يره غيره، وبعد أن استوعب درس الخطوط، أراد أن يُغيّر رؤية الناس عن الحواسيب، وكان مقبلًا على رؤية جديدة للمستقبل.

المقبلون يميلون أيضًا لاستيعاب فكرة العولمة، ويرون أن القيم يمكن تطبيقها بشكل متساوٍ على كل البشر (وفقًا لدراسة دوجلاس، بور، ومونرو في ٢٠١٦). يختارون السلام والتقبل بدلًا من الصراع والتمييز. يرون أن كل الناس يستحقون العدالة والمساواة بلا تفرقة، وربما يسعون إلى وظائف تقودهم للمحاربة؛ من أجل تحقيق مبادئهم.

بنظرة سريعة على حياتك ستكتشف إلى أي مدى أنت مُقبل على التجربة، وكم تمتلك من هذه السمة في داخلك. تذكر مثلاً وقتاً كنت فيه مع أصدقائك، واقترح أحدهم فكرة مجنونة تماماً وخارج الصندوق. ماذا كان رد فعلك؟ هل كان التردد أم الحماس؟ إذا كان الحماس، فأنت تميل نحو (الإقبال على التجربة) أكثر.

الوعي

المثالية والابتكار والتعطُّش للتجارب الجديدة يمكنهم أخذك إلى أماكن بعيدة في الحياة، لكن مدى استعدادك للعمل من أجل مبادئك هو عامل آخر يؤثر على نجاحك، وهنا يأتي دور السمة الثانية من السمات الخمس وهي: (الوعي).

هذه هي السمة الشخصية الخاصة بالحرص والحذر. اليقظة للقرارات والتفكير مرتين أو أكثر قبل اتخاذ أي قرار، خاصة لو لم يكن ضمن الخطة الأساسية.

الأشخاص الذين يملكون قدرًا عاليًا من الوعي عادةً ما يكونون شديدي التركيز على أهدافهم. يخططون لكل شيء، يركزون على المهمات التفصيلية، ويلتزمون بجداول أعمالهم. لديهم تحمُّم أكبر في اندفاعيتهم، ومشاعرهم، وسلوكياتهم، لذا لديهم القدرة على تركيز طاقتهم بشكل أكبر على النجاح المهني، رغم أنهم ربما لا يعيشون حياة المغامرة كزملائهم، لكنهم يميلون للعيش فترة أطول، وأحد أسباب ذلك هو عاداتهم الصحية.

على الجانب الآخر، يوجد الأشخاص الأقل وعياً وحرصاً والذين يميلون نحو الاندفاعية والعشوائية. تثبط عزيمتهم بكثرة التخطيط، يقومون بتأجيل الأعمال المهمة، ولديهم قدرة أقل على التحكم في سلوكهم. يمكن أن يؤدي ذلك إلى قدر أكبر من العادات المدمرة للذات، مثل التدخين وتعاطي المخدرات، وعدم القدرة على إتمام المهام. التحكم في الاندفاعية ليس بالأمر السهل عليهم.

إلى أي درجة أنت واعي؟ هل تحب جدولة الأعمال في عملك، لكنك ما زلت تُجَنِّب نفسك التمارين الرياضية بعد العودة للمنزل؟ ربما تتبع بعض الخطوات التي تدل على الوعي، مثل جداول وقوائم العمل، ولا تتبع بقية الخطوات مثل القيام بالتمارين الرياضية وعادات صحية أخرى.

معظم الناس تقع في منطقة ما في منتصف خط قياس درجة الوعي، لكن إذا وجدت طريقة لتبني التخطيط والتنظيم بشكل أكبر، فربما تكون مستعداً للنجاح بشكل أفضل.

لقد تم ربط الوعي بنسب نجاح أكبر (وفقاً لدراسة وودز، باترسون، كوزوارا وسوفات في ٢٠١٦)، وفاعلية وظيفية أفضل (وفقاً لدراسة باريك وماونت في ١٩٩١)، ورضا أكثر عن الوظيفة مع مكانة أحسن ودخل أعلى (وفقاً لدراسة جادج، هيجينز، ثوريسون وباريك في ١٩٩٩)، وهناك أيضاً دراسة أجراها سولدز وفيلانت عام ١٩٩٩ وجدت أن مستويات الوعي الأعلى قد ساعدت الناس على التأقلم مع تحديات الحياة التي تواجههم.

لنقل إنه في لحظة مغادرتك للمكتب اليوم، جاء إليك زميل بمهمة يحتاج لإنجازها بشكل طارئ. كيف سيكون رد فعلك؟ إذا قررت البقاء لعدة دقائق أخرى، وإتمام المهمة، وتقبلت التأخر بصدر رحب، فعلى الأغلب أنك تملك مستوى عاليًا من الوعي، لكن إذا كنت تشعر بأنك بالفعل مضغوط بمهام عملك ولا تعرف كيف تقوم بإنجازها، فغالبًا لديك نسبة أقل من الوعي.

الوعي هو دواء وقائي يمكننا جميعًا الالتزام به لمنع المشكلات قبل حدوثها، لكن الوعي الزائد ربما يكون سيئًا؛ مثل أصحاب الشخصيات الصلبة والمملة، ويمكن أيضًا أن يتعرضوا للإرهاك والاستنفاد؛ بسبب تقديسهم للعمل الجاد، ولكن مع ذلك، فإن الوعي سمة مرغوبة لنا جميعًا، ويجب أن نسعى للحصول عليها وزيادة نسبتها.

الاجتماعية

الحماس والتفاؤل صفتان لهما القدرة على مساعدتك في تخطي المشاكل، ومن هنا تأتي الاجتماعية -السمة الثالثة من السمات الخمس للشخصية- هذه هي السمة التي تحدد إلى أي درجة أنت اجتماعي ومنطلق.

يمكنك أن تحدد الأشخاص الاجتماعيين بسهولة؛ هم أصحاب روح الاحتفال، يملكون الكثير من الطاقة، ويعرفون كيف يتحدثون. الاجتماعيون يستمدون طاقتهم من التواجد وسط الناس، ويسعون ليكونوا في بؤرة الاهتمام، ولهذا السبب فإنهم يملكون دائرة معارف

كبيرة، وينتهزون أي فرصة للتعرف على أصدقاء جدد.

على النقيض، يوجد الانطوائيون، والذين يعتبرون المكوث مع الاجتماعيين أمرًا مرهقًا، لماذا تقضي الوقت في محاولة التحاور مع أعداد كبيرة من الناس بينما يمكنك البقاء في المنزل مع أفكارك الخاصة؟ الانطوائيون ليسوا نجولين، ولكنهم ببساطة يفضلون العزلة على التجمعات، ويفضلون الهدوء على الضوضاء.

هل تمني لو لم تنتهِ حفلات العمل؟ أم إنك تشعر بالاستنزاف بعد ساعة من الحفل؟ هل تحب التعرف على دوائر جديدة أم إنك تفضل مرافقة كتاب جيد في منزلك؟ هل أنت شخص صباحي أم إنك تفضل الاستيقاظ بعد غروب الشمس؟

إذا كنت من آخر المغادرين من التجمعات، وتستمع بالتواجد وسط الناس، وتزدهر في ساعات الليل المتأخرة، فإنك على الأغلب تملك مستوى عاليًا من سمة الاجتماعية. وإذا كنت على النقيض، تكره فكرة الذهاب إلى التجمعات والحفلات، وتفضل البقاء في المنزل وحيدًا، وتفضل الاستيقاظ مبكرًا لبدء يومك، فأنت على الأغلب أقرب لسمة الانطوائية.

من الممكن أن تميل للاجتماعية في يوم وللانطوائية في يوم، لكن أغلب الناس يقعون في نقطة ما بين النقيضين. رغم الاعتقاد السابق أن من يستيقظ مبكرًا ويفضل العزلة لديه قابلية أعلى للنجاح، فإن الاجتماعية مؤشر أقوى لوجود احتياجات القيادة. (وفقًا لدراسة باريك وماونت في ١٩٩١).

فكر في ذلك: إذا كنت تشعر بالراحة في التواجد وسط الناس، فعلى الأغلب هم يشعرون بالراحة للتواجد بقربك، وإذا كنت تحب أن تبدأ المحادثات، فستجد نفسك تتحرك وسط دائرة اجتماعية أوسع. إذا كنت أكثر حزمًا فإن الناس على الأغلب سيكونون أكثر ثقةً بك.

بالإضافة لذلك، الاجتماعيون يسعون إلى القبول المجتمعي، فيعملون بجد أكبر لتحسين موقعهم بين زملائهم، وهذه عوامل أساسية لنشأة القادة الناجحين.

وهذا ليس معناه أن الانطوائين غير قادرين على القيادة، لكن ربما يحتاج الأمر عدة خطوات خارج منطقة راحتهم، ولكن كثيرًا ما يكون الأمر أن الانطوائين غير مهتمين بالقيادة؛ لأن المكانة والقبول المجتمعي ليس من أولوياتهم، بل إنهم يسعدون بتولي آخرين زمام الأمور؛ لأنه بالنسبة لهم، هذا إهدار لطاقات يمكن استخدامها في تحقيق مساعيهم الشخصية.

التقبل

حين تخطو خطوات خارج منطقة راحتك، لن يؤذيك تلقي يد المساعدة من أحدهم لتشجيعك في الطريق. يملك أصحاب هذه السمة رصيلاً مرتفعاً من التقبل -السمة الرابعة من السمات الخمس- هذه السمة هي التي تحدد مدى كونك لطيفاً ومتعاطفاً ودافئاً ومتعاوناً مع الآخرين. هل تميل إلى الاهتمام بالآخرين ومشاكلهم بشكل كبير؟ حين ترى الآخرين يعانون من صعوبات، هل يؤثر ذلك

فيك أنت أيضاً؟ إذا كنت متعاطفاً ومهتماً بالآخرين، وتشعر بألمهم وترغب في مساعدتهم، فشخصيتك تتمتع بسمة التقبل.

وعلى النقيض، فإن الشخصيات التي لا تتمتع بسمة التقبل، يجدون أنفسهم أقل اهتماماً بحياة الآخرين، يفضلون أن يحلُّوا المشكلات بمفردهم بدلاً من التعاون مع الآخرين، لذلك يظن البعض أنهم هجوميون، أو كارهون لقرب الأفراد منهم.

جميعنا نملك حدوداً مختلفة لمعدل مساعدة الآخرين أو العمل معهم. وهذه الحدود توضح نسبة وجود سمة التقبل بشخصيتك. وعن لماذا تسم بعض الشخصيات بالتقبل فهو أمرٌ محل نقاش. بالنسبة لبعضهم، ينبع ذلك من رغبة أصيلة في أن يكون الناس بخير، بينما بالنسبة لآخرين فإن ذلك ينتج عن الضغط المجتمعي ونوعية السلوكيات المقبولة. الخوف من العواقب يمكن أن يكون عاملاً محرِّكاً. بعض الناس الذين يميلون إلى التقبل يفعلون ذلك خوفاً من مواجهة المجتمع.

وقد أظهرت الدراسات أن الأشخاص ذوي المستوى العالي من التقبل، نادراً ما يكونون قساة، أو عنيفين، أو أنانيين. (وفقاً لدراسة روكاس، ساجيف، شوارتز، ونافو في ٢٠٠٢). ولكن هذا يعني أن الأشخاص المتقبلين عادةً ما يكون أدائهم أسوأ بشكل عام في المجال المهني، ومن السهل رؤية ذلك، فمثلاً، الشخص المتقبل غالباً لن يعارض مسألة الراتب المتدني، بينما الشخص الاعتراضي سيبلغ رئيسه في العمل بأنه يستحق ما هو أكثر.

إذا كنت تبحث عن طريقة لتكون أسعد قليلاً، فإن التعرف على نسبة التقبل لديك ستكون وسيلة جيدة للبداية. من السهل وصم الأشخاص الاعتراضيين بأنهم أنانيون أو غير متعاطفين، لكن الأمور ليست بهذه البساطة. على الرغم من أن هذا ربما يكون صحيحاً، فإن الأمر الذي يجعلهم على هذا الحال هو نقص حساسيتهم تجاه الصراعات، وليس نقصاً في المشاعر. هؤلاء هم الأشخاص الذين لا يخافون التمسك بوجهات نظر معارضة، والذين سيصارحونك بآرائهم إن رأوا أنك تستحق ذلك، ولا يمكن دائماً التأثير عليهم بالاستجداء العاطفي.

ربما تظن أنه من «الألطف» أن تكون متقبلاً، لكن الأمر ليس بهذه البساطة دائماً. الأشخاص المتقبّلون غالباً ما يكونون مفضّلين بالنسبة للآخرين، لكنهم يدفعون الثمن مقابل ذلك بعدم القدرة على الحزم فيما يخص احتياجاتهم الخاصة. وهذا لا يؤثر فقط على حياتهم العملية في نقص الدخل وفرص المناصب والمكانة، بل أيضاً يؤثر على نواحٍ أخرى من الحياة مثل العلاقات. الأشخاص الاعتراضيون يعطون الأولوية لمصالحهم على مصالح الآخرين، لكن ذلك لا يعني بالضرورة أنهم أقل «لطفاً».

العُصَابِيَّة

كلنا نمرُّ بأيام نشعر فيها بأنه لا شيء على ما يرام. تظن أن زملاءك بالعمل يتربّصون بك. تكون قلقاً للغاية لدرجة أنك لا تستطيع النوم. تشعر بأنك محبوس. إذا وجدت

نفسك تمر بالكثير من هذه الأيام، لدرجة أن أوقات الإحباط أكثر بكثير من أوقات التفاؤل، فربما أنت تمتلك مستوى عالياً من سمة العصابية - السمة الخامسة والأخيرة من السمات الخمس.

هذه هي السمة التي تقيس مدى استقرارك العاطفي. إنها تحدد قدرتك على البقاء ثابتاً ومتوازناً أو قلقاً، خائفاً ومكتئباً.

العصابيون يميلون إلى التعامل مع الحياة بجرعة عالية من القلق، وتتحول حالاتهم المزاجية بشكل أسرع من الطبيعي وبأقل قدر من التحفيز. هذا النوع من السلوك يجعلهم أكثر عرضةً للتوتر والاكتئاب.

الأقل عُصابية على النقيض تماماً، يميلون أكثر نحو الاستقرار النفسي. حين يعترض التوتر طريقهم فإنهم يتعاملون معه بشكل أبسط. نوبات الحزن قليلة ومتباعدة، ويرون الأسباب التي تستدعي التوتر قليلة مهما كان ما يمرون به.

بالنسبة للبعض، قد تبدو هذه قوى خارقة وخيالية. حتى أكبر أسباب التوتر والقلق مثل خسارة الوظيفة أو الطلاق... إلخ، على الأغلب لن تذبذب المستقرين كثيراً. ولكن قلة نسبة العصابية والتفاؤل الزائد دون ضمانات، قد يُضعف تقديرك للمخاطر في مواقف مختلفة.

هل تجد نفسك تستعمل الفكاهة للتأقلم مع المشكلات؟ أم إن التغيير عادةً ما توتر أعصابك؟ هل ترى أن مزاجك متزن طوال اليوم؟ أم ينتقل بين الحالات المزاجية المختلفة

في غمضة عين؟

إذا كنت تأخذ الأمور عادةً بخطى ثابتة وعادةً ما تتبنى حالة مزاجية واحدة في اليوم، فإنك تملك نسبة قليلة من العصائية، لكن، إذا كانت حالتك المزاجية تتقلب كثيراً في أوقات قصيرة، وتميل للقلق في معظم الأوقات، فإنك تملك نسبة عالية من العصائية. أغلبنا يقع في نقطة بين النسبة القليلة والنسبة العالية، لكن الإجابة عن الأسئلة ستعطيك مؤشراً إلى الجانب الذي تميل إليه أكثر.

إذا كنت تميل أكثر نحو العصائية، على الأرجح سوف تعاني من الأداء الوظيفي السيئ، وربما تحتاج مجهوداً أكبر لتبقى متحفزاً (وفقاً لدراسة جادج وإليز، في ٢٠٠٢). ستواجه تحدياً كبيراً في وضع أهداف واضحة لنفسك مع الالتزام بها.

ولكن العصائية لا تعني العذاب والكآبة فقط؛ لأنه في النهاية، القلق على أنفسنا هو ما يدفعنا لتناول الفيتامينات وزيارة الطبيب للاطمئنان على صحتنا. العصايون نادراً ما يتجاهلون المخاطر أو العثرات في أي قرار، ليضمنوا أنهم يملكون نظرة أكثر واقعية للأمور. في هذه النقطة، فإن العصايين ربما يسبقون بخطوة.

الخلطة الرابعة للسّمات الخمس

إذا كانت نفسية البشر قد تم تلخيصها في خمس مكونات رئيسية، فهل يمكننا القول إن هناك خلطة رابحة؟ هل هناك تركيبة مثالية من هذه السمات على الإنسان

امتلاكها ليصبح سعيداً حقاً؟

الإجابة هي «نعم» و«لا».

قد نرى أن بعض السمات تجعلك سعيداً أكثر من غيرها، وبعض السمات ربما تجعلك تعيش لفترة أطول، ولكن شخصيات البشر مركّبة، والأبحاث الجديدة تستمر دائماً في تحدي النظريات الموجودة بالفعل. الشخصية يمكن أن تتغير مع الوقت، لذا فإن مدى قدرة الناس على خلق التركيبة المثالية محدود -هذا إن وُجِدَت من الأساس.

لكن، إن كنت مهتماً بالمحاولة، فهذه بعض الحيل التي يمكنها مساعدتك.

تريد أن تقلل عدد مرات إصابتك بالمرض؟ كن أكثر اجتماعيةً.

حين كنت طفلاً، هل كنت تحب الاتساخ بالطين؟ أن يصل الطين إلى كل أجزاء جسدك دون أن تفكر في الجراثيم، أو فيمن سيقوم بغسل ملابسك؟ سيتضح في النهاية أن بعض الجراثيم نافعة لك، وكلها تعرضت لها بشكل أكبر، كلها تعود جسدك على التعامل معها - ربما يجب عليك ألا تُخبر أطفالك بهذا والا ستجد نفسك عالقاً في غسل الملابس لمدة شهر! - وطبقاً لدراسة أجرتها البروفيسور كافيتا فيدارا، فإن هناك صلة بين الاجتماعية وزيادة الجينات المحفزة للالتهابات، بينما يُظهر أصحاب المستوى الأعلى من الوعي قدرًا أقل من هذه الجينات. بعبارة أخرى، فإن الأشخاص الأعلى في مستوى

الاجتماعية يكونون أقل عُرضة للأمراض.

من هنا يمكن أن نعرف كيف يمكن للاجتماعية أن تساعدك. كلما قابلت الكثير من البشر، تعرّضت لشبكة أكبر من الجراثيم واحتمالية العدوى، وكلما تعلّم جسدك كيفية المقاومة. وعلى الرغم من أهمية النظافة الشخصية، فإن بعض البكتيريا تكون في الواقع مفيدة لتقوية أجسادنا ضد الأمراض.

من جهة أخرى، كلما قضيت وقتاً أطول وحيداً، قلت قدرة جسدك على محاربة الجراثيم الجديدة، في الواقع النظافة أكثر من اللازم يمكن أن تؤذيكَ. اتساع دائرة أصدقائك قد يشكّل مؤشراً جيداً على قوة جهازك المناعي. لذا إذا كنت تريد أن تقلل مرات مرضك؟ فحاول أن تكون أكثر اجتماعية. بمعنى أن تكون أكثر ارتياحاً في التواجد بين الناس، والانفتاح على فرص اجتماعية أكبر. ففكر في الناس كالجراثيم؛ تحتاجُ لقدر أكبر منهم لتكون بصحة جيدة.

يمكنك أن تبدأ بالتدرّب على ذلك من خلال محادثات قصيرة مع غرباء. حين تزور المقهى المجاور في المرة القادمة، حاول أن تسأل النادل عن يومه. حين تأخذ سيارة أجرة، اسأل السائق ما إذا كان يومه مزدحماً؛ لأنك كلما تمرّنت أكثر على المحادثات، صار الأمر أسهل وأكثر تلقائية.

ومتى أوتيت موهبة طلاقة اللسان، اخرج للعالم واستخدمها. قل «نعم» لدعوات العشاء التي كنت ترفضها

عادةً، أو ادع أصدقاءك إلى منزلك أكثر. حاول أن تبتعد عن هاتفك وامنح نفسك فرصة التعرف على أحد وأنت في الشارع أو في انتظار حافلة. سجّل في نادٍ للتعارف المحلي وجرب ممارسة مخاطبة الجمهور وسط آخرين يحاولون أيضاً إتقان ذلك.

قد يبدو الخروج من منطقة راحتك مزلزلًا للأعصاب في البداية. لكن إن أخذت خطوات صغيرة، ووضعت لنفسك أهدافاً تسلسلية، وتقبّلت السقطات باعتبارها دروساً على طريق النجاح، يمكنك أن تعدّ نفسك لكي تصبح أكثر انفتاحاً وصحةً في المستقبل القريب.

تريد أن تعيش أطول؟ كن أكثر وعياً.

حين تسافر في عطلة، هل أنت من النوع الذي يسافر دون تخطيط، ولا يحجز شيئاً سوى تذكرة الطائرة؟ أم إنك تفضّل أن تعرف أين ستسكن، وكيف ستصل إلى هناك، وما الذي ستفعله طيلة أيام العطلة وحتى يوم عودتك...

إذا كنت من النوع الأول، فعلى الأغلب أنت تبحث عن الإثارة قصيرة المدى، لكن في الواقع، قد ينتقص هذا من مغامرتك في النهاية؛ لأن الأشخاص الأكثر وعياً، المنظمون، والذين يفضلون التخطيط على التلقائية، على الأغلب يعيشون فترة أطول.

حسب دراسة أجراها جوشوا جاكسون في ٢٠١٥، واستمرت ٧٥ عاماً، والتي تّبعت عدداً من الأزواج في عشريناتهم، فإن الرجال الأكثر وعياً يعيشون أطول؛ لأنهم كانوا أكثر تنظيماً، والتزاماً، واستعداداً، ويميلون

أكثر للقيام بالأمر الأكثر أماناً عن الأمور الاندفاعية.
الوعي ساعدهم في الوصول إلى أعمار أكبر.

تريد قلباً بصحة جيدة؟ كُنْ أكثر تقبلاً

عندما تكون في مزاج جيد، كيف يكون شعور
جسدك؟ هل تشعر بالخفة والطاقة، أم بالثقل والتعب؟ على
الأغلب، حينما تكون في مزاج جيد، يكون جسدك في
حال جيد أيضاً.

كما تبين، فإن مقولة: «إن الأمور الجيدة تحدث
للأشخاص الجيدين» قد تكون حقيقية. الأشخاص الذين
يتمتعون بمستوى عالٍ من التقبل - وبالتبعية يكونون لطفاء،
وأكثر تعاطفاً، ويبحثون عن التوافق مع الجميع - يتمتعون
بقلوب أكثر صحةً مقارنةً بأقرانهم الأكثر تشاؤماً.

ما هي الحقيقة العلمية وراء ذلك؟ وفقاً لدراسة بيبي في
٢٠١٣، فكلمة قلّ تقبلك، قلّ رد فعلك البيولوجي على
التوتر وضعف تعامل جسدك معه.

كلما كنت أكثر ارتياحاً وتفاؤلاً وتقبلاً، وتأخذ الأمور
ببساطة، قلّ التوتر والضغط على قلبك، وهذا معناه قلب
بصحة جيدة ينبض لوقت أطول. لهذا، أن تكون أكثر
تقبلاً، يعني أن قلبك في حالة أفضل وصحة جيدة.

والآن، هناك عدة خطوات يمكنك اتخاذها لتكون أكثر
تقبلاً:

أولاً، حين تستيقظ صباحاً، قل لنفسك إنك ستكون
أكثر تقبلاً مع كل شخص ستحدث معه اليوم. وأنت في
طريقك، استمع إلى الناس وكن لطيفاً معهم.

ثانياً، حاول الانخراط في عمل تطوعي. اقضِ بعض الوقت في إحدى الجمعيات الخيرية في منطقتك. أن ترى آخرين أقل حظاً في الحياة يمكنه أن يساعدك في تحسين رؤيتك لحياتك.

وأخيراً، مارِس فن الوصول إلى التسوية والحلول الوسطية. إذا كنت مصراً جداً على التعامل مع أمرٍ ما على طريقتك فقط، فإنك على الأغلب تقوم بتنفيذ كل شخصٍ آخرٍ على صلة بالأمر. لكن إن كان لديك الاستعداد للتفهم ووضع مصالح الآخرين قبل مصلحتك، فإن ذلك ربما يساعدك في شبكة علاقات اجتماعية أقوى ويمكنها دعمك على طول الطريق.

قد يبدو الأمر صعباً، لكن أن تكون أكثر تقبلاً هو في الحقيقة مسألة أن تكون أكثر تعاطفاً مع الناس الذين نتعامل معهم بدلاً من أن تكون أكثر عدوانية. ومحاولة تغليب المزيد من اللطف، والاحترام، والتواضع على سلوكياتك له مفعول السحر، ليس فقط على حياتك الاجتماعية، ولكن أيضاً على صحتك.

تريد أن تكون أسعد؟ كن أكثر إقبالا على التجربة
كيف كان شعورك في آخر مرة جرّبت شيئاً جديداً؟
ربما كانت وجبة سوشي للمرة الأولى أو درسا في الرقص.
على الأغلب، حتى لو لم يعجبك الأمر فإنك على الأقل
كنت نفورا بنفسك لاتخاذ الخطوة، وكما تبين لك فرما
يستحق الأمر أخذ خطوات أخرى كهذه؛ فالأشخاص
المقبلون على التجربة ربما يكونون أسعد بشكل عام.

ما هو السبب؟ الأشخاص المقبولون بطبيعتهم يكونون أكثر فضولاً، يستشعرون الجمال، ويقدرّون الفن بشكل أعمق، كما أنهم يكونون أكثر انسجاماً مع مشاعرهم، ويفكرون ويتصرفون بطريقة مختلفة لا تتوافق بالضرورة مع المجتمع. كل ذلك ليصلوا إلى فكرة أنهم يفعلون ما يجعلهم أكثر سعادة.

في النهاية، تجربة أشياء جديدة هو أمرٌ جيد، ولكن الإقبال على التجربة لا يعني بالضرورة القفز من طائرة. هناك طرق متعددة لاستكشاف أمور جديدة دون تعريض حياتك للخطر.

أولاً، اعرف حدود منطقة راحتك ثم ابدأ خطواتك خارجها. هل تحب ممارسة الرياضة، لكنك تخاف الذهاب إلى الصالة الرياضية؟ جرّب حضور تدريب لبعض تمارين اليوجا الخفيفة أولاً.

ثانياً، لا تهتم لما يمكن أن يظنه العالم من حولك. هل أردت دائماً أن تجرّب الصداقة عبر الانترنت لكنك خائف؟ فقط فكر في أن كل من ستقابلهم في هذه التجربة يفعلون نفس الشيء الذي تفعله.

وأخيراً، تذكر أن الحياة قصيرة. يمكن أن ينتهي بك الأمر للندم على كل الأمور التي لم تجرّبها حين يصير الوقت متأخراً جداً. الإقبال على التجربة يمكن أن يجلب لك الكثير من الأشياء التي لطالما أردت الوصول إليها، والسعادة تأتيك معها.

تريد أن تكون أكثر اتزاناً؟ حاول أن تكون أقل عصافيةً

متى كانت آخر مرة شككت في نفسك؟ هذه الدائرة المفرغة من الشك، سؤال إن كنت قد اتخذت القرار الصحيح، هذه الدائرة تعتبر عقاباً شديداً. العصاوية يمكنها أن تقود الناس إلى كثير من الأشياء، ولكن أسوأها هو عدم القدرة على السيطرة على الأفكار والمشاعر.

إذا كنت أقل عصاويةً، فغالباً ستكون أكثر سيطرةً على نفسك، وتصرفاتك، ثم حالتك وصحتك بشكل عام.

الأشخاص العصاويون عنيون من الناحية العاطفية. يستجيبون للأمر بطريقة مختلفة عن معظم الناس. يميلون إلى رؤية التحدي، واليأس، والتهديد في المواقف اليومية، وردود فعلهم السلبية عادةً ما تستمر لفترات أطول من غيرهم، مما يضعهم في حالة المزاج السيئ بشكل متكرر.

الأشخاص العصاويون يميلون إلى الضعف، ويؤدي ذلك إلى شعورهم بالذعر، والحيرة، وقلة الحيلة في أوقات التوتر والأزمات، ومن الممكن أن يعانون من القلق الشديد والخوف المستمر من حدوث شيء خطير، كما أنهم يكونون أكثر حساسيةً لانتقادات الآخرين، مما يجعلهم يشعرون بالجل، وعدم الراحة، أو حتى الإحراج.

حين يكونون على هذه الحال، يكون من الصعب التفكير بشكل واضح لمعرفة كيفية التصرف، وكيفية معالجة الموقف بشكل سليم، وهذا يصبح تحدياً في حد ذاته، كما أنها ليست طريقة صحية للعيش.

على الجانب الآخر، فإنك إن استطعت الحفاظ على هدوئك، واثباتك، وثقتك في أوقات التوتر، ستصيرُ أقل

ضعفًا أمام الضغوط الخارجية، وستكون أقل قلقًا مما قد يحدث فيما بعد، وستتمكن من مواجهة المجهول بدلًا من الخوف منه، كما أنك لن تقلق من أحكام الناس عليك أو نظرتهم لك.

إذًا، كيف تكون أقل عُصاويةً؟

قد يبدو الأمر كئيبيًا، لكن ابدأ بالتأمل في نهايتك. حين تدرك أنك لن تعيش للأبد -ولا غيرك سيعيش للأبد- ستبدأ في التخلي عن قلقك والاستمتاع باللحظة الراهنة.

بعدها، مارس التمارين الرياضية. الرياضة تساعد المخ على إفراز مواد كيميائية من شأنها تحسين مزاجك ومساعدتك بشكل كبير في التعامل مع القلق.

وأخيرًا، تعرّف على ما يُحفّز عصائيتك ثم تجنبه. إذا كان هناك شخص أو موقف دائمًا ما يُحفّز قلقك أو توترك، فإن أسهل الحلول هو تفادي التعرّض له. ابحث عن الأماكن والأشخاص الذين يساعدونك على الاسترخاء.

أن تكون عُصاويًا بنسبة قليلة يمكن أن يصب في صالحك. لكن إن وجدت نفسك تفقد السيطرة على مشاعرك، فإن تحدي عصائيتك قد يجعلك في حالة مزاجية وعقلية أكثر ارتياحًا.

كل ما سبق ربما يجعلك تظن أن تغيير نواحي شخصيتك هو أمر شديد السهولة، كما لو أننا نضبط الإعدادات بشكل دقيق فحسب. السمات الخمس للشخصية هي أوسع تصنيف لسلوكيات البشر، ولا أحد يخبرنا كيف تتفاعل مع بعضها، وكيف تندمج لتشكل ناتج نهائي مميز، وكيف

تتغير مع الزمن.

سواء كنت ترى أن السمات الخمس الكبرى مفيدة بالنسبة لك أو لا، قد يكون النظر إلى شخصيتك في شكل كميات منفصلة أمرٌ مضيء لبصيرتك عن نفسك. بعبارة أخرى، فإن أحد طرق معرفة من تكون هو أن تعرف مم تكون شخصيتك.

هذا النموذج مفيد أيضاً لأنه يمنحك القدرة على تتبع محاولاتك للتحسين من نفسك.

مثلاً، من الممكن أن تلقي نظرة على انطوائيتك الجديدة لتجد أنها من الممكن أن تكون سبباً في تعاستك الوظيفية، أو تجد أنك منفتح على التجربة بشكل أكبر مما تتصور، وربما حان الوقت لتغيير أو تطوير هذا الجانب من شخصيتك.

الخلاصة:

- سمات الشخصية الخمس هي واحدة من أولى المحاولات لتصنيف الناس بناءً على صفات محددة بدلاً من تصنيفهم بشكل شمولي عام، وهذه السمات هي: الإقبال على التجربة (خوض تجارب جديدة)، والوعي (أن تكون حذراً وحريصاً)، والاجتماعية (شحن طاقتك من التواصل مع الآخرين)، والتقبل (الدفء والتعاطف)، والعصابية (القلق والتوتر).

- كل واحدة من السمات الخمس لها فوائد وأضرار؛ مثلاً، كونك عصائياً يجعلك أكثر عرضة للتوتر والقلق،

لكنه أيضًا يجعلك تحكم على المواقف والمشكلات بشكل واقعي. أن تكون متقبلًا يضمن لك أن تكون محبوبًا بشكل عام، لكنه يمكن أن يقلل من نجاحك المهني.

- الاجتماعيون في العموم يختبرون تجارب إيجابية بشكل أكبر، ويطلق عليهم «روح الحفلة»، لكن التواجد قربهم ربما يكون مرهقًا، خاصةً بالنسبة للانطوائيين. أن تكون واعيًا يجعل من السهل عليك السعي وتحقيق الأهداف، والحصول على روتين ثابت، والوصول إلى مكانة اجتماعية مرتفعة، لكن أيضًا يمكنه أن يجعل منك شخصًا مملًا وفاترًا لأنك لست بالتلقائية المطلوبة. وأخيرًا، الإقبال على التجربة يعني التعرض بشكل مستمر لأمر مثير وجديدة في الحياة. لكنه أيضًا يجعلك تعاني من الالتزام بروتين محدد حيث إنك تحتاج إلى مستوى أعلى من التحفيز لتظل مستمتعًا بما تفعل.

- على عكس الاختبارات الأخرى في هذا الكتاب، فإن السمات الخمس لها تركيبة معينة ناجحة بالفعل - ليس بالتحديد - ولكن إذا أظهرت سمات معينة فعلى الأغلب ستتمتع بصحة عقلية أفضل وسعادة أكبر. إذا كنت تمتلك مستويات أعلى من السمات الأربع الأولى ومستوى أقل من العصائية، ستميل أكثر نحو السعادة والتحقق في الحياة. وليس صعبًا أن نفهم السبب وراء ذلك، فأنت حينها ستمر بتجارب أكثر، ستبتعد عن الخوف، وتمتلك دائرة اجتماعية أوسع بدعم أكبر، ستتحسن علاقاتك مع الآخرين، وستكون أقل قلقًا وأكثر ارتياحًا.

الفصل الثالث: القصص التي نصنعها

لقد طرحنا عدة طرق للإجابة عن السؤال الوجودي: «من أنا؟»، لنراجعهم سريعاً:

أولاً، استكشفنا جميع الطرق التي تُعرفنا على ذاتنا الحقيقية، وكيف أنها لا تدور حول قيمنا في الحياة فقط، كما تعرفنا على كيفية تعبيرنا عن قيمنا الخاصة.

بعدها، ألقينا نظرة على هذا الشيء المجرد والمعقد المسمى «الشخصية»، وتفحصنا واحدة من أشهر النظريات حول الشخصية، لنذكر أن الذات قد تكون عبارة عن مجموعة من السمات والخواص.

والآن، سننظر إلى السؤال من منظور آخر. أن ذاتنا هي نتاج الروايات التي نستمر في خلقها بداخلنا.

في هذا الفصل، سنركز بشكل كامل على صورة أنفسنا وفقاً للقصص التي نقولها عنها، ومعنى هذه القصص ومدى تأثيرها.

البشر يتكرون القصص ويصنعون المعاني.. القصة التي تدور في رأسك عن حياتك، ليست واقعاً، بل مجرد تأليف من راوٍ يسكن في رأسك، ورؤيتك أنك نوع معين من الشخصيات أيضاً ليس واقعاً حقيقياً، بل من تفاصيل القصة التي تم نسجها في عقلك.

ربما هذه قصة تبنيتها من شخص آخر، أو قصة اختلقتها كرد فعل لتجربة حياتية عشتها.. لكن هذه القصص هي خيوط نستخدم مفاهيمها في تفصيل أحداث حياتنا،

وأمالنا، ومخاوفنا، وملء النقاط العمياء، وهكذا.

إن بناء هوياتنا والتعبير عنها من خلال هذه القصص لطالما كان موضوعاً مفضلاً لمختصي علم النفس. فمثلاً، في العلاج النفسي السردي، يمكن استخدام هذه القصص في رسم شكل تجاربنا، والتعبير عن أنفسنا، ويمكن أيضاً استخدامها للوصول لصورة أعمق عن حقيقة ذاتنا، هذه القصص يمكن استخدامها لنعرف من نكون حقاً.

الفكرة الأساسية هنا هي استخلاص المعنى من أفكار اللاوعي. حين توجه نفسك سؤالاً واضحاً مثل: «ما الذي يجعلني سعيداً؟»، فعلى الأغلب أنك لن تستطيع الإجابة، وإن استطعت الوصول لإجابة، فإنها لن تساعدك في معرفة الطريق لمعدل سعادة أكبر.

يوجد دراستان مبهرتان في هذا الأمر: الأولى هي (اختبار كارل يونج للشخصية)، والثانية هي: (تدريب القصص السبع لكيت ويندلتن)، وكلاهما تحاول تقييم الشخصية من خلال الإجابة عن أسئلة تبدو بسيطة وسطحية في اللحظات الأولى، ولكنك بعدها تشعر بأن الأسئلة تتطلع لنظرة عميقة داخل نفسك وتكشف أجزاء من شخصيتك.

تدريب القصص السبع

كيت ويندلتن مستشارة وظيفية، ابتكرت هذا التدريب اعتماداً على عمل برنارد هالدين في مجال مساعدة العسكريين للانتقال لوظائف مدنية.

بعد الحرب العالمية الثانية، امتلأ سوق العمل بالعسكريين العائدين من الحرب، والذين يبحثون عن عمل. كان واضحاً بشدة أن معظم الأعمال والمؤسسات لا تمتلك مهارات كافية؛ لاستثمار مواهب وقدرات العسكريين الذين اعتادوا الوظائف المختصة بالحرب فقط، وهذه الوظائف لم تكن ضرورية أو متاحة في مجال الأعمال العامة. ببساطة، لم يمتلك أحد فكرة عن كيفية تطوير قدرات الجنود لقدرات مطلوبة في سوق العمل المدني.

أراد هالدين فعل شيء لمساعدة الجنود. في البداية، سألهم هالدين على أفضل إنجازاتهم، مع التركيز على ما يستمتعون بفعله في ذات الوقت، ثم ساعدتهم في اكتشاف نقاط القوة في شخصياتهم المميزة، والتي يمكن الاستفادة منها، مع التركيز على المميزات المفيدة لسوق العمل.

ثالثاً، قام هالدين بمساعدتهم في تقديم أنفسهم بطريقة جذابة لرجال الأعمال، بعدما أوضح لرجال الأعمال فوائد تعيين الجنود، عارضاً مهاراتهم وإنجازاتهم وما يستمتعون بعمله.

رغم أن الأمر بدا شديد التطرف حينها، إلا أن طريقة هالدين العكسية (الداخل - للخارج)، نجحت في مساعدة العديد من العسكريين لإيجاد وظائف. مساعدته في تعريفهم على مهاراتهم ونقاط قوتهم أدى إلى معرفتهم بكيفية تسويق أنفسهم في سوق العمل العادي. الطرق التقليدية في البحث عن عمل كانت تعتمد على أسلوب (الخارج - للداخل). بعبارة أخرى، الطرق التقليدية القديمة كانت تعتمد على تشكيل الناس ليتناسبوا مع

المهارات التي يريدها سوق العمل، بدلاً من تسليط الضوء على المهارات الحقيقية للأشخاص وعرضها، ثم اختيار الوظيفة التي تناسب معها.

في البداية، كان تدريب ويندلون يُستخدم في مجال الاستشارات الوظيفية، لكن بعدها انتشر استخدام الناس له لإيجاد المتعة في حياتهم، كما يُستخدم للتعرف على احتياجات الناس الحقيقية في حاضرهم ومستقبلهم.

الهدف الأسمى، هو مساعدة الناس في تحديد احتياجاتهم؛ ليتمكنوا من إضافة المزيد من البهجة والمتعة في حياتهم بشكل عام.

تدريب القصص السبع يطلب من الأشخاص استكمال الخطوات التالية:

الخطوة الأولى: اكتب خمسة وعشرين إنجازاً

في هذه الخطوة، يُطلب من الناس كتابة ٢٥ إنجازاً أدوا إلى مشاعر جيدة، ويتضمن هذا أن يتأمل الناس في إنجازات حياتهم من الطفولة إلى مرحلتهم العمرية الحالية. بينما يجب أن تكون الإجابات محددة وليست عامة. غالباً، لن يكون الأمر سهلاً، ولكن على الأشخاص اتباع حدسهم.

عليهم أن يكتبوا أي شيء يُشعرهم بشعور جيد. خمسة وعشرون هو رقم كبير بالطبع، ولكن الهدف هو البحث العميق الدقيق داخل شخصياتهم.

إليك نصيحة مفيدة لإتمام هذه المهمة، احمل معك مفكرة صغيرة لتكتب فيها أي شيء تتذكره. أعط نفسك على

الأقل أربعة إلى خمسة أيام للانتهاء.

على سبيل المثال، يمكن أن يكتب أحدهم أنه تم انتخابه رئيساً للفصل في السنة الثانية من المدرسة الثانوية، أو أنه شارك في جمع التبرعات عن طريق بيع تذاكر غسيل السيارات لمساعدة المشردين في السنة الأولى من الدراسة الجامعية.

الخطوة الثانية: اختصر ما كتبه إلى سبع إنجازات

يُطلب منهم اختصار قائمة الخمس وعشرين إنجازاً إلى أهم سبعة إنجازات جعلتهم يشعرون بالسعادة.

يمكن أن يختار أحد إنجازاً مثل التغلب على السرطان في عمر الثانية والثلاثين عن طريق الالتزام بالعلاج وتغيير عاداته الغذائية. يمكن أيضاً أن يتذكر أحد تركيب أول قطعة أثاث حين انتقل لمنزله الجديد. غالباً، تكون هذه الإنجازات السبع هي الأكثر أهمية ووضوحاً في الذاكرة.

لنكرر، ليس هناك تصنيف معين أو تعريف للإنجازات السبع التي عليك اختيارها. على الأغلب، ستتمكن من تحديد الإنجازات الأكثر أهمية بالنسبة لك أنت.

الخطوة الثالثة: اكتب قصصاً ترتبط بهذه الإنجازات

السبع

يُطلب من الناس أن يكتبوا قصصاً تتعلق بكل واحد من الإنجازات السبع الأكثر أهمية. من هنا، يستطيع الناس أن يحددوا المهارات والدروس التي تعلموها من هذه التجارب، وقد يكون بالإمكان توصيل بعض النقاط والوصول إلى بعض الروابط التي أدت إلى طرق معينة

خلال تحقيق هذه الإنجازات.

يمكنك أن تكتب القصة بأسلوب الحاضر أو الغائب، ولكن لا تنسَ وضع السياق العام والحسابات النهائية لمشاعرك بعدها.

ليتمكن الناس من معايشة تجاربهم، فهم يحتاجون تحديد عناصر هذه التجارب، وطريقة مساهمتها في إسعادهم.. يمكنهم رؤية القواسم المشتركة بين هذه التجارب، والعوامل التي أسعدتهم.

اكتب المشاعر التي شعرت بها بأدق التفاصيل قدر المستطاع، وتأمل في أسباب شعورك بالسعادة والانتصار في القصة. ولاحظ ما هي المهارات والقدرات التي أظهرتها خلال تحقيقك لهذه الإنجازات السبع.

الشخص الذي نجا من السرطان، يمكنه الحديث عن كيفية تحوله لشخص أكثر تفاؤلاً وأكثر مقاومةً للتحديات، سيتذكر لحظات الألم المرتبطة بالعلاج الكيماوي، لكنه أيضاً سيتذكر مساعدة فريق التمريض، وتعاطف الفريق الطبي، وكيف أن هذا رفع معنوياته وجعله أكثر إيجابية.

أما الشخص الذي قام بتركيب الأثاث لأول مرة في بيته، فربما سيتذكر شعور الاستقلالية، وقدرة اتباع التعليمات، وتركيزه وإصراره وهو يقوم بالمهمة، كما سيتذكر لحظة ربط آخر مسمار، وشعور وضع القطعة الأخيرة في مكانها المناسب في المنزل. قد يبدو هذا تافهاً، لكن تذكر أن الأمر يتعلق بالمشاعر التي شعر بها كل

شخص وليس بالإيجاز نفسه.

إليك بعض الأسئلة التي يمكن أن تطرحها على نفسك وأنت تكتب قصص الإنجازات:

- لماذا قمت بهذا العمل وما كانت دوافع إنجازته؟

- من الأشخاص الذين كانوا معك، وكيف أسهموا في إنجازك؟

- ما الذي يمنح المعنى لهذا الإنجاز بالنسبة لك؟

الخطوة الرابعة: قم بتحليل هذه القصص

يتأمل الناس هذه القصص ويحللون ما تعلموه من هذه التجارب، ليصلوا للهدف الأهم والأعمق من التجربة. علاوةً على ذلك، يمكن تأمل التجارب الأقدم في محاولة ربطها بالتجارب المتعلقة بالقصص السبع.

إلى جانب معرفة الناجي من السرطان لمشاعره بعد التجربة، فقد تمكّن أيضاً من تحليل مشاعره بشكل عام خلال هذه الفترة. اكتشف أن كل التجارب حتى السيئة منها، قد حدثت لسبب، وأن النجاة كانت مقدرة له خلال ذلك كله.

يتذكّر كل الأشياء التي أحبّ فعلها قبل تشخيصه بالمرض، مثل لعب كرة القدم أو الرسم، وهذا بالتبعية يحفزّه للتغلب على هذه الوعكة، والعودة لهواياته من جديد.

صاحب البيت الجديد ربما يدرك حقيقة استمتاعه بجمال وصعوبة امتلاك بيت، حيث يبدأ الأمر بقطعة أثاث صغيرة، من بعدها تأتي الثقة للانتقال لمشاريع منزلية

أكبر مثل تغيير بلاط الأرضيات. يبدأ التجوُّل في المنزل وملاحظة أن الحمام مثلاً في حاجة إلى تجديد، ومن هنا يدفعه الشعور بالإنجاز إلى فعل المزيد، ويعطيه القوة للتغلب على الخوف من ألا يكون تابعاً لفكرة «اصنعه بنفسك».

الخطوة الخامسة: مائتا احتمال لتحقيق الأهداف

بعد أن استطاع الناس تحديد ما يريدون فيه وما يحبون فعله، يطلب منهم ابتكار ٢٠٠ احتمال يساعدهم في تحقيق رغباتهم أو أهدافهم.. الهدف من ذلك هو زيادة حماسهم لفعل المزيد.

أن يصيروا أكثر ثقةً ولا يصابوا بالإحباط في حال فشل أحد الاحتمالات، كما أنه يقلل من تعلقهم باحتمال بعينه.

في حالة الناجي من السرطان فإنه سيشعر بالحماس لعودة صحته من جديد، ويحدد الخطوات التي عليه اتخاذها للحفاظ على صحته، مثل الفحوصات الروتينية، والعادات الغذائية الصحية، وتقليل التعرض للسموم.

بالنسبة لصاحب المنزل فربما بإمكانه التسجيل في ورشة «اصنع بنفسك»؛ ليتعلم كيف يمكنه بناء الأشياء بنفسه.

الفكرة من القصص السبع هي منح الناس الفرصة لإيجاد طرق لعيش الحياة أفضل، بالاعتماد على ما اكتشفوه؛ وذلك لأنهم يهتمون بحياتهم حقاً.

حين يفكر الناس في الأشياء التي أنجزوها واستمتعوا بإنجازها فإن ذلك يساعدهم بشكل إيجابي في اتخاذ

قراراتهم في المستقبل. معرفة الناس أن هناك الكثير من الاختيارات، وأن لديهم القدرة على التحكم في تصرفاتهم، يعطي لهم الفرصة للانحياز لهوياتهم وأفعالهم.

يمكنك أن تُجرب هذا التدريب بنفسك، كما يمكنك ابتكار نسخة مختلفة بحسب احتياجاتك. المهم أن تستخدم القصة أو السرد لتجمع العناصر المختلفة من حياتك؛ تجاربك السابقة، نقاط قوتك، مواطن ضعفك، الأحداث الكبرى في حياتك، أهدافك، وخساراتك... في قصة متشعبة بالمعنى.

في رحلة البحث عن أنفسنا، قد ننسى أن هويتنا ليست شيئاً ثابتاً، وإنما تتغير وتتحرّك بمرور الزمن. بعبارة أخرى، هناك رواية: بداية، عناصر أساسية، منتصف، أحداث متغيرة، شخصية رئيسية، ويمكنك حتى أن تصنع نهاية بعبارة أخلاقية إن أردت.

حين نضع أنفسنا وسط قصة، فإننا نعطي لحياتنا سياقاً ومعنى، كما أننا نوضح بشكل شفاف دورنا في هذا السياق. يمكن أن تشعر بأنك بلا هدف في الحياة، وأنت لست واثقاً ممن تكون، ولكن إذا حاولت أن تستكشف بشكل دقيق القطع التي تتكوّن منها حياتك، ستمكّن من رؤية القصة الأكبر، ويمكنك أيضاً تغييرها إن أردت.

اختبار كارل يونج للشخصية

إن الاختبار الذي أعدّه كارل يونج هو اختبار شهير آخر يُستخدم لتقييم الشخصية. كان تفكيره تعددياً وتحليلياً

في الغالب. حيث تأثر بشكل كبير بالطرق البوذية في التفكير، وهذا التأثر ظهر في أسلوب رؤيته الناس ودراسة شخصياتهم. كان يعتقد أن هناك جانباً عميقاً في طرق تفكير الناس في الأمور البسيطة.

رغم أن الأمور البسيطة يسهل تعريفها، إلا أن إجابات الناس هي التي تكشف كثيراً عن شخصياتهم وتفضيلاتهم في طرق التعامل مع الأمور.

الأسئلة في هذا الاختبار متفرّدة ومثيرة للاهتمام؛ تكون عن نظرتهم للآخرين وطريقة تخيلهم لوفاتهم. الاختبار منسوب لكارل يونج، ولكنه حظي بالكثير من الشهرة من كتاب (مذكرات) للكاتب تشاك بولانيك.

الاختبار يطلب من الأشخاص الإجابة على الأسئلة التالية:

أولاً، اختر لوناً -أي لون- ثم فكّر في ثلاث كلمات لوصف هذا اللون.

ثانياً، اختر حيواناً -أي حيوان- ثم فكّر في ثلاث كلمات لوصف هذا الحيوان.

ثالثاً، اختر مسطحاً مائياً، ثم فكّر في ثلاث كلمات لوصفه.

رابعاً، تخيل أنك في غرفة. كل الحوائط بيضاء ولا يوجد شبابيك أو أبواب. صف في ثلاث كلمات ما هو شعورك في هذه الغرفة. توقف هنا. أجب عن الأسئلة ثم أعد قراءتها لترى ما تعنيه عن شخصيتك.

التقييم والتحليل الحقيقي يأتي من القاعدة وراء كل سؤال.

السؤال الأول: (اختيار اللون): الكلمات الثلاث تُعبّر عن نظرتك لنفسك.

السؤال الثاني: (اختيار الحيوان): الكلمات الثلاث تُعبّر عن رؤيتك للآخرين.

السؤال الثالث: (اختيار المسطح المائي): الكلمات الثلاث تُعبّر عن تفضيلاتك في حياتك الجنسية.

السؤال الرابع: (وصف الغرفة البيضاء): الكلمات الثلاث تُعبّر عن موتك.

لنلقِ نظرة على ما يمكن أن يكشفه كل سؤال وجواب. وتذكر أن إجاباتك ليست الجزء المهم. المهم هو الأوصاف التي استخدمتها.

على سبيل المثال، أحدهم أجاب كالتالي:

تركواز: سعيد، لطيف، مريح

غزال: نجول، هادئ، خائف

شلال: مندفع، شديد، قوي

الغرفة البيضاء: هادئ، ساكن، حائر

نسبةً للاختبار فإن هذا الشخص يرى نفسه سعيداً، ولطيفاً، ومريحاً، في نفس الوقت فإنه يرى الآخرين نجولين، هادئين وخائفين من حوله. يرى الجنس على نحو محتدم، وشديد، وقوي، بينما حين يفكر في الموت، يفكر في الهدوء، والسكون، والحيرة.

كل سؤال من هذه الأسئلة له طريقة مثيرة للاهتمام في وصف الناس بناءً على إجاباتهم. رغم أن الناس يعتقدون أنهم يجيبون عن أسئلة سهلة وعادية، إلا أنهم يقدمون مؤشراً عميقاً عن حقيقة شخصياتهم.

عموماً، هذا الاختبار يسأل الأشخاص أسئلة بسيطة من السهل الإجابة عنها، لكنه يزودهم بطريقة لتحليل هذه الإجابات. سيتكمنون من تشریح إجاباتهم عن كل سؤال وربطها بتقييم عن شخصياتهم وهوياتهم. على الأغلب فهذا الاختبار هو الأقل ارتباطاً بالعلم في هذا الكتاب، ولكنه يُحفز التفكير، أو على الأقل هو لعبة ممتعة.

تدريب القصص السبع واختبار يونج، كلاهما طرق يمكن للأشخاص استخدامها للتأمل وتحليل تجاربهم الخاصة وسلوكياتهم، باستخدام مجال رواية القصص. الطريقة الثانية توجه بشكل أكبر للعقل اللاواعي، للبحث عن تلك القصص الداخلية التي يمكن أن نرويها لأنفسنا ولا يدركها وعينا بالضرورة.

هذه السرديات الداخلية كثيراً ما تخفيها الذات المزيفة، أو التوقعات، أو التحيز، أو العادات، لكن بإخراجها للعلن، فإننا نتعلم المزيد عن كيفية بناء عقلنا اللاواعي لهويتنا.

على سبيل المثال، من الممكن أنك لم تخبر أحداً أبداً بشكل مباشر بأن الحياة الجنسية المثالية بالنسبة لك «مندفعة وقوية»، لكن إذا سُئِلت السؤال بشكل غير مباشر، ربما يدهشك صدق إجاباتك.

ومن هذا، يمكنك أن تفهم شخصيتك وهويتك بشكل أفضل، بشكل يساعدك أن تكون أكثر وعياً بذاتك، هذه الاختبارات يمكنها بسهولة مساعدة الناس في السيطرة على سلوكياتهم وسمات شخصيتهم بشكل أكبر؛ لأنهم على وعي واتصال أفضل بأسباب تصرفهم بهذه الطريقة.

الخلاصة:

- القصص والروايات التي نرويها لأنفسنا عن حقيقة من نكون، تُشكّل جزءاً كبيراً من شعورنا بأنفسنا، ولكن غالباً نحن لا نأخذ وقتاً لنفكر في القصص التي نرويها عن إنجازاتنا، ومن نكون، وما نجد فعله... إلخ. بالتعرف على أنفسنا أكثر وإعادة تشكيل قصصنا التي ترتبط جذورها بتجاربنا في الماضي، سنتمكن من بناء هوية أكثر وضوحاً لأنفسنا ونعيد اكتشاف شخصياتنا.

- أحياناً يكون أفضل طريق لاكتشاف أنفسنا هو طرح أسئلة تبدو بريئة، ثم قراءة ما بين السطور. الطريقة التي نجيبُ بها عن هذا النوع من الأسئلة يمكن أن يكون أكثر صدقاً ودلالة من المحاولات المتعمدة لاكتشاف شخصيتك وهويتك.

- الطريقة الأولى لفعل ذلك هي عن طريق تدريب القصص السبع، والذي يطلب منك في البداية أن تسجّل خمسة وعشرين إنجازاً من أهم إنجازاتك، بعدها تقوم بتلخيصهم إلى سبع إنجازات كبرى، ثم تكتب القصص المتعلقة بهذه الإنجازات، حاول أن تتذكر أدق التفاصيل

قدر الإمكان، بعدها حاول تحليل ما يمكن أن تخبرك به هذه القصص عن نفسك، وأخيراً، اكتب مائتي طريقة محتملة لكيفية استخدام نتائج التحليل للتعبير عن قيمك وهويتك بشكل أفضل للعالم. استنتاجاتك من القصة ستخبرك بالمزيد عنك وتكون وماذا تريد.

- الطريقة الثانية لاكتشاف نفسك هي من خلال اختبار كارل يونج للشخصية، والذي يتكون من أربع خطوات: (أن تختار لوناً - تختار حيواناً - تختار مسطحاً مائياً - تفكر في غرفة بيضاء). الأوصاف التي تستخدمها لوصف كل إجابة من هذه الإجابات ستخبرك بشيء معين عن شخصيتك ربما لا تكون على وعي به.

الفصل الرابع: تساؤلات الوعي الذاتي

قال الفيلسوف اليوناني الشهير أرسطو (٣٨٤-٣٢٢ ق.م): «معرفة ذاتك هي بداية الحكمة»، وأوضح الأب المؤسس للولايات المتحدة الأمريكية بنجامين فرانكلين المعنى ذاته بأفضل طريقة ممكنة حين قال: «هناك ثلاثة أشياء من الصعب الوصول لهم: الفولاذ، والماس، وأن تعرف نفسك».

إن وضع معرفة النفس في نفس الخانة مع أشياء بهذه الصلابة، يظهر أهمية معرفة النفس وقيمة الوعي الذاتي لدى المفكرين عبر التاريخ؛ فالوعي بالذات واحد من أكثر السمات التي يسعى لها البشر، الجميع يريد أن يعرف من يكون وماذا يمثّل ويصبح واثقًا بنفسه، ليس لأننا سنكون أكثر سعادةً بهذه المعرفة، المعرفة في حد ذاتها عادية، ولكن نتائج ما تُمثّله هذه المعرفة هو ما يجعلنا راغبين بها.

حين نكون واعين بأنفسنا، نشعر بأننا نعيش في أفضل حالاتنا، نصحح أخطاءنا، ونستغل أقصى طاقاتنا. واحدة من هذه الأسباب هي سبب اختيارك لهذا الكتاب في الأصل.

المعالجون النفسيون والعلماء أيضًا يؤمنون بمدى احتياج الوعي الذاتي.. ينظرون لهذا الوعي باعتباره الصلة المباشرة لبعض أهم أهداف الوجود. وهذه الأهداف هي: (سعادة أكبر، وصراع داخلي أقل، وثقة أكبر في اتخاذ القرارات).

السعادة ليست شيئاً مادياً يمكن تحديد كميته؛ فكل شخص لديه رؤيته المختلفة عن السعادة وطريقة شعوره بها، ولكن بغض النظر عن ماهيتها لكل شخص، فإن طريقة الوصول إليها تأتي من كونك أكثر وعياً بذاتك؛ لأنه يجعلك تعرف ماذا تريد، وتستطيع التعبير عن نفسك بشكل أوضح وبحرية دون التفكير في أحكام الآخرين عليك.

السعادة يمكن أن تبدو مختلفة من شخص لآخر، لذا فإن فهم النفس يتيح لكل شخص أن يجد نسخة سعادته الخاصة. ربما كنت تتبع نسخة أو خطة لشخص آخر، ولكن اللحظة التي تجد فيها نسختك من السعادة، هي لحظة انتصار حقيقية.

أحياناً اختلاف المشاعر والقيم والتصرفات يسبب صراعات داخلية مع النفس، ولكن زيادة الوعي الذاتي تقلل من نسبة تصادم التصرفات الخارجية مع المشاعر الداخلية، الذي غالباً ما يحدث أثناء اتخاذ القرارات.

بغض النظر عن نوع القرارات -إن كان شراء سترة أو اختيار شريك حياة- فبالأكيد اتخاذ القرار يكون أسهل إذا كان أكثر وعياً بذاته وشخصيته قوية؛ لأن هذا الشخص يملك خطوات خاصة به لحل أي مشكلة قد تواجهه، وبالتالي يستطيع اتخاذ الخيار الأفضل.

إذاً، كيف نكتسب الوعي بالذات؟ التركيز يكون على طرح أسئلة بسيطة ومباشرة هدفها التطرق لأمر خارج وعينا المعرفي.

عادةً، الناس يحلون الطباع وفقاً للتنشئة، والبيئة، والدوائر الاجتماعية المحيطة؛ ليستجمعوا شعورهم بأنفسهم. يسألون أنفسهم أسئلة مثل: «ما الذي يُشعُرني بالسعادة والتحقق؟»، كالبداية التقليدية؛ لأن الإجابة الوحيدة عن هذا السؤال تكون لطيفة مبتدلة لا تعطيك فكرة حقيقية عن نفسك.

لذا، فإن هذا الفصل يسعى لعرض طرق أوضح لاكتساب الوعي بالذات. لا أحد يعرف أكثر منك، وأحياناً تكون هذه هي المشكلة في اكتساب الوعي بالذات. لا يمكنك أن تكذب على نفسك، أنت مُطلع على كل أفكار الخاصة، بينما الآخرون يمكنهم فقط رصد أفعالك وسلوكياتك، والتي من المفترض أنها تُعبّر عن حقيقتك في هذا العالم.

تذكر، إجابات الأسئلة ذاتها ليست الجزء المهم.

هذه الأسئلة تمت صياغتها بهذا الشكل لتحفيز الإلهام والتفكير العميق.

يُطلب من الناس أن يتعمقوا أكثر في فهم أسباب اختياراتهم لهذه الإجابات، وفهم أنماط تفكيرهم وسلوكياتهم.

١. ما المكافأة التي تسعى للحصول عليها، وما العقوبة التي تسعى لتجنبها؟

الإجابة عن هذا السؤال قد تساعد في معرفة الحافز الحقيقي لدوافع الأشخاص. تعطي نظرة أعمق على ما يحفزهم، وما يهتمون لأمره، والمتعة التي تصنع فرقاً بالنسبة لهم.

وفقاً للغريزة البشرية، ما أهم شيء إيجابي وما أهم شيء سلبي؟

المقامرون كلهم يريدون شيئاً واحداً: الجائزة الكبرى. يحاولون ويحاولون، سواء عن طريق بطاقات اليانصيب أو ماكينات القمار. هل هناك أمل أن يتمكنوا يوماً ما من استعادة الأموال التي صرفوها بالفعل على المقامرة؟ هل هناك أمل أن يصيروا أغني مما يتخيلون؟ لماذا يسعون لهذه الدرجة؟ قد تكتشف أن الدافع وراء ذلك هو مزيج الإثارة والمتعة الذي يأتيهم من الشعور بالخطر. هل يهتمون بالحصول على راتب مستقر أو إيجاد هدف؟ غالباً لا. حين تبحث بعمق عن أكثر ما يريده أي شخص وسببه، ستمكّن غالباً من معرفة دوافعه دون الحاجة إلى الأسئلة المباشرة.

حين تفكر في الجائزة التي يمكن أن تبذل جهداً لأجلها، اسأل نفسك، إلى أي مدى يمكنك أن تسعى لأجل الحصول على هذه الجائزة. وهذا على الأغلب سوف يكشف لك ما تسعى لتجنبه. شخص ما يمكن أن يُقدّر المال؛ لأن المال - في نظره - هو النجاح الحقيقي، لكن إلى أي مدى يمكنه السعي للمال؟ هل يمكن أن يكسر القانون أو يخون الناس؟ ربما يتقبل الطموح ما دام في إطار الحدود الأخلاقية والقانونية.

٢- كيف تريد إنفاق المال؟ ومتى ترضى بالأقل أو تتخلى تماماً عما تريد؟ إجابة هذا السؤال ربما تكشف ما يهم الأشخاص في حياتهم اليومية وما يريدون تجربته أو تجنبه. تأتي لحظة على الإنسان يفقد فيها معنى وهدف اقتناء الممتلكات المادية. على سبيل المثال، أحياناً، يكون إنفاق المال على تجربة جديدة أكثر نفعاً من شراء حقيبة؛ من أجل تحسين الحالة النفسية العامة له، أو لتغيير نظرتة بالحياة.

اسأل نفسك: ما الأشياء التي لا تبالي في الإنفاق عليها؟
وما الأشياء التي لا تهتم لأمرها؟

في التخطيطات المادية للإجازات، قد يختار الناس إنفاق المال على رحلة بقارب بحري بينما يبيتون في فندق متواضع. هذا يكشف رغبتهم في قضاء تجربة لا تنسى بدلاً من المبيت في فندق راقٍ، والذي يرونه مضيعة للمال. وربما يختار آخرون العكس، مما يكشف رغبتهم في الراحة وإن كانوا سيفقدون جمال الطبيعة، في الحالتين، استخدام الأشخاص للمال يكشف أولوياتهم.

اسأل نفسك: هل تفضل الإنفاق على التجارب أم الممتلكات المادية؟ هل تفضل الذهاب في رحلة لأوروبا أم شراء آخر إصدار من آيفون؟

كيفية إنفاقك للمال هو عامل مهم في سعادتك، لذا إذا انتبهت لموضع إنفاقه، وأوقات اقتنائه، ستعرف فوراً ما هو مهم حقاً بالنسبة لك.

٣- ما أهم إنجاز شخصي بالنسبة لك؟ وما أكثر موقف

رأيت أنك أخفقت فيه؟

من الشائع أن تُشكّل التجارب سواء جيدة أو سيئة مستقبل وحاضر الأشخاص، والتجارب المهمة أيضاً تميل لتشكيل هويات الأشخاص، أنت كما أنت لأنك نجحت في فعل شيء ما أو فشلت في فعل شيء ما.

الإنجازات والإخفاقات كثيراً ما تنعكس على رؤية الناس لأنفسهم، ولكن أحياناً يتوقف الأمر على كيفية ورغبة الناس في رؤية أنفسهم.

هذا السؤال يوضح شكل رؤية الناس لأنفسهم، سواء كانت جيدة أو سيئة. الإنجازات الشخصية التي سيقولونها ستكشف نقاط قوة يفتخرون بها، والمواقف التي أخفقوا فيها ستكشف عيوباً يكرهونها.

المرأة العاملة التي عملت بجد لأجل صعود السلم الوظيفي، عند تفكيرها في إنجازاتها ستتذكر الأشياء التي قامت بها للحصول على مكانة أفضل، ستكتشف أن صمودها وعزيمتها ساعداها في تخطّي العقبات للوصول إلى مكانها الآن.

قصة إنجازاتها المهنية هي في الأصل قصة السمات الإيجابية التي استخدمتها للوصول لهذه النقطة في حياتها، وتعكس هويتها الذاتية.

يمكنك بنفس الطريقة أن تتخيل الهوية الذاتية السلبية لو أن هذه المرأة كانت تتحدث عن إخفاقاتها.

الطريقة التي يجيب بها الأشخاص عن هذا السؤال، تكشف كيفية تقسيمهم للتجارب ما بين الإيجابي والسلبي، وأسباب وضعهم لقيمة معينة في مكانة عالية

جدًا، أو اعتبارها لا تمثل أي أهمية.

٤- ما الذي لا يحتاج جهدًا منك، وما المرهق دائمًا بالنسبة لك؟

هذا السؤال تم تصميمه ليكشف لك كيف ينبغي عليك قضاء وقتك.

الناس يبرعون في أشياء مختلفة، فمثلاً، المهندسون بارعون في الرياضيات، بينما يملك الفنانون قدرةً على الإبداع، والمحامون رائعون في النقاشات، في حين أن المدرسين هم أفضل من يلهم عقول الصغار. فما التخصص الذي يقول الناس إنك بارع و متميز فيه؟

أي مجال من مجالات الحياة، تقوم بمهامه بسلاسة وسهولة، يجب عليك التركيز فيه، واستغلال مواهبك به، بغض النظر عن وظيفتك الحالية إن كانت في تخصص آخر. أما الأمور التي تستنزفك وتمثل تحدياً دائماً قد تكون جديرة بالاهتمام، لكنها أيضاً قد تكون أموراً عليك التخلي عنها.

الطريقة التي يجب بها الأشخاص عن هذا السؤال، ستساعدهم في اكتشاف نقاط قوتهم ومواطن تطوُّرهم.

على سبيل المثال، حين تجيب صانعة كعك عن هذا السؤال، فإنها تدرك فوراً إبداعها المتخصص في مزج المقادير لصنع كعكة جميلة، ستدرك إتقان حرفتها منذ البداية وسلاسة الأمر بالنسبة لها، حتى قبل أن تأخذ بعض الدروس لزيادة خبرتها، هي ترى الأمر بشكل متميز ومختلف عن بقية الناس، ومن جانب آخر، قد

تجد أن كتابة محتوى عن وصفاتها أمر صعب أو ممل،
فمن خلال معرفة نقاط القوة والضعف، بإمكانها أن
تختار المهنة الملائمة لها، وتصبح بارعة فيها، كل هذا لأنها
أدركت مواهبها الطبيعية وأتبعتها.

٥- لو كان بإمكانك تصميم شخصية في لعبة، ما السمات
التي ستركز عليها؟ وما السمات التي ستتجاهلها؟ ثم إن
اكتشفت أن عليك وضع ست سمات فقط، فما السمات
التي ستختارها؟ وما السمات التي ستقرر إلغائها؟

هذا السؤال يساعد الناس في اكتشاف ذواتهم المثالية،
ويعبر عن كيفية رؤيتهم لأنفسهم، أو كيف يريدون أن
يروا أنفسهم. بعضهم قد يخلق شخصية مختلفة تماماً عنهم،
وقد يساعدهم أيضاً في معرفة نقاط القوة ونقاط الضعف
عندهم.

٦- ما العمل الخيري الذي يمكن أن تبرع له بالملايين إن
كان في استطاعتك؟

بجانب التفكير في الاحتياجات الشخصية، يأتي الآن
دور اختبار الرؤية العالمية للشخص. هذا السؤال يجبر
الأشخاص على التفكير في قيم واحتياجات الآخرين، وما
يهتمون لأمره خارج عوالمهم الخاصة.

هل ستتبرع للمجاً للحيوانات أم لمركز لعلاج السرطان؟ ربما
تتكفل بطفل في دولة من دول العالم الثالث؟ كل واحدة
تخبرك بشيء مختلف عن نفسك.

مهما كانت الإجابة، فإنها تخبرك عن الصورة التي ترغب
أن ترى العالم عليها، والقضايا التي تهتمك.

طريقة أخرى لطرح هذا السؤال هي أن تسأل نفسك: لو ربحت اليانصيب أو بشكل مفاجئ لم يعد المال عائقًا، تخيل أنه لم يعد عليك العمل من أجل المال، وفكر بماذا يمكن أن تملأ يومك بدلًا من العمل. السفر؟ العمل الاجتماعي؟ ممارسة الفنون؟ التعلم؟ أو ربما تنظم حفلة كبيرة مع الأهل والأصدقاء؟

خذ وقتك في تخيل عالمك بعد إلغاء كل الإلزامات المادية، ربما تصبح لديك رؤية أوضح عما تكون، وما تُقدِّره بعيدًا عن الجوانب العملية.

٧- ما النشاطات التي تجذبك بشدة لدرجة أن تنسى الأكل أو حتى الدخول إلى الحمام؟

هذا سيكشف لك الأنشطة التي تستمتع بها حقًا لدرجة أنك تنسى نفسك. نوع الأشياء التي تستطيع ممارستها لساعات دون الشعور بمرور الزمن. ربما مر وقت طويل على خوضك لهذه التجربة، لكن فكر في الماضي واسأل نفسك: متى كانت آخر مرة أدهشك انجذابك لشيء ما؟ إذا استطعت تحديد عدة أشياء مختلفة، فما الشيء المشترك بينها؟

ربما تكتشف أنك حين تعمل مع الناس فإنك حقًا تنجرف مع التيار وتنسى الوقت ولا تشعر بالتعب. ربما الإبداع يولد لديك هذا النوع من التركيز. تأمل هذه الأنشطة وبالتأكيد ستكتشف المزيد عن نفسك وعمما تهتم به.

٨- ما الموضوعات التي لا تستطيع التوقف عن الكلام

عنها؟

كما ترى فإن الكثير من هذه الأسئلة في الواقع تتمحور حول نفس الشيء ولكن بطرق مختلفة: ما الموضوعات أو الأنشطة التي لا تحتاج جهداً منك؟ ما الأشياء التي تبدو وكأنها تتم ببساطة وسهولة؟ هذه الأسئلة ستكشف لك الأشياء الأقرب إلى طبيعتك، والتي تراها ذات فائدة أكبر بالنسبة لك، سواء كانت نشاطاً ما أو فكرة معينة، أو مجالاً من مجالات اهتمامك.

هل تستطيع أن تسترجع مرة ذكر أحدهم شيئاً ما في محادثة، وشعرت بأنك يمكن أن تنفجر بما تريد قوله حول هذا الموضوع؟ تخيل شخصاً يمكن أن يثرر بلا توقف عن موضوع يثير شغفه، ومع ذلك يظل يشعر بأنه لم يتمكن من تغطية كل جوانب الموضوع. إدراك الموضوعات التي تثير حماسك لهذه الدرجة يمكن أن يوضح لك ما هو شغفك، وما هي اهتماماتك، ونقاط قوتك.

٩- ما الذي كنت مهووساً به في طفولتك، ولماذا؟

هناك سبب وراء طرح هذا السؤال خلال محاولة تحديد هدف الأشخاص وشغفهم في الحياة. وهو أننا ونحن صغار، نمتلئ بالأمل ونشعر أننا نمتلك قدرات فائقة، ولكننا قد نفقد هذه الصفات عندما نكبر، ربما نسجن في القصص التي نرويها لأنفسنا، أو في توقعات الناس عنا أو في التزاماتنا، لدرجة أن ننسى الشغف الحقيقي الذي أتينا إلى العالم ونحن نحمله.

ربما أنك لطالما كنت دائم النشاط ومحباً للرياضة، والآن

صرت تفتقد حس البطولة الرياضية. ربما كنت طموحاً أكثر، حنوناً أكثر، أو فناناً أكثر وأنت في طفولتك. كيف كنت تلعب؟ ومن كانوا أصدقاءك؟ ربما تجد بعض القطع المفقودة من هويتك الضائعة إذا عدت بذكرياتك لسنوات الطفولة، ما الذي يمكن أن تفعله اليوم من شأنه أن يجعل طفل الخمس سنوات في داخلك يصرخ ابتهاجاً وفرحةً؟

١٠- ما الذي ترغب في رؤيته في نعي وفاتك؟

لنأخذ الأمور في اتجاه آخر، لنرى كيف يمكن أن يكون شكل الحياة مع اقتراب نهايتها. إذا كان يمكنك بسحرٍ ما الاطلاع على نعي وفاتك، أو النقش المكتوب على قبرك، ما الكلمات التي سيسعدك وجودها حينها؟ ما الذي يمكن أن تقرأه ويجعلك سعيداً ونخوراً بالحياة التي عشتها؟

حاول اختيار ثلاثة أشياء ترغب في أن تكون معروفًا بها بعد وفاتك. كلنا نرغب أن يتذكرنا الناس بحبة، ولكن اسأل نفسك: ما الأثر الذي ترغب بشدة أن تتركه من بعدك؟

ربما تريد أن يتذكر الناس أنك كنت شخصاً لطيفاً، متعاطفاً، نجح في نقل شعور المحبة. ربما تريد أن يمدح الناس إنجازاتك وعملك الجاد، أو أن يتذكرك الناس كشخصٍ متماسك، وكادح، ترك بصمته في العالم. أو ربما تريد أن يعرفك الناس بالإرث الإبداعي الذي تركته من خلفك.

١١- ما الذي يمكن أن تفعله لو لم يبق لك سوى شهر

واحد في الحياة؟

بالاستمرار في الموضوعات الكثيرة نسبيًا -الموت لديه قدرة ما على وضع بعض الأمور تحت الضوء بشكل أوضح!- اسأل نفسك ما الذي يمكن أن تفعله إن تم تشخيصك بمرض مميت سينيحي حياتك خلال شهر واحد. كثيرًا ما نترك الفرصة للضوضاء وتفاهات الحياة أن تعترض الطريق، ونؤخر طرح الأسئلة المهمة؛ لأننا منشغلون جدًا بصغائر الأمور هنا والآن، ولكن عندما نفكر أن الموت قريب، تُفتح أعيننا فجأة على الأشياء المهمة حقًا بالنسبة لنا، لذلك يدخل هذا السؤال مباشرة إلى صلب الموضوع. حين يكون الوقت محدودًا، ما الذي يهم حقًا؟ لاحظ إن كانت إجابتك هي أن تعيش بشكل مختلف تمامًا عن حياتك الآن. ما الذي يقوله عنك هذا التضارب الشديد؟ لماذا تتجاهل أشياء تهتمك لهذا الحد؟

لاحظ أيضًا إذا كان هناك أشياء ستنساها فورًا إن تبقى شهر واحد في حياتك. إذا كنت بالكاد تفكر في زوجتك، أو إنك فكرت فورًا أنك ستترك وظيفتك، بعض الناس يمكن أن يتخيلوا أنفسهم يصارحون أشخاصًا كانوا غاضبين منهم منذ زمن طويل، آخرون يمكن أن يتصوروا أنفسهم يعترفون بحبهم لشخص ما أو يتصلون بأقارب بعيدين طلبًا للمساعدة، فكر في أسباب كل هذا وأعد النظر لحياتك مرة أخرى.

هذا السؤال لا يركز فقط على الأشياء الأكثر أهمية، بل أيضًا يظهر ما هي المشتتات والإلهاءات التي سمحت لها بالتسلل إلى حياتك. حين تكون المسألة حياة أو موت، لا

يكون هناك مكان لذات مزيفة، أو أوهام، أو فعل أشياء تنفيذًا لرغبات آخرين.

للأسف، بعض الناس حقًا يهملون اكتشاف الذات حتى اللحظة الأخيرة، وهم على فراش الموت. لكن إن استطعتَ الإجابة عن هذه الأسئلة الآن وبصدق، فهناك أمل أن تنير بصيرتك من الإجابات قبل أن يتأخر الوقت. الإجابة عن هذه الأسئلة تستحضر للناس اتصالاً أعمق مع القيم والأفكار والوعي الحقيقي بداخلهم، وتلهمهم للوقوف للحظة، وإعادة النظر والتفكير في كل شيء، والسعي للإجابة بصدق عن الأسئلة غير العادية؛ بهدف العثور على هوياتهم، بعدها يصبح هناك أمل في وضع خطة واضحة مبنية على معرفة حقيقية بسمات شخصياتهم وأنماط سلوكهم.

أكرر، الهدف من طرح هذه الأسئلة هو اكتشاف هدف السلوك، ومساعدة الناس في معرفة حقيقة شخصياتهم وهوياتهم، وهناك مجموعة واسعة من المعلومات التي يمكن اكتشافها من خلال هذه الأسئلة.

هذه الأسئلة من شأنها أن ترشد الأشخاص بشكل صادق وحقيقي عندما يفكرون في أكثر الموضوعات ارتباطًا بشخصياتهم، تساعد في تحفيزهم والتأثير فيهم، كما أنها تجعلهم يفكرون فيما هو أكثر من البيانات المتوقعة، مما يحفز التعمق في التفكير، وهو ما يدفع لخلق هدف محدد ومهم والسعي لتحقيقه، من خلال بناء خطة محكمة وقابلة للتنفيذ، ومن المهم أن نتذكر أن الإجابات لا تساعد وحدها في إدراك الوعي الذاتي، والهدف هو

النظر إلى ما وراء الإجابات وما بين السطور. التفكير النقدي، والتقييم، والتأمل، هي المهارات المفتاحية في هذا الموضوع.

على الأشخاص تحليل إجاباتهم بشكل نقدي والبحث عن مصدر هذه الأجوبة، ومن هنا، فإن عليهم تطبيق هذا الإحساس المكتشف حديثاً بالوعي في تحسين جودة حياتهم. ما الذي يسير بشكل جيد؟ وما الذي يمكن العمل على تحسينه؟ بالإضافة إلى ذلك، كيف يمكن للشخص استخدام هذه الحقائق كمحفزات للتغيير؟

بشكل عام، الهدف هو أن تجد السعادة بينما تتخلص من الأشياء التي تجعلك تعيشاً. هم تعساء. أن تكون واعياً بذاتك ومستوعباً لهويتك هي واحدة من أهم الخطوات للوصول إلى السعادة الحقيقية.

تذكر أن مقياس السعادة مختلف من شخص لآخر، رغم أن السعادة تأتي للناس بأشكال وأنواع مختلفة، ولكن طريقة تحقيقها يمكن أن تكون متطابقة لكل شخص يستخدم هذه الأسئلة لترشده إلى الطريق الصحيح. الطريق إلى السعادة يتمحور حول اكتشاف الذات وتعلم كيفية بناء خطة للوصول إلى السعادة وضمان استمراريتها.

الخلاصة:

- الوعي بالذات مهم ولكن لا يسهل اكتسابه، ولذلك فإن قيمته عالية. في الفصل السابق اطلعنا على وسائل مختلفة مثل اختبارات الشخصية، والتدريبات. أما هذا

الفصل فيتمحور حول طرح أسئلة معينة على نفسك،
والإجابات عنها ستكتشف صفات مهمة عن شخصيتك
وما تُقدِّره في الحياة.

- أفضل طريقة لاكتساب الوعي بالذات هي أن
تساءل عن سلوكياتك وتصرفاتك، وليس نواياك وأفكارك.
أفكارك يمكن إفسادها بسهولة، أو على الأقل فإنها لا تعبر
بالضرورة عما تشعر به حقًا. حين تتمكن من تحليل أفكارك
فإن هذا يتيح لك استخلاص معلومات حقيقية عن
نفسك. هناك أسئلة متعددة يمكنك طرحها على نفسك.
على سبيل المثال، ما هو إنجازك الشخصي الذي يُشعرك
بالفخر أكثر من أي شيء؟ وأن تذكر شيئًا واحدًا فعلته
يُشعرك بالجل؟ الإنجاز الذي تفخر به سيكشف لك الكثير
عما تُقدِّره، ونوع المهارات الذي تجيده، والذي جعل
هذا الإنجاز ممكنًا في الأصل. على الجانب الآخر فإن الفعل
الذي تخجل منه هو شيء نتفادى تكراره، ويذكرك بأنك لا
تريد أن تكون هذا الشخص الذي ارتكب هذا الفعل.

- سؤال رائع آخر، أن تسأل نفسك ما هي الأفعال
التي تبدو فطرية ولا تحتاج منك لعناء أو جهد، وما هي
الأشياء التي ترهقك دائمًا. كل شخص لديه شيء ما يبرع
فيه بالطبيعة. اكتشف ذلك بالنسبة لك ربما يحتاج إلى
بعض التجارب، ولكن هذا الاستثمار في الوقت سيؤتي
ثماره. وبالمثل، فإن الأشياء التي تحتاج للكثير من الجهد
والإرهاق على الأغلب ليست جزءًا كبيرًا مما تُقدِّر في
الحياة.

- سؤال ثالث من وسط العديد من الأسئلة، ماذا

ستفعل لو تبقى في حياتك شهر واحد فقط؟ لنقل إنه تم
تشخيصك بالسرطان، ما هي الأمور التي ستتوقف فوراً
عن فعلها؟ وما هي الأمور التي ستفعلها أكثر في الوقت
القليل المتبقي؟

- هذه الأسئلة كلها عميقة ولا يوجد لها إجابة واحدة
صحيحة، لكن يمكن بسهولة أن نرى لماذا هي كاشفة
وتوضّح أموراً عن أنفسنا ربما حتى لم نفكر فيها من قبل.

الفصل الخامس: التنشئة اللاواعية

استعرضنا في الفصول السابقة: الهوية، والشخصية، والذات، كظواهر مستقلة ومنعزلة إلى حد ما، ولكن بالطبع، الإنسان ليس جزيرة منعزلة. ولإجابة سؤال «من تكون؟» سنحتاج للنظر إلى سؤال آخر متعلق به: «متى جئت؟».

هذا الفصل يناقش تأثير التنشئة على شخصية الناس بشكل مباشر، وبشكل لاواعٍ. ليس بالضرورة أن يكون كل هذا صحيحاً، ولكن هناك العديد من الدراسات التي نتج عنها نظريات مثيرة للاهتمام، وهذا ينبئ الباحثين بأنه من المهم النظر إلى طفولة الناس للعثور على أدلة حول أسباب تصرفاتهم.

إذا كنت ترغب في اكتساب إدراك أعمق عن طبيعتك كشخص، يمكنك الوصول إلى العديد من التصورات من خلال تفحص البيت الذي نشأت فيه. إذا قرأت في بعض النظريات التي تُركّز على ديناميكية الأسرة وتجارب الطفولة المبكرة، ربما تتساءل إذا كانت تنشئتنا تُرسي ذواتنا المزيفة، أم إنها تُشكّل شخصياتنا على مستوى أعمق؟ هذا سؤال تصعب إجابته، ولكن مع نهاية هذا الفصل، أمل أن تكتشف أن الطريق إلى اكتشاف الذات يجب أن يتضمن رحلة عبر الذاكرة لتفحص التاريخ الأسري المبكر.

نظرية ألفريد ألدن لترتيب المولود

ليس لهذه النظرية تصديق علمي يدعهما، ولكن ألفريد

آدر (١٨٧٠ - ١٩٣٧) قدمها لدراسة تأثير ترتيب المولود على شخصيات الناس. تعريفياً، وترتيب المولود هو ترتيب رقم ولادة الطفل بين أفراد عائلته.

على سبيل المثال، في أسرة من ثلاثة، يأتي الترتيب كالتالي:

الطفل الأول هو البكر.

والطفل الثاني هو الأوسط.

والطفل الثالث هو الأخير أو المولود الثالث.

ربما نتفق للوهلة الأولى أن ترتيب المولود يمكن بالفعل أن يُشكّل نوعاً معيناً من الشخصية؛ لوجود صورة نمطية عن الطفل الأكبر أنه يجب أن يكون نموذجاً يُحتذى لباقي الأطفال، ويقع عليه غالبية الضغط في تحقيق النجاح بالطريقة التقليدية.

وهذا بالطبع معناه أن الأطفال الأصغر نتاح لهم فرصة التصرف على هواهم؛ لأن الضغط عليهم أقل، قد يكون هذا صحيحاً، ولكن فكرة ترتيب المولود تصير أكثر تعقيداً حين نضع في الاعتبار تأثير الترتيب على شخصيات الأطفال.

وفقاً لآدر، الطفل البكر يتلقى الكثير من الاهتمام من العائلة، ولكن هذا الاهتمام يستمر فقط حتى ولادة الطفل الثاني. وبمجرد ظهور الطفل الثاني في الصورة، فإن الطفل الأول بحسب تعبير آدر «ينزل من على العرش»، هذه التصرفات كلها أثرت على شخصية الطفل بشكل لا واعي حتى يصير شخصاً بالغاً.

لنلقِ نظرة على الطفل الأول. يقول آدر: إن الطفل الأول يميل إلى البحث عن الكمال، وفي حاجة دائمة إلى التحقق وإثبات الذات، وهذا يمكن ترجمته إلى أنهم يصيرون مثقفين، واعين، ومسيطرين في معظم الظروف الاجتماعية.

يصف آدر هذا الطفل بأنه حين يخسر الاهتمام المتفاني لوالديه بحضور الطفل الثاني سيحاول بطريقة ما استرجاعه، حتى لو استغرق ذلك حياته كاملة.

هذا الطفل نفسه سيتوقعون منه أن يكون مثلاً يُحتذى لإخوته الأصغر، ويوضع هذا الطفل تحت نظام الفحص والمراقبة من الأبوين؛ لأنه لا يوجد من ينافس، وحين يفقد الطفل هذا الاهتمام فإنه يقوم بواحد من ردود الفعل هذه:

- يحمي نفسه من القوة التي تحاول تغيير مصيره.
- يهتز شعوره بالأمان أو يصير متحفظاً بشدة.
- يساعد الأبوين حين يولد الطفل الثاني.

بعد ذلك، هناك الطفل الثاني والأطفال الوسط. وجهة نظر آدر هي أن الطفل الثاني يكبر متقاسماً الاهتمام

والرعاية مع الطفل الأول، ولأنه كبر وهو يعلم أنه يتقاسم هذا الاهتمام، فإنه غالباً ما يكون متعاوناً وأقل تطلباً من الطفل الأول.

الطفل الثاني لديه القدرة على اتباع النموذج الذي وضعه الطفل الأول، وغالباً ما يحاول تتبع خطوات الطفل الأكبر ومجاراته، لذلك يؤمن آدر بأن الطفل الثاني في العموم لديه قدرة أكبر على التكيف مع الحياة. هذا الطفل أيضاً معرض أن ينزل من العرش في حالة ولادة طفل آخر بعده.

يشير آدر إلى أن الأطفال في مكانة الطفل الثاني، يطلق عليهم «صانعو السلام»؛ لأن الطفل الأول جاء قبلهم، فإن ذلك ربما يدفعهم أن يصيروا تنافسين، وثورين، ودائماً ما يريدون أن يصيروا الأفضل في كل شيء. ربما يعانون في محاولة معرفة مكانهم وسط العائلة، ومن بعدها مكانهم في العالم.

الأطفال أصحاب رقم اثنين، يكونون حريصين على نيل المدح من والديهم، وعادةً ما يطورون سمات فنية أو أكاديمية للتعويض عن هذا الهدف.

لذلك الطفل الأوسط يميل إلى أن يكون دبلوماسياً أكثر من باقي أفراد العائلة.

الطفل الأخير

هؤلاء الأطفال هم صغار الأسرة، والصغير لا يمكن نزعه من على العرش من قبل طفل آخر. ليس لديه أتباع،

ولكن يمكن اعتباره العدو لباقي الإخوة؛ لأنه يكون محط الاهتمام لفترة طويلة من الزمن بلا منافسة.

عادةً، يحظى الصغير بأعلى قدر من الانتباه من الأسرة، وهذا بشكل كبير يكون بسبب أن باقي الإخوة يتقدمون في مراحل حياتهم، وسيكون حسه الخاص بالاستقلالية دون الحاجة إلى الاعتماد على أبويه، وهذا يترك الاهتمام كاملاً للطفل الأصغر.

بحسب آدر، فإن الطفل الأصغر يميل إلى أن يكون اعتمادياً وأنائياً، وهذا يحدث بسبب أنه اعتاد أن واحداً من أفراد الأسرة يراعي أموره ولا يكون هذا بالضرورة بسبب خطأ منه. الطفل الأصغر عادةً أيضاً ما يمتلك صفات إيجابية مثل الثقة في النفس، والقدرة على التواصل، والقدرة على الترفيه، وهو الوحيد الذي ليس عليه الصراع لأجل الحصول على اهتمام الوالدين.

ورغم ذلك، فإنه سيواجه صعوبة في السلطة، خاصةً عندما يرفض طلبه. الذهاب إلى المدرسة سيكون انتقالاً صعباً؛ لأن عليه تحويل تركيزه إلى المعلم.

كما أوضح آدر أن هؤلاء الأطفال يتمتعون بنضج أكبر، ويشعرون بالراحة حول الناس أكثر من غيرهم من الأطفال.

الطفل الوحيد

ماذا عن الطفل الوحيد؟ هذا هو النوع الوحيد الذي لا يزال من الصعب تقييمه بشكل كامل حين يأتي الأمر إلى

تطور أنواع الشخصيات، فقد أشار الباحثون إلى أن الطفل الوحيد لديه ميل إلى اكتساب مواصفات الطفل الأول، بينما قال آخرون إن الطفل الوحيد يمكن أن يتم تصنيفه تحت أي نوع من أنواع شخصيات ترتيب المولود. مثلاً، الطفل الوحيد يمكن أن يحمل نفس مواصفات الطفل الثاني أو الأخير.

عندما يتعلق الأمر بنظرية ترتيب المولود، فهي لا تؤثر في اختيارات الطفل أو عقله اللاواعي، بل هذه الصدفة من الممكن أن تؤثر في شخصياتهم، وبفهم النظرية يمكن للناس أن يصلوا لفهم أكبر عن شخصياتهم وسلوكياتهم بالاعتماد على ترتيبهم بين أفراد الأسرة.

نظرية التعلق

نظرية التعلق هي واحدة من النظريات التي توضح تأثير أحداث اللاوعي على الناس من مرحلة الطفولة لمرحلة البلوغ.

بالاعتماد على البحث الذي بدأه جون بولبي واستكملته ماري إينسورث على نحو جيد، فهناك أربعة أنواع رئيسية للتعلق، أو أربعة أنواع لأشكال ارتباطنا العاطفي بالناس.

هذه الأنماط تبدأ عادةً من علاقة الأطفال بوالديهم أو مقدمي الرعاية، وتستمر حتى مرحلة البلوغ؛ حيث تؤثر على علاقاتهم كبالغين.

بحسب بولبي فإن جوهر النظرية هو لحظة تساؤل الطفل

بشكل غير واعي ما إذا كان مقدم الرعاية قريباً أو منتبهاً. إذا كان الطفل يرى أن إجابة هذا السؤال هي «نعم»، فإنه سيشعر بالمحبة، والأمان، والثقة. وكنتيجة لذلك، فإن الطفل سيمتلك الثقة للاستكشاف، وسيكون لديه درجة من الانفصال المادي والمعنوي عن مقدم الرعاية.

أما إذا كان الطفل يرى أن الإجابة هي «لا»، فإنه سيعاني من الاضطراب والخوف في أي وقت لا يكون فيه مقدم الرعاية على مسافة قريبة. هذه المشاعر هي التي تشكّل القاعدة الأساسية لأنواع التعلق.

أنواع التعلق الأربعة هي:

١. التعلق الآمن.
٢. التعلق القلق - الانشغالي.
٣. التعلق الرفض - الاجتنابي.
٤. التعلق الخائف - الاجتنابي.

التعلق الآمن

بالرغم من ظننا أن التعلق الآمن هو أكثر أنواع التعلق انتشاراً، إلا أن الحقيقة تنفي ذلك، وهناك سبب لحمل الأساليب الأخرى أسماء مشؤومة بشكل أو بآخر.

الأشخاص الذين ينتمون إلى النوع الآمن متزنون عاطفياً، ولديهم تاريخ من التعاملات الدافئة والحنون، والتي بدأت منذ الطفولة. هم لا يتقربون من الناس بدافع الخوف، ويتمتعون بحس عالٍ بأنفسهم، ويبحثون عن الإيجابيات في

أي علاقة، ولديهم مساحة واسعة من المشاعر الصحية الإيجابية والسلبية، وهم أقل عرضة للانفجارات العاطفية؛ بسبب مساحة الأمان لديهم.

قد يكونون مستقلين أو اعتماديين بدرجة ما، لكنه في النهاية اختياريهم الواعي، ولا ينبع من خوف أو قلق.

لا يعانون من الكبت العاطفي، وبإمكانهم التعبير عن التعلق أو القرب العاطفي بأقل جهد ودون عناء، فالشخصيات الآمنة تشعر بالراحة والألفة في الحميمة، ولا يعاملونها باعتبارها تهديداً أو خطراً، ولا يشعرون بأن الحميمة معناها الاعتمادية على الشريك بشكل كامل، أو أنها تسلب منهم استقلاليتهم، بل بدلاً من ذلك، فإنهم يتفهمون أن دخول علاقة يعني ولادة طرف ثالث بينهم، وهو العلاقة.

ليس مفاجئاً أن هؤلاء الأشخاص لديهم القدرة على منح الحب والدفء. ولنكرر -الحب هو العطاء وليس الأخذ- بينما الشخصيات الاضطرابية ترى أن الحب يتمحور حول الأخذ.

الفرق الأكبر بين الشخصيات الآمنة وباقي أنواع الشخصيات هو أنهم لا يشعرون بانعدام الأمان، وهذا يتيح لهم أن يكونوا منفتحين مع الآخرين، ومع ذلك يعطونهم مساحتهم إن احتاج الأمر.

كيف يتعاملون في العلاقات؟

فقط تخيّل كيف يتعامل شخص آمن وواثق مع علاقته،

فالشخصيات الآمنة ليست غيورة ولا مهووسة، ولا تراودهم كوابيس عن خيانة الشريك لهم، وهم واعون ومرتاحون أيضاً، كما يسمحون عادةً بمساحة واسعة من الحرية والاستقلالية؛ لأنهم لا يشعرون بالحاجة إلى القلق. أشارت عدة دراسات إلى أن الشخصيات الآمنة تكون أكثر سعادةً ونجاحاً في علاقاتهم، وهذه ليست مفاجأة. تخيل كيف يكون شكل العلاقة إذا كانت قدسيته ليست محل شك. بعض الناس لا يمكنهم الوصول إلى هذه المرحلة أبداً.

إذا أردت أن يكون هذا الفصل أكثر من مجرد شيء مبهر، فعليك أن تأخذ وقتاً لتراجع نفسك وتقيمها، لترى إلى أي نوع تنتمي من هذه الأنواع.. ولا ترتكب خطأ الاقتراض التلقائي بأنك من النوع الآمن أو الصحي.

إذا لم تأخذ وقتك في تشخيص نفسك، وحاولت أن تصلح المشكلة في علاقاتك، سيكون الأمر أشبه بأخذ دواء عشوائي لعلاج المرض، أمر غير منطقي. ونعم، حب الآخرين بالتأكيد يبدأ من حبك لنفسك.

التعلق القلق - الانشغالي

هذا هو النوع الأول من أنواع التعلق غير الآمن، ويتم تعريفه بالقلق والانشغال الكامل بالعلاقة.

الأشخاص من هذا النوع يميلون إلى الانشغال باحتمالية إذا كان شريكهم يبادلهم نفس القدر من الحب، وهذا يمثل لهم مصدراً مستمراً للقلق؛ لأنهم لا يستطيعون

الشعور بالاطمئنان بشكلٍ كافٍ أبدًا.

أي إشارة صغيرة من الممكن تفسيرها بشكل سلبي، هي بالنسبة لهم سلبية بلا شك وتسبب لهم معاناةً فكرية لا يمكن تجاهلها. إنهم يميلون إلى مراجعة كل شيء بشكل يومي، وهذا يتسبب في الكثير من التوتر غير المبرر.

الخلاصة أن الأشخاص من هذا النوع، لا يشعرون بالأمان بدرجة كبيرة، ولا يرون الأمور بمنظور إيجابي. تراودهم شكوك عن حب الشريك لهم، وإذا كان يصل للدرجة التي يرغبونها أو يستحقونها أم لا.

يشعرون بالنقص في هذه المعادلة، ويطلبون إثباتات الحب بكل الأشكال؛ مكالمات هاتفية، ورسائل، وتواصل جسدي، واهتمام، وتواصل بصري.

يدخل اضطرابهم في حالة سكون أثناء التواصل القريب مع المحبوب، وبالتالي فإنهم يرغبون في المزيد والمزيد من التقارب.

المثير للاهتمام، أنهم يركزون فقط على الحب الذي يستقبلونه، وليس الحب الذي يمنحونه للشريك. وهذه مشكلة خطيرة؛ لأن التعريف التقليدي للحب هو العطاء، وليس الأخذ بالتأكيد.

بالكثير من الحسابات فإن الحب الحقيقي يقاس بما تمنح، وبالتضحيات، وبالقيمة العاطفية التي تمنحها لشخص آخر، وهذا يستدعي طرح السؤال: هل يشعر الأشخاص من هذا النوع بالحب الحقيقي، أم إن العلاقة بالكاد وسيلة لشعورهم بقيمة الذات؟

كيف يتعاملون في العلاقات؟

كما يمكنك أن تتوقع، فإنهم سيشعرون بالارتباك حين يكون الشريك بعيداً عنهم، أو حين يفقدون التواصل معه لعدة ساعات. إنهم يحتاجون إلى تأكيدات مستمرة؛ لفظية وجسدية. هم يميلون إلى الغيرة والتسلط لأنهم يشعرون بالاضطراب إذا ظهر أي شيء يمكن أن يهدد العلاقة.

التعلق الرفض - الاجتنابي

الشخص الرفض - الاجتنابي يركز على استقلاليته. إن الأشخاص من هذا النوع يخافون من أنهم بمجرد دخول علاقة، سيثقلون بالواجبات والالتزامات، وسيفقدون السيطرة على حياتهم. هم في الأساس سعداء بقدرتهم على الاختيار وعلى استعداد لحماية هذا الامتياز بشراسة، ولديهم خلط بين الحميمة العاطفية العميقة، وبين فقدان الاستقلالية والسيطرة.

وتحقيقاً لهذه الغاية، فإنهم لا يشعرون بالحاجة إلى العلاقات العاطفية القريبة؛ لأنها في نظرهم ضررها أكبر من نفعها، كما أنهم يختارون طوعاً أن يكونوا أشخاصاً منفردين.

رد فعلهم المتوقع هو التقليل من التقارب، ويقومون بكل الترتيبات الممكنة لإبقاء الناس على مسافة آمنة منهم،

كما أنه ليس غريباً على الشخص الراض - الاجتياي أن يضع قواعد تمنع العلاقة من التطور بشكل جاد.

ربما يتقبلون الحميمة الجسدية أو الجنسية، لكنهم يبذلون جهداً كبيراً لتقليل التقارب العاطفي الحقيقي، وليس مفاجئاً أن يراهم الناس أحياناً قساةً باردين.

الأمر ليس أنهم لا يحبون الطرف الآخر، ولكنهم يخافون أن يسلب الحب استقلاليتهم منهم، فيختارون أولويات أخرى. وهم لا يفتقدون العاطفة، لكنهم لا يسمحون لها بالسيطرة على حياتهم.

الأشخاص من هذا النوع من التعلق أحياناً يكتبون مشاعرهم بسبب الاستقلالية التي يميزون بها أنفسهم.

كيف يتعاملون في العلاقات؟

لديهم نظرة متشككة للغاية في العلاقات، لذا لا يكون من الواضح هل من الممكن إدخالهم إلى علاقة أم لا، ويعتمدون بقوة على استجابة القتال أو الهرب، وهذا يعني أنه في حال أن الأمور لا تسير على طريقتهم، فإنهم في الغالب سيضعون أنفسهم أولوية، ويهربون من العلاقة.

قد يكون من الصعب جداً على أنواع التعلق الأخرى التعامل مع هذا النوع؛ لأن أسلوبهم في التعلق هو عدم التعلق.

حين يريد شخص ما البقاء بمفرده، فمن الممكن أن تكون محاولات تعريفه باحتياجاتك مجرد مضيعة للوقت،

وهذا النوع عنيدٌ جداً وغير مستعد لتقديم التنازلات لأجل الآخرين؛ لأن هذا هو السبب الرئيسي في كراهيته للعلاقات.

يكون الوضع المثالي هو ارتباطهم برفض - اجتنابي آخر، وفي هذه الحالة سيعيشان بسلام، كلٌّ في مساحته الخاصة، وعليك أن تحذر من التعدي على مساحة هؤلاء الأشخاص أو أن تحاول إجبارهم على شيء.

التعلق الخائف - الاجتنابي

للوهلة الأولى قد يبدو هذا النوع مشابهاً للرفض - الاجتنابي.

ولكن الرفض الاجتنابي لديه دوافع مختلفة تماماً؛ حيث إنه يتجنب التعلق العاطفي؛ لأنه يرى أن التعلق يضعفه، وأنه مضيعة للوقت.

بينما الأشخاص من نوع الخائف - الاجتنابي، يتجنبون التعلق العاطفي؛ لشعورهم بأن التعلق سيؤدي فقط إلى كسرة القلب، وخيبة الأمل، والشعور بالهجر، وتذكر أن هذه الأساليب في التعلق تعود جذورها عادةً إلى الطفولة، لذا فإن الأشخاص من هذه الأنواع ربما تعرضوا في طفولتهم إلى الصدمات أو الانتهاكات؛ ربما تم هجرهم، أو الغدر بهم من شخص كانوا في حاجة إلى الاعتماد عليه.

على الرغم من رغبتهم في العلاقات الحميمة والارتباط العاطفي، لكن لديهم مشاكل تفتح حين يتقربون بشكل حقيقي من الآخرين؛ بسبب الحائط الدفاعي الذي يرتفع

في المنتصف، والذي كان ضرورياً في أوقات سابقة،
فالهشاشة قد تسببت في إيذائهم من قبل، والآن يريدون
حماية أنفسهم في الحاضر والمستقبل.

إنهم لا يرون الآخرين من منظور إيجابي، كما أنهم
يواجهون صعوبة في منح الثقة للناس، وحتى إن لم يكن
لك سوابق في الإيذاء وقلت كل الكلام الصحيح، فإنك
ستكون دائماً محل فحص وتدقيق من قبل الأشخاص من
هذا النوع.

هم بارعون في الرفض الوقائي للآخرين، قبل أن نتاح
الفرصة لإيذائهم.

ولأنهم يريدون حماية أنفسهم بأي ثمن، فلا يرتاحون
لفكرة إظهار مشاعرهم، سواء بالقول أو بأي طريقة
أخرى، كما أنهم يكتبون أي مشاعر إيجابية، ليضمنوا
بقاءهم في خندق قلعتهم.

كيف يتعاملون في العلاقات؟

من الصعب إدخالهم في علاقة، وحين نتدبر هذا الأمر،
فإنهم سيواجهون صعوبة في الالتزام بالعلاقة أو الانفتاح
للسريك، وقد يستغرق الأمر شهوراً أو سنين لتفوز بثقتهم،
وهو أمر لا يمكن تحقيقه بسهولة.

الإثباتات والتأكيدات المستمرة ضرورية، واحذر من
إظهار أي إشارات للشك أو الغموض؛ لأنهم قد يعتبرونها
إشارتهم الأولى للهرب لحماية لأنفسهم.

أساليب التعلُّق المختلفة ينتج عنها علاقات مختلفة،
وبعض أنواع التعلُّق تكون سامة للغاية حين ترتبط بأنواع
أخرى.

خذ دقيقة واسأل نفسك: إلى أي أسلوب تنتمي بشكل
حقيقي؟ وإذا وجدت أن هناك أكثر من نوع يناسبك،
فهذا أيضاً طبيعي، ولكن دائماً هناك أسلوب واحد يغلب
على شخصيتك.

فكّر في مدى التغيير الشديد الذي يمكن أن يحدث في
تعاملاتك مع الآخرين نتيجة نظرتك لطرق تعلقك بهم،
وقد يكشف ذلك عن انحيازات لاواعية أو حالات من
التخريب الذاتي؛ بهدف تخفيف الإزعاج المرتبط بأسلوبك
في التعلُّق.

على سبيل المثال، إذا ارتبط شخص رافض - اجتنابي
وشخص قلق - انشغالي، ما الذي نتوقع حدوثه؟

من منظور الشخص الرفض - الاجتنابي، فإنه يرغب في
تقليل كمّ التواصل مع الحفاظ على حياة اجتماعية مستقلة.
إنه يرى شريكه كجزء صغير من حياته، ولا يريد الالتزام
بواجبات من الممكن أن تقيده.

ومن منظور الشخص القلق - الانشغالي، كلما كانت
نقاط التواصل أكثر كان الوضع أفضل؛ لأنهم لا يصلون
لمرحلة الاطمئنان أن الطرف الآخر يحبهم، ولذا عليهم
رؤيتهم بأكثر قدر ممكن؛ حتى يتمكنوا من التأكد من
ذلك. هم يبحثون عن الالتزام، ولكن حتى الالتزام القوي
الصريح لا يكون كافياً لإيقاف قلقهم وبحثهم المستمر عن

الإثبات.

هذه العلاقة ليست توافقية بالكامل، واكتشاف أسلوبك في التعلُّق سيحميك من بناء علاقة كاملة على سوء الفهم. ليس هناك ما يمكننا فعله لتغيير ظروفنا في الماضي أو ترتيبنا في الولادة. وللأسف، فإن لهذه الأمور عواقب واسعة المدى على شخصياتنا حين نكبر، ولكن كالمعتاد، الطبيعة ليست المؤثر الأوحده على شخصياتنا.

تفسير الماضي باستخدام مثلث كاريمان الدرامي

تنشئت العائلة المميزة يمكنها أن توفر لنا العديد من المعلومات المفيدة عن أنفسنا، وذلك فقط لو نظرنا للأمور بعين الاستطلاع وبعقل منفتح.

ترتيب المولود وأسلوب التعلُّق هما نظريتان بالطبع يمكنهما إخبارنا بشيء ما يخص ردود فعلنا الشخصية على التجارب التي نمر بها في حياتنا، ولكن هناك نظريات أخرى تعطينا فكرة عن سمات الأدوار التي نلعبها في الصورة العائلية الأكبر.

الطبيب النفسي الكندي (إيريك بيرني)، اقترح نظرية سمّاها تحليل التعاملات، والتي وجه فيها التركيز على العلاقات والسلوكيات، بدلاً من التركيز على الصفات الفردية والشخصية مثلما فعلت التحليلات النفسية الأكثر تقليدية؛ لأنهم اعتبروا الشخصية ظاهرة مستقلة ومنعزلة - مثل نظرية آدر- ولكن بيرني اهتم بفهم فكرة التفاعلات الاجتماعية والتعاملات البشرية.

ربما نتفهم هذا المبدأ لو عدت في مرة لمنزل العائلة لقضاء وقت معهم على غير عادتك، وشعرت كأنك طفل في السادسة من عمرك، حتى وإن كنت رجل أعمال ناجحاً من الدرجة الأولى في حياتك العادية، فإن الأمر يبدو وكأنك عندما تعود للمنزل تنزلق عائداً إلى كل الأدوار التي كنت تلعبها بين والديك وإخوتك وأنت صغير.

إذا كنا نريد أن نعرف من نكون؟ ومن نرغب أن نكون في المستقبل؟ فيمكننا أن نأخذ هذه كنقطة للانطلاق؛ أن نسأل أنفسنا، ما الدور الذي لعبناه في عائلتنا الأصلية؟ أطلق بيروني على هذه العلاقات الأسرية مسمى: «ألعاب»، فعلى سبيل المثال هناك لعبة اسمها: «نعم ولكن»، وقوانين اللعبة تسري كالتالي: شخص يسرد مشكلته بالتفصيل، والشخص الآخر يقترح حلولاً. الشخص الأول يستمع ويقول: «نعم ولكن...» ثم يبدأ بتقديم قائمة من الأسباب أن هذا الحل لن ينجح، والشخص الثاني يقترح حلاً آخر، وهكذا، فبدلاً من السؤال عن طبيعة شخصية كل منهم، فإن هذه اللعبة تسلط الضوء على طبيعة شخصيتهم من خلال الأدوار المتبادلة بينهم.

ما يشبه هذه اللعبة هو مثلث كارمان، الذي يُعتبر نموذجاً تحليلياً لـ ٣ أدوار رئيسية يمكن للناس أن يتبنوها في التعاملات الاجتماعية، وتحديدًا في المواقف الدرامية.

هذا المثلث يمثل خريطة بسيطة لـ ٣ أدوار: دور الضحية، ودور المدعي، ودور المنقذ. العلاقات بين هذه الأدوار

تعتمد على شعور القوة وشعور المسؤولية وشعور التوتر، وتبادل هذه المشاعر مع الثلاثة أدوار. إذا حضرت هذه الأدوار مع هذه المشاعر تنشأ الدراما في العلاقات، وتكمن أهمية اللعبة في فهمنا للأدوار؛ لأننا إذا فهمنا كيف تدور اللعبة، سنستطيع تفسير أسباب نشأة الكثير من الدراما.

ومن أهمية هذا أيضاً إدراكنا أن تبني شخص لدور الضحية لا يعني بالضرورة أنه ضحية فعلاً، أو أنه كان في دور الضحية طوال عمره أو سيظل به للأبد؛ لأن كما رأينا في اللعبة، الأدوار تتبدل، ونفس الشخص يمكن أن يأخذ دور الضحية في جولة، ويكون في دور المنقذ أو دور المدعي في جولة أخرى.

المهم فهمه في مثلث كاريمان هو قيمة الأدوار بالنسبة لبعضها؛ لأنه لا يمكن وجود ضحية دون وجود مدعٍ.

الضحايا يشعرون بالأسف على أنفسهم، يشعرون بانعدام القوة والمسؤولية. تجاربهم السابقة أعطتهم شعوراً بعدم القوة أو اليأس أو العار، مواقفهم السلبية تعطيهم شعوراً بعدم القدرة على التصرف، وأحياناً يشعرون بالضعف وأنه لا يحق لهم حل المشكلة بشكل مباشر أو إحداث تغيير بها، وبشكل غريب، فإن الضحية في حاجة إلى المحامي لإثبات شعوره بهذه المشاعر.

المدعون لديهم الكثير من مشاعر القوة، مع القليل من مشاعر المسؤولية. هم اعتادوا على إلقاء اللوم على الآخرين، توجيه الإهانات والغضب، التعامل بفوقية، وفرض السلطة.

و بينما شعار الضحية هو « كم أنا مسكين! » فإن المدعي يبدو كأنه يقول: « أنت مخطئ وسيء! ». المدعي في حاجة للضحية ليقهرها، والمدعي لن يقوم بدوره إلا إذا كان هناك شخص آخر يمكن استهدافه أو إيذاؤه باعتباره سبب المشكلة، أو شخص يستحق الازدراء، مثل الضحية.

المنقذ يمتلك شعور القوة وإحساس المسؤولية في آن واحد. إنه يراقب المشهد بين الضحية والمدعي، ويشعر بأنه مجبر على التدخل وإنقاذ الطرف المظلوم، ومن الممكن أن يجد نفسه يأخذ دور التمكين، ويتورط في دراما الآخرين. المنقذ يجب أن يشعر بأن الآخرين يحتاجونه وأنه على صواب.

دور المنقذ يبدو وكأنه يقول: « سأساعدك! »، وهذا الشخص يمكن أن يستخلص الكثير من المعنى والإحساس بالذات من مجرد كونه عطوفاً ومهتماً، ولكن الحقيقة هي أن رغبة المنقذ في الدفاع عن الضحية ليست أكثر من وسيلة لتجنب مشاكله الخاصة، وللظهور بمظهر قوة، يحتاج الناس له.

تبدأ الدراما حين يتقمص أحد دور المدعي أو دور الضحية، ثم يرسم دور شخص آخر أمامه، أو يدفع شخصاً ما نحو الدور، وما أن يصل المنقذ (غالباً ما يتم تجنيده بشكل واضح داخل الموقف)، هكذا يكتمل المشهد الدرامي. ومن هنا، يمكن للمشهد أن يعاد تمثيله مراراً وتكراراً، ويمكن أن يتم تبادل الأدوار بشكل متوقع.

مثال: أب اعتاد بدء الشجار مع الأم، والأطفال كانوا

يأخذون دور المنقذين، وبعدها ينشأ مثلث درامي آخر، عندما يأخذ الأب دور الضحية؛ لأنه تأسف ولم يسامحه أحد، فتأخذ الأم دور المنقذ، وتسعى لإنقاذ الأب من اتهامات أطفالها.

بالطبع، إلقاء مسمى الدراما على الحدث يخفي حقيقة أن ما يحدث يحدث بشكل روتيني وخفي وبشكل يومي، ولا يشترط أن يكون منزلك تعيساً، لتكون جربت مثلث كاريمان مسبقاً.

هل يمكنك تذكّر دراما يومية معتادة كانت تحدث في طفولتك؟

ربما تعرف شخصاً ما كان دائماً يختار دور الضحية، وبالتبعية يكون هناك شخص آخر في مكانة المدعي، ربما أنك صاحب الدور الأهم في أسرتك، أو الضحية مرة والمنقذ مرة والمدعي في مرة أخرى.

الهدف من تفحص هذه المشاهد هو أن ترى إذا كانت تجارب الطفولة هذه قد تركت خلفها بعض الترسبات في شخصيتك الحالية.

إذا كنت تشعر بأنك ضحية بشكل دائم في طفولتك، فسيكون من المفهوم أنك تحمل بعض اليأس والسلبية الآن، أو أنك دائماً تنتظر منقداً؛ يثبت أنك ظلمت ويساعدك، وإن كان هذا يحدث هذا بشكل غير واعي.

حتى إن رأيت أنك تتوافق مع أي من هذه الأدوار بدقة، هل تستطيع تذكّر الدور الذي لعبته في المنزل بشكل عام؟ ربما كنت دائماً راعي الأسرة، أو المنضبط. ربما

كنت مصدر الفخر والبهجة، وربما كنت البطة السوداء،
وربما كنت مهرج البيت الذي دائماً ما يُرفّه عن الناس.
ربما كنت حامياً، أو مُعيلاً، أو مديراً، أو مشجعاً... أو
خليطاً من كل ذلك!

التفكير في الأدوار التي لعبتها في الماضي يمكنه إخبارك
عن الأدوار التي يمكن أن تلعبها في الحاضر.

عند التفكير في أساس أسرتك في الماضي، من المهم
أن تضع في الاعتبار الأسباب التي نتج عنها وجود هذه
المشاهد في الأصل.

المشاركون في هذه اللعبة يعرفون أكثر عن شخصياتهم،
يعرفون احتياجاتهم (اللاواعية) من خلال التنقل بين
الأدوار، وإن كانوا لا يرون دورهم الحقيقي في الصورة
الأكبر.

المدّعي مثلاً، يمكن أن يظل يرى أن كل سوء في
حياته هو خطأ شخص آخر. وطالما أنه يستطيع إلقاء اللوم
ومهاجمة «الشرير»، فإنه ليس في حاجة لتحمل مسؤولية
أخطائه، أو إحداث تغييرات صعبة في حياته.

وفقاً لنظرية بيرني، فإن الفكرة حول اللعبة وأدوارها، أنها
غير أصيلة. إنها مجرد ردود فعل بناءً على ما تكيفنا عليه،
وهي ليست تفاعلات حقيقية مع المحيطين، فنحن نأخذ
الأدوار التي بشكل أو بآخر نخدم مصالحنا.

تنويه مهم: المنقذ لا يتصرف بإيثار حقيقي، بل هو
يسعى لإرضاء احتياجاته الخاصة، وكذلك الضحية ليس
بالضرورة أن تكون الضحية بالفعل في موقعها الصحيح،

ولكن تصديقها أنها ضحية يخدم مصالحها.

يمكننا أن نرى بوضوح الفرق بين الذات المزيفة والذات الحقيقية مرة أخرى. إن ذواتنا المزيفة يمكن أن تعيش بشكل كامل في هذه المملكة السطحية، حيث نختار أن نلعب أدواراً مزيفة بدلاً من التعبير عن احتياجاتنا بشكل صادق ومباشر.

على سبيل المثال، تخيل أن هناك شخصاً ما يشعر بالخوف من التحديات الجديدة وغير واثق من قدرته لإدارة هذه التحديات. دون حتى أن يكون واعياً لذلك، فإنه من الممكن أن يلعب دور الضحية؛ ليجذب إليه شخصاً ما يمكنه إدارة الأمر، وحل مشكلته، والاعتناء به. وهذا يختلف تماماً عن الشخص الناضج، الواعي بذاته، الذي يستطيع الاعتراف بخوفه وضعفه، ويمكنه التواصل مع الآخرين، ويقول بصراحة: «أنا أشعر بعدم الثقة في نفسي، كما أنني خائف الآن».

الشخص الذي باستطاعته فعل ذلك هو شخص يعرف ذاته أكثر من الشخص الذي يستخدم الألعاب والأدوار للوصول إلى احتياجاته.

يمكن أيضاً فهم مشاهد الاعتمادية المشتركة، باعتبارها بمثابة رقصة بين الضحية والمنقذ.

المنقذ، يحتاج للتفكير في نفسه على أنه مخلص، من أجل إرضاء غروره، والضحية تحتاج لمن يؤكد لها أنها ضعيفة كما ترى نفسها؛ إرضاءً لغرورها أيضاً، وحين يلتقي شخصان باحتياجات مترابطة ومتبادلة بهذا الشكل، يمكن أن تصبح

الرابطة بينهما قوية ودائمة.

وهذا بسبب أن كليهما بشكل لا واعي لا يريد التخلي عن دوره؛ المنقذ لا يريد أن يحل المشكلة بشكل حقيقي؛ لأن في هذه الحالة لن يكون هناك حاجة لوجوده، والضحية لا تريد أن يتم إنقاذها حقاً؛ لأنها سيكون عليها وقتها أن تتحمل مسؤولية نفسها.

ربما رأيت أزواجاً يعيشون هذا المشهد اللانهائي: أحدهم يدعي المساعدة دائماً، والآخر يدعي حاجته للمساعدة دائماً، ولكن لا شيء يتغير أو يتطور أبداً. إنهم يتبنون الاعتمادية بشكل مزدوج.

إذا صادف أن تكون الطرف الثالث في هذا السيناريو، ربما تجد نفسك منجذباً إلى المشهد دائماً بوصفك (المدعي)، وهو ضروري لاستمرار اللعبة. المنقذ يحافظ على احتياج الضحية له متظاهراً بحل المشكلة، بينما في الواقع هو يعزز من ضعف الضحية.

إذا كنت تشهد هذا السيناريو في المنزل، سواء في نفسك أو في آخرين، فلا شك أن ذلك كان له أثره على إحساسك بذاتك، وكيف تتعامل في كل تعاملاتك الاجتماعية.

الماضي العائلي المضطرب يمكن فهمه إذا اعتبرناه شبكة من العلاقات، بدلاً من مجموعة الأفراد، فإذا كانت كل أسرة نظاماً بيئياً متوازناً بدقة، فماذا كان دورك؟ وما هي القوانين المسكوت عنها التي كانت تحكم دورك في هذه اللعبة؟ وهل ترى كيف استمرت هذه التكييفات المبكرة في

حياتك الحالية؟

سواء كنت متفقاً مع إيريك بيرني أو مثلث كاريمان أو لا، فإن الجزء المهم هو أن تنشئنا داخل الأنظمة الأسرية المعقدة بمواصفاتها الخاصة، وأخذنا لمواقع في وسطها، أثر علينا بشكل كبير كما أثرنا نحن فيها.

على سبيل المثال، فكّر في ابنة تربت مع أمها التي كانت دائماً تعيش في دور الضحية، وهذه الأم ربما كانت تشعر بأنها ضحية القدر، وبناءً على هذا نتعامل باعتبارها جارية مُستعبدة، وتزوجت من رجل ترى أنه أكثر قوة وأهمية منها، ولكي «تنقذ» الابنة أمها، وجدت الابنة نفسها دائماً تتدخل لاتخاذ القرارات والمواقف حين تشعر والدتها بالخوف أو العجز، وبشكل غير واعي، بدأت الابنة تصير أما لوالدتها، وحامية لها.

حين تكبر هذه الابنة ستواجه صعوبة في الارتباط، وتجد أنها تنجذب للرجال الأقوياء، القادرين، أو حتى المتحكمين (الذين يشبهون والدها بشكل ما)، ولكن في النهاية، سينتهي الأمر بأنها «ترعاهم كام»، بسبب عاداتها لتقمص دور المنقذ والراعي. ولعدم رغبة الرجال في الارتباط بشهيدة مغرورة «ضحية»، فيرحلون، وتشعر الابنة بالتخبط، حتى تدرك أنها إن أرادت علاقة ناضجة، عليها أن تتخلى عن اعتقادها بأن من وظيفتها أن ترعى الجميع.

وهنا نرى أمراً مهماً: فقط لأن أمراً ما تأصل فينا منذ طفولتنا، وإن كان مجرد جانب من جوانب نفسيتنا أو جزءاً من شخصيتنا، فهذا لا يعني أنه ليس باستطاعتنا اتخاذ قرار واعي للقيام بدور مختلف وأكثر صحة لأنفسنا. عندما

ننظر بوعي إلى الدور الذي لعبناه في الحياة، فإننا نمنح أنفسنا الفرصة للتوقف واتخاذ قرار بلعب دور آخر.

الخلاصة:

- أحد الجوانب الفرعية المثيرة للاهتمام في علم الشخصية، هي طرق تأثيرنا بتنشئتنا. وبما أن هذا يحدث عادةً حينما نكون أطفالاً صغاراً، فيُقال إنه أمر غير واعي وغريزي طبقاً لتجاربنا المبكرة.

- إحدى النظريات هي نظرية آدر لترتيب المولود، التي تشرح تفاعل الأبناء بناءً على ترتيبهم في الولادة؛ الأول والأوسط والأصغر، وكيف أن تنافسهم للحصول على اهتمام وعاطفة الوالدين يخلق سمات شخصية بهم.

- وبحسب هذه النظرية فإن الطفل الأول يحصل على كل الحب والمودة من والديه حتى وصول الطفل الثاني. ويؤدي هذا إلى «خلع» الطفل الأول من على العرش، وقد يتفاعل الطفل الأول مع ذلك بشكل إيجابي أو يتورط في سلوكيات سيئة لجذب انتباه والديه مرة أخرى. وبشكل عام، يصير الطفل الأول متسلطاً، ويحاول السيطرة على بقية الأطفال، وقد يكون أكثر ميلاً للقيادة. بينما الطفل الثاني هو صانع السلام، وأكثر تعاوناً، ولكنه يمكن أن يصبح متمرداً بمجرد ظهور الطفل الثالث.

- الطفل الثالث، وهو الأقل احتمالاً «للخلع من العرش»، يحظى بأكثر قدر من الاهتمام من والديه. وعلى هذا النحو، فإنه يصبح باحثاً عن الاهتمام، ومعتدداً على

الآخرين، وأناانياً؛ لأن طلباته لم تُرفض من الوالدين بالقدر الكافي.

- النظرية الأخرى السائدة عن التنشئة اللاواعية هي نظرية التعلُّق والتي وضعها بولبي، وتنص على أن الطريقة التي ننظر بها إلى العلاقات مع الآخرين هي نتيجة مباشرة لمدى شعورنا بالأمان تجاه القائمين على رعايتنا كأطفال. إذا شعرت بالأمان، فمن المحتمل أن تصبح لديك علاقات تعلُّق آمنة كشخص بالغ. وإذا شعرت بأمان أقل، فمن الممكن أن يصير لديك واحد من أنواع التعلُّق الثلاثة: (التعلق القلق - الانشغالي، أو التعلق الرفض - الاجتنابي، أو التعلق الخائف - الاجتنابي).

- النظرية الثالثة هي مثلث كاريمان الدرامي. وفقاً لهذه النظرية فإننا جميعاً نأخذ أحد الأدوار التالية في أي تفاعل اجتماعي: (الضحية أو المدعي أو المنقذ). كما تشير الأسماء، يشعر الضحايا عموماً بالأسف على أنفسهم، بينما يحب المدعون استجواب الضحية وإلقاء اللوم عليهم في مشاكلهم، ويأتي المنقذ للتدخل والتوسط عند الضرورة. الدور الذي كنت تشغله في تجاربك وتفاعلاتك السابقة مع الأصدقاء والعائلة يمكنه إخبارك بالكثير عن نفسك في الحاضر.

الفصل السادس: مايرز وبريجز وكيرسي

سنهي كتابنا بنظرية أخيرة من نظريات الشخصية، والتي أصبحت شائعة في السنوات الأخيرة.

الكثير من الناس يقومون بإجراء اختبارات الشخصية على أمل الحصول على نتيجة معينة، وبالنسبة للاختبارات القادمة على الأخص، يفترض الكثيرون اقتراباً خاطئاً، وهو أن أحد الأنواع أفضل من الآخر، أو يشعرون بالفخر سرّاً بأنهم ينتمون إلى واحد من الأنواع النادرة، ولكن بينما تقرأ، ضع في اعتبارك أن الهدف من إجراء اختبارات الشخصية هو اكتشاف شخصيتك الحقيقية.

من المغربي أن نتعلّق بمفهوم هذا النوع أو تلك الشخصية، ولكن من المهم أن نتذكّر أن هذه الأنواع الفرعية هي أنواع عامة وليست دقيقة، وأنها بالضرورة مبسّطة، ففي نهاية المطاف، نحن جميعاً أفراد مختلفون!

هذه الاختبارات يمكن أن تكون نقطة بداية رائعة لرحلتك نحو اكتشاف الذات، ولكنها بالتأكيد ليست نقطة النهاية.

فإذا كنت غير راضٍ عن النتيجة فلا بأس في ذلك أبداً، والمهم في هذه الاختبارات أنها وسائل تساعدك على اكتساب فهم أعمق وأكثر صدقاً لشخصيتك.

هناك الكثير من اختبارات الشخصية المختلفة، وسنستكشف في هذا الفصل (مؤشر مايرز بريجز) لأنواع الشخصية، بالإضافة إلى (تصنيف كيرسي) للطباع لاحقاً، وهذه الطباع كانت نتيجة لـ (مؤشر مايرز بريجز)؛

للمساعدة في تنظيمها بشكل أفضل وخلق تصنيفات
وفئات أكثر ارتباطًا.

لطالما كان (مؤشر مايرز بريجز) واحدًا من أكثر
الاختبارات شيوعًا في إنشاء تصور عن الشخصية، ولذا
من المستبعد أن يكون هناك من لم يسمع عنه من قبل،
حيث إن الكثيرين أجروا نسخًا مختلفة منه ربما حتى دون
أن يعلموا، وبشكل عام، يعتمد الاختبار على أربعة ثنائيات
مميزة للغاية، والتي يمكنك أن تتخيل أنها مجرد سمات.

شبهَّ الناس (مؤشر مايرز بريجز) بأنه خريطة حديثة
لأبراج الطالع، ولكن هذا لا يعني أن المؤشر ليس مفيدًا،
فقد تم تطوير (مؤشر مايرز بريجز) في توقيت قريب من
الحرب العالمية الثانية. مايرز وبريجز كانتا ربَّتي منزل،
ولاحظتا أن العديد من الناس يغتزمون فرص العمل، ومع
ذلك، فقد أزعجهما أن العديد من هؤلاء الأشخاص كانوا
يشغلون وظائف لا تناسب مهاراتهم.

وقد أثار اهتمامهما أيضًا نظريات كارل يونج، الطبيب
النفسي السويسري، الذي يعتقد أن النماذج الأولية تأتي
من نماذج الأشخاص، وسلوكياتهم، وشخصياتهم. وقال إن
هذه النماذج الأولية جاءت بالفكرة كنتيجة لتأثير السلوك
البشري.

بشكل عام، استنتج أن الناس يرثون هذه النماذج الأولية،
بنفس الطريقة التي يرثون بها أنماط السلوك الغرائزية.

وبسبب نظريات يونج وتأثيرها، تم تطوير مؤشر مايرز
بريجز، وكانت نية مايرز وبريجز هي إنتاج اختبار مفيد

بشكل كافٍ وموجهٍ على الأخص للنساء المتجهات نحو سوق العمل، وكان الهدف من منحهن هذا الاختبار هو مساعدتهن في العثور على وظائف أكثر ملائمة لشخصياتهن.

مؤشر مايرز بريجز وأنواع الشخصية

اقترض كارل يونج أن الناس وأنواعهم النفسية يمكن تمييزهم بسمات عامة، وقسمهم لثلاث فئات.

بالنسبة للشخصية، فهناك فئتان:

الاجتماعي (E) - الانطوائي (I)

بالنسبة للإدراك، فهناك فئتان:

الاستشعار (S) - الحدس (N)

ومن ثم، بالنسبة للحكم على الأمور، فهناك فئتان:

التفكير (T) - الشعور (F)

قدّم كارل يونج هذه الأنواع الثلاثة للتفضيلات في شكل ثنائيات، وتعتبر هذه الثنائيات مضادة لبعضها، حيث تمثل كل فئة سمات مختلفة تماماً عن الفئة الأخرى.. وباستخدام هذا المقترح الذي قدمه يونج، فقد اقترحت مايرز أن العلاقة بين الحكم (J) - والإدراك (P) هي الثنائية الرابعة في أنماط الشخصية.

الفكرة هي أن كل شخص يمكنه تقييم نفسه من خلال هذه الثنائيات الأربعة، وسوف تظهر أنماط معينة تمكّنك

من اكتشاف نوع شخصيتك.

المعيار الأول هو: الاجتماعية مقابل الانطوائية، والذي يدل على مصدر واتجاه التعبير عن الطاقة لدى الشخص.

فاجتماعي، يُعبّر عن طاقته بشكل رئيسي عن طريق توجيهها لعالم الخارجي؛ إذ إن الاجتماعيين يشحنون طاقتهم بوجود الآخرين وصحبتهم. بينما بالنسبة للانطوائيين، فإن مصدر طاقتهم غالباً ما يأتي من العالم الداخلي؛ حيث إن وجود مساحة لأنفسهم هو الوضع المثالي، ويعد ذلك أفضل طريقة لإعادة شحن طاقتهم.

الأشخاص الاجتماعيون عمليون بالمقارنة بالانطوائيين، والذين يميلون أكثر نحو التفكير، ففي الفصل الدراسي، يحب الطلاب المنفتحون المشاركة في النقاشات الجماعية وتقديم العروض، وهذه التفاعلات مع الطلاب الآخرين تعطيهم إحساس المسؤولية المرتبط بنوع شخصياتهم.

على الجانب الآخر، فإن الطلاب الانطوائيين يُفضّلون العمل المنفرد في المشروعات، ولا يشعرون بالراحة الكلية في أوقات مناقشات الفصل؛ لأنهم يُفضّلون أن نتاح لهم الفرصة للتفكير بمفردهم والعمل من خلال تقييمات شخصية.

أما المعيار الثاني فهو الاستشعار مقابل الحدس، وهذا يمثل كيفية إدراك الأشخاص للمعلومات.

عندما يستشعر شخص شيئاً ما، فإنه يصدّق المعلومات التي استشعرها أو استقبلها مباشرةً من العالم الخارجي، من خلال استخدام حواسه الخمس: (البصر، والشم، واللمس،

والتذوق، والسمع)، وتكون قراراته أكثر عملية وفورية.

أما بالنسبة للشخص الذي يعتمد على الحدس، فإنه يميل لتصديق المعلومات التي تأتيه من عالمه داخلي (حدسه)، أكثر من الأدلة الخارجية، ويأتي ذلك في صورة وجود شعور يمكن أن نسميه «الحاسة السادسة»، مما يدفعه للبحث بشكل أعمق ومحاولة ربط الخيوط؛ لذا فإن اتخاذ القرارات بالنسبة لهم قد يستغرق وقتاً طويلاً.

يرتبط الاستشعار بتصديق الأدلة الواقعية الملموسة بدلاً من اتباع الحدس، الذي بدوره يرتبط أكثر بتفحص النظريات والمبادئ الخفية التي قد تنبثق عن الأدلة والبيانات.

مثلاً، سيستخدم ضابط الشرطة دائماً الأدلة والمعلومات لدعم ادعاءاته لتنفيذ الاعتقال؛ لأن هذه المعلومات يمكن تقييمها. على الجانب الآخر، فإن المحامي سيستخدم الحدس بشكل أكبر؛ لأنه قد يجد الكثير وراء السياق مما يمكن أن يساعده في الدفاع عن موكله.

المعيار الثالث هو التفكير مقابل العاطفة، ويتعلق بكيفية معالجة الأشخاص للمعلومات.

فمن يعتمدون على التفكير يتخذون القرارات بناءً على المنطق بشكل رئيسي، وهم أيضاً يفكرون من خلال وسائل ملموسة، حيث يعتمدون على القواعد لتنظيم عملية التفكير.

وعلى النقيض، من يعتمدون على العاطفة يفضلون اتخاذ القرارات بناءً على شعور العاطفة؛ إذ أنهم يستخدمون القيم

كوسيلة لتحديد الخيار الأفضل، وقد يميلون لوصم المفكرين
ببرود المشاعر وقسوة القلب.

المفكرون عادةً يحددون جميع الأسباب الممكنة والعملية
لاتخاذ القرار السليم، فهم يستخدمون عقلهم في الأصل
للوصول للقرار، أما العاطفيون فيتخذون القرار من خلال
القلب.

على سبيل المثال، في حالة شراء منزل، سيقوم البعض
بتوقيع العقد بناءً على التسعير وفرص إعادة البيع
(التفكير)، بينما آخرون سيشترون المنزل من أجل البقاء
في الحي الذي تربوا فيه (العاطفة).

المعيار الرابع هو الحكم مقابل الإدراك، وهو كيفية تطبيق
الأشخاص للمعلومات بعد القيام بمعالجتها.

من يتبعون نظام الحكم يفضلون تنظيم أحداث الحياة،
واستخدامها كقاعدة عامة للالتزام بالخطّة. يفضلون أن
يكون لديهم نظام وخطّة محكمة، ويأتي شعورهم بذاتهم
من قدراتهم على التحكم في المواقف قدر المستطاع. وعادةً
ما يستخدمون التجارب السابقة كمحفّز لمواصلة سلوك
معين أو تجنب سلوك آخر، كما أنهم يفضلون تسوية الأمور
والانتهاء منها.

أما من يتبعون نظام الإدراك، فهم يفضلون الارتجال
واستكشاف الخيارات، حيث يحبون أن نتاح أمامهم
الخيارات جميعها، ويرون أن التنظيم يحدّ من إمكانياتهم،
كما أنهم يحبون استكشاف حلول للمشكلات ووضع
استراتيجيات. ويفضلون عيش اللحظة الحالية، وإدراك

الخيارات المتاحة فيها، بغض النظر عما حدث في تجارب الماضي.

يوجد مجموعة من ١٦ تركيبة مختلفة لأنواع الشخصيات، وهي نتاج تباديل بين الثنائيات الأربعة السابق ذكرها. وذلك يساعد في تحديد أنواع الشخصيات الستة عشر المختلفة، حيث يمكن التعبير عن كل واحدة منها باختصار مكون من أربعة أحرف، وهذه هي المجموعات المتقابلة:

ISTJ ISTP INTP ESTP

ISFP ISFJ INTJ ESTJ

INFP INFJ ESFP ENFP

ESFJ ENTP ENTJ ENFJ

لتحليل هذا الرسم البياني، يمكن الاستفادة من القواعد التالية:

الحرف الأول هو أول حروف الكلمات المعبرة عن السلوك العام.

(E) الاجتماعية - (I) الانطوائية

الحرف الثاني هو أول حروف الكلمات المعبرة عن البعد الحسي أو الحدس.

(S) الاستشعار - (N) الحدس

الحرف الثالث هو أول حروف الكلمات المعبرة عن ثنائية التفكير والشعور.

(T) التفكير - (F) العاطفة

الحرف الرابع هو أول حروف الكلمات المعبرة عن ثنائية الحكم والإدراك.

(J) الحكم - (P) الإدراك

على سبيل المثال، ISTP يرمز إلى الانطوائية، والاستشعار، والتفكير، والإدراك، وقد يكون هؤلاء الأشخاص هم أولئك المتهورون، الذين يبحثون دائماً عن المغامرة التالية، ويفكرون فيها بينما يتناولون زجاجة من مشروبهم المفضل.

ESFJ سوف يرمز إلى الاجتماعية، والاستشعار، والعاطفة، والحكم، وقد يكون هؤلاء هم نوع الأشخاص الذين تراهم في مسلسلات التلفزيون (السيت كوم)، يثرثرون مع الجميع، وهدفهم الأساسي في الحياة هو الزواج وإنجاب الأطفال، فقط ليتمكنوا من الثروة مع باقي أمهات الحي.

يمكن أيضاً أن تختلف درجة الميل لأي من الثنائيات من شخص إلى آخر، حتى بين أولئك الذين ينتمون إلى نفس نوع الشخصية، وهذه من أوجه التشابه بين هذا الاختبار ونظرية السمات الخمس للشخصية، التي تعمل بنفس الطريقة من خلال تطبيق سمات محددة على الأشخاص.

عيوب مؤشر مايرز بريجز

على الرغم من أن المؤشر يوفر نظرة فاحصة لأنواع الشخصية، إلا أنه يعاني بعض القصور، وهذا يمنع

الاعتماد على بياناته بشكل كامل.

العيب الأول: الأنواع الستة عشر التي تم وصفها، هي مجرد صور نمطية، وهذا يعني أنها لا تعبر بالضرورة عن وصف الأفراد. النمطية، بطريقة أو بأخرى، ليست الوسيلة المثالية للحكم على أي شخص؛ فالقوالب النمطية لا تعبر عن المجتمع كله، لذلك من الصعب الاعتماد عليها في تصنيف الناس.

العيب الثاني: الأوصاف تبدو دقيقة فقط بسبب (تأثير فورير)، المعروف أيضًا باسم (تأثير بارنوم ١٩٥٦). (تأثير بارنوم) هو ميلُ الناس إلى التوافق مع العبارات المعممة إذا كان من المفترض أنها تتحدث عنهم، فالناس سوف يبحثون عما قيل لهم وما يرغبون به، لينسبوا إلى نوع ما، وإن كانت صفات هذا النوع بالكاد موجودة.

يستخدم العرافون والمنجمون هذه الطريقة؛ ليثبتوا للناس أنهم يملكون «قدرات خارقة».

الأشخاص الذين يحبون استخدام الأبراج كوسيلة لقيادة حياتهم هم أمثلة نموذجية لمطّبي (تأثير بارنوم)؛ إذ إنهم يقرؤون الصفات الخاصة بكل يوم، ويدرسون سلوكيات أبراجهم المختلفة، وبشكل ما، يخلقون واقعًا لأنفسهم ويصدقون أن الأمر مرتبط بما قرأوه ودرسوه. على الرغم أن هذه سمة إنسانية طبيعية، إلا أنها لا تساعد في تفسير تصنيفات أو نتائج (اختبار مايرز بريجز)؛ وذلك لأن (تأثير بارنوم) معتمد بشكل كامل على استجابات الناس.

العيب الثالث: أن مؤشر مايرز بريجز يقدم سمات محددة

فقط، دون مراعاة أن يوجد أشخاص لا ينتمون بالكامل لسمة محددة؛ فالمؤشر يعطي سمات صفات متضادة، دون أن يوضح ما هي سمات الأشخاص الذين لديهم مزيج من الصفات المتضادة، أو أنهم لا ينتمون لأحد هذه التضادات، فعلى سبيل المثال، قد تكون انفتاحياً بنسبة ٤٥٪ وانطوائياً بنسبة ٥٥٪، ولكن مؤشر مايرز بريجز سيصفك بالانطوائي، وهذا غير دقيق.

في النهاية، فإن مصداقية مؤشر مايرز بريجز ضعيفة؛ لأنها تدعي أن الشخص يولد بنوع شخصيته، وأنها لا تتغير عبر الزمن، وقد أجرى باحث يدعى (ديفيد بتنجر) دراسة مفادها: أن أكثر من ٥٠٪ من الأشخاص، إذا أعادوا اختباراتهم، سيصلون لنتائج مختلفة عن شخصياتهم.

وقد لاحظ (ديفيد بتنجر) أن ذلك يحدث بسبب وجود خطأ في رؤية أبعاد الصفات، وأعطى تشبيهاً بالرؤية الجغرافية، أن مجرد تحرك شخص لمسافة صغيرة، قد يعني أنه أصبح في دولة أخرى، وهذا لا يجب أن ينطبق على سمات شخصياتنا، وهو ما يتسبب في تغيير هائل في النتيجة النهائية؛ لأنه مع مرور الوقت، وكما هو متوقع، يمكن للأشخاص أن يتغيروا، وكنتيجة ذلك يمكن أن تتغير (نتائج اختبار مايرز بريجز) لديهم، في فترة قد تتراوح بين أيام أو أسابيع تبعاً لمزاجهم أو التأثيرات الخارجية والبيئات الداخلية لهم، وهذه العوامل لا تكشف شيئاً حقيقياً عن أنواع شخصياتهم الفعلية.

إحدى الطرق الأخرى الشائعة لفهم مؤشر مايرز بريجز هي من خلال (تصنيف ديفيد كيرسي) للطباع الأربع، الذي ساعد في تنظيم المعلومات التي يتلقاها الأشخاص من (مؤشر مايرز بريجز)، واختصارها من ١٦ نوعاً للشخصيات إلى ٤ طباع عامة، وضمن كل واحد من هذه الطباع، حدد كيرسي أيضاً نوعين من الأدوار التي يمكن للشخص لعبهم بشكل غريزي وطبيعي.

أسماء الطباع الأربعة هي: (الحارس - الحرفي - المثالي - العقلاني)

«الحارس»

هو طبع من يتسمون بالاستشعار والحكمة، وهؤلاء الأشخاص يرغبون بشدة في الانتماء، والمساهمة في مجتمعهم، كما أنهم يثقون بقدراتهم الخاصة.

الحراس أيضاً متماسكون، ومنظمون، كما أنهم يبحثون عن الأمن والانتماء، بينما تشغلهم المسؤوليات والواجبات. وتعتبر الخدمات اللوجستية واحدة من أكبر نقاط قوتهم، إذ إنهم بارعون في التنظيم وتسيير الأمور، والدعم، والتفتيش.

أفضل أدوار لهم هي: المسؤولية والمحافظة.

ويميل المسؤولون إلى أن يكونوا نسخة استباقية وتوجيهية من الحراس، وهم الأكثر كفاءة في التنظيم، ويتمتع المفتشون والمشرفون اليقظون بأعلى الأدوار الوظيفية.

أما المحافظون فيمثلون النسخة التفاعلية والمعبرة من الحراس، وأفضل قدراتهم هي الدعم.

«الحرفي»

هو طبع من يتسمون بالاستشعار والإدراك، وهؤلاء يعيشون حياة مليئة بالحرية والأحداث، والحرفيون لديهم قدرة عالية على التكيف، كما أنهم يبحثون عادةً عن التحفيز والبراعة، ويهتمون بإحداث تأثير وترك بصمة، وواحدة من أعظم نقاط قوتهم هي قدرتهم على التخطيط.

الحرفيون بارعون للغاية في اكتشاف الأخطاء وإصلاحها وحل المشكلات ويتمتعون بخفة الحركة، ولديهم القدرة أيضاً على التعامل مع الأدوات والمعدات.

أفضل أدوار لهم هي: الشغل اليدوي والفن.

المشغلون هم النسخة التوجيهية والاستباقية من الحرفيين، ويتمتعون بالسرعة، كما أنهم حرفيون بارعون ومطلوبون في أدوار مختلفة، أما الفنانون فهم النسخة الأكثر ثقافة وتفاعلية من الحرفيين، ولديهم قدرات عالية في الارتجال، كما أنهم يهتمون بالتفاصيل. بحسب كيرسي، فإن ٨٠٪ من الناس يصنفون تحت الحراس والحرفيين.

«المثالي»

هو طبع من يتسمون بالحدس والعاطفية، وهؤلاء يجدون المعنى في حياتهم بينما يساعدون أنفسهم والآخرين على أن يكونوا أفضل نسخة من أنفسهم، كما أنهم يقدرّون التميز والفردية.

المثاليون متجردون، ولديهم القدرة على التعاطف، ويسعون لإيجاد الرمزية والمعنى في كل شيء تقريباً، كما أنهم يهتمون بتطورهم الشخصي، والقدرة على اكتشاف هويتهم الحقيقية، كما أنهم دبلوماسيون راعون، ولديهم نقاط قوة في اكتشاف الآخرين وإلهامهم.

أفضل أدوار لهم هي: الإرشاد والمحاماة.

المرشدون هم النسخة الاستباقية والتوجيهية للمثاليين؛ فهؤلاء بارعون جداً في التطوير، ولهم أدوار متنوعة مثل المستشارين والمعلمين، أما المحامون فهم النسخة الأكثر تفاعلاً وثقافةً من المثاليين، والذين يجيدون التوسط.

«العقلاني»

هو طبع من يتسمون بالحدس والتفكير، وهؤلاء دائماً ما يكون لديهم الدافع لتوسيع معرفتهم، كما أنهم يتمتعون بكفاءة عالية، وعادةً ما يكون لديهم شعور بالرضا عن الذات.

العقلانيون موضوعيون ومتجردون، كما أنهم يسعون إلى أن يكونوا الأفضل في حرفتهم، وأن يتمتعوا بضبط النفس، وعادةً ما يهتمون بنوعهم الخاص من المعرفة والكفاءة، والاستراتيجية هي أعظم نقاط قوتهم، ولديهم القدرة على التفكير المنطقي، الهندسة، خلق التصورات والنظريات، والتنسيق.

أفضل أدوار لهم هي: التنسيق والهندسة.

ويعتبر المنسقون النسخة الاستباقية والتوجيهية من العقلانيين؛ إذ أنهم بارعون في الترتيب وتدبير الخطوات،

بينما يمثّل المهندسون النسخة التفاعلية المثقفة من العقلانيين.

مثل (مؤشر مايرز بريجز)، فإن (تصنيف كيرسي للطباع) لديه القدرة على تحديد نوع الشخصية بناءً على أربعة عناصر في الأشخاص، وهذا العناصر هي: (الطاقة أو المحفّز - كيفية معالجة المعلومات - اتخاذ القرارات - طريقة عيش حياتهم).

ويسمح الاختباران للأشخاص بتقييم أنفسهم بناءً على سلسلة من الإفادات، ولكنهم يختلفون عندما يتعلق الأمر بالتفسير. حيث إن:

(تصنيف كيرسي) ينظر إلى العلاقة بين سمات الشخصية، بينما يركّز (مؤشر مايرز بريجز) على كل سمة بشكل منفرد.

(تصنيف كيرسي) يعتمد على نظرة الناس للعالم، بينما (مؤشر مايرز بريجز) يعطي الأولوية لعلاقة الأشخاص بالآخرين، وربما يكون (مؤشر مايرز بريجز) أكثر دقة لأن كيفية ارتباط الأشخاص بالآخرين أكثر حميمية ومصداقية من كيفية رؤيتهم للعالم، والتي يمكن أن تتأثر بالكثير من العوامل النمطية.

عندما يتعلق الأمر بالطباع الأربعة، فإن لدى كلّ من (تصنيف كيرسي) و(مؤشر مايرز بريجز) طرقاً مختلفة لتحليل البيانات الخاصة بالسمات الشخصية للأشخاص.

فيختلف تفسيرهم في:

* أولاً، كيفية تفاعل الأشخاص مع الآخرين:

حيث يرى (مؤشر مايرز بريجز) أن الأشخاص الانفتاحيين يفضلون قضاء أوقاتهم في التعاون مع الآخرين ومشاركة الأفكار.

بينما يصف (تصنيف كيرسي) هؤلاء الأشخاص بأنهم يكونون أكثر تعبيراً عن أنفسهم، ومفعمون بالحيوية حين يتواصلون مع آخرين.

وقد يصف (مؤشر مايرز بريجز) الانطوائيين: أنهم يُفضّلون قضاء الوقت بمفردهم، والاعتماد على أفكارهم الخاصة. بينما يقول (تصنيف كيرسي) إن هؤلاء الأشخاص متحفظون ويشحنون طاقتهم من كونهم وحدهم، كما أنهم يحبون الاختلاط، ولكن في أماكن أكثر حميمية.

* ثانياً، كيفية معالجة الأشخاص للمعلومات والعالم من حولهم:

سيترجم (مؤشر مايرز بريجز) الشخص المستشعر على أنه يُفضّل استخدام حواسه عند جمع المعلومات وتقييمها.

بينما تفسير (تصنيف كيرسي) لهذا الشخص: أنه مراقب، ويولي الكثير من الاهتمام للعالم الخارجي، وأنه يسعى لإيجاد الحقائق ليتمكن من إصدار حكم عام.

بالنسبة للحدس، قد يقول (مؤشر مايرز بريجز) أن هؤلاء الأشخاص يعتمدون على غريزتهم باستخدام التفكير المجرد، بينما يرى (تصنيف كيرسي) أن هؤلاء الأشخاص يستمتعون بالتأمل وأحلام اليقظة، وفي بعض الأحيان قد يؤدي بهم ذلك إلى تفويت الكثير مما يحدث في العالم من

حولهم.

ومن الأمثلة على ذلك، الفارق بين الصحفي في إحدى الصحف، والمدون الذي يكتب في مدونة شخصية.

* ثالثاً، عملية صنع القرار:

قد يرى (مؤشر مايرز بريجز) أن الأشخاص المفكرين يفضلون اتخاذ قراراتهم بعناية، وموازنة كافة الخيارات قبل اتخاذ القرار.

بينما يرى (تصنيف كيرسي) أن هؤلاء الأشخاص سيتخذون قراراتهم باستخدام المنطق، مع إخفاء مشاعرهم؛ لأنهم يشعرون بالخرج من العواطف الشديدة التي قد تخرج عن السيطرة.

بالنسبة بالعاطفة، قد يرى (مؤشر مايرز بريجز) أن هؤلاء الأشخاص يفضلون اتخاذ القرارات على الفور من خلال عواطفهم. بينما يفسر (تصنيف كيرسي) هؤلاء على أنهم يُقدِّرون أهمية العواطف أكثر من المنطق، ويتبعون قلوبهم.

* رابعاً، تنظيم الحياة:

ففيما يتعلق بتنظيم حياتهم، فإن (مؤشر مايرز بريجز) يشير إلى أن الأشخاص الذين يميلون إلى الحكم، يفضلون السيطرة على محيطهم؛ حتى يتمكنوا من توقع ما سيأتي بعد ذلك.

بينما قد يصف (تصنيف كيرسي) هؤلاء بأنهم منظمون ولديهم رغبة قوية في التخطيط والهيكلة.

الأشخاص الذين يتصفون بالإدراك في (مؤشر مايرز بريجز) يرغبون في الحصول على المرونة الكافية لاستكشاف جميع الخيارات المتاحة لهم للتعلّم منها، وقد يفسّر (تصنيف كيرسي) نفس الأشخاص أنهم محققون، ومن غير المرجح أن يلتزموا بجداول زمنية بسبب انفتاحهم الشديد على الخيارات البديلة، ومثال ذلك، الفرق بين مخطط المناسبات شديد التنظيم، والموسيقى المتقلّب.

يتمتع (تصنيف كيرسي) للطباع بالقدرة على تقييم الشخصية بشكل أعمق من (مؤشر مايرز بريجز)؛ فهو يساعد على تقييم نتائج الشخص من حيث الصلة بين السمات وبعضها، بينما يركز مؤشر مايرز بريجز على السمات بشكل منفرد.

ولكن كما في (مؤشر مايرز بريجز)، فإنه لا يمكن للفرد أن يحمل طبعاً واحداً فقط، وفي الغالب، فإن كل شخص يحمل سمات من كل الطباع، مما يجعل تصنيف الفرد ضمن فئة واحدة صعباً للغاية.

الطباع بشكل عام، لديها القدرة على منح الناس فكرة أفضل عن حالتهم وما يمكنهم فعله لتغيير شخصياتهم، بينما نوع الشخصية بالكاد يقول للناس شيئاً عن حقيقتهم، فإن الطباع تنظر بشكل أعمق إلى ما تحت السطح وتفسيره.

يتيح تصنيف الطباع للناس تقييم أنفسهم، مما يتيح لهم إمكانية إحداث تغيير نحو الأفضل، حيث يصبح لديهم وعي أكبر بأنفسهم، وقدرة على التكيف إن احتاج الأمر. كلا الاختبارين لديه القدرة على اختبار شخصيات

الأفراد، ولكن يجب الحذر خلال تقييم النتائج، وكل اختبار سيؤدي إلى نتائج معينة لها أولوية أكبر من نتائج أخرى، وفي النهاية، لن يتم اكتشاف نتيجة نهائية، بل فقط نموذج يمكنه المساعدة في توجيه قرارات حياتك.

الخلاصة:

- بالرغم من فوائد (مؤشر مايرز بريجز) كدليل إرشادي، إلا أن مشكلته تكمن في معاملة الناس لنتائج كقراءة الأبراج والطاقع، حيث يرى الناس في النتائج ما يريدون أن يجدوه في أنفسهم. ولكن من الناحية النظرية، فالمؤشر قد تم صياغته باستخدام نظريات يونج حول الشخصية الإنسانية.

- يعمل (مؤشر مايرز بريجز) على أربع سمات مميزة، ومقدار ما يحمله أو لا يحمله كل شخص من هذه السمات. وهذه السمات العامة هي (الانطوائية/ الاجتماعية (سلوكك العام تجاه الآخرين) - الحدس/ الإحساس (كيفية استقبال المعلومات) - التفكير/ العاطفة (كيفية معالجة المعلومات) - الإدراك/ الحكم (كيفية تطبيق المعلومات). وينتج عن هذا ١٦ نوعاً من الشخصيات المختلفة.

- يعاني (مؤشر مايرز بريجز) من بعض أوجه القصور، وتشمل هذه العيوب افتقار المؤشر للدقة فيما يتعلق بحمل الناس لنسبة من كل سمة، واستخدامه للقوالب النمطية لتصنيف الناس، وافتقاره للثبات حيث يحصل الناس على

نتائج تختلف باختلاف حالتهم المزاجية أو ظروفهم وقت إجراء الاختبار.

كما أنه يدعم تأثير بارنوم، حيث تبدو العبارات المعممة المتعلقة بالأشخاص أكثر صدقاً مما هي عليه في الواقع، ولهذا يتم تشبيهه بالأبراج.

- تم ابتكار (تصنيف كيرسي) للطباع بهدف تنظيم النتائج المستمدة من (مؤشر مايرز بريجز)، ويوجد هنا أربعة طباع لكل منها دوران مناسبان، بدلاً من ١٦ نوعاً للشخصيات.

والطباع الأربعة هي: (الحارس - الحرفي - المثالي - العقلاني)، ويقول كيرسي إن ٨٠٪ من الأشخاص هم من نوعي الحارس والحرفي، ويكون الحراس شديدي التنظيم ويعيشون الحياة ضمن خطة، بينما يحتاج الحرفيون إلى التحفيز المستمر، ولكن يمتلكون قدرة هائلة على التكيف.

- يتشابه (مؤشر مايرز بريجز)، و(تصنيف كيرسي)، حيث إن كليهما يعتمد على صورة نمطية معينة للتعبير عن السمات المتعلقة بالشخصية، كما أنهما يستخدمان مقاييس متشابهة لتقييم هذه الصورة النمطية.

ولكن، يكمن الاختلاف في طريقة تحليل كل اختبار للسمات السابق ذكرها؛ فبينما يركز (مؤشر مايرز بريجز) على كل سمة بشكل مستقل، فإن (تصنيف كيرسي) يقوم بتحليل العلاقة بين السمات وبعضها، وبشكل عام، فإن نتائج الاختبارين لا تؤخذ على محمل الجد بشكل كامل.

دليل مختصر

الفصل الأول: البحث عن قيمك

- القيمة هي قانون، أو مبدأ، أو مُعتَقَد يمنح المغزى للحياة. القيمة في العادة تكون شيئاً مهماً بالنسبة لك وتشكّل القاعدة الرئيسية للعديد من قراراتك في الحياة، ولهذا تشعر بالحيرة تجاه ما يجب فعله حين تجد نفسك في موقف أو ظرف معين، عادةً بسبب عدم وضوح قيمك الحقيقية.

- إذا لم تكن واثقاً من قيمك الحقيقية في الحياة، لا تقلق؛ فإكتشافها ليس بالأمر الصعب، ولكن هذه العملية تحتاج إلى الوقت، ولن تستيقظ غداً ببساطة لتجد نفسك تمتلك معرفةً كاملة بالقيم التي تهتمُّك.

- الخطوة الأولى لاكتشاف القيم تكون بأن تتخلّى ببساطة عن كل قناعاتك السابقة عن حقيقة من تكون. عادةً، فإن القيم التي نعيش بها في الغالب ما تكون مستخلصة من الخارج؛ ويمكن أن يكون هذا عن طريق العائلة، أو الثقافة، أو التاريخ... إلخ. حين نبدأ صفحة جديدة فإننا نتجنّب تأثير هذه العوامل في حكمنا على القيم الحقيقية في حياتنا.

- بعد ذلك، فكّر في الأمور التي تُحرِّك مشاعرك بقوة؛ يمكن أن يكون هذا النجاح الشخصي، أو التواصل الأسري، أو خدمة الآخرين من خلال العمل العام... إلخ. إيجاد قيمة ما سيقودك لقيمة أخرى تتمسك بها؛ لأنها غالباً ما توجّهك نحو قيم أعلى تمتلكها، ولهذا، فإن تقدير

العائلة أكثر من العمل معناه أن العلاقات الإنسانية بشكل عام مهمة بالنسبة لك.

- حين يصبح لديك قائمة مكتملة من القيم، فكّر في أهدافك في الحياة، ومدى اتساق القيم التي تحملها مع هذه الأهداف. هل الأشياء التي تفعلها الآن متسقة مع قيمك وأهدافك؟ إذا لم يكن، فكّر في طرق لتغيير ذلك وعش حياة أكثر توافقاً مع ذاتك الحقيقية.

- بينما تكتشف قيمك، فإن القيام بأفعال تعزز من هذه القيم سيساعدك في تحديد ما هو مهم حقاً بالنسبة لك.

الفصل الثاني: سمات الشخصية الخمس

- سمات الشخصية الخمس هي واحدة من أولى المحاولات لتصنيف الناس بناءً على صفات محددة بدلاً من تصنيفهم بشكل شمولي عام، وهذه السمات هي: الإقبال على التجربة (خوض تجارب جديدة)، والوعي (أن تكون حذراً وحريصاً)، والاجتماعية (شحن طاقتك من التواصل مع الآخرين)، والتقبل (الدفء والتعاطف)، والعصابية (القلق والتوتر).

- كل واحدة من السمات الخمس لها فوائد وأضرار؛ مثلاً، كونك عصائياً يجعلك أكثر عرضة للتوتر والقلق، لكنه أيضاً يجعلك تحكم على المواقف والمشكلات بشكل واقعي. أن تكون متقبلاً يضمن لك أن تكون محبوباً بشكل عام، لكنه يمكن أن يقلل من نجاحك المهني.

- الاجتماعيون في العموم يختبرون تجارب إيجابية بشكل

أكبر، ويطلق عليهم «روح الحفلة»، لكن التواجد قربهم ربما يكون مرهقاً، خاصةً بالنسبة للانطوائيين. أن تكون واعياً يجعل من السهل عليك السعي وتحقيق الأهداف، والحصول على روتين ثابت، والوصول إلى مكانة اجتماعية مرتفعة، لكن أيضاً يمكنه أن يجعل منك شخصاً مملأً وفاتراً؛ لأنك لست بالتلقائية المطلوبة. وأخيراً، الإقبال على التجربة يعني التعرضُ بشكل مستمر لأمرٍ مثيرةٍ وجديدةٍ في الحياة، لكنه أيضاً يجعلك تعاني من الالتزام بروتين محدد حيث إنك تحتاج إلى مستوى أعلى من التحفيز لتظل مستمتعاً بما تفعل.

على عكس الاختبارات الأخرى في هذا الكتاب، فإن السمات الخمس لها تركيبة معينة ناجحة بالفعل - ليس بالتحديد- ولكن إذا أظهرت سمات معينة فعلى الأغلب ستتمتع بصحة عقلية أفضل وسعادة أكبر. إذا كنت تمتلك مستويات أعلى من السمات الأربع الأولى ومستوى أقل من العصائية، ستميل أكثر نحو السعادة والتحقق في الحياة، وليس صعباً أن نفهم السبب وراء ذلك؛ فأنت حينها ستمر بتجارب أكثر وستبتعد عن الخوف، وتمتلك دائرة اجتماعية أوسع بدعم أكبر، ستتحسن علاقاتك مع الآخرين، وستكون أقل قلقاً وأكثر ارتياحاً.

الفصل الثالث: القصص التي نصنعها

- القصص والروايات التي نرويها لأنفسنا عن حقيقة من نكون تشكل جزءاً كبيراً من شعورنا بأنفسنا، ولكن

غالبًا نحن لا نأخذ وقتًا لنفكر في القصص التي نرويها عن إنجازاتنا، ومن نكون، وما نجيد فعله... إلخ. بالتعرف على أنفسنا أكثر وإعادة تشكيل قصصنا التي ترتبط جذورها بتجاربنا في الماضي، سنتمكن من بناء هوية أكثر وضوحًا لأنفسنا ونعيد اكتشاف شخصياتنا.

- أحيانًا يكون أفضل طريق لاكتشاف أنفسنا هو طرح أسئلة تبدو بريئة، ثم قراءة ما بين السطور. الطريقة التي نجيبُ بها عن هذا النوع من الأسئلة يمكن أن تكون أكثر صدقًا ودلالةً من المحاولات المتعمدة لاكتشاف شخصيتك وهويتك.

- الطريقة الأولى لفعل ذلك هي عن طريق تدريب القصص السبع، والذي يطلب منك في البداية أن تسجل خمسة وعشرين إنجازًا من أهم إنجازاتك، بعدها تقوم بتلخيصهم إلى سبع إنجازات كبرى، ثم تكتب القصص المتعلقة بهذه الإنجازات، حاول أن تتذكر أدق التفاصيل قدر الإمكان، بعدها حاول تحليل ما يمكن أن تخبرك به هذه القصص عن نفسك، وأخيرًا، اكتب مائتي طريقة محتملة لكيفية استخدام نتائج التحليل للتعبير عن قيمك وهويتك بشكل أفضل للعالم. استنتاجاتك من القصة ستخبرك المزيد عن تكون وماذا تريد.

- الطريقة الثانية لاكتشاف نفسك هي من خلال اختبار كارل يوج لل شخصية، والذي يتكون من أربع خطوات: (أن تختار لونًا - تختار حيوانًا - تختار مسطحًا مائيًا - تفكر في غرفة بيضاء). الأوصاف التي تستخدمها لوصف كل إجابة من هذه الإجابات ستخبرك بشيء

معين عن شخصيتك ربما لا تكون على وعي به.

الفصل الرابع: تساؤلات الوعي الذاتي

- الوعي بالذات مهم ولكن لا يسهل اكتسابه، ولذلك فإن قيمته عالية. هذا الفصل يتمحور حول طرح أسئلة معينة على نفسك، والإجابات عنها ستكشف صفات مهمة عن شخصيتك وما تقدّره في الحياة.

- أفضل طريقة لاكتساب الوعي بالذات هي أن تتساءل عن سلوكياتك وتصرفاتك، وليس نواياك وأفكارك. أفكارك يمكن إفسادها بسهولة، أو على الأقل فإنها لا تُعبّر بالضرورة عما تشعر به حقًا. حين تتمكن من تحليل أفكارك فإن هذا يتيح لك استخلاص معلومات حقيقية عن نفسك. هناك أسئلة متعددة يمكنك طرحها على نفسك. على سبيل المثال، ما هو إنجازك الشخصي الذي يشعرك بالفخر أكثر من أي شيء؟ وأن تذكر شيئًا واحدًا فعلته يشعرك بالجل؟ الإنجاز الذي تفخر به سيكشف لك الكثير عما تُقدّره، ونوع المهارات الذي تجيده والذي جعل هذا الإنجاز ممكنًا في الأصل. على الجانب الآخر فإن الفعل الذي تخجل منه هو شيء نتفادى تكراره ويُذكرك بأنك لا تريد أن تكون هذا الشخص الذي ارتكب هذا الفعل.

- سؤال رائع آخر، أن تسأل نفسك ما هي الأفعال التي تبدو فطرية ولا تحتاج منك لعناء أو جهد؟ وما هي الأشياء التي ترهقك دائمًا؟ كل شخص لديه شيء ما يبرع فيه بالطبيعة. اكتشف ذلك بالنسبة لك ربما يحتاج إلى

بعض التجارب، ولكن هذا الاستثمار في الوقت سيؤتي ثماره، وبالمثل، فإن الأشياء التي تحتاج الكثير من الجهد والإرهاق على الأغلب ليست جزءًا كبيرًا مما تُقدّر في الحياة.

- سؤال ثالث من وسط العديد من الأسئلة، ماذا ستفعل لو تبقى في حياتك شهر واحد فقط؟ لنقل إنه تم تشخيصك بالسرطان؛ ما هي الأمور التي ستتوقف فوراً عن فعلها؟ وما هي الأمور التي ستفعلها أكثر في الوقت القليل المتبقي؟

- هذه الأسئلة كلها عميقة ولا يوجد لها إجابة واحدة صحيحة، لكن يمكن بسهولة أن نرى لماذا هي كاشفة وتوضح أموراً عن أنفسنا ربما حتى لم نفكر فيها من قبل.

الفصل الخامس: التنشئة اللاواعية

- إحدى الجوانب الفرعية المثيرة للاهتمام في علم الشخصية هي طرق تأثيرنا بتنشئتنا، وبما أن هذا يحدث عادةً حينما نكون أطفالاً صغاراً، فيقال إنه أمر غير واعي وغريزي طبقاً لتجاربنا المبكرة.

- إحدى النظريات هي نظرية آدر لترتيب المولود، التي تشرح تفاعل الأبناء بناءً على ترتيبهم في الولادة، الأول والأوسط والأصغر، وكيف أن تنافسهم للحصول على اهتمام وعاطفة الوالدين يخلق سمات شخصية بهم.

- بحسب هذه النظرية فإن الطفل الأول يحصل على كل الحب والمودة من والديه حتى وصول الطفل الثاني.

ويؤدي هذا إلى «خلع» الطفل الأول من على العرش، وقد يتفاعل الطفل الأول مع ذلك بشكل إيجابي أو يتورط في سلوكيات سيئة؛ لجذب انتباه والديه مرة أخرى. وبشكل عام، يصير الطفل الأول متسلطاً، ويحاول السيطرة على بقية الأطفال، وقد يكون أكثر ميلاً للقيادة. بينما الطفل الثاني هو صانع السلام، وأكثر تعاوناً، ولكنه يمكن أن يصبح متمرداً بمجرد ظهور الطفل الثالث.

- الطفل الثالث، وهو الأقل احتمالاً لـ«الخلع من العرش»، يحظى بأكبر قدر من الاهتمام من والديه، وعلى هذا النحو، فإنه يصبح باحثاً عن الاهتمام، ومعتدداً على الآخرين، وأنانياً؛ لأن طلباته لم تُرفض من الوالدين بالقدر الكافي.

- النظرية الأخرى السائدة عن التنشئة اللاواعية هي نظرية التعلق والتي وضعها بولبي، وتنص على أن الطريقة التي ننظر بها إلى العلاقات مع الآخرين هي نتيجة مباشرة لمدى شعورنا بالأمان تجاه القائمين على رعايتنا كأطفال. إذا شعرت بالأمان، فمن المحتمل أن تصبح لديك علاقات تعلق آمنة كشخص بالغ، وإذا شعرت بأمان أقل، فمن الممكن أن يصير لديك واحد من أنواع التعلق الثلاثة: (التعلق القلق - الانشغالي، أو التعلق الرفض - الاجتنابي، أو التعلق الخائف - الاجتنابي).

- النظرية الثالثة هي مثلث كاريمان الدرامي. ووفقاً لهذه النظرية فإننا جميعاً نأخذ أحد الأدوار التالية في أي تفاعل اجتماعي: (الضحية أو المدعي أو المنقذ)، كما تشير الأسماء، يشعر الضحايا عموماً بالأسف على أنفسهم، بينما

يحب المدعون استجواب الضحية وإلقاء اللوم عليهم في مشاكلهم، ويأتي المنقذ للتدخل والتوسط عند الضرورة. الدور الذي كنت تشغله في تجاربك وتفاعلاتك السابقة مع الأصدقاء والعائلة يمكنه إخبارك بالكثير عن نفسك في الحاضر.

الفصل السادس: مايرز، وبريجز، وكيرسي

- بالرغم من فوائد مؤشر مايرز بريجز كدليل إرشادي، إلا أن مشكلته تكمن في معاملة الناس لنتائج كقراءة الأبراج والطاق، حيث يرى الناس في النتائج ما يريدون أن يروا في أنفسهم. ولكن من الناحية النظرية، في أن المؤشر تمت صياغته باستخدام نظريات يونج حول الشخصية الإنسانية.

- يعمل مؤشر مايرز بريجز على أربع سمات مميزة، ومقدار ما يجمه أو لا يجمه كل شخص من هذه السمات، وهذه السمات العامة هي الانطوائية/ الانفتاح (سلوكك العام تجاه الآخرين)، والحدس/ الإحساس (كيفية استقبال المعلومات)، والتفكير/ العاطفة (كيفية معالجة المعلومات)، والإدراك/ الحكم (كيفية تطبيق المعلومات). وينتج عن هذا ١٦ نوعاً من الشخصيات المختلفة.

- يعاني مؤشر مايرز بريجز من بعض أوجه القصور، وتشمل هذه العيوب افتقار المؤشر للدقة فيما يتعلق بحمل الناس لنسبة من كل سمة، واستخدامه للقوالب النمطية لتصنيف الناس، وافتقاره للثبات حيث يحصل الناس على

نتائج تختلف باختلاف حالتهم المزاجية أو ظروفهم وقت إجراء الاختبار.

كما أنه يدعم تأثير بارنوم، حيث تبدو العبارات المعممة المتعلقة بالأشخاص أكثر صدقاً مما هي عليه في الواقع. ولهذا يتم تشبيهه بالأبراج.

- تم ابتكار تصنيف كيرسي للطباع؛ بهدف تنظيم النتائج المستمدة من مؤشر مايرز بريجز، ويوجد هنا أربعة طباع لكل منها دوران مناسبان، بدلاً من ١٦ نوعاً للشخصيات. والطباع الأربعة هي: الحارس، والحرفي، والمثالي، والعقلاني. ويقول كيرسي إن ما تصل نسبته إلى ٨٠٪ من الأشخاص هم من نوعي الحارس والحرفي. ويكون الحارس شديد التنظيم ويعيش الحياة ضمن خطة، بينما يحتاج الحرفيون إلى التحفيز المستمر، إلا أنهم يمتلكون قدرة هائلة على التكيف.

- يتشابه مؤشر مايرز بريجز، وتصنيف كيرسي، حيث إن كليهما يعتمد على صورة نمطية معينة للتعبير عن السمات المتعلقة بالشخصية، كما أنهما يستخدمان مقاييس متشابهة لتقييم هذه الصورة النمطية.

ولكن، يكمن الاختلاف في طريقة تحليل كل اختبار للسمات السابق ذكرها، فبينما يركز مؤشر مايرز بريجز على كل سمة بشكل مستقل، فإن تصنيف كيرسي يقوم بتحليل العلاقة بين السمات وبعضها. وبشكل عام، فإن نتائج الاختبارين لا تؤخذ على محمل الجد بشكلٍ كامل.

(1) تقول الأساطير اليونانية إن الكاهنة بيثيا كانت الوسيط الروحي للإله أبولو، والمتحدثة بنبوءاته، وكان مقرها في مدينة دلفي اليونانية.

(2) العُصاوية صفة تعبّر عن الأشخاص الذين يميلون عادةً للشعور بالقلق، والهم، والخوف، والغضب، والإحباط، والغيرة، والذنب، والوحدة.

كيف تكتشف ذاتك؟

إذا أردت أن تعرف نفسك الحقيقية، اسأل نفسك ثلاثة أسئلة:

هل حياتك مزدحمة بأفعال لا معنى لها؟

هل تختار حياة زائفة دون أن تشعر؟

هل شعرت من قبل بأنك تائه؟ وهل تبحث عن معنى لحياتك؟

في هذا الكتاب ستتعرف على:

- الأسس التاريخية والبيولوجية والنفسية للهوية وللشخصية.

- 5 سمات يمكننا من خلالها تصنيف شخصياتنا وأنواعها.

- التحليل الذاتي والمراقبة لاكتشاف الشخصية.

- نظريات من علم النفس وعلم الشخصية تساعدك على فهم نفسك وإعادة اكتشافها.

- رحلة قصيرة ممتعة ستحب أن تخوضها أولاً كي تتعرف على نفسك أخيراً.

هذا الكتاب قفزة حقيقية نحو التخلي عن زيف هذا العالم، خطوة نحو اكتشاف

حقيقة أنفسنا ورغباتنا في هدوء بعيداً عن صخب الآخرين.

نيك ترينتون



كاتب وباحث في مجالات علم النفس والتنمية الذاتية. حاصل على ماجستير في علم النفس السلوكي، وعمل مع العديد من الأشخاص في تعليمهم كيفية الوصول إلى صفاء الذهن والهدوء العقلي المطلوب. له أكثر من 30 كتاباً في مجالات علم النفس وتطوير الذات، من بينها: كتاب "عيادة نفسية من داخل غرفتك"، و"قوة الأفكار الهادئة".