

1-3 النفس:

قسم علماء النفس 4 أجزاء تتكون منها الذات, وبالمثل فإن كل المخلوقات الحية تمتلك ثلاثة من هذه الأربعة أجزاء:

- الأعضاء وحركاتها.
- التجارب والخبرات.
- النشاطات.

لكن هنالك أيضاً القسم الرابع وهو الجزء الهام في تكوين الذات وهو، الوعي بالذات، وهذا هو الذي يجعل الإنسان مختلفاً عن باقي المخلوقات الأخرى, مثلاً الإنسان وحده هو الذي يميز نفسه عندما يري صورته في المرآة بينما تتعامل كل الحيوانات مع صورتها في المرآة على أساس أنها حيوان آخر، أو تتجاهل ما تراه في المرآة، مثلاً الغوريلا تتكلم وتلعب مع صورتها على أساس أنها مخلوق آخر غيرها.

لماذا نحتاج إلى الإحساس بالذات؟

الوعي بالذات يؤسس الأفعال ووعينا بذاتنا هو الذي يقود إلى النجاح, والوعي بالذات ليست أمراً مجرداً أو غير مرئي, مثلاً الأمانة وعدم الأمانة, إنما يتضمن اكتشاف صفاتك، قدراتك, مهاراتك, دوافعك وكذلك مواطن القوي والضعف، يحتاج الإنسان للرجوع إلى طفولته, إلى التشجيع وعدم التشجيع الذي زرعه فيه أبأوه وزملاؤه ومعلموه. فيما يخص بالسلوك يحتاج الإنسان إلى اكتشاف العوامل المخبئة في نفسه, والتي تؤثر في تقوية أو إضعاف الشخصية وتطورها, ونفحص اختياراتك فيما تخص التوظيف – بناء المستقبل – الأصدقاء – الزملاء، أسلوب الحياة والهوايات وهكذا، كي تكتشف ماذا تعني أو ماذا يعكس كل ذلك فيما يخص قدراتك وشخصيتك.

يحتاج الإنسان أن يري نفسه وهو في حالة عمل أو في أداء وظيفة، في تداخله مع إخوته، الوالدين, الزملاء والأصدقاء، يجب أن تكتشف في نفسك ما إذا كنت تشجع الآخرين على الابتكار، على التجريب ليظهروا قدراتهم, أو هل تميل إلى عدم تشجيعهم وتظهر لهم عدم اهتمامك باكتشافاتهم.

من كل ذلك سوف يظهر لك الوعي بنفسك وبقدراتك وهذا هو الذي يساعدك في نشاطاتك المستقبلية بالاستغلال الأمثل لكل هذه القدرات والإمكانات الكامنة في شخصك.

2-3 الانفتاح على الآخرين:

إن الوعي بالذات لا يكفي وحده, مع انه مهم كي يكون الإنسان فعالاً، لكن الوعي بالذات وحده لا

يجعله كذلك, فالانفتاح على الآخرين هو الآخر مهم في هذا الشأن، والانفتاح على الآخرين يعني أن تكشف لهم أشياء عن نفسك هم لن يعرفونها إلا إذا كشفتها لهم أنت، وبداية لا يمكنك ذلك إلا إذا كنت أنت تعرف ذلك (الوعي بالذات).

قبل اكتشاف الذات يجب أن نشرح لك مفهوم آخر وهو الفعالية الشخصية وهي تظهر دائماً في عملية ومهارة الاتصال استناداً على الآتي:

أ- الوضوح: الرسالة الخالية من التشوهات. تكون فعالاً عندما تكون رسائلك إلى الآخرين خالية من اللبس وسوء الفهم.

ب- الاختصار (Economizing): تكون فعالاً عندما تستعمل في رسائلك أقل قدر من الطاقة – الجهد، الزمن، الإشارات لتوصيل رسالة تكون مضمونة.

ج- التأثير: تكون مؤثراً عند الاتصال إذا استطعت التحكم في المُستَقْبِل بما يوصل إليه الرسالة و بالحصول على ما تريد الحصول عليه.

د- التوافق: الاستطاعة بأن تجمع الحركات المنطبقة مع غيرها بحيث تكون الإشارات منسجمة لإيصال الرسالة بدون لبس.

هـ- العلاقة: يكون الإنسان فعالاً في الاتصال إذا استطاعت رسالته بناء علاقة ثقة بين الطرفين. وهكذا قد يكون تأثيرك الشخصي مرتفعاً أو متدنياً.

3-3 التركيبة الشخصية:

من أجل معرفة الذات يجب أن يفحص الإنسان نفسه مستعملاً نظرية (جوهاري وندو), أنظر إلى المنطقة الواضحة (المربع) هل يكبر أم يصغر على حساب المربعات الأخرى؟. تكبر المنطقة الواضحة في سلوك الفرد عندما يكون سلوكه معروف له ومعروف أيضاً للآخرين, لكن إن لم يكن سلوكك معروف لك وللآخرين تتضاءل المنطقة الواضحة. بعد هذا التمرين على (جوهاري وندو) أضف نتائجه لنتائج الترتيب لنفسك على مستوى الفعالية الشخصية وقيم نفسك, وانظر إذا كنت عال أو متدني في التأثير على الآخرين، استعمل الخمس عوامل السابقة وهذا سوف يوصلك للتقييم العام.

**حدد مستواك مستعملاً الخمس عوامل السابقة كل واحدة على حده,
وانظر من أي نوع من الناس أنت؟**