

تخلص من خجلك في ثلاثة أسابيع أنت خجول ؟ هذه هي الأسباب و الحلول [b/]

إذا كنت خجولا فإن هذا الكتاب يمد لك يد المساعدة و إذا لم تكن خجولا. فإنك قد شعرت أحيانا بخوف أو جزع أو ارتباك أمام وضع أو شخص لا تعرفه . لتجنب حدوث ذلك مجددا, طبق تعليمات هذا الكتاب, فإنه سيجعلك تعي دوافع خجلك أو خوفك . ليجيب عن سؤال: "لماذا أنت خجول؟" و قد قسم الدكتور جان شارتية كتابه هذا إلى أربعة أجزاء الأول عبارة عن مقدمة نظرية و جيزة و الأقسام الثلاثة الباقية توازي أسابيع العمل الثلاثة التي ستخلص خلالها من جزعك و خجلك فالدكتور شارتية يعدك بالشفاء من خجلك في غضون أسابيع ثلاثة إذا ما طبقت طريقته بحذافيرها

**كتاب: تخلص من خجلك في ثلاثة أسابيع
تأليف : د. جان شاتيه**

لكي تتخلص من خجلك عليك أن تعرف أسبابه
فالخجل ليس واحدا و أن كانت أعراضه متشابهة

لماذا أنت خجول؟

1-لأنك ناقص الإرادة:

غالباً ما ترغب في القيام بجهد ماء كالاستيقاظ باكراً أو المشي يومياً، و لكنك تشعر بتعب لحظة بذل الجهد ، فتتخاذل و تؤجل إلى الغد أو إلى الأسبوع التالي ما قررت عمله أحياناً تنجح في إنجاز جهد ضئيل و السبب ربما يعود إلى الطغرس الرائع أو إلى النشاط الفائض أو إلى الخبر الجيد الذي يسعدك

لماذا تنقصك الإرادة ؟
إن الإرادة لا تنقصك و لديك منها مثل أي شخص آخر و لكنك لم تطورها بالشكل الكافي أو لا تعرف استخدامها في المكان المناسب

2-لأنك تعاني من عقدة نقص :

أنت تعتبر نفسك دائماً أقل من الآخرين تخشى والديك و رئيس العمل و كل رمز للسلطة تبدي دهشة و إعجاباً أمام إنجازات الآخرين التي تقرؤها في الصحف . تحلم بأن تكون "زورو" أو " سوبر مان" و غالباً ما يبدو لك أن الأشخاص المحيطين بك عدائيون . أو ساخرون

لماذا تعاني من عقدة نقص ؟
لأنك لا ترى عد الآخرين إلا تفوقهم عليك لأنك تقارن نفسك بهم دائماً بدل أن تكون بكل بساطة أنت

3-لأنك تخاف:

أنت تخاف من التحدث أمام أشخاص عدة ، و مكشوفين أو العكس لا تريد أن تخلف ملجأاً من كان يشعر

بالجزع حين تسمع أحدهم يرفع صوته أو يصرخ
أو يعارض محدثه حتى لو لم تكون مشتركا في
الحديث تسعى بشكل غريزي إلى التقرب من
الأقوى حتى عندا لا توافق على سلوكه
أنت تعاني من حالة خوف انفعالي

لماذا تخاف ؟

لأنك لا تعرف نفسك جيدا و لا تعرف إمكاناتك
الحقيقية سون نكتشف كل ذلك معا خلال
الأسبوع الثالث و الأخير و طوال هذه الفترة
سيكون هدفنا أن تمارس تأثيرك الخاص في
سلوكك عبر تمارين عملية فعالة توصلت إلى
التخلص من الخجل

الأسبوع الأول : الإرادة

لو كنت منزوع الإرادة كليا لما أمكن شفاؤك , و
لكن إرادتك ليس معدومي بما انك تقرأ ما نقول
و حتى لو كانت ضعيفة سوف نعتمد عليها لإنجاز
التقدم المطلوب يتمثل بنقص الإرادة في
مستويين :

المستوى الجسدي : التخاذل أمام جهد جسدي

**المستوى العقلي : التخاذل أما التفكير و
مناقشة المشكلات المطروحة و القراءة و**

الكتابة

وقبل البدء بإعادة تدريب الإرادة على هذين المستويين هناك تمرين أساسي ينبغي القيام به كل يوم وهو تمرين سهل وفعال جدا , عليك أو لا كتابة العبارات التالية على بطاقات مستقلة :

- 1)أرادتي قوية
 2)إنني مصمم
 3)أملك الكثير من الإرادة
 4)أنني التزم بقراراتي
 5)الإرادة هي القدرة على الخطي
 6)إنني ديناميكي
 7)إنني نشيط
 8)الإرادة هي رغبة مطلقة وقدرة في الحصول
 على ما نريد
 9)نعم
 10)إنني أحقق
 11)إنني أريد 12)إنني أريد إذن إنني قادر

〇 〇〇〇〇 〇 〇〇〇 〇〇〇〇 〇〇〇〇〇〇〇〇〇 〇〇〇 〇〇 〇〇〇〇
 〇〇〇〇〇〇〇〇 〇〇〇〇 〇〇 〇〇〇〇 〇〇〇〇〇 〇〇 〇〇〇〇〇 〇〇〇〇
 , 〇〇〇〇〇 〇〇〇〇 〇〇〇〇 : 〇〇〇〇〇 〇〇〇 〇〇〇 〇〇〇〇〇
 〇〇〇 〇〇〇〇 〇〇〇〇 , 〇〇〇〇〇〇〇 〇〇〇〇 〇〇〇〇 〇〇〇〇
 〇〇〇〇〇 〇〇〇〇〇〇〇 〇〇 〇〇〇〇〇〇 〇〇〇〇〇 〇〇〇〇 〇 〇〇〇〇〇
 〇〇〇〇 〇〇〇〇〇〇 〇〇〇 〇〇〇 〇〇〇〇〇〇 〇〇〇〇〇〇〇〇〇 〇〇〇

[illegible]

تدريب الإرادة على المستوى الجسدي

‘ن تفقد عاداتك السيئة و تكتسب سيطرة على نفسك هو التدريب الأهم و كذلك أن تقوم بأفعالك بوعي كامل منك و ليس بشكل أوتوماتيكي فأنت طوال نهارك تقوم بأعمال أوتوماتيكية بسرعة و ببطء و لا تفكر بها. مثلا خروجك من السرير, اغتسالك, ارتداء ملابسك. ضع قائمة مفصلة بكل تلك الأفعال و قم بها و أنت تفكر بها بقوة حتى لا تقود العادة حركتك بل أراذك و هكذا تتمتع بالاغتسال الصباحي و وجبة الفطور بكل تفاصيلها و كذلك الوجبات و الأعمال الأخرى و هناك قائمة أخرى خاصة بكل فرد منا لأعمال او أشياء لا يحبها و يجبان يقوم بها او لأعمال يحبها و لا يحجب أن يقوم بها ضع قائمة بهذه الأمور

الخطوة الثانية هي معرفة سبب حبك او كراهيتك لهذا الأمر أو ذالك و إليك مثال على ذلك : أنت تدخن كثير لماذا؟ لأنك تدخن بشكل أوتوماتيكي من دون أن تجد بعدها في ذلك أية

ضرتوريا واليكن بالتفكير الفلالي أمر القمطين ولغير ضار نسبيا , و عليك ان تصل الى خمس او ست سجائر يوميا و يكون التدريب على الشكل التالي عندما تشعل سيجارة تفكر بالمتعة التي تجدها فيها و تقلص عدد سجائرك قياس بتلك المتعة وهكذا تصل تدريجيا الى معدل معقول تصرف بالطريقة ذاتها مع كل الأفعال التي لا تحب القيام بها او التي لا تخضع لإرادتك و استخدم

الإرئائي المودلا ناتبع: إلما نلما رالتفكير اشم على بكل

شئ في وقت واحد , فالعادات الجيدة أو السيئة تأتي ببطء و تزول ببطء

تدريب الإرادة على المستوى العقلي:

إن هذا الشكل من التدريب مرتبط بنوع الخجل الذي تعاني منه فأما أنت خجول حقيق أو خجول "خفي" في الحالة الأولى أنت لا تجرؤ على القيام بأي شئ و تنغلق على نفس عند أية عقبة و في الحالة الثانية أنت تتصرف بشراسة أو بعنف, لتظن نفسك و تجعل الآخرين يظنون أنك صاحب إرادة قوية و لكن حالة تمارينها

الحالة الأولى : أنت خجول حقيقي
في المرة المقبلة عندما يوجه لك احدهم ملاحظة مزعجة عليك بدل أن تحمر و تنغلق على نفس أن تفكر بالطريقة التالية :

• هل الملاحظة مبررة؟ لا أحد كامل و ربما وقعت فعلا في الخطأ ادرس الموضوع بكل صدق ربما كانت الملاحظة صحيحة في بعض جوانبها و

إذا ما أخطأت حاول تضرع و إلا فعليك بتبرير • ناقش . ابدأ دائما بجملة " من المؤكد أنك على حق " حتى لو كنت تفكر العكس فهذه جملة تهدئ خصمك و تعطيك ثقة في نقطة بنقطة و اسرح موقفك اقبل خطأ إذا كنت على خطأ فوحدهم الأغبياء لا يعترفون بأخطائهم ما طلبته منك يشكل عبئا و جهدا كبيرين و لكنهما ضروريان و إذا ما أحسست بأن قدراتك

تقتصر على الأخطاء فحاول أن تجعلها جزءا من حياتك و

لكن بطريقة طبيعية و فكر في داخلك قائلا :
إنني أسامحك على سلوكك و أريد ان نصيح
أصدقاء". و هكذا ستبدو ابتسامتك طبيعية و
سيصيب الاضطراب خصمك في لحظتها
ان الاضطراب الناجم عن خجلك هو الذي يمنعك
من القيام بالأعمال الذهنية, كذلك شعورك بأنك
أقل من غيرك و عاجز.

الحالة الثانية : أنت خجول "خفي"
لا تستطيع أن تعوض دائما عن خجل بنوبات
غضب , لذا فإن المبادئ المذكورة في الحالة
الأولى صالحة بالنسبة إليك أيضا , و في
المستقبل القرين قد يوجه لك أحدهم ملاحظة
جارحة تشير نوبة غضب لديك تخيف من حولك بها
وتقنع نفسك بأنك قوي من خلالها , لكن هنا
أنت فعلا قوى ؟ طبعاً كلا
طالما أنت غاضب تشعر بتلك القوى ولكن عندما
تهدأ و ستهدأ بالضرورة سينتابك شعور بعودتك
إلى حالة الدونية

كيف تسيطر على غضبك ؟

باتباع التفكير العقلاني التالي :
ها أرادوا فعلاً جرح شعورك ؟
هل تصرفوا بطريقة شريرة معك ؟
ألا يمكن بتاتا تصحيح الوضع ؟ كلا , طبعاً

إذن لماذا تسمم حياتك و حياة من حولك و تخلف
لنفس الأعداء

الآن ، أنت تعلم أنك قد تعلمت الكثير من
الآن ، أنت تعلم أنك قد تعلمت الكثير من
الآن ، أنت تعلم أنك قد تعلمت الكثير من

و إليك حيلة أخيرة قف أما المرأة مرات عدة و
انظر إلى وجهك و أنت تمثل نوبات غضبك , أي
أن ترى ما يراه الآخرون و أنت غاضب تلك حيلة
ناجحة على الدوام إذا بعد لحظات سوف تضحك
من منظرِكَ و لا تظن أنك إذا فقدت نوبات
غضبك ستفقد معها سلطتك بل على العكس
فإنها ستزداد
أنت وصل إلى نهاية خطة الأسبوع الأول أعد
قراءة هذه الخطة وقم بالتمارين المطلوب بكل

الطريق قبل أن ينجز أن يشكّل بكلمة عمل الأسبوع
الأولى و إذا لم يتوفر لك الوقت الكافي
لإنجازها في سبع أيام عليك بالاستمرار بها لمدة
أطول لا تتسرع إذا كنت راغبا في نتائج أكيدة و
النتيجة النهائية رهن بمواظبتك

تخلص من خجل [B] في ثلاثة أسابيع

تخلص من عقدة النقص بمعرفة نفسك
[b/]

إذا كنت خجولا فإن هذا الكتاب يمد لك يد
المساعدة و إذا لم تكن خجولا. فإنك قد شعرت
أحيان بخوف أو جزع أو ارتباكاً ما وضع أو شخص
لاهور الكتاب فإنه حديثك تعيد دواضع قتلهم أوت

خوفك , ليجيب عن سؤال: "لماذا أنت خجول؟"

كتاب: تخلص من خجلك في ثلاثة أسابيع

تأليف: د. جان شاتيه

سبق و قلنا إن عقد النقص هي أحد أسباب الخجل و أهمها , و سنعطي فكر موجزة عنها لتمكينك من اكتشاف نفسك ليس الفرد سوى عنصر من مجتمع واسع و لا يمكن إعطاؤه أية قيمة مطلقة . بل القيمة النسبية وحدها تسمح بتمييزه عن الأفراد الآخرين لذا فان كل واحد

منا يتفوق على الآخرين في بعض المجالات و لا يتفوق عليه الآخرون في مجالات أخرى و لا و تنجم عقدة النقص من نقصك الفعلي او تفوقك بل من الإحساس الذي ينتابك و من طريقة عيشك لهذه الحالة

وقد يولد الإحساس بالنقص عقدة خطيرة تصل إلى حد المرض النفسي و ذلك حسب شخصية الفرد و حساسيته و تربيته والوسط الذي يعيش فيه إن أحاسيس النقص الأكثر إيلاما: هي

النقص الجسدي , الضغط في الطفولة , النقص الاجتماعي , الفشل , و أحيانا تكون مزيجا من الحالات الأربع سنحدد معا حالتك الخاصة و لكن علينا قبل أن نقوم بتمرين صغير مرافق

تمرين الأسبوع الثاني:

اكتب على بطاقات العبارات الآتية :

1-نحن كلنا جاهلون , غير أننا لا نجهل الأشياء ذاتها

2-أني أؤمن بالنجاح

3-أن لغالبية البشر ميزات خفية نكتشفها بالصدفة

4-هل ستكون غنيا أم فقير إذا ما أعطيتك عشر فرنكات كلما أطريت على الآخرين و أخذت منك خمسة فرنكات كلما تحدثت عنهم بالسوء؟

5-أفضل لك أن تكون مظلوما لا ظالما

6-أريد أن أسمو بتفكير

7-أريد أن أكون اقوي

8-الناس متساوون و الفضيلة و حدها تفرق ما بينهم

10-أني أثق بغيري نفسي

11-أني قوي

12-أريد أن أفهم باقي البشر

أقرأ تلك العبارات ببطء و بعمق و بصوت عال حتى تستوعب معناها في أعماقك ثم كرر هذا التمرين اثنتي عشرة مرة يوميا طوال هذا

لنرجع الآن إلى عقلنا لنبينا أن نبحث معا عن مصدرها لذا يجب عن الاختبارات الآتية بكل صدق و صراحة فان الآن أمام نفسك و صدق هو عنصر أساسي لنجاح مسعاك

]

[U]الاختبار الأول

النقص الجسدي [u/]

-هل تعاني من قبح أو عاهة جسدية
-هل أنت نجيل جدا أم سمين جدا
-ما هي النواحي القبيحة الأخرى التي تراها في نفسك

الضغوطات في الطفولة :

-هل مارس أهلك عليك ضغوطات معينة . أم
أصدقاءك و مدرسوك ؟
-هل ربوك بقسوة و من دون لين ؟
-هل أجبروك على أن تكون "طفلا عاقلا" على
الدوام ؟
-هل اضطهدك رفاقك أو سخروا منك ؟
-هل كانوا يديك أو أختك بالكثير تفرغوا حاجتك
يقارنوك به على الدوام ؟
-هل هناك ضغوطات أخرى عانيت منها ؟

النقص الاجتماعي:

-هل تعيش في وسط يختلف عن الذي نشأت
فيه ؟
-هل أنت متزوج أو أكثر خسر أو في منك اجتماعيا
-هل أنت على اتصال مهني مع أشخاص أكثر
تفوقا بكثير؟
-هل أنت في وضع مميز تعتقد أنك غير جدير
به ؟
-أسباب أخرى ممكنة:

الفشل :

هل عانيت من الفشل ؟

-في دراساتك أية دراسات ؟
-في مهنتك ؟
-في الحب ؟
-في حياتك الاجتماعية ؟
-حالات فشل أخرى :
اجب خطيا و بعناية عن كل الأسئلة المطروحة
قبل الانتقال إلى تحليل الإجابات

[color=008000]تحليل الإجابات :[/color]

النقص الجسدي:

أن أهمية هذا النقص خيالة أكثر منها حقيقية , و

الغالبية تكون سبباً للتأجيل أو التهرب من العمل أو الدراسة
سمينا أو نحيفا فإن طبيبك سيعطيك أفضل
نظام حماية مناسباً لك أما إذا كنت تعاني من
عاهة لا يمكن تصحيحها فكن على ثقة في أن
أكبر العاهات الجسدية لا يمكن أن تقف حائلاً
أمام النجاح . و الأمثلة التاريخية على ذلك كثيرة

الضغوطات في الطفولة :

الضغوطات في الطفولة قد تكون سبباً للتأجيل أو التهرب من العمل أو الدراسة
الضغوطات في الطفولة قد تكون سبباً للتأجيل أو التهرب من العمل أو الدراسة
الضغوطات في الطفولة قد تكون سبباً للتأجيل أو التهرب من العمل أو الدراسة
الضغوطات في الطفولة قد تكون سبباً للتأجيل أو التهرب من العمل أو الدراسة
الضغوطات في الطفولة قد تكون سبباً للتأجيل أو التهرب من العمل أو الدراسة
الضغوطات في الطفولة قد تكون سبباً للتأجيل أو التهرب من العمل أو الدراسة
الضغوطات في الطفولة قد تكون سبباً للتأجيل أو التهرب من العمل أو الدراسة
الضغوطات في الطفولة قد تكون سبباً للتأجيل أو التهرب من العمل أو الدراسة
الضغوطات في الطفولة قد تكون سبباً للتأجيل أو التهرب من العمل أو الدراسة
الضغوطات في الطفولة قد تكون سبباً للتأجيل أو التهرب من العمل أو الدراسة

1-كان لديك شقيق أكثر ذكاء منك : هل أنت
متأكد ؟ هل تعرف فعلاً ما هو الذكاء؟ ألا تخطئ
بينه و بين كثرة المطالعة و الدرس؟ ألم تكن

2-كانت فوقك والديك بالخيار : فليس نولاً خوي؟ فعلا .

بل لأن من كان يفعل ذلك من والديك يعاني هو من عقدة يعكسها عليك .

3-ابحث بعمق وخذ الوقت الكافي للتفكير . ثم ستجد بعدها إن السبب يدعوك للإحساس بالنقص و ستمحى آثار الطفولة تدريجيا

النقص الاجتماعي :

أسبابه عديدة . و هو يطرأ غالبا عندما يتم الزواج بين شخصين من مستويين مختلفين غير أنه يمكن اجتياز تلك العقبة و بدل أن تعتبر تفوق شريك حياتك عليك عقبة اعتبره هدف تريد الوصول إليه ضع على الورق الفوارق الرئيسية

بذلك تومئنتو علم حفظتها إليك أن الوحدة والهناء إذا كان سنك و اطلب من شريك حياتك أن يساعدك في هذا الترقى و ليكن صديقا لك بدل أن تعتبره منافسا و كذلك يمكنك طلب المساعدة في ما تريد القيام به من أشخاص تعتبر أنهم يتفوقون عليك و هكذا تكسب أيضا صداقتهم

الفشل:

إن الفشل في الواقع أكثر فائدة من النجاح فهو يعطي خبرة و يقوي النفس و يدفع إلى النضال من جديد غير إن حساسيتك الزائدة جعلت الفشل عائقا أمامك و بمثابة شوكة في خالصرتك عليك نزعها و هكذا عليك إن تعود إلى كل حالات الفشل التي صادفتها لتضعها على الورق و تحليلها و تحليل أسبابها و كيفية التعامل مع الوضعيات ذاتها الآن مع تجنب الخطأ المؤدي

والتي الفشل هو قارعة نداء من شخصيتك التي يطلب منك أن

ترم الكرة في ملعب القدر فالإنسان مسئول
عن أخطائه و متى تحمل تلك المسؤولية تمكن
من النجاح في أعماله

**إليك الآن الاختبار الثاني , اجب عليه بصدق
كامل . فسيساعد على معرفة نفسك و يمكن أن
تستخدمه لتقارن نفسك مع الأشخاص الذين
تعتبرهم أكثر تفوقا منك لتحدد مزاياهم و
نواقصهم
الاختبار الثاني**

المستوى الذهني:

- ما هي شهادتك ؟ و ما هي معلوماتك خارج تلك
الشهادات ؟ (لغات أجنبية . معرفة و مهارة تقنية
(

- هل تستطيع أن تحسن تلك المعلومات ؟
- ما هي المهن التي تستطيع ممارستها ضع خطا
تحت المفضلة لديك
- هل أنت راض عن مهنتك الحالية ؟ كلا ؟ لماذا ؟
و هل تستطيع تحسين شروطها ؟ أليس في
إمكانك تغييرها ؟
- كم تكسب كل شهر ؟ ألا تستطيع تحسين راتبك
؟ كيف ؟

المستوى الجسدي:

- هل أنت بصحة جيدة ؟ كلا ؟ لماذا ؟ لا تتردد في
زيارة الطبيب
- هل تمارس رياضة ما ؟ كلا ؟ لماذا؟ الرياضة

مفيدة لك . و أفضل الرياضات في وضعك هي المشي والسباحة و الجودو

المستوى النفسي

-هل أنت متشائم ؟ لماذا ؟
-هل مررت بمصائب كثيرة تفوق معدل مصائب
غيرك ؟ ما سبب تلك المصائب ؟
-من يستطيع أن يساعد على رفع معنوياتك و
إعادة الثقة إلى نفسك ؟ كيف تستطيع أن
تحصل على هذا الدعم ؟ هل تستطيع الحصول
عليه بسرعة ؟ إذن افعل الآن
من أنت ؟

**بني قائمة الأوصاف التالية ضع خطأ على تلك
التي تناسب شخصيتك و طريقة تفكير أكثر من
غيرها**

ما هي شخصيتك ؟

**بميجقال سلفج طنعرئ مباحشارق منطيج عي مخلصهد ,
أكيد , مزيف , خبيث , خائن , باطين , شرير
متربص , ثابت , بارد , متزن عاقل , قلق ,
متقلب , غير أكيد , متهور , غريب , صاحب
نزوات , صاحب أطوار , متنقل الهوى , جدي ,
صارم , قاسي , ضعيف , سطحي , طفولي ,
طائش , نرق**

ما هي طباعك؟

ضع خطأ على الأوصاف التي تناسب طباعك
أكثر :

ممتع , لطبق , سهل , مغناج , واثق , مسامل ,
مهذب , ثقیل , مزعج , صلف , مشاكل , فظ ,
بربري , صعب , المراس , متذمر , معاند ,
مدقق , صلف , مشاكل , فظ , بربري , صعب
المراس , متذمر , معاند , مدقق , قاطع ,
غضوب , حساس , شكالك , نفور , قليل التهذيب
, خشن , حقود , عدائي , مشاكل , طيب
هادئ , ساكن , وديع , صبور , عطوف , متفهم ,
لاذع , حاد , سريع الاشتعال , نافذ الصبر ,
مندفع , مصارع حار , شديد الانفعال , شديد

للاندفاع , كفوف , ملجوع , يقرب , ليضا , طائد ,
سعيد , حزين , كئيب , منغلق , عبوس , رجولي ,
كريم , متيقظ , حاسم , نشيط , فاعل , شجاع ,
لا يمكن ترويضك , مضطرب , مبادر مقرر ,
رخو , نائم , خائف , ملجون , متردد , ضعيف ,
سريع التأثير , صبور عملي , ايجابي , حالم ,
خرافي , صاحب إرادة , صاحب سلطة , وقع ,
متطلب , متسلط , ديكتاتور , عنيد , عفوي , لين ,

خاص

ما هي علاقات الاجتماعية ؟

ضع خطأ تحت الأوصاف التي تناسب علاقاتك
الاجتماعية أكثر :

معطاء , كريم , مترفع عن المصالح الذاتية ,
فائض الكرم , محاسب , بخيل , ذو مصلحة , شره
, محب للمال , واثق حذر , متواضع , متحفظ ,

مدني , طوي , وتر , فحار , متكبر , شخصي , درئافه , متعصب ,

اجتماعي , مرحب , سمح , عاطفي , عادر , لا
مبال , جاف , كاره , فظيع , مزعج , اناني ,
متوحد , لا ترحم , ظالم , متحيز , معترف
بالجميل , عاق , رجوم , صارم , لاذع , كتوم ,
ثرثار , فاضح أسرار , ساخر , مناكف

الآن اتم حساباتك ك حسنة لدي و كم سيئة ؟

[U] دراسة الاجابات [u/]

انظر كيف تستطيع تعليق مساوئك و زيادة

فيهم بنائ .يا مثيليو من جاشب خالقه وائمة العرفهم والثق
مختلف الصفات التي يرونها فيك , قد يكون ذلك
مزعجا بالنسبة اليك و لكنك ستعرف تماما كيف
ينظر الآخرون اليك لتتمكن من تحسين علاقاتك
الاجتماعية , و في كل الاحولا ستعرف من انت
بالضبط و ذلك امر كنت ترفضه على الدوام خوفا
من الحقيقة و قد خشيت ايضا ان تقيم حساب
قدراتك الحقيقية خوفا من نتيجة سيئة و اذا

كنت تجد انك لا و طفلك الكافي هذا لا يتوقع هذا الحساب
شجاعتك اليك و تتمكن من مواجهة وضعك و
اتخاذ كل الاجراءات المناسبة لتحسينه هل
اجرين هذا الحساب بصدق ان فعلت الا تشعر
بتحسن ملموس ؟ و الا افعل ما اقوله لك لا
نتيجة ترجي من دون ذلك الحساب

أنا تلك الدراسة تشكل في حسد ذاتها سلسلة

من كل التمارين التي تهيئنا لتجاهلنا عن أنفسنا و كمالنا و عذما

**قراءة تلك الصفات وارجع حساباتك وقب ان
تتقد اكثر في علاد نفسك تأكد من انك فهمت
كل ش و احسنت الحكم و الإجابة عن ن الاسئلة
بصدق فانك ما لم تجب صدق حتى تعرف نفسك
لن يتمكن احد من مساعدتك على التخل من
خلجل يحب ان تبحث في داخل نفسك عن
طريقة لتحسين حالك حسب شخصيتك وقبل ان
تخطوا الى الاسبوع الثالث تأكد من انك فهمت و
استوعبت كل ما قيل و اعد قراءة نص
الاسبوعين الأولين فذلك مهما جدا انك امام
عمل عميق وجدي على نفسك فخذ الوقت
الكافي و ابذل الجهد المطلوب حتى تحقق
النجاح المرجو**

ما هو مفهوم الخجل :

اكيد ما فيش مفهوم محدد واساسي لة..لانة نسبي ومتغير من فرد لآخر..

والخجل يختلف عن الحياء.

الخجل هو خليط شعورى من الخوف او الخوف من الاحراج....يعنى مثلاً ساعات الواحد بيخجل
او بيتكسف انة يسأل الدكتور في المحاضرة ..لانة يكون خايف ليتخرج وسط الناس

الموجودة..او خايف م الدكتور نفسه..

وهل الخجل إيجابي , أم سلبي ؟

في رأي البسيط ان الخجل سلبي...لكن الحياء ايجابي...

ودى فعلاً مشكلة حقيقية بعانى منها الكثير ..فالخجل من سؤال الدكتور ..و الخجل من طلب بقيت
الاجرة من السواق..و الخجل من اطلب حاجة زميلتى اخذتها منى....فيعنى هوة شئى سلبي
ماتمناش انة يكون عند حد....لسة عند كلامنا ان الحياء يختلف عن الخجل وان هوة دة
المطلوب..

من أنواع الخجل كلمة تجعل معانى مستوية ولاجيبا أخرى والديني لانه الخجل على حد ما يكون الترتيباً

المحافظة. لكن الخجل عندما يتحول إلى مرض يسمى بـ "الإرهاب الاجتماعي" والدراسات العلمية أثبتت أن الخجل هو أكثر الأمراض النفسية انتشاراً بين مجموع أي شعب بنسبه من 8: 12 %، ويصاب بهذا المرض (الإرهاب الاجتماعي) الأطفال والمراهقون والكبار وهو يسبب إعاقة شديدة جداً للعلاقات الإنسانية. "والخجل" يعتبر من أكثر الأمراض النفسية انتشاراً في العالم بعد الاعتماد على العقاقير والإدمان، ثم يليه أمراض القلق ثم مرض الاكتئاب. ويوجد في مصر على الأقل 7 ملايين إنسان مصاب بداء الخجل، وهذه النسبة أكبر من نسبة الإصابة بمرض

السكر، والاكتئاب. الخجل ليس مرضاً خطيراً، لكنه يؤثر على الحياة، علم المتفردين على التفردين وأعراض داخلية؛ مثل ألم نفسي شديد، وعدم الثقة في النفس، وعدم القدرة على التعبير. وتجنب الآخرين. واللافت للنظر أن الإصابة بمرض الخجل تزداد أكثر بين الرجال عن البنات في كل بلاد العالم. ولكن في الدراسات العربية والمصرية.. وجد أن الأولاد أكثر خطراً من البنات!!

**من كتاب " كيف تتغلب على الخجل و تكسب
مودة الناس؟! " لأمل خليل السعدني
ولمحتنا اليوم في ((كيف تتجنب العادات السيئة
عند الحديث مع الآخرين؟؟؟))**

**إن الناس تنفر من الشخص الذي يمارس عادة
سيئة و لا يرغبون في وجوده أو التحاور معه و
الحديث إليه. و من هذه العادات ما يلي:**

1) الشعور بالذاتية:
**فعندما يبدأ شخص في الحديث المفرط عن ذاته
مستخدماً أساليب مثل:**
• أنا أقرأ....

• أأفعل....
**فإنه يشعر السامعين بالضجر و الملل و يجعلهم
يخلقون الأسباب و المبررات للهروب منه.**

2) الإفراط في الاعتذار:
**لابد أن تتجنب بدء الحوار أو الحديث مع الآخرين
بجمل الاعتذار كأن تقول:**
• آسف لأنني....

• آسف لإضاعتكم غيركم....

فهذه الطريقة تجعل المستمع يشعر بالسأم و
عجز المتحدث عن إجراء حوار ثري و مسل.

(3) التدخين:

إن الناس يعتبرون أن الشخص الذي يدخن و هو
يتكلم شخص لا يلتزم بأبسط قواعد الذوق و
الكراسة، و هو شيء لا يمكن أن يغفروه له.

(4) الرطانة :

وهي التكلم بكلام غير عربي، أو كلام لا يفهمه
الجمهور و إنما هو حديث بين اثنين أو جماعة
معينة .. تجنب استخدام الكلمات البليغة و
المصطلحات العلمية أو الثقافية التي قد لا

يفهمها الجمهور لو تشعر الآخر بأنك
تمكنك، بل سيشعرهم بأنك متفاخر و متباه
بذاتك.

(5) زلل اللسان:

عند الحديث مع شخص آخر لابد أن تضع في
اعتبارك عمره و شكله و جنسه، فلا يصح أن
تحدث السيدات عن أمر قد يحرجهن، و لا يصح

أن تترفع عن اللزجة التي يجلبها المهلتهن يسميها
يراك مرة أخرى.

(6) الإفراط في إلقاء النكات:

إن الرغبة في أن تبدو مسلياً جذاباً لا يكون
بالمحاولات المتكررة لنزع الابتسامات و
الضحكات ممن حولك عن طريق الإفراط في
إلقاء النكات المكررة و غير المكررة.

(7) أسلوب التشكيك:

بعض الشخصيات تهوى استخدام أسلوب التشكيك فيما يجرى من أمور على مسرح السياسة أو الفن أو الكرة أمام الآخرين علماً ببواطن الأمور، وهذه عادة سيئة تضايق من ينصت للحديث.

(8) التقليل من شأن المستمع:
لا تستخدم عند الحديث مع الآخرين تعبيرات مثل:

- أعرف أنك لا تعلم بأن....
- أتوقع أنك لست على دراية ب....
- ربما لم تمر بتجربة....
- ربما أنك لا تعي ما أتحدث عنه....

و بدلا من هذا الألقاب يقول: على المتحدث

- أتوقع أن تكون على علم ب....
- أنا واثق بأنك على دراية ب....
- ربما مررت بتجربة....

(9) الإشاحة بالوجه:
إن النظر في وجه و عيني من يستمع إليك شيء ضروري جداً من أجل الاتصال الجيد و التواصل

الفعال، كفهذا لا يجعلى العلى الى طرفى العلى حجرة. تحادته و تشيح بوجهك جانباً أو تحاول النظر إلى الأرض أو السقف، فهذا يصيب من تحادته بالشك في قوة شخصيتك، بل و ربما يشعر بالإهانة! و لا يعنى ذلك أن تشعر من تحادته بأنك تركز تماماً في عينيه، بل افعل ذلك ببساطة ودون مغالاة.

(10) المغالاة في استخدام الإيماءات و

كثير من الناس لا يشعرون و هم يستمعون

للآخرين بأنهم يستخدمون رأسهم في الإيحاء لدرجة قد تستفز المتحدث و تشعره بالسخرية، بل إن بعض الناس يفرطون في تحريك أيديهم عند الحديث لدرجة تزعج المستمع و تنفره، و قد يرجع ذلك إلى التوتر و العصبية. و لابد أن تدرب نفسك على الحديث باستخدام إشارات اليد في حدها الأدنى، و إذا أشرت بهما فلا بد أن يكون ذلك بشكل تلقائي و للضرورة القصوى.

(11) التصنع:

إن التصنع سلوك زائف يهدف إلى التأثير على الناس عن طريق الاستعراض و التظاهر. و المتصنع عادة ما يستخدم ألفاظاً و كلمات غير

المعجزة و غير محالولة و تفتقر كجديته و المقصوداً عن الآخرين أو متميزاً تؤدي عادة إلى نتيجة عكسية، بل تؤدي إلى سوء الفهم و الارتباك. امدح الخصال الحميدة لدى الآخرين، و اطرده الرغبة في التملق، و قدم إعجاباً صادقاً و سخياً و أميناً.

(12) ترديد أقوال الآخرين:

أطاليتك حديثاً أو لأجانبك، الآخر ذلك ليحزنك أن هذا كسبغاء، عاجزاً عن ابتكار طريقة خاصة بك و مختلفة عن الآخرين. عليك أن تتجنب استخدام الأنماط الشائعة و المصطلحات الدارجة التي لم تعد تؤثر في الناس، و ابتعد عن العبارات النمطية المبتذلة .. حاول أن تنقح أفكارك الخاصة من خلال لغة أكثر صراحة و أقل طينياً.

(13) العقاب العقيم ذلك ترفض

الاعتراف بهذا الخطأ و تدخل في نقاش و جدل مع الآخرين، و لا يمكنك اجتناب ذلك إلا بمزيد من الفهم لذاتك و طبيعة شخصيتك و إلا ستعرض دائماً لأن تخسر نقاشك مع الطرف الآخر، و ربما تشعر بنقص و استياء و تخسر ميل و رغبة الآخرين في الاجتماع بك و النقاش معك. و تذكر أنه لا شيء يضع نهاية لسوء الفهم و الاستئثار بالرأي سوى الرغبة الصادقة في سماع وجهة النظر الأخرى.

14) نسيان الأسماء :

من الضروري ذكر أسماء من تخاطبهم أثناء الحديث بقدر المستطاع، و هذا السلوك ضروري

لإظهار بالعلم و احترامهم علان كلير وعلاناً يتذكرون الأسماء و السبب في ذلك ربما الانشغال الشديد أو ضعف الذاكرة ، فعندما تحيي شخصاً و تقف متردداً أمامه محاولاً تذكر اسمه، فإن ذلك يؤلمه و يشعره بالحرج.

ملخص اللوحة:

إن التخلص من العادات السيئة يساعدك على

تطمين قديرك على أنك علمت الحديث الطيب وعلاناً أي عادة سيئة و هو ما يؤثر على ثقتك بنفسك من ناحية أخرى، فإذا كانت لديك عادة التحدث بسرعة فاستبدلها بعادة الحديث البطيء، و إذا كنت تبدي استجابة فورية، فدرب نفسك على أن تتمهل قليلاً قبل أن ترد على من يحدثك، و هكذا.