شرارة النجاح

تبدأ من داخلك

رقم الإيداع لدى المكتبة الوطنية (2015/2/579)

حامد، وائل السيد

شرارة النجاح تبدأ من داخلك البرمجة اللغوية العصبية/ عمان:- دار غيداء للنشر والتوزيع، 2014

( ) ص

ر.أ: (2015/2/579).

الواصفات:/ النجاح// الشخصية// الإدارة

❖ تم إعداد بيانات الفهرسة والتصنيف الأولية من قبل دائرة المكتبة الوطنية

Copyright ®
All Rights Reserved

جميع الحقوق محفوظة

ISBN 978-9957-96-099-5

لا يجوز نشر أي جزء من هذا الكتاب، أو تخزين مادته بطريقة الاسترجاع أو نقله على أي وجه أو بأي طريقة إلكترونية كانت أو ميكانيكية أو بالتصوير أو بالتسجيل و خلاف ذلك إلا بموافقة على هذا كتابة مقدماً.

دار غيداء للنشر والتوزيع

تلاع العلي - شارع الملكة رانيا العبدالله مجمع العساف التجاري - الطابق الأول

تلفاكس : 5353402 6 962+ خلوي : 95667143 7 962+

ص.ب : 520946 عمّان 11152 الأردن E-mail: darghidaa@gmail.com

شرارة النجاح تبدأ من داخلك

البرمجة اللغوية العصبية

د. وائل السيد حامد
دكتوراه الصحة النفسية

الطبعة الأولى
2016 م – 1437 هـ

إهداء

إلى والدي رحمة الله علية.. ووالدتي بارك الله في صحتها
أهدى لكما يا من أهديتم إلي كل جميل وربيتماني على كل خير وكان هذا العمل هو نتاج اهتمام كما ورعايتكم الي لا يسعنييا أجمل ما وجد في حياتي إلا أن أسجد الله شكراً وحمداً على أن جعلني ابنكما.
وإلى زوجتي الحبيبة لكي الحب والشكر على ما و فرتيه لي من راحة ورعاية وحب كان لـه الأثر في هذا الإنجاز والحمد الله حمداً و شكراً أنجعلك سكناً لي و أدامـك رفيقـة دربي وشريكة لحياتي.
وأختي الوحيدة وفقها الله وأبنائي الأحباء "محمد، ما هيتاب، نغم" أهدى لكم درب النجاح
وأخيراً أدعوا الله أن يحفظكم جميعاً
وأن يجعلك من وزال طريقي أستنير به
وأن يعينني الله أن أبر بكم وأن أكون عند حسن ظنكم

المؤلف
د. وائل السيد حامد
الرياض 2014

الفهرس

تقديم 9
أول شرارة نجاح..... 13
نظريات تحديد دوافع الإنسان إلى النجاح 21
مفهوم البرمجة وتعريفها وتاريخها 41
نظريات قامت عليها البرمجة اللغوية العصبية 51
فرضيات البرمجة اللغوية العصبية..... 61
النظام التمثيلي..... 105
الأنظمة السمعية 109
الأنظمة البصرية 120
الأنظمة الحسية 129
تطبيقات البرمجة في التواصل 139
كيف تحقق هدفك 205

تقديم

الحمد لله الذي لولاه ما جرى قلم، ولا تكلم لسان، والصلاة والسلام على سيدنا محمد (صلى الله عليه وسلم) كان أفصح الناس لسانا وأوضحهم بيانا إنه من دواعي سروري أن أتيحت لي هذه الفرصة العظيمة لأكتب في هذا الموضوع الهام ؛ الذي يشغل بالنا جميعا لما له من أثر كبير في حياة الفرد والمجتمع وهو موضوع (صناعة النجاح)

بعد ما اتم الله علي نعمته وأنهيت أفضل السبل لإدارة الذات لتنفيذ الأمور بطريقة صحيحة؛ وقيادتها لكيفية التنفيذ؛ وصولاً لإطلاق أول شرارة للنجاح الداخلية.

التي حاولت أن أجمع فيها أفضل وصفات النجاح العلمية النظرية لأقدمها في صورة عملية تطبيقية لأحقق الهدف الحقيقي الذي نسعى جميعاً لتحقيقه وهو النجاح.

لا يسعني إلا أن أسجد لله حمداً وشكراً

على ما وهبني من عون وصبر من اجل إتمام هذا الكتاب

أول شرارة نجاح

أول شرارة نجاح

حاول الإنسان منذ القدم تفسير الظواهر المميزة التي تبدو له غير طبيعية، أو غير تقليدية، ومنها الذكاء والقدرات المميزة لبعض الأشخاص، وأسرار النجاح الذي حققه من صنعوا التاريخ، وتراوحت تفسيرات الإنسان لهذه الظواهر بين إسنادها إلى قوى غيبية، وبين إسنادها إلى ظروف ومؤثرات محيطة موضوعية أو غير موضوعية.

فقديماً كان الكل يعتقد أن النجاح مثل الذكاء موروثاً؛ ثم بدئنا نكتشف أن الذكاء ينمي ويمكن صناعته وعليه فالنجاح أيضاً له سواعده ودروبه التي تهدي كل من يسلكها تحقيق المعدلات التي سطرها لنفسه وحددها بإيمانه في قدراته على إدارة ذاته وإمكانياته لقيادتها التي تعتبر هي أساس النجاح.

وخلال السنوات الماضية لم يظهر تفسير للنجاح والتميز يمكن صياغته بشكل منهج تدريبي لتخريج، أو إنتاج، بشر مميزين بمقاييس معينة.

ولكن في أواخر الثمانينات وأوائل التسعينات من القرن الماضي، بدأت تتشكل نواة فكر جديد ينظر نظرة مختلفة إلى التفوق والتميز الإنساني، واعتمد هذا الفكر على استيعاب ونقد خلاصة ما كتبته البشرية خلال 300 سنة حول التفوق والنجاح، أو ما يسمى بأدب النجاح.

جاء اهتمام الغرب بأدب النجاح نتيجة عاملين أساسيين، هما:

1- تعزيز دور النجاح الشخصي والمنافسة في المجتمع الغربي، والذي تجلى في تركيز رجال الإعلام على مشاهير الناجحين في مختلف المجالات، من العلم والتعليم إلى الاقتصاد والصناعة، وإلى الفن والرياضة، ووصولا إلى الجريمة والإرهاب.

2- حاجة المؤسسات العملاقة إلى تطوير كوادرها القيادية والإدارية، فمع توسع الاستثمارات العالمية، ظهرت حاجة ماسة لدى مدراء الشركات العملاقة لتوظيف مدراء فروع يعملون بكفاءة عالية، ولم يعد مدير واحد عبقري يستطيع وحده الحفاظ على شركاته التي توسعت بشكل كبير.

هذان العاملان دفعا عددا كبيرا من العلماء لدراسة النجاح والتفوق الإنساني معتمدين على تمويل الشركات الكبيرة للبحوث المضنية في هذا المجال. وجاءت النتائج مذهلة فعلا، وأثبتت نجاحها خلال السنوات العشرين الماضية كعلم حقيقي يقدم منهجا تعليميا لصناعة النجاح والتفوق.

القيادة والإدارة:

يركز أدب النجاح الحديث على مفهومين أساسيين، هما مفهوما القيادة والإدارة، ويطرحان عددا كبيرا من التعاريف لكل منهما. وقد وجدت أن أبسط تعريف للمفهومين هو التالي:

الإدارة: تنفيذ الأمور بطريقة صحيحة.

القيادة: تحديد الأمور الصحيحة ليتم تنفيذها.

يمكننا أن نتخيل مجموعة من العمال ينشرون غابة، في المقدمة تجد عمال النشر يجزون الأشجار بالمناشير الكهربائية، ويعملون حسب خطط موضوعة لهم من قبل الإداريين. يقوم الإداريون أيضا بتأمين كل مستلزمات العمال، من الطعام إلى قطع غيار الآليات، ويقومون برسم الخطط التفصيلية لكل عملية، ويحرصون على تنفيذ الخطط بأفضل شكل ممكن، ويكونون على تواصل مباشر مع عدد كبير من الأشخاص والمهام. أما القائد فهو الذي يتسلق أعلى شجرة ويوجه الإداريين، أو يقول لهم: توقفوا، نحن في الغابة الخاطئة.

يتجلى تطبيق مبادئ القيادة والإدارة بشكل واضح في المؤسسات الكبيرة، خصوصا في أوروبا التسعينات، حيث كان من الشائع أن يقول مدير لمهندس عنده: أنا أدفع لك لتحسب وتحل المسائل، وليس لتفكر بدلا عني، بينما يقول المدير العام لأحد مدرائه المعاونين: أنا أدفع لك لتدير موظفيك بشكل صحيح، وليس لتنقل مشاكلهم إلي.

من الواضح أن الأشخاص الذين ينفذون الأوامر أو يحلون المسائل متوفرون دائما، فهم خريجوا الجامعات الذين حصلوا على بعض الخبرة في عملهم، وهم كثرة ويعانون البطالة ولذلك لا قلق لدى الإدارات على توفرهم.

ولكن كيف تحصل المؤسسة على مدراء جيدين وقادة أذكياء؟

أدب النجاح المعاصر

جاءت الردود على هذا السؤال نتيجة دراسات مطولة ومعمقة على مدى أكثر من ثلاثين عاما، وما زالت مستمرة إلى اليوم. بعض الدراسات شملت دراسة حالات النجاح، وتفصيل طرق تفكير الناجحين اللامعين (نموذج: ديزني وأينشتاين)، وبعض الدراسات قدمت وصفات سريعة للنجاح العام، أو للنجاح في حالات خاصة (مثلا: النجاح في مهن العلاقات العامة، أو المبيعات)، وهناك دراسات أخرى ركزت على تحليل ظواهر النجاح وربطها بمحيطها الاجتماعي.

ساهم في تأليف الكتب في هذا المجال أشخاص ممن يعتبرهم المجتمع ناجحين لامعين، مثل مدراء الشركات العملاقة الذين صنعوا أنفسهم بأنفسهم، والسياسيون البارزون الذين رسموا مستقبل بلادهم وبلدان أخرى، إضافة إلى علماء مختصين.

وبما أن موضوع النجاح الشخصي لم يكن قد أخذ شكل علم حقيقي في ذلك الوقت، فقد ساهم في الكتابة فيه أيضا أشخاص حاولوا نقل بعض أفكار الفلسفات المعروفة إليه.

البرمجة اللغوية العصبية Neuro-Linguistic Programming(NLP)

نلاحظ في هذه النظريات المخطط أن الشخصية هي نتيجة للمحدد الخارجي (الأجداد والمجتمع) أو الداخلي (تجارب الطفولة، العقل الباطن). وبشكل عام نلاحظ هنا تأثر هذه النظريات بتجربة بافلوف عن الفعل المنعكس الشرطي، والتي يمكن تمثيلها بأن لكل مثير أستجابة ولقد رصد العالم بافلوف وجود أفعال غريزية أو لإرادية تتولد تلقائيا استجابة لمولد داخلي أو خارجي، وأثبت إمكانية توليد هذه الأفعال اللاإرادية بتقليد الباعث الأساسي أو ربطه بباعث آخر.

لا شك أن لهذه النظريات قدرا من الصحة، وقد أجرى الروس (السوفييت) تجارب مطولة على هذا النوع من النظريات، وخرجت من عندهم أفكار مدارس المتفوقين ومناهج تحريض الإبداع، وأثبتوا إمكانية تعليم الذكاء في تجاربهم على لعبة الشطرنج وعلى تقنيات الحساب الذهني فائق السرعة.

أما في مجال القيادة والإدارة، فلاشك أن هذه النظريات لاقت فشلا ذريعا، والسبب الأساسي أنها أهملت المواهب الأساسية للإنسان التي تميزه عن الحيوان. لقد كان تطبيق هذه النظرية في محاولات تدريب الكوادر القيادية والإدارية أهم عامل في نقضها وإثبات الحاجة إلى مستوى جديد من التفكير في هذا المجال.

وجاء المستوى الجديد ليقول: "الإنسان يستطيع تحديد شخصيته بنفسه، وتشكيلها كما يريد، بغض النظر عن تراث أجداده، ومهما كانت تجارب طفولته، وعلى الرغم من كل ضغوط مجتمعه" وظهر اتجاهان أساسيان حتى الآن يعتمدان هذا المستوى في معالجة الموضوع هما البرمجة اللغوية العصبية، ونظرية العادات السبع.

تعني هذه العبارة أن الإنسان يستطيع برمجة جهازه العصبي بلغة معينة. البرمجة هي تشكيل رؤية عن العالم الخارجي، والجهاز العصبي هو الجهاز الذي يدير كل وظائف جسم الإنسان، أما اللغة، فهي وسيلة تواصل بين الإنسان وجهازه العصبي. وممارسة البرمجة اللغوية العصبية هو ايجاد برمجة معينة للاستجابة لأوضاع محددة في العالم الخارجي.

تبدو هذه النظرية كتوسيع آخر لتجربة بافلوف، ولكنها ليست كذلك، فهي تضيف بعدا جديدا إلى تجربة بافلوف هو إدراكها لإرادة الإنسان وقدرته على توليد الباعث وتحديد الاستجابة له، وتدريب نفسه على توليد هذه الاستجابة لهذا الباعث، حتى يصبح الأمر لاإراديا. ولذلك لا يمكن إجمال NLP مع توسيعات نظرية بافلوف.

إن NLP منهج مستقل يتقاطع مع تجربة بافلوف في بعض التفاصيل، أما المبدأ فهو مختلف كليا. ويعتمد على فعل إرادي واع يتم تحويله تدريجيا إلى فعل لاإرادي عن طريق برمجة الجهاز العصبي بلغة معينة.

في منتصف السبعينات من القرن الماضي ظهر أول كتاب يحمل اسم البرمجة اللغوية العصبية، وقد وضعه كل من جون غرندر (عالم لغويات) وريشاردباندلر

(عالم رياضيات). جاء هذا الكتاب تتمة لأعمال قام بها آخرون، وقد تابع تطويره آخرون أيضا، ومازال تطويره مستمرا إلى يومنا هذا.

ولكن في مجالات تطبيقه الأخرى، مثل تطوير الشخصية، وإتقان الأداء، والتعليم وتربية الأطفال، أثبتت تقنيات NLP نجاحا هائلا، وأصبح اليوم أداة لا غنى عنها في المؤسسات الكبيرة.

مدخل إلي البرمجة العصبية

البرمجة اللغوية العصبية (NLP) مجموعة طرق وأساليب تعتمد على مبادئ نفسية تهدف لحل بعض الأزمات النفسية ومساعدة الأشخاص على تحقيق نجاحات وإنجازات أفضل في حياتهم. تتميز هذه المدرسة النفسية بأن متقن أساليبها لا يحتاج معالج خارجي فهي يمكن أن تكون وسيلة علاج نفسي سلوكي ذاتي, تحاول أن تحدد خطة واضحة للنجاح ثم استخدام أساليب نفسية لتعزيز السلوك الأنجع ومحاولة تفكيك المعتقدات القديمة التي تشخص على أنها معيقة لتطور الفرد, ومن هنا جاء تسميتها بالبرمجة أي أنها تعيد برمجة العقل عن طريق اللسان(اللغة).

أول من طرح أسلوب البرمجة اللغوية العصبية كان ريتشارد باندلر وجون جريندر عام 1973م كمجموعة نماذج ومبادئ لوصف العلاقة بين العقل واللغة (سواء كانت لغة حرفية أو غير حرفية (جسدية) وكيف يجب تنظيم العلاقة بينهما (برمجة) للتأثير على عقل الشخص وجسده وتفكيره. هذا التأثير قد يكون بعلم ووعي الشخص المعالَج أو لاوعيه.ودراسة لبنية الخبرة الشخصية, فهي أساسا تتأسس على أن سلوك الفرد بكامله له بنية قابلة للتحديد عمليا.

وبهذا نجد أن (باندلر) قد أضاف شيئا جديدا هو (البرامج العقلية). إلى هنا لم يكن العالمان قد وضعا (علما) بالمعنى المعروف لمصطلح العلم، ولكن ما فعلاه كان هو الإبداع الحقيقي في الـ NLP ومن أجل أن يعطيا اكتشافيهما صبغة علمية حاولا إضافة بعض الإضافات، فتشكلت النواة الأولى للـ NLP من :

مكونات البرمجة العصبية

1. إطار فكري يتمثل في بعض الآراء والأفكار الفلسفية للفيلسوف كورزيبسكي (افتراضات)
2. مهارة النمذجة التي اكتسباها من خلال تجربتهما مع ميلتون وفرجينيا.
3. مهارات فرتزبيرلز أحدي المؤسسين لنظرية العلاج الجشط التي.
4. البرامج العقلية.(steave, Andreas., 1987:18)

فسحر هذا العلم هو في قدرته على تحويل هذه (العلوم المدمجة) إلى تقنيات فعالة مؤثرة كما تري في هذا المثال التوضيح العملي اعتمادا علي البرامج العقلية:

مر حكيم بجمله علي ثلاث أخوة متعاركين علي تقسيم ميراث من والدهم مكون من سبعة عشر جملاً، وآفادو أنهم يريدون تقسيمهم بحيث أن يذهبن صفهم إلى الأول، والثلث الآخر إلى الثاني، والتسع للثالث؛ دون أن نذبح جملاً؟

الحكي مس أعطيكم جملي هدية، الآن تمتلكون 18 جملاً، النصف يذهب إلى الأكبر؛ أي تسعة جمال، والثلث يذهب إلى الابن الأوسط؛ أي ستة جمال، والتسع يذهب إلى الابن الأصغر؛ أي اثنان؛ إن عدد الجمال التي وزعناها فقط 17 جملاً، الباقي (1) هو الذي أعطيتكم إياه، إن كان بإمكانكم أن تعيدوه لي، سأتمكن من الاستمرار في رحلتي). فتكون هنا البرمجة اللغوية العصبية جمل الرجل الحكيم الجمل الثامن عشرا؟ (سو نايت، 2004: 121)

نظريات تحديد دوافع الإنسان إلى النجاح

نظريات تحديد دوافع

الإنسان إلى النجاح

مقدمة

التحفيز Motivation هو أن تجعل شخصاً مُتحفزا أي مُتَحمسا لأداء شيء ما. كل منا له ما يحفزه لفعل أشياء ما. ما الذي يجعلك تتحفز لمشاهدة مباراة لكرة القدم مع أنك لن تحصل على أي مقابل مادي؟ ما الذي يحفز النساء على زيارة السوق؟ ما الذي يحفز الإنسان على قصّ نجاحاته في العمل؟ ما الذي يجعل العاملين في مؤسسة ما متحفزين لأداء أفضل ما عندهم وما الذي يجعل نفس العاملين في ظروف أخرى مُحبطين؟

هناك ما يدفع كلٌ منا لفعل شيء ما فالجوع يدفعك أن تأكل والعطش يدفعك أن تشرب .هناك ما يحفزنا إلى العمل ويجعلنا نحاول أن نأتي بأفضل أداء وهناك أشياء قد تُحبطنا وتجعل الموظف يكاد لا يجد طاقة ليتحرك من مكتبه. هذه المحفزات والمحبطات هي من الأمور التي ينبغي أن يعيها أي مدير لأن التحفيز يجعلك تحصل على طاقات هائلة من العاملين والتحبيط يجعلك تخسر هذه الطاقات.

التحفيز يجعل الموظف يفكر في حلول والتحبيط يجعله يؤدي ما عليه ولا يحاول أن يبذل أي جهد زائد. التحفيز يجعل الموظف يؤدي وهو مستمتع بالأداء والتحبيط يجعله يؤدي ما لابد من أن يؤديه وهو كاره. فالأداء يتناسب مع قدرة الموظف على أداء العمل وعلى حافزه لأداء العمل فكلما زاد الحافز لنفس الموظف يتحسن الأداء.

بعض المديرين يقول:على الموظف أن يؤدي عمله ولا داعي لتحفيزه لذلك؟ نعم يجب على كل شخص أن يؤدي عمله الذي هو مكلف به والذي يتقاضى عليه أجره ولكن المدير عليه أن يقوم كذلك بدوره الذي يتقاضى عليه أجره ومن ذلك أن يحمل الموظف على بذل كل ما عنده وعلى أن يحفزه على بذل جهده وفكره في أداء العمل. قد يظن البعض أن العقاب هو التحفيز بعينه ولكن يمكن للموظف تجنب العقاب بدون أن يبذل كل فكره وجهده فعندما تقابله أي عقبة فلن يحاول تفاديها ولن يحاول مساعدة مديره بفكره ولكنه سيعمل كالآلة.

نظريات تحديد دوافع الإنسان إلى النجاح (نظريات في التحفيز)

Theories of human motivation to determine the success

1- نظرية التوازن لكوفي
2- نظرية خماسية التحفيز

3- نظرية الاحتياجات المتسلسلة لماسلو
4- نظرية العاملين لهيرزبرج.
5- نظرية العدالة لآدم
6- نظرية التوقع
7- نظرية وضع الأهداف
8- نظرية التعزيز.

أولاً: نظرية التوازن لكوفي: Equilibrium theory to Kofi

لخصت نظرية التوازن في أربع احتياجات هي الروح والعقل والجسد والعاطفة. ويؤكد كوفي على ضرورة إحداث التوازن في تلبية تلك الاحتياجات تحت شعار أن أعيش وأحب وأتعلم وأترك ورائي أثراً طيباً.

والمفتاح الأساسي لإشباع هذه الحاجات هو التوازن والتفاعل وإعطاء كل ذي حق حقه. كما يذكر كوفي أن لدى الإنسان قدرات أربع هي: إدراك الذات "قوة الشخصية"، الضمير الحي "قوة الإيمان"، الإدارة المستقلة "قوة الاستجابة"، الخيال المبدع "قوة العقل" وأن التوازن مطلوب لها أيضاً.

ثانياً: نظرية خماسية التحفيز Theory of a five-year stimulus

مجموعة من الميكانيزمات المرتبطة التي تعمل معاً علي تبادل الرسائل الأيجابية بين مصالح الشخص الذاتية ومصالح الشخص الخارجية وما بين قوي الشخص الإيجابية وبين أفكاره السلبية.

1. الاستحواذ على القلوب
2. التلاحم والاندماج بين الإدارة والعاملين
3. إشعار العاملين بملكيتهم للمشروع وشراكتهم فيه
4. تعزيز التعليم والتدريب،
5. التمكين وتحرير الفعل

والعوامل الخمسة هي:

أولا: الاستحواذ على القلوب. ويتم ذلك عبر:

1. بلورة رؤية مفجرة للطاقات وصورة مشرقة للمستقبل تكون باعثاً ومحركاً يدفع الإنسان للنهوض مبكراً وترك دفء الفراش والإسراع للعمل.
2. تحقيق الاستقرار العائلي. عندما يلمس الموظف اهتمام مؤسسته باستقراره العائلي من خلال الرعاية والاطمئنان اللازمين، فإن ذلك يشيع البهجة في القلب والرضى مما يجعل الإنسان قادراً على العطاء والإنتاج. ومن أمثلة ذلك سؤال عمر بن الخطاب لابنته حفصة: أي بنية كم تصبر المرأة عن زوجها؟ قالت: شهراً واثنين وثلاثة، وفي الرابع ينفذ الصبر. فجعل ذلك مدة البعث في الجهاد حتى لا يتغيب الرجل أكثر من ذلك عن زوجته.

ثانياً: التلاحم والاندماج بين الإدارة والعاملين. ويتم ذلك عبر:

1. الإصغاء الفعال للآراء والمقترحات المقدمة من الموظفين. كما أن المؤسسات الكبرى تنفق ملايين الدولارات على استطلاعات الرأي كي تصل إلى فهم أعمق لسلوك الزبائن.
2. التواصل المتبادل مع العاملين، بحيث يتيح التواصل المفتوح بين الإدارات تبادل الخبرات والمعلومات بشكل رسمي أو غير رسمي. وقد طبق الرسول عليه الصلاة والسلام هذا في مواقف عدة منها استجابته لمشورة سلمان الفارسي في حفر الخندق.

ثالثاً: إشعار العاملين بملكيتهم للمشروع وشراكتهم فيه. ولذلك أثر كبير على نفس العامل وأدائه. ويتم ذلك عبر:

1. إسقاط الحواجز المعنوية بالتقليل من المستويات الإدارية المتعددة في المنظمة. إن إقفال المسؤولين للأبواب وابتعادهم عن العاملين والأتباع يشعر الموظف بأنه يعمل لحساب الغير، وهو شعور محبط. وقد كان شرط عمر

بن الخطاب في التولية "أريد رجلاً إذا كان أميرهم كأنه رجل منهم، وإذا لم يكن أميرهم كان أميرهم".

2. الشفافية أو نشر الأسرار. إن إعطاء العامل أسرار المنظمة وإطلاعه على الوضع المادي للمنظمة يشعره بمدى ثقة الإدارة به ويزيد من إحساسه بالمسؤولية تجاهها. مع وجود حالات قد تتطلب الكتمان أو محدودية الإطلاع. فقد كتم الرسول صلى الله عليه وسلم نيته فتح مكة في حين أعلن نيته الهجوم على خيبر وقام بتوزيع الغنائم بشكل علني في حنين.
3. المشاركة في السراء والضراء. إذ لا ينفع أن تكون المشاركة في اتخاذ القرارات ورسم الخطط فقط، وإنما يجب أن يكون الموظف شريكاً في النتائج المادية التي يتم تحقيقها نتيجة لذلك. مما يشعره بالالتزام والشراكة في المنظمة.

رابعاً: تعزيز التعليم والتدريب، فنحن نحيا في عالم سريع التغيير تتضاعف فيه المعارف والمعلومات وعلينا أن نواكبه حتى لا نتخلف عنه. ويتم ذلك عبر:

1. توفير الأمن الوظيفي، لا الوظيفة الآمنة. فالمؤسسة التي لا تمنح الموظف وظيفة دائمة يشعر أفرادها بالضيق وعدم الاطمئنان، أما المؤسسة التي تعطي الفرصة للموظف لتطوير نفسه وتحسين أدائه فتعطيه الثقة بالنفس وبقدرته على الالتحاق بأي مؤسسة أخرى في حال تركه العمل معها. وانعكاس ذلك على جو العمل والانتاجية سيكون إيجابياً بدون شك.
2. تشجيع التعليم المستمر. وذلك عبر توفير برامج تدريبية منهجية متلاحقة وتوفير منح دراسية للراغبين، إذ أنه "لا يمكن تطوير المؤسسة دون تطوير العاملين فيها". وهذا ما حث عليه المصطفى عليه الصلاة والسلام بقوله: ومن سلك طريقاً يلتمس فيه علماً سهل الله له طريقاً إلى الجنة.

خامساً: التمكين وتحرير الفعل. أي منح الموظفين الحرية الحقيقية في تصرفاتهم وأفعالهم والسماح لهم باتخاذ القرارات المناسبة في ضوء سياسات الشركة. وذلك عبر:

1. حرية المحاولة والخطأ. عندما تقدر الإدارة محاولات الموظف في التجريب والإبداع سعياً لتحقيق أهداف المؤسسة يتحول الالتزام إلى تفاني إخلاص شديد. كما أن الناس بشعر بإنسانيتها من جراء خطأهم وصوابهم.
2. تصميم برنامج خاص للتمكين والتحرير. وقد يشمل مثل هذا البرنامج الإعلان شهرياً عن إجراءين أو تصرفين لم يعد من المهم الحصول على توقيع أو موافقة الإدارة عليهما قبل القيام بهما. كما يمكن أن يتضمن البرنامج وضع تحديات أمام العاملين تلهب مشاعرهم وحماسهم بأفكار جديدة يمكن أن تحقق نتائج مذهلة.

ولا يفوتنا أن نلفت النظر إلى أن شخصية القائد وتصرفاته تشكل عامل تحفيز وإلهام لأتباعه إن أحسن استغلالها. ولعل مما يتميز به القائد المسلم عن غيره من القادة ما يلي:

النية الصالحة الصافية التي تصفي العمل من شوائب الدنيا وأهوائها، فتجعل كل خطوة وكلمة لله سبحانه وتعالى، فهو بالله ولله ومع الله.

الربط بين العمل الدنيوي والهدف الأخروي، مع الارتفاع والسمو لما عند الله. فهو يقصد وجه الله في كل أعماله.

الالتزام بقيم الإسلام العظيمة وقواعد الحلال والحرام في المعاملات التجارية ومع من يرأسهم وأمام من هم أعلى منه. فهو يخشى الله في كل أعماله ويلتزم بشرعه ما أمكن.

الاقتداء بالنموذج القيادي الأعلى محمد عليه الصلاة والسلام وأصحابه الكرام ومن سار على نهجهم من التابعين.

ثالثـاً: نظريــة الاحتياجــات الإنســانية لماســلو Theory of human needsmaslow

حدد ماسلو Maslow خمسة أنواع من الاحتياجات لكل الناس وحدد لها ترتيبا بمعنى أن الإنسان يبحث عنها بالترتيب المذكور. فعندما يتم تلبية الاحتياجات الأدني نسبيا يبحث الإنسان عن المستوى الأعلى من الاحتياجات. هذه الأنواع الخمسة من الاحتياجات هي:

احتياجات فسيولوجيةPhysiological needs

وهي الاحتياجات الأساسية التي يحتاجها الإنسان ليحيا وهي المأكل والمشرب والهواء والمسكن والملبس والأسرة. لذلك فإن المؤسسات تحتاج أن تلبي هذه الحاجات الأساسية بتوفير الدخل المادي الكافي أو بعض الدعم لموظفيها مثل قروض الإسكان.

احتياجات الأمانSafety needs

يحتاج كل إنسان أن يشعر بالأمان من المخاطر ومن التهديد فهو يبحث عن العمل الآمن المستقر والسكن الآمن والصحة المستقرة. لذلك فإن المؤسسات يمكنها تحفيز موظفيها بتوفير وسائل الأمان في العمل وبتوفير الاستقرار والإحساس بعدم الخوف من الفصل وبتوفير بعض برامج العلاج المجاني أو المدعم وبرامج توفر ما يشبه المعاش بعد التقاعد.

احتياجات اجتماعية Social needs

وهي الحاجة لتكوين صداقات والانتماء لمجتمع. لذلك فإن المؤسسات يمكنها تحفيز العاملين بتوفير جو اجتماعي جيد وتنظيم لقاءات اجتماعية أو توفير الوسائل لها. هذه الاحتياجات تشمل الاحتياجات الاجتماعية خارج العمل بمعنى قضاء وقت مع الأسرة والأصدقاء والأقارب. فهذه احتياجات لابد من تلبيتها من خلال وجود أجازات وتحديد أوقات العمل بحيث لا يصبح العامل يذهب لبيته عند النوم فقط.

احتياجات الاحترام (التقدير) Esteem needs

بعد توفير الاحتياجات الأساسية ثم الامان ثم الاحتياجات الاجتماعية فإن الإنسان يبحث عن التقدير ممن حوله. فهو يبحث عن النجاح وعن تقدير الناس لذلك والحصول على وضع متميز. الإنسان يريد أن يقدره زملاؤه في العمل ومن يعرفونه خارج العمل. فهو يذهب لأسرته ليخبرهم بحصوله على جائزة التفوق في كذا. وهو يريد أن يشعر زملاءه بتقدمه في العمل فيريد مثلا أن يترقى لمراكز أعلى لكي يظهر نجاحه.

تحقيق الذات Self-Actualization needs

بعد توفير كل هذه الاحتياجات فإن الإنسان يبدأ في البحث عن تحقيق الذات وهو أن يقدم أحسن ما عنده ويستغل كل طاقاته فيبدع ويتطور إلى حدود عالية جدا.

رابعاً: نظرية العاملَين لهيرزبرج Herzberg's 2-factor theory

تقول هذه النظرية بأن هناك مجموعتان من العوامل:

المجموعة الأولى وهي التي يسميها هيرزبرج العوامل الصحية (أي الأساسية) تشمل:

- الاستقرار الوظيفي بمعنى الشعور باستمرارية العمل وعدم التهديد بالفصل
- عدالة نظم المؤسسة
- المنزلة المناسبة وهي تشمل المركز الوظيفي و السلطات وساعات العمل ومكان العمل المحترم مثل المكتب المناسب
- الدخل المادي الكافي والمميزات وتشمل جميع ما يتقاضاه العامل من اجر ومميزات مثل العلاج والاجازات ووسيلة مواصلات وغير ذلك
- الإشراف والذاتية وتعني وجود قدر من التحكم الذاتي في كيفية أداء العمل
- العلاقات الاجتماعية الجيدة في العمل
- ظروف العمل وهي تعني ظروف العمل المناسبة من حيث وسائل الأمان وتوفر ادوات العمل والخدمات الأساسية للعاملين

حسب هذه النظرية فإن هذه العوامل لسيت محفزات بل إن نقصها يعتبر عامل تثبيط ومصدر إحباط وبالعكس فإن توفيرها يجعل العامل راضيا وليس محفزا. أي أنها أشياء لايد من تلبيتها ولكنها وحدها غير كافية للتحفيز.

المجموعة الثانية هي التي يسميها هيزبرج مجموعة الحوافز وتشمل.

- العمل المثير أي العمل الذي يرضي اهتمامات العامل وقدراته.
- التقدير أي التقدير من الرؤساء والزملاء.
- فرص النمو أي الشعور بوجود فرص للترقي والتطور وزيادة الدخل.
- تحمل المسئوليات أي وجود فرص لتحمل مسئوليات واتخاذ قرارات وقيادة الآخرين.
- الإنجازات وهي وجود مجال لتحقيق إنجازات وتجاوز الأداء المطلوب كما أو كيفا.

هذه العوامل هي التي تعتبر محفزة حسب هذه النظرية. بمعنى أن المجموعة الأولى (العوامل الصحية) لا تؤدي إلى تحفز ولكن نقصها يؤدي إلى عدم الرضا عن العمل أما التحفيز فيأتي من المجموعة الثانية. وكأن هذه النظرية تتفق بشكل ما مع نظرية إي آر جي في أن الاحتياجات قد يتم تلبيتها في آن واحد وتتفق مع ماسلو في أن الاحتياجات الأساسية لابد من تلبيتها أولاً. كما تلاحظ فهناك تشابه بين مفردات النظريات المختلفة وإن اختلف التقسيم.

شكل
لمجموعتي العوامل الاساسية في نظرية هيرزبرج

هذه النظرية توضح أهمية تصميم العمل بحيث يكون مُمتِعا للعاملين فيعطيهم مجالا للإبداع واتخاذ القرارات وتحمل المسئولية وتحقيق الإنجازات.

من الأشياء الجيدة التي تشرحها هذه النظرية هي ظاهرة عدم تحفز العاملين في بعض الأحيان بالرغم من ارتفاع الدخل المادي وتوفير فرص للترقي وذلك يحدث حين لا يكون العاملين راضين عن العمل نفسه. فحسب هذه النظرية فارتفاع الدخل المادي والترقيات لا تعوض عن طبيعة العمل الممتعة التي يشعر فيها الإنسان أنه يحقق ذاته ويقوم بعمل رائع يقدره الآخرون.

من الحقائق التي تتفق عليها هذه النظريات أن المال ليس هو المحفز الوحيد وأن المال وحده لا يكفي فالمال يلبي الاحتياجات الأساسية أو الفسيولوجية فقط ولكن الإنسان له احتياجات اجتماعية واحتياجات الاحترام فهو يريد أن يشعر أنه يقوم بعمل له قيمته وأن أمامه في عمله تحديات يحاول التغلب عليها وأن هناك من يقدره.

فالمال ليس هو المحفز الخارق وإلا فلماذا يريد الشخص عظيم الثروة أن يستمر في العمل؟ الإنسان يسعى لأن يعامل كإنسان فهو يريد البقاء ويريد أن يحيا كإنسان له احترامه وله فكره وله شخصيته وله أصدقاؤه وله نجاحاته وله تأثيره في العمل.

خامساً:نظرية آدم للعدالة Adam's Equity Theory

هذه النظرية تقول بأن الشخص يقارن بين ما يعطيه لعمله وما يتلاقاه في المقابل من العمل وبين ما يعطيه غيره وما يتلقاه ومن ثم يحدد مدى عدالة المؤسسة. فالموظف عادة ما يقول: إن فلانا قد حصل على تقييم عالٍ أو مكافأة أعلى مني على الرغم من أنه لا يؤدي مثلي ولكنه صديق للمدير أو ...قد يحدث العكس أحيانا فيشعر الشخص بأنه قد حصل على أكثر مما يستحق مقارنة بغيره .

هذا قد يؤدي بالشخص الذي يشعر بالظلم أن يقلل من مجهوده في العمل ليقلل من إحساسه بالظلم أي لكي يتساوى المجهود مع المقابل مقارنة بزميله. بالطبع قد لا يفعل الموظف ذلك لكونه يحاول أن يؤدي العمل بأمانة ولكنه يظل غير محفز بل محبطا.

أي أن هذه النظرية تعني أن عدم الشعور بالعدالة هو وسيلة تثبيط ومصدر إحباط. لذلك فإن على المؤسسة أن تُشعر العامل بالعدالة قدر الإمكان. لاحظ أن المطلوب هو الشعور بالعدالة وليس مجرد العدالة بمعنى أنه لا يكفي أن تعدل ولكن يجب أن يعرف الموظف أن القرارات عادلة لذلك فإن عمليات التقييم لأداء الموظفين لابد أن تتبع قواعد محددة وأن تتم بقدر كبير من الجدية.

هناك نظم كثيرة للتقييم ولابد من اختيار نظام مناسب واتباعه بدقة وهذا موضوع قد نناقشه بالتفصيل في مقالة تالية إن شاء الله. من الأمور الجيدة أن تُشرك الموظف في عملية تقييمه أي أن تسمح له بعرض رأيه فقد يوضح حقائق قد تكون قد نُسِيت وقد يساعده ذلك على تذكر أوجه ضعف عنده كذلك. وفي أمور التقييم والترقيات والتدريب والأجازات وكل الأمور المرتبطة بالعاملين يجب وجود نظم وتطبيقها بعدالة وأمانة وعدم محاباة. هذه هي أحد ركائز التحفيز.

سادساً: نظرية التوقع Expectancy Theory

هذه النظرية تضع ما يشبه المعادلة الحسابية لحساب قوة الحافز. هذه النظرية تقول ان الشخص يختار ما يعمله بناء على قوة الحافز والتي يقدرها الشخص بناء على صعوبة المهمة أو الهدف وحجم العائد عليه وأهميته بالنسبة للشخص نفسه .لذلك فإن الحافز يتوقف على حاصل ضرب ثلاثة عوامل:

التوقع :Expectancy اعتقاد الشخص بمدى قدرته على تحسين أدائه وتحقيق الأداء المطلوب. فعندما يكون العامل يقوم بعمل ما في أربع ساعات ثم تحدد له جائزة إن أنجز ذلك العمل في ربع ساعة فإنه لن يفكر في المحاولة لأن الأمر بالنسبة له مستحيل .

ولكن إن قلت له أن الجائزة ستُمنح لمن ينجز العمل في ثلاث ساعات ونصف أو ثلاث ساعات فإنه قد يفكر جديا في بذل المجهود لتحقيق هذا الهدف.

هذا التوقع يتأثر كذلك بمقدار تحكم العامل في النتائج بمعنى أنه لا توجد عوامل خارجية خارجة عن إرادته ستمنعه من تحقيق الهدف مثل وجود عيب في الآلة أو الأداة التي يستخدمها .

فمثلا قد تطلب من العامل تحقيق إنتاجية ما في الأسبوع على الرغم من ارتباط الإنتاجية بنوعية المنتج المطلوب وهو ما لا يتحكم فيه العامل، فهذا يجعل العامل يشعر بعدم تحكمه في النتيجة أصلا.

لابد أن يكون الهدف واضحا لكي يستطيع العامل تقدير قدرته على تحقيقه فلا تضع أهدافا غامضة. فمثلا عندما يكون تضع هدفا لطالب أن يحصل على مجموع يتجاوز الـ 90% فهذا واضح ولكن عندما تقول له سأعطيك جائزة عندما تحصل على أكثر من 90 %بشرط حصولك على أكثر من 93% في الحساب وأكثر من 96% في اللغة العربية وبشرط أن يكون ترتيبك لا يقل عن الرابع وأن تحصل على المركز الأول في اللغة الإنجليزية...فهذا هدف يصعب فهمه وتقدير إمكانية حدوثه.

ارتباط الأداء بالعائد :Instrumentalityوهي الثقة في أن الشخص سيحصل على العائد بناء على أدائه فعلا أي الثقة في التزام المؤسسة بالتقييم والمكافأة بناء على أداء كل شخص. إن لم تكن لدى العامل ثقة في الإدارة فإنه سَيشُك أن الإدارة ستفي بوعدها وهذا سيقلل من حماسه لتحقيق الهدف.

تقييم العائد :Valenceوهي تقدير الشخص لقيمة العائد بالنسبة له ولأهدافه. فكل شخص تختلف اهتماماته وبالتالي فإن العائد المناسب لشخص قد يكون قليل القيمة في نظر غيره فهذا يريد مالا وهذا يريد تقديرا وذاك يريد تحقيق ذاته. فكلما كان للعائد قيمة كبيرة عند العامل كلما تحفز لهذا العمل. العائد هنا قد يكون ماديا أو معنويا.

قوة الحافز = التوقع X ارتباط الأداء بالعائد X قيمة العائد

إذن فهذه النظرية توضح أن الحافز سيكون ضعيفا إذا كان الهدف المطلوب صعبا جدا أو مستحيلا أو كان العائد لا يرتبط بالأداء أو كان العائد قليل القيمة في نظر الموظف. أي باختصار لابد أن يتناسب المجهود مع العائد وأن يكون الهدف قابل للتحقيق.

لاحظ أهمية تأكد الموظف بان المجهود سيكون له تأثير حقيقة على العائد وارتباط ذلك بنظرية العدالة. من الواضح أهمية وضع مكافآت أو جوائز تلبي احتياجات الموظفين أو محفزاتهم على اختلافها.

سابعاً: نظرية وضع الأهداف Goal setting theory

أن العاملين يحبون أن يكون أمامهم هدف محدد من مستوى الأداء ليحققوه وأن تحقيق الهدف هو غاية في حد ذاته. فكأن هذه النظرية تبين تحفز العامل لتحقيق هدف محدد وتأثير ذلك على الأداء ونظرية التوقع تبين العوامل التي تؤدي إلى التزام العامل بالهدف المحدد. لابد أن يكون الهدف فيه قدرٌ من التحدي بمعنى أن لا يكون سهلا جدا

وأن لا يكون صعبا جدا بل يكون فيه قدر من الصعوبة لكي يتحفز العاملون له. لابد أن يكون الهدف محددا بشكل واضح. ويفضل أن يكون الهدف مرتبط بمدة زمنية معقولة مثل عدة شهور أو سنة وليس خمس سنوات ويمكن تقسيم الهدف بعيد المدى لأهداف قصيرة المدى.

أظهرت الدراسات فعالية أسلوب تحديد الأهداف وأهمية إعطاء العاملين معلومات حول نسبة تحقيقهم للهدف. فعند توفير هذه المعلومات يتحفز العاملون لتحسين أدائهم أكثر ولكن عند غياب هذه المعلومات فإنهم يفقدون الحماس. وغنيٌ عن الذكر بان الأمانة في إبلاغ العاملين بنسبة تحقيق الهدف هي مهمة جدا.

لذلك فإن تحديد أهداف للعاملين بل وحتى على المستوى الشخصي هو من الأشياء المهمة. فمثلا عند تحديد هدف بتقليل العيوب بمقدار 1% فإن تحقيق ذلك هو شيء يحقق قدر من الاحترام للنفس والمتعة الشخصية. بالإضافة لذلك فإن وجود أهداف يجعل الكل يلتف حول هذا الهدف. ولذلك فإن المؤسسات تضع أهدافا سنوية تشتمل على قدر من التحسين بحيث يحاول المديرون والعاملون تحقيقها ويتم بعد ذلك متابعة النتائج والتحقق من مستوى الأداء مقارنة بالأهداف الموضوعة.

والشواهد على ذلك كثيرة فمثلا عندما تقوم باللعب مع بعض الأصدقاء بلعبة ما مثل كرة القدم فإنك تجد أن المجهود المبذول قليل ولكن بمجرد أن تقول أننا سنبدأ في عدّ الأهداف فإن الحماس يدب في نفوس الجميع مع أن عدّ الأهداف ونتيجة المباراة لن يترتب عليها أي شيء. وعندما تلعب مع طفل صغير فإنك قد لا تبذل جهدا كثيرا لكي تسمح له أن يلعب ويشعر بقدرته على الفوز ولكن عندما يكبر هذا الطفل فإنه يشعر أن طريقتك لعبك لا تعطيه قدرا من التحدي فيبدأ يطالبك بأن تلعب كما تلعب مع الكبار، فهذا مثال بسيط لأهمية وجود تحدي -محدود- في الهدف.

الأهداف التي يمكن وضعها كثيرة وتختلف حسب طبيعة العمل فمثلا قد تضع هدفاً لموظفي خدمة العملاء أن يحصلوا على تقييم متوسط من العملاء قيمته أعلى من 85% أو أن يكون متوسط زمن خدمة العميل أقل من المتوسط الحالي بـ 10%. وقد تضع هدفا مثل عدم وجود إصابات في العمل أو تحقيق رقم إنتاج شهري ما. وقد يكون الهدف تقديم أفكار لتطوير العمل بمتوسط فكرة لكل فرد في الشهر. ومن الجيد أن يشترك العاملون في وضع بعض الأهداف فهذا مما يكسبهم إحساسا بالمشاركة وهو ما ينعكس على تحفزهم لتحقيق الهدف.

ثامناً:نظرية التعزيز (التقوية) Reinforcement Theory

عندما تقوم بعمل فيشكرك الناس عليه فإنك تحاول تكرار نفس العمل بعد ذلك توقعا لرد الفعل الإيجابي. أما عندما يلقى عملك استياء من الآخرين أو عدم اهتمام فإنك لا تحاول بذل مجهود لتكرار نفس العمل مرة أخرى لأن رد الفعل المتوقع سلبي. هذا الأمر يحدث في العمل فإن العامل قد يسلك سلوكا او يفعل فعلا فيجد استحسانا من

رؤسائه فهذا يحفزه على تكرار نفس السلوك أو المجهود في المستقبل. وقد تجد نفس هذا العامل قد عمل مع مدير آخر فلاقى منه لا مبالاة أو استياء من هذا العمل -الذي كان يلقى استحسان المير السابق- فتجده بعد ذلك لا يريد القيام بهذا العمل.

التحفيز بالتعزيز يعني تعزيز السلوك الجيد عن طريق إيجاد عائد إيجابي نتيجة لهذا السلوك الجيد. هذا التعزيز قد يكون بالشكر أو المديح أو المكافآت المالية أو غير ذلك من أشياء لها قيمة للعامل. وقد تقوم بإضعاف فرص تكرر السلوك أو التصرف غير المرغوب فيه عن طريق المعاقبة بشكل من الأشكال.

المعاقبة قد تكون مجرد اللوم أو الحض على تغيير السلوك أو التحذير الكتابي أو الشفهي أو الحرمان من ميزة أو العقوبة المالية. المعاقبة أو اللوم يجب أن يتم بشكل بناء وعادل وبعقوبة ملائمة وأن يكون التركيز على تحسين الأداء والسلوك وليس على الانتقام من العامل وتوبيخه وهذا أمر قد نناقشه في مقالة منفصلة إن شاء الله.

لاحظ أن التعزيز الإيجابي قد يُغنينا عن الكثير من التعزيز باللوم والمعاقبة والحرمان من المميزات. لذلك فإن على المديرين الاهتمام بهذا النوع (التعزيز الإيجابي) وخلق الكثير من الفرص للشكر والتقدير والجوائز والمكافآت وما إلى ذلك. لا تنتظر أن يقوم الموظف بعمل يوفر لك آلاف الدولارات أو الريالات حتى تشكره ولكن قدِّر العمل الجيد سواء كان صغيرا أو كبيرا مع اختلاف حجم التقدير. لاحظ الفرق بين مدرسة لا تُكرم سوى الطلبة الأوائل على المدرسة في التعليم ومدرسة تعطي جوائز للمتميزين في كل فصل وفي كل علم وفي كل نشاط وفي كل شهر. إن الطالب يكون محفزا ومستمتعا بالدراسة في المدرسة الثانية .فكذلك الحال في العمل.

هناك أمر مهم نتعلمه من هذه النظرية وهو أن عدم تقدير العمل الجيد قد يؤدي إلى عدم تكراره. فقد تجد العامل يقول:"لقد عملت لساعات طوال لكي اكتب هذا التقرير ثم أعطيته للمدير فطرحه جانبا او أخذه ولم يقل لي كلمة شكر واحدة .في المرة القادمة سوف أفعل كما يفعل الآخرون فأكتب تقريرا عاديا في ساعة واحدة." وآخر يقول "لقد قمت بأعمال عظيمة كثيرة وتحملت الكثير وعند المكافأة لم يذكرني أحد. لا أدري إن كنت سأقوم بهذا المجهود مرة أخرى لكي يكافأ غيرى كل مرة."

عملية التعزيز لا يمكن أن تتم بشكل متواصل بحيث كلما فعل الموظف (العامل) شيئا نعطيه مكاقأة مادية أو معنوية فهذا أمر غير عملي. ولكن التعزيز يتم بشكل متقطع وهذا التقطع أو جدول التعزيز له أشكال مختلفة:

التعزيز على فترات ثابتة: وهذا يعني تعزيز العمل الجيد كل فترة ثابتة فقد تكون هناك مكافأة شهرية للمجهود المتميز أو الأداء الجيد وقد يكون مرور المدير على العاملين كل يوم او أسبوع وشكره للمجتهدين بكلمات مثل "مجهود طيب" "رائع" وما إلى ذلك .ولذلك فإن بعض المؤسسات تقدم حوافز مادية كل شهر أو اثنين

أو ستة أشهر بحيث يزيد هذا الحافز المادي مع زيادة الاداء. وكذلك عملية تقدير العامل المتميز كل شهر أو سنة وتقدير الأفكار المميزة كل فترة زمنية وهكذا.

التعزيز على فترات متغيرة: مثل أن يقوم المدير بتقييم العمل على فترات غير محددة وبالتالي يقدر العمل الجيد أو يكافئ عليه.

التعزيز حسب نسب ثايتة: وهذا يعني ان تكافئ عمال الإنتاج كلما أنتجوا ألف قطعة مثلا أو تكافئ العامل كلما قدم فكرة تم تنفيذها لتطوير العمل أو تكافئ خدمة العملاء على حسب عدد المشاكل التي قاموا بحلها وهكذا.

التعزيز حسب نسب متغيرة : وهو أن يتم التعزيز حسب تحقيق مستويات من الأداء ولكنها غير محددة على وجه الدقة مثل التعزيز حسب نسب ثابتة ولكنها تدور حول رقم متوسط ما. فمثلا قد تكافئ عمال الإنتاج عندما ينتجون مائة قطعة ومرة اخرى عندما ينتجون مائة وعشرون ومرة اخرى عندما ينتجون ثمانون.

كل طريقة من طرق جدولة التعزيز لها مميزاتها وعيوبها فبعضها يحفز بشكل كبير مثل التعزيز حسب نسب ثايتة وبعضها مثل التعزيز على فترات متغيرة أو نسب متغيرة يتميز بتأصيل السلوك الجيد بحيث يصبح عادة. وباختصار فإنه يمكن استخدام أكثر من طريقة لتحقيق نتائج جيدة. الحافز المعنوي مثل التقدير والشكر قد يتم على فترات متغيرة أما الحافز المادي فإن توزيعه على فترات ثابتة له أهمية للعامل حيث يمكنه من تنظيم حياته المادية نوعا ما. ولكن ذلك لا يمنع وجود حوافز مادية أخرى على فترات غير محددة سلفا فإن عامل المفاجاة له قيمته.

كيف يمكن الاستفادة من هذه النظريات؟

هذه النظريات مع اختلافها أوضحت لنا أمورا مهمة تساعدنا على تحفيز العاملين .لاحظ كيف يمكنك دمج هذه النظريات فيمكنك تقديم حافز يُلبي الاحتياجات الأساسية وفي نفس الوقت يكون مرتبطا بهدف محدد مسبقا ويحقق كذلك نوع من التقدير. ولاحظ كيف أن التحفيز لابد أن ينبني على تقييم عادل يشعر به العاملون فهذا يربط نظرية آدم للعدالة بنظرية ماسلو وبنظرية إي آر جي وبنظرية التوقع.

لاحظ أن تحديد أهداف فيها قدر من التحدي يعطي فرصة لتلبية احتياجات تحقيق الذات والتقدير. وكذلك فإن تلبية الاحتياجات الاجتماعية قد تشتمل على فرص لتحقيق الذات والحصول على قدر من التقدير فتنظيم مسابقات في العمل في الرياضة والثقافة وغيرها يتيح للعاملين الاستمتاع بالمشاركة فيها والتنافس وحصول بعضهم على جوائز وتقدير من زملائهم.

نظرية التعزيز لا توضح ما هي الأشياء التي تمثل قيمة للعامل وهذا نجده في نظريات ماسلو غيره. والتعزيز بالعقوبة لابد أن يكون عادلا بمعنى ان يطبق على كل العاملين بنفس الطريقة وهذا يربط نظرية التعزيز بنظرية آدم للعدالة. فيمكنك دمج كل هذه النظريات بحيث تتوصل إلى وسائل رائعة للتحفيز.

مراجع الفصل

1- Behavior in Organizations, Greenberg and Baron, seventh edition, 1999, Prentice Hall.
2- Essential Manager's manual, Heller and Hindle, 1998, Darling Kindersley
3- Human Motivation, Yashio Kondo, 1996, 3A Corporation
4- Human Resouces Management, Bernardin and Russel, Second Edition, 1998, Irwin McGraw-Hill
5- Managment, John Naylor,1999, finanacial times and Pitman Publishing.
6- http://www.brooonzyah.net/vb/t19113.html

مـفـهـوم
البرمجة اللغوية العصبية
وتعريفها وتاريخها

مفهوم
البرمجة اللغوية العصبية
وتعريفها وتاريخها

البداية:

بدأ في منتصف السبعينيات الميلادية على يد العالمين الأمريكيين جون جريندر وريتشارد باندلر الذين قررا وضع أصول Neuro Linguistic Programmin أو الـ NLP كعلم جديد أطلقا عليه اسم برمجة الأعصاب لغويا وكان ذلك في 1973 وبتشجيع من المفكر الإنكليزي والأستاذ بجامعة سانتا كروز (جريجوريباتيسون)، كما وأسهم معهم في وضع هذه البحوث كل من جود ثديوليزيلر ولزلي كامرونباندلر.

وقد بني جريندروباندلر أعمالهما على أبحاث قام بها علماء أخرون أشهرهم العالمان الأمريكي نعوم شومسكيو البولندي ألفريدكورزبسكي وذلك لنمذجة مهارة كل من:

1. ملتونإركسون (طبيب التنويم المغناطيسي).
2. فرجينيا ساتير(معالجة أسرية برعت في حل المشاكل الأسرية).
3. فرتزبرلز (مؤسس المدرسة السلوكية).

إذ أمكنهما من تفكيك هذه الخبرات والحصول عليها وقد استخرجوا 13 أسلوبا لملتون و7 أساليب لفرجينيا.

ومن هذه المهارات استطاعوا تحديد الوسائل الناجحة المتكررة من النماذج السلوكية للذين تعودوا الحصول على النجاح وكانوا قادرين على إنجاز هذه النماذج وتعليمها للآخرين، وهي النماذج التي سميت فيما بعد بالنماذج اللغوية العصبية والتي تكون منها هذا العلم.

والحقيقة أن أهم ما توصل إليه هذان العالمان أن الناس يتصرفون بناء على برامج عقلية، ولهذا فإننا لا نعتبر ما قدموه علما مستقلا، ولكن الابداع الحقيقي في علم البرمجة اللغوية العصبية هو في التركيبة التي ركبوها.

نشأة البرمجة اللغوية العصبية:

المؤسسان: ينسب فضل تأسيس هذا العلم إلى رجلين اثنين هما:

1. **جون جريندر**، وهو عالم لغويات من أتباع المدرسة التوليدية التحويلية التي أسسها اللغوي والسياسي الأمريكي الشهير نعوم تشومسكي.
2. **ريتشادربانلر**: وهو رياضيٌّ وخبير في الحاسوبيات ودارس لعلم النفس. وكان لهذين دور رئيس في اكتشاف أهم وأول فكرتين من أفكار الـ NLP. فإلى جريندر يعزى الفضل في اكتشاف فكرة (نمذجة) المهارات اللغوية.

وإلى باندلر يعزى الفضل في اكتشاف فكرة البحث عن الحاسب في عقول الناس.

وهاتان الفكرتان:

1. نمذجة المهارة اللغوية.
2. الربط بين البرامج الحاسوبية والبرامج العقلية.هما أهم وأول اكتشافين في علم البرمجة العصبية اللغوية.

كيف تم هذان الاكتشافان؟

كان ميلتون اريكسون (Milton Erickson) من أشهر علماء النفس الأمريكان في زمانه، وكان خبيرا بارعا في التنويم الإيحائى، وكان أعجب ما في أمره أنه يمتلك قدرة لغوية هائلة، لقد كان يستطيع بالكلام وحده أن يعالج كثيرا من الأمراض بما في ذلك بعض حالات الشلل وذلك باستخدام تقنيات التنويم بالإيحاء.

وهذا العلاج يقوم على إحضار المريض النفسي وكافة أفراد أسرته وإدارة حوار مع الجميع، ومن خلال هذا الحوار تتمكن ساتير من إصلاح النظام الأسري كله ومن ثم يتم القضاء على المشكلة النفسية لدى المريض ! سمع (جريندر) بـ (ميلتون) و(ساتير)، ولاحظ أن الجامع المشترك بينهما هو أنهما يستخدمان (اللغة) فقط في تحقيق نتائج علاجية مذهلة وفريدة. بدأ جريندر يتساءل عن السر في لغة هذين؟

وما الفرق بين كلامهما وكلام الآخرين؟ وهل ثمت طرائق أو أساليب معينة يستخدمانها بوعي (بقصد) أو بدون وعي في تحقيق هذه الإنجازات؟ ثم ـ وهذا أهم ما في الأمر ـ هل يمكن اكتشاف هذه الأساليب وتفكيكها ومن ثم تعليمها للآخرين لتحقيق نفس النتيجة؟

عند هذه النقطة الأخيرة توقف (جريندر) طويلا، هل يمكن تفكيك هذه الخبرة اللغوية ونقلها إلى الآخرين؟

بمعنى آخر: هل يمكن نقل نجاح ميلتون وساتير اللغوي إلى غيرهما؟ "

وإذا أمكن هذا فهل معناه أن كل نجاح في الدنيا يمكن أن تفكك عناصره ومن ثم ينقل إلى أشخاص آخرين؟"

سمع (جريندر) بعالمٍ حاسوبيّ بارع يمتلك قدرة فذة على تقليد الأشخاص يدعى (ريتشارد باندلر)والذي كان حينها دارسا لعلم النفس السلوكي، والتقى الرجلان في جامعة (سانتا كروز) بكاليفورنيا.

في هذه اللحظة كان (باندلر) قد بدأ يضع يده على مبدأ الـ NLP الأول، وهو (النمذجة) أو (محاكاة الناجحين) أو (نقل النجاح من شخص إلى آخر).من خلال محاكاة فرتزبيرلز (صاحب نظرية العلاج الكلي).

وهناك اتفقا على أن يقوما بتفكيك خبرة ميلتون وفرجينيا.. وفي النهاية استخرج الرجلان ثلاثة عشر أسلوبا لغويا لميلتون، وسبعة أساليب لساتير، وعند تطبيق هذه

الأساليب من قبلهما وجدا نتائج مذهلة!! لقد استطاعا إذن أن يقوما بعمل جليل.. أن يفككا الخبرة وينقلاها إلى الآخرين. وهذا ما سمي فيما بعد بـ (النمذجة). " لقد قام هذان العبقريان بأكثر من مجرد تزويدنا بسلسلة من الأنماط الفعالة القوية لتحقيق التغيير.

والأهم من ذلك أنهما زودانا بنظرة منتظمة لكيفية تقليد أي شكل من أشكال التفوق الإنساني في فترة وجيزة جدا ". هكذا تم اكتشاف فكرة (النمذجة) فلننظر الآن كيف اكتشف (باندلر) فكرة البرمجة العقلية.

بعد وضع المبدأ الأول بدأ باندلر يتساءل: إذا كانت برامج الحاسوب هي التي تحركه وتوجهه فما الذي يحرك العقل ويوجهه؟ وإذا كانت لغات البرمجة الحاسوبية هي الطريقة التي نتعامل بها مع مفردات المنطق الحاسوبي (الواحد والصفر) فما هي اللغة التي نتعامل بها مع مفردات المنطق العقلي (السيالات العصبية)؟.

باختصار: هل يمكن أن نقول: أن هناك برامج عقلية تتحكم في سير العقل كما أن هناك برامج حاسوبية تتحكم في سير الحاسوب؟ لم يكن باندلر أول من طرح هذا التساؤل، لكنه كان أفضل من أجاب عليه.

رأى باندلر أن مسلك علم النفس في التعامل مع منطق هذه السيالات العصبية مسلك قليل النتائج، بطيء الثمار، فأراد أن يقفز قفزا إلى النتائج...

أثناء نمذجة ميلتون وفرجينيا كان باندلر لا يكتفي بملاحظة الأساليب اللغوية بل كان يسأل المنمْذَج: بماذا تشعر؟ وبماذا تفكر؟ ماذا ترى وماذا تسمع؟ أي أنه يتتبع أحداث ما وراء السلوك.

ومن خلال هذه التساؤلات وجد باندلر أن لكل فعل برنامجا عقليا ذا خطوات، ومتى تتابعت الخطوات بنفس الطريقة كانت النتيجة نفسها، ومتى اختل ترتيب الخطوات تغيرت النتائج.

ولنشرح هذه الفكرة:

عندما أريد أن أشرب قهوة فإن هذا يتم من خلال برنامج قد تكون خطواته على النحو التالي:

1. إحساس بالعطش أو نحو مما أريد معالجته بشيء حار.
2. تخيل صورة كأس في العقل على هيئة معينة.
3. إحساس بملمس الكأس وحرارته.
4. الدخول في عملية البحث عن الكأس المتخيّل.
5. إذا وصلت إلى نتيجة مماثلة لصورتي المتخيَّلة (التركيب المقارن) فسوف ينتهي البرنامج، أما إذا وصلت إلى نتيجة مختلفة فسوف أستمر في البحث حتى أصل إلى ما أريد أو أضطر إلى تغيير تركيبي المقارن حتى يتوافق مع ما هو موجود. وبالتالي ينتهي البرنامج

الحقيقة أن كل أفعالنا وممارساتنا في الحياة تصدر عن برامج عقلية متكاملة. وإذا كان البرنامج ناجحا فسيكون العمل ناجحا، وإذا كان فاشلا فسيكون العمل فاشلا.

هذه النظرية التي انتهى إليها باندلر يمكن ـ نظريا ـ أن تنبني عليها آثار هائلة:

1. يمكنك أن تعدل في برامجك العقلية.
2. يمكنك أن تحذف من برامجك العقلية.
3. يمكنك أن تستعير برنامجا عقليا من غيرك(النمذجة) أو (المحاكاة).
4. بعض العقول قد لا تتقبل بعض البرامج. (الفروق الفردية)

وبهذا نجد أن (باندلر) قد أضاف شيئا جديدا هو البرامج العقلية.

إلى هنا لم يكن الرجلان قد وضعا (علما) بالمعنى المعروف لمصطلح العلم بل كانت فقط بعض الملاحظات، ولكن ما فعلاه كان هو الإبداع الحقيقي في الـ NLP. ومن أجل أن يعطيا اكتشافهما صبغة علمية حاولا إضافة بعض الإضافات، فتشكلت النواة الأولى للـ NLP من:

1. إطار فكري يتمثل في بعض الآراء والأفكار الفلسفية للفيلسوف الفريد كورزبسكي (افتراضات)
2. مهارات ميلتون وفرجينيا.
3. مهارة النمذجة التي اكتسباها من خلال تجربتهما مع ميلتون وفرجينيا.
4. البرامج العقلية.

ولعلك أدركت الآن سر صعوبة تعريف الـ NLP ! إن هذا العلم ململم، ومن ثم كان من الصعب إيجاد تعريف دقيق منضبط له. غير أن سحر هذا العلم هو في قدرته على تحويل هذه (الململمة) إلى تقنيات فاعلة مؤثرة.

ما بعد التأسيس..

بعد سبع سنوات من تأسيس هذه النظرية على يد جريندروباندلر وقع تنافس غير حميد بينهما فيمن يسجل هذه النظرية باسمه كعلامة تجارية محتكرة، هذا التنافس أورث انشقاقا فافترقا وصار كل منهما يعلم بطريقته، وقد أدى هذا إلى انتشار المعلومات التي كانا يريدان الاحتفاظ بها سرا وتقديمها لمن يدفع أكثر !

كان هذا التنافس فاتحة خير على العالم، فقد صار كل فريق يحاول أن يجتذب إليه أنصارا ومعجبين، فصار يقدم عروضا أكثر، ويكشف أسرارا أكثر، فانتشر العلم وتداوله الناس وشاع في أوساطهم.

غير أن التنافس أدى أيضا إلى آثار غير حميدة، ففي سبيل الكسب السريع، بدأ البعض يقدم مغريات لا أخلاقية، وظهرت دعايات من نحو: كيف تغوي الجنس الآخر؟ كيف تجري الصفقات مع من لا يريد؟... الخ.

مما أدى إلى رفع الكثيرين لقضايا ضد مدربي الـ NLP بحجة أنهم تسببوا في الإضرار بهم ماديا أو معنويا. وهذا كله أورث هذا العلم سمعة سيئة، مما حدا ببعض المشتغلين به إلى ابتداع أسماء أخرى فرارا من هذه الصورة القاتمة.

بعد فترة تبنى هذا العلمَ بعض الدارسين المهتمين، فظهرت جهات معتبرة تقدم هذا العلم بمعايير جيدة، وتوجهات عامة حميدة، وأخلاقيات عالية. وخلال السنوات الثمانية الأولى كان ثمت آخرون أسهموا في تأسيس هذا العلم وإقامة بنيانه، منهم:

1. روبرت ديلتس، مؤسس جامعة الـ NLP في كاليفورنيا.
2. وايت وود سمول، رئيس الاتحاد العالمي لمدربي البرمجة العصبية اللغوية.

مقدمة حول النظرية:

الهندسة النفسية هي المصطلح العربي لهذا العلم والترجمة الحرفية للعبارة الإنكليزية هي البرمجة اللغوية العصبية أو البرمجة اللغوية للجهاز العصبي

- عصبي
- لغوي
- برمجة

عصبي: تغطي ما يحصل في المخ والنظام العصبي وكيف يقوم الجهاز العصبي بعملية تشفير المعلومات وتخزينها في الذاكرة ومن ثم استدعاء هذه الخبرات والمعلومات مرة أخرى. أما الجهاز العصبي فهو الذي يتحكم في وظائف الجسم وأداءه وفعالياته كالشعور والسلوك والتفكير.

لغوي: ترجع إلى الطريقة التي نستخدم بها لغة الحواس Nonverbal ولغة الكلمات Verbal وكيف تؤثر على مفاهيمنا والعلاقة مع العالم الداخلي، واللغة هي وسيلة التعامل مع الآخرين.

برمجة: ترجع إلى المقدرة على تنظيم المعلومات (الصور والأصوات والاحاسيس والروائح والرموز والكلمات) داخل أجسامنا وعقولنا والتي تمكننا من الوصول إلى النتيجة المرغوب فيها،

وهذه الأجزاء تشكل البرامج التي تعمل داخل عقولنا. أما البرمجة فهي طريقة تشكيل صورة العالم الخارجي في ذهن الإنسان، أي برمجة دماغ الإنسان.

مراجع الفصل

1. أندرو براديري: البرمجة اللغوية العصبية - في تطوير مهارات NLP
2. ابراهيم الفقي البرمجه اللغويه العصبيه
3. ستيفى كوفي ادراة الاولويات - العادات السبع لاكثر الناس فاعلية.
4. علي الحمادي قواعد ومبادئ التغيير

نظريات
قامت عليها البرمجة اللغوية العصبية

نظريات قامت عليها البرمجة اللغوية العصبية

تأسست البرمجة اللغوية العصبية كأساس نظري من خمس نظريات تقليدية تكمل بعضها بعضا، علي الرغم من أنها لم تظهر في وقت واحد، إلا أنها تقوم علي الافتراضات الناتجة من عمليات النمذجةModeling وإعداد النماذج وهي:

[1] **نظرية مضاهاة علوم الحاسبات بنموذج العقل** The Cybernetics Theory of The Mind لجريج وريباتيسونعن المستويات العصبية المنطقية للتغير والتعلم، والتي تم تطويرها من قبل روبرت ديلتزRobert Dilts من خلال نظرية المجال الموحد(Jelem, Schutz, 1995: I)

ويعد جريج وريباتيسون احد العلماء البريطانيون، وكانت لكتاباته تأثير عميق علي العديد من أبرز مؤيدي البرمجة اللغوية العصبية، وكتب في العديد من المهارات منها التواصل، ونظرية مضاهاة علوم الحاسبات بنموذج العقل، وعلم النفس، والعلاج النفسي، وعلم الإنسان، وعلم الوراثة.

وحصل علي زمالة جامعة جوجينهام عن محاولاته الأولي في تأليف الأفكار الخاصة بهذه النظرية حيث قام بتأليف كتابه عن خطوات نحو بيئة العقل سنة 1972 Steps Towards An Ecology of Mind (كارول هاريس، 2004: 45- 46)

وفي هذا الكتاب تصورات ومفاهيم المستويات العصبية المنطقية للتفكير المنظم، فحدد أن التصنيف المنطقي للمعني يختلف نفسه من تصنيف لآخر داخل نفس المستوي، فالمستوي العصبي المنطقي يرتبط بتسلسل هرمي لمجموعات ومستويات عصبية مقارنة.

حيث تؤثر وتتأثر معاً بمفهوم المستوي العصبي الرئيسي المفترض أنه علي قمة الهرم، حيث إن كل مستوي عصبي منطقي يكون أكثر تجريدا من المستوي الذي يليه، علي أن يكون لكل مستوي درجة اكبر من التأثير علي الفرد. (Bateson, 1979: 280& Bateson, 1972: 122).

وقد أشار باتيسون أن هناك تسلسلا هرميا طبيعيا في عمليات التعلم والتغيير والتواصل، وان قواعد تغيير شيء ما علي أي مستوي يختلف عن قواعد التغيير لشيء ما علي مستوي أدني منه، فقد يؤثر التغيير علي المستوي الأدنى في المستوي الأعلى، ولكن ليس من الضروري ذلك، غير أن التغيير علي المستويات الأعلى يحدث دائماً تغييراً في المستويات الأدنى. (سو نايت، 2004: 264)

وتم ترتيب هذه المستويات العصبية- المنطقية من قبل روبرت ديلتز لتشمل ستة مستويات أساسية يمكن عندها تشكيل كل فرد في تسلسل هرمي هي البيئة، السلوك، القدرات، المعتقدات والقيم، والهوية، والجوانب الروحية وتأتي علي قمة هذا التسلسل الجوانب الروحية، وفي قاعدته، البيئة.

وكل مستوي يتضمن أكثر من مكون عصبي للفرد، وغالبا ما يتم تصوير هذه المستويات الخمسة الأولي بمثلث القاعدة، بينما المستويات الأعلى في صورة مثلث مقلوب فوق مثلث القاعدة.

[2] نظرية التعلم الاجتماعي لألبرت باندورا Albert Bandura

وإعداد النماذج التي قام بها كل من باندلروجريندر وفقا لهذه النظرية القائمة علي النمذجةModeling(Jelem, Schutz, 1995: I) ويعد باندورا عالم نفس عمل في جامعة ستانفورد كان تركيزه الأساسي يدور حول بناء الجسور بين نظريات التعلم التقليدية والنظريات المعرفية للشخصية من خلال تأكيده مفهوم توقع الفاعلية الذاتية Self- Efficiency Expectation.

كما عمل علي ربط علم النفس الإكلينيكي والتطبيقي في فهم الشخصية من خلال دمج علم النفس المعرفي مع مبادئ السلوكية لبحث العلاقة بين توقعات الأفراد وسلوكهم.

خاصة أنه اكتشف العلاقة بين ما يتوقع الأفراد أن يفعلوه وكيف يفعلونه بالفعل، وتعتبر دراساته من أهم الأنماط في التفاعل بين الخرائط العقلية والأداء السلوكي الذي يعرف في البرمجة اللغوية والعصبية بمنحني باندوراBanduraCurve الذي يسمح بإكساب الفرد الوعي وإعادة تشكيل لإدراكاته وإستراتيجياته الخاصة وتغييره.

فعندما يتعلم الفرد لنموذج معين، فهو في حاجة إلي إعادة استدعاء الصور التفصيلية للكيفية التي تم بها إنجاز المهمة بواسطة النموذج فيتعلم كيف يدرك النقص في الأداء علي أنه تغذية راجعة وليست فشلا (Dilts, Delozier, 2000: 82- 90).

ويرى باندورا أن النمذجة تتحدد بأربع عمليات هي:

(أ) **الانتباه**: حيث ينظم المدخل الحسي وإدراك الحدث النموذج بما يشمله من خصائص جاذبه للانتباه وحوافز التدعيم المحتمل عند الانتباه للحدث النموذج.

(ب) **الاحتفاظ**: ويشير إلى الترميز الذي يتم للحدث النموذج لكي يخزن ويتم استخدامه في المواقف المستقبلية.

(ج) **الاستخراج الحركي**: ويقصد به إعادة السلوك المنمذج والذي يجب أن يحدث تدعيماً له عند أدائه في سلوك ظاهر.

(د) **الدافعية**: وهى التي تحدد ما إذا كان السلوك الذي تم اكتسابه عن طريق الملاحظة سوف تؤدى أم لا. (إلهام عبد الرحمن، 2004: 156)

[3] نظرية النحو التوليدي التحويلي

The Trans Formational Grammar Theory

لنعوم تشومسكي والتي تقوم علي افتراضات الفرد كورزيبسكي حول نظريته عن حدود الزمن Time Binding والتي قدمت كأساس نظري ومؤثر في إعداد النماذج اللغوية التي كان يقوم بها كل من باندلروجريندر. (Jelem, Sehutz, 1995: 2)

فتعد نظرية النحو التوليدي التحويلي من أهم النظريات المؤثرة في البرمجة اللغوية العصبية، وقام بتأسيسها نعوم تشومسكي وهو عالم لغويات بني أعماله علي أفكار كورزيبسي وكان له الفضل في تطور البرمجة اللغوية العصبية، وعمل تشومسكي في علم دلالات الألفاظ العامة في مجموعة من الصحف.

ثم جمعت أعماله في إصدار واحد سنة 1957 بعنوان بناء الجمل، ووضع هذا العمل الأساس بما يتضمنه من الأفكار المتعلقة بالبنية العميقة والسطحية للجمل، وهي من أهم جوانب البرمجة اللغوية العصبية.

ويعتبر كتابه الثاني الذي صدر عام 1965 جوانب النظرية وبناء الجملة أكثر تفصيلا وتوضيحا لهذه الأفكار (كارول هاريس، 2004: 45) وتتضمن النظرية 1957-1965 في النحو تجسيد جانبين من جوانب البناء اللغوي:

الأول: ويعني بتوليد خيوط أساسية عن الجمل وتداعياتها فيما يسمي البناء العميق The Deep Structure،

والثاني: ويعني بالتحولات التي ينبغي تطبيقها علي البناء العميق لإنتاج عدد من الأبنية السطحية The Surface Structures.(Miller, McNeill, 1975: 676)

كما تنطلق هذه النظرية أساسا من أن مهمة الوصف اللغوي هي تحديد القواعد التي تربط بين الأصوات الكلامية ومعانيها الدلالية، وتتعامل مع الحقائق العلمية في المجال اللغوي لا من أجلها في ذاتها، بل لأنها تدل علي وجود مبادئ تنظيمية في العقل البشري تعمل ما أمكن عمله من أجل أن يستعمل المتكلم لغته ببراعة وإبداع (محمد حماسة، 1983: 25)

أي أن أنماط التفكير أو البنية العميقة يتم التعبير عنها بالعديد من الأنماط اللغوية أو البنيات السطحية، وأن البنية العميقة تصل إلي البنية السطحية بعد سلسلة من التحولات التي تعمل كنمط لترشيح الخبرة الخاصة بالبنيات العميقة، ويري كل من جريندروباندلر أن هذه التحولات تتضمن مجموعة من العمليات هي الحذف والتعميم والتي تنعكس من خلال البنية السطحية اللفظية. (Dilts, Delozier, 2000: 165)

فالبنية السطحية مصطلح لغوي يستخدم في الاتصال المنطوق أو المكتوب والمستوحي من البنية العميقة أو الخفية مع تأثيرات الحذف والتحريف والتعميم، أما البنية العميقة تمثل المعني أو الشكل اللغوي الكامل للتعبير الذي تستمد منه لغة الاتصال الحياتية اليومية للبنية السطحية بعد دخول المؤثرات التي تؤثر علي الخبرة (هاري الدر وبيريل هيذر، 2003: 373).

وتأثرت نظرية النحو التوليدي التحويلي بأعمال الفريد كورزيبسي مؤسس علم الدلالات والألفاظ العامة وتطورها حيث أهم فروض البرمجة اللغوية العصبية The

Map Is Not The Territory وهي أن الخارطة العقلية لا تمثل الواقع علي الأرض وإنما تمثلنا لهذا الواقع.

وتأثرت البرمجة اللغوية العصبية بفلسفته عن اللغة في وضع نموذج الما وراء Meta- Model، فيري كورزيبسي أن التقدم الإنساني يأتي نتيجة مرونة الجهاز العصبي القادر علي أداء واستخدام المثيلات الرمزية أو الخرائط الذهنية عن العالم التي تسمح بتحريف أو حذف أو تعميم خبراته ونقلها للآخرين. (Dilts, Delozier, 2000: 577)

[4]نظرية المجال الموحدUnified Theoryلديلتز فيري

تؤكد أن البرمجة اللغوية العصبية بدأت بوصفها نظرية موحدة في ميدان واحد (إطار جزئي) يضم مجالات علم الأعصاب واللغويات والذكاء الاصطناعي، وقام ديلتز بتصميم إطار عام لفهم طبيعة الأداء الإنساني الذي يتضمن ثلاثة عناصر هي:

1. مستويات الأداء (المستويات العصبية المنطقية) Neuro- Logical Levels.
2. الزمن.
3. المنظور أو المواقع الادراكية.

وهذا الإطار يوظف أيضا في مجال العمليات التكوينية، أي تلك التي تنشأ فرصا في التطور والنمو، ويساعد هذا الإطار علي تنمية القدرة علي إدارة مستويات متعددة وإحداث التغيير في التواصل بواسطة وجهات نظر متعددة، كذلك تبني علي شكل قفص للتسلق مثل اللعبة في حديقة الأطفال، ويمكن استخدامها في صورة مادية لاكتشاف العلاقات والخبرات التي تتضمنها هذه العناصر وتجربتها. (كارول هاريس، 2004: 74- 75).

[5] نظرية الجش تالتGestalt Theoryرائد الجش تالت (فيرتز بيرلز)

يعود الفضل في تأسيس نظرية الجش تالت لماكس فرتهيمر، وقد ساعده منذ بداية النظرية كل من كوفكاوكوهلروفرتزبيرلز والعلماء الثلاثة من ألمانيا؛ ونظرية الجش تالت تدخل ضمن المدرسة المعرفية، واهتم علماء الجش تالت بالإدراك وبدأ بتفسير التعلم من خلال إثارة سؤال:

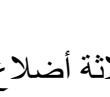
كيف يتعلم الفرد إدراك المواقف التي يوجد فيها؟

أهتم علماء الجش تالت بالإدراك الكلي، حيث إن كلمة جش تالت وهي كلمة ألمانية تعني صيغة أو شكل أو نموذج أو تنظيم، وهي تشير لاهتمام أصحاب النظرية بخصائص النظام الذي تنتظم فيه عناصر أي ظاهرة- فالكل له أهميته على الأجزاء.

وجاءت الفكرة من أننا لا ندرك الأجزاء التي يتكون منها الشيء وإنما ندرك الشكل العام، وهناك ما يسمى بالحركة الظاهرة - موقع الأجزاء-.

إذاً وفقاً لمدرسة الجش تالت فالكل لا يساوي الأجزاء بل هو أهم من الأجزاء والذي يزيد من أهمية هي الحركة الظاهرة.

مثال:

1-المثلث  لا ندركه على أنه ثلاثة أضلاع وثلاثة زوايا، بل ندركه على أنه مثلث. وعندما نرى ثلاثة أضلاع متباعدون أو نري ثلاث زوايا متباعدة لا ندركها على أنها مثلث.

2-الثلاث نقاط التالية ندركها على أنها مثلث • • نتيجة لموقعها (الحركة الظاهرة).

وجهة نظرية الجش تالت في الخبرة والنسيان:

يرى علماء الجشت التي أن خبرات الفرد وما يدخل لذاكرته ليست عناصر منفصلة بل هي عبارة عن جشت التي تكون في خبرة الفرد، والتعلم من وجهة نظرهم ليس مجرد إضافة جديدة في الذاكرة أو نسيان خبرة معينة بل هو عبارة عن تغير جش تالت الخبرات من جش تالت إلى جش تالت آخر، أيضاً هذا التغيير قد لا يحدث من الخبرات فقط بل قد يحدث من التفكير بمعنى أنه ليس من الضروري أن يمر الإنسان بالخبرة مباشرة.

إن التعلم وفقاً لنظرية الجش تالت ليس مجرد خبرة تدخل للدماغ أو تخرج منه بالنسيان، ولكن جش تالت الخبرات يتغير من جشت التي إلى جش تالتى آخر. إذاً من الخطأ أن نقول خبرة غيرتني أو النسيان غيرني وفقاً لنظرية الجش تالت.

إن أصحاب نظرية الجشت التي يفسرون عملية التعلم على أنها عملية إعادة تنظيم مجال الإدراك الذي يوجد فيه الكائن. (Jelem, Schutz, 1995: 2)

إن تركيز علماء الجشت التي على الكليات المتحدة لا يعني عدم اعترافهم بالانفصال بين الوحدات، فمن وجهة نظرهم أن الجشت التي من الممكن أن يشار إليه على أنه كل معزول بنفسه أو منفصل عن الكليات الأخرى، ومن هذا التصور خرجت فكرة (الشكل والأرضية)، حيث إن الموقف يتكون من عدة جش تالت أو كليات، ويتم إدراك الموقف من خلال مرحلتين:

1. **الشكل**: الجشت التي البارز المميز أمام الفرد.
2. **الأرضية الجش تالتية**: الخلفية الأقل تحديداً وتمايزاً، والتي يظهر عليها الشكل.

فإن تحديد ما هو شكل وما هو أرضية أمر نسبي ويرتبط بظروف معينه، فما ينظر إليه الفرد على أنه شكل قد يصبح هو ذاته أرضية في موقف آخر. (ممدوح الكناني، أحمد الكندري، 1995: 225-227-228-231)

ترى نظرية الجشت التي بأن الإنسان حرّ ويستطيع التخلص من الماضي، وأن يعيش الحاضر، وأنه قادر على اتخاذ قرارات مسئولة في سلوكياته، ويرى بيرلز بأن الإنسان مفطور على تحقيق ذاته، ويفترض الجشت التي بأن الإنسان يتصف بالصفات التالية:

1. الإنسان (كل) له جسم وعاطفة وعقل وأفكار وأحاسيس تعمل بشكل متشابك، كما أنه جزء من البيئة ولا ينفصل عنها.
2. الإنسان (فاعل) فالإنسان له دور فاعل وليس له دور الفرد المستجيب فقط، كما تراه السلوكية، فهو يقرر مسئولياته تجاه المثيرات، وأن الاستجابات ليست الموجهة له.
3. الإنسان (واع) فهو مدرك لأحاسيسه بشكل واعي.
4. الإنسان (قادر على الاختيار) وتكون قدرته على الاختيار من خلال وعيه لذاته، وهو مسئول عن سلوكه الخفي والظاهر.
5. الإنسان (مالك للإمكانيات) فهو يمتلك الإمكانيات ومصادر القوة على العيش بفاعلية، ويمكن أن يستعيد ذاته من خلال خبرته وأفكاره.
6. الإنسان (ابن لحظته) يعيش الإنسان لحظته الحالية (هنا والآن) وهو يخبر نفسه في الوقت الحاضر، ويستطيع أن يختبر الماضي والمستقبل الآن كتذكر للماضي، وكتوقع للمستقبل.
7. الإنسان (حيادي) فهو لا سيء ولا شرير.

كما أشار كوفكا في كتابه مبادئ علم نفس الجش تالت إلى أن الأسس التي يعتمد عليها في تفسير الأستبصار هي ذاتها الأسس التي يعتمد عليها في تفسير التعلم والتي تمثل قوانين التعلم وهي: قانون الامتلاء أو التنظيم أو التوضيح / قانون التقارب / قانون الإغلاق/ قانون التشابه.(محمد عبد القادر، 1996: 265- 270)

وقد صممت فنيات العلاج الجشت التي لتقوية الخبرة والانتباه للعملية التي تعترض محتوي الخبرة ودمج المشاعر المتصارعة منها المواجهة ولعب الأدوار، فكثير من فنيات البرمجة اللغوية العصبية مأخوذة من العلاج الجشت التي وأسلوب فرتزبيرلز في علاج مرضاه وتأكيده الخبرة الحسية والتلميحات غير اللفظية والتعرف علي الأجزاء الداخلية الغير متناسقة والعمل معها واستقطابها. (Dilts, Delozier, 2000: 452)

فرضيات
البرمجة اللغوية العصبية

فرضيات البرمجة اللغوية العصبية

تصاحب البرمجة العصبية اللغوية مجموعة من المسلمات ويبني عليها نظرياته المختلفة. هذه المسلمات ليست ثابتة، وعددها في تزايد مستمر. ويطلب من ممارسي NLP تحديد المسلمات التي يودون الاعتقاد بها، واستخدام التقنيات التي يرغبون باستخدامها. فيما يلي بعض المسلمات المفيدة لي، وربما تجدون مسلمات أخرى في كتب NLP.

1. معنى أتصالك هو النتيجة التي تحصل عليها، وليس ما تقصده أنت.
2. هناك نوعان من التواصل.. الواعي واللاواعي
3. الخارطة ليست هي الواقع
4. العقل والجسم منظومة واحدة
5. السلوك الراهن يمثل أحسن خيار موجود لدى المستفيد.
6. لكل سلوك قصد إيجابي.
7. يمتلك كل إنسان الموارد التي يحتاجها لفعل أي شيء يريد فعله.
8. إذا كان شيء ممكنا في هذا العالم، فهو ممكن لكل شخص.
9. لا يوجد فشل، بل توجد نتائج
10. إذا كنت تفعل ما اعتدت فعله دائما، فستحصل على ما كنت تحصل عليه دائما.
11. إذا لم تعجبك النتائج، عليك أن تغير ما تفعله
12. الخيار أفضل من اللاخيار.
13. الإنسان ليس سلوكه، بل الإنسان يصنع سلوكه، ويستطيع أن يغيره حسب رغبته.
14. ليس من الضروري أن تفهم كل شيء لتكون قادرا على استخدام كل شيء.

الافتراضات الأساسية لـ NLP

هناك بعض الفرضيات التي تصاحب البرمجة العصبية اللغوية وهي مفيدة في التواصل الفعال. من هذه الفرضيات ما يلى:

1 - معنى أتصالك هو النتيجة التي تحصل عليها، وليس ما تقصده أنت.

The Meaning Of The Communications Is The Response It Elicits

في التواصل أو التفاهم بين الناس يقوم شخص بنقل معلومات إلى شخص آخر. فهناك شخص عنده معلومات وهي تعني بالنسبة له شيئا ما ويريد أن يوصلها لشخص آخر كي يتواصل معه. كثيرا ما يفترض الإنسان أنه إذا ما قال ما يريد فان مسئوليته في عملية التواصل تكون قد انتهت. المتحدثون الذين يجيدون فن الحديث يدركون أن مسئوليتهم لا تنتهي بانتهائهم من الكلام. في عملية التواصل الطريقة التي يفسر بها المستمع حديثك وكيفية رده عليك هو المهم. هذا يتطلب أن يلقي المرء باله إلى ما يسمع من رد فان لم تكن الإجابة هي ما يريد فان عليه أن يغير من طريقة التواصل حتى يحصل على الاستجابة التي يريدها.

هناك أسباب كثيرة لسوء التفاهم في عملية التواصل.

الأول: ينشأ من أن الخبرات المرتبطة بنفس الكلمات عند الطرفين قد تكون مختلفة. غالبا ما يعنيه شخص ما بكلمة ما يكون مختلفا تماما عما يعنيه شخص آخر لنفس الكلمة بسبب اختلاف التركيب المكافئ للكلمة عند الطرفين.

الثاني: ينشأ بسبب الفشل في إدراك أن نبرة صوت المتحدث وملامح الوجه تقدم معلومات كذلك, وأن المستمع قد يجيب على ذلك كما يجيب على الكلام بذاته. وكما يقول المثل السائد "أن الأفعال تتحدث بصوت أعلى من الكلمات".

وفي البرمجة العصبية اللغوية فان الممارس يجب أن يتدرب على أنه حينما يكون الاثنان في تعارض فانه يجب أن يلتفت المرء إلى الأفعال.

إذا أدليت ببلاغ، وجاءت الاستجابة عليه بما لم تكن تنتظره، جرب شيئا مختلفا إلى أن تحصل على الإجابة المرغوبة.... طريقة تبليغ أفكارك سوف تحدد نوع الاستجابة التي تصلك واصل المحاولات ونوّع طريقة إيصال الفكرة إلى أن تصل إلى تفاهم متبادل، وأيضًا لو وجدت أن شخصا يتعامل معك بطريقة سيئة, فإن معنى هذا أن طريقة تعاملك أنت معه هي الخطأ من الأساس !(إبراهيم الفقى، 2009: 22)

على المعالج أن يعمل في الإطار العام للنتائج المستهدفة وما يريده بالضبط من هذه المواقف أو المقابلة أو المحاضرة أو أي تفاعل إنساني آخر، وينبغي ألا يتجاوز المعالج قدراته على المجاراة والقيادة، ويحرص على تحقيق مصلحة المريض بنفس

القدر الذي يحرص فيه على تحقيق مصالحه في إطار المكاسب المتبادلة واحترام خريطة المريض الذهنية عن العالم حتى يتم تعديلها(عبد الله عسكر، 2005: 123).

ويذهب هذا الافتراض إلى أن الناس لا يستجيبون إلا لما يعتقدون أنه المعنى المقصود من حديثك, الذي ربما يكون تأويلا دقيقا أو غير دقيق للمعنى الذي تقصده.

وتكمن أهمية هذا الافتراض في توضيحه للاتي: إذا كنا نرغب في أن يستجيب الناس استجابة صحيحة إلى كلامنا, يتعين علينا أن نتحدث معهم ولا نكتفي بتوجيه بعض الكلمات إليهم.

بعبارة أخرى, يجب أن ننتبه دوما إلى ردود أفعالهم إزاء ما نقوله ونسعى لتعديل كلامنا وفقا لها, بدلا من الافتراض بأنهم سيفهمون المعنى الذي نقصده بكلامنا.

- **لا يمكنك الكف عن التواصل مع الآخرين.**

يشير هذا الافتراض ببساطة إلى نزوعنا المستمر إلى التواصل مع الآخرين من خلال ما نفعله وما لا نفعله وما نقوله وما لا نقوله, وكذلك بواسطة الرسائل التي نعتمد توصيلها إليهم بلغة الحديث أو من خلال مجموعة من الإشارات اللاشعورية بلغة الجسد.

فإذا اشتكيت من عدم اهتمام بعض الأشخاص بك أو أنك لا تحظى برعاية وتقديم منهم فربما يكون هذا بسببك أنت وبسبب الصورة التي تعاملهم بها, وبالتالي يكون رد الفعل هو عدم التقدير كأن تهمل واجباتك وحقوقهم عليك, و من الطبيعي أن تحظى بعدم التقدير

فقبل أن تفكر في خطأ الناس أعد تفكيرك وانظر من زاويتهم ولاحظ نفسك.

- **هناك أسباب كثيرة لسوء التفاهم في عملية التواصل:**

الأول: ينشأ من أن الخبرات المرتبطة بنفس الكلمات عند الطرفين قد تكون مختلفة. غالبا ما يعنيه شخص ما بكلمة ما يكون مختلفا تماما عما يعنيه شخص آخر لنفس الكلمة بسبب اختلاف التركيب المكافئ للكلمة عند الطرفين.

الثاني: ينشأ بسبب الفشل في إدراك أن نبرة صوت المتحدث وملامح الوجه تقدم معلومات كذلك, وأن المستمع قد يجيب على ذلك كما يجيب على الكلام بذاته. وكما يقول المثل السائد "أن الأفعال تتحدث بصوت أعلى من الكلمات" وفي البرمجة العصبية اللغوية فان الممارس يجب أن يتدرب على أنه حينما يكون الاثنان في تعارض فانه يجب أن يلتفت المرء إلى الأفعال.

فمثلاً :

الأستاذ: الطلبة لا يفهمون ما أقول، ولا يهتمّون بالمحاضرة.

لو طبقنا هذه النقطة هنا, سنجد أن طريقة الأستاذ في الشرح ربما هي السبب في هذه النتيجة.. لو كان رد الفعل (عدم انتباه الطلبة) غير مُرضٍ, ربما يكون معنى هذا

أن طريقته في الاتصال (الشرح) هي غير المناسبة... ربما لو شرحت بطريقة أخرى يحبونها، يمكنك أن تشد انتباههم بشكل أكبر!.

أي: لو وجدت رد فعل الناس غير مناسب, فإن معنى هذا أن طريقتك أنت في التواصل لا تناسبهم.. فغيّر طريقتك، وستحصل على نتيجة مختلفة.

2-هناك نوعان من التواصل.. الواعي واللاواعي

العقل الواعي واللاواعي:

إنّ الله سبحانه وتعالى كرم الإنسان بنعمة العقل.. وجعله بذلك يمتاز عن كثير من المخلوقات.. چ ڈ ڈ ۀ ہ ہ چ.

في النفس البشرية.. قسّم العلماء العقل إلى شقين: الواعي واللاواعي وقد تعددت الأسماء للاواعي فهو (اللاشعور، الباطن، التحتي).

صرح العالم النفسي "جورج أ. ملر" في الدراسة التي أجراها عام 1956 أن العقل الواعي قادر على استيعاب أكثر من سبع معلومات أي أن سعة العقل الواعي محدودة، أمّا العقل اللاواعي ففي إمكانية استيعاب ما يزيد عن 2 بليون معلومة في الثانية. وفي الواقع يحتوي العقل اللاواعي على جميع ذكرياتك وبرامجك منذ كنت جنينا في الرحم.

أي أن للعقل اللاواعي قدرة على استيعاب لا محدودة على الإطلاق. فكيفية برمجتك للاتصال خلال فترة الصبا والشباب لازال موجودا في عقلك اللاواعي خلال المراحل المتقدمة من العمر، وأيضا ردود فعلك الاعتيادية تجاه أشياء معينة وتصرفات محددة. باختصار إن هذه البرامج الموجودة منذ أمد طويل هي التي تحدد طبيعة سلوكك.

مفهوم العقل الباطن:

العقل الباطن The(Unconscious) هو مفهوم يشير إلى مجموعة من العناصر التي تتألف منها الشخصية، بعضها قد يعيه الفرد كجزء من تكوينه، والبعض الآخر يبقى بمنأى كلي عن الوعي. وهناك اختلاف بين المدارس الفكرية بشأن تحديد هذه المفهوم على وجه الدقة والقطعية، إلا أن العقل الباطن على الإجمال هو كناية عن مخزن للاختبارات المترسبة بفعل القمع النفسي، فهي لا تصل إلى الذاكرة. ويحتوي العقل الباطن على المحركات والمحفزات الداخلية للسلوك، كما أنه مقر الطاقة الغريزية الجنسية والنفسية بالإضافة إلى الخبرات المكبوتة.

مقارنة بين العقل الواعي واللاواعي

مقارنة بين العقل الواعي واللاواعي والتي تبين جانباً من القدرات والإمكانات التي يتمتع بها العقل البشري المعجز:

العقل غير الواعي	العقل الواعي
غير محدود التركيز يدرك 2 مليون معلومة في الثانية	محدود التركيز من 9:7
متزامن	متعاقب
حدسي - تخميني - يربط بين الأفكار	منطقي
سبرناتي (شجري)	خطي (مؤثر واستجابة)
يعرف لماذا؟	يسأل لماذا؟ للتعليل- يعرف الأسباب
يحلم وينيم ولكن لا ينام	ينام (عندما يدخل في اللاواعي) ويوقظ عندما يعود
حركات غير إرادية	حركات إرادية
متنهلل ماضي والحاضر والمستقبل	منتبهل لآن
يعرف الحلول أو ماذا يريد	يحاول فهم المشكلات
يحققالحصيلة	يوجد (الحصيلة)
تلقائي	متأني
يعبر بحركة والنبرة	يعبرب الكلمات
تركيبي – تجميع الخبرات	تحليلي
ينتبه ويحفظ المعلومات	ينتبه للمعلومات
تعلم الخبرة (عملي)	التعليم المعرفي)نظري)

العقل الواعي

1. يعي ما يحدث الآن .
2. تركيزه محدود .
3. يقوم ببرمجة العقل الباطن .
4. منطقي ومحلل.
5. مفكّر ومنطقي .
6. ممكن يعطي تعليمات ناجحة أو غير ناجحة للعقل الباطن.
7. ممكن أن يتغير للأحسن إذا اقتنع، وبالتالي يغيّر العقل الباطن للأحسن .
8. يفكر بطريقة متابعة خطوة.. خطوة .

العقل اللاواعي

1. يخزن الذكريات (غيّر ذكرياتك تتغير حياتك)
2. محرّك العواطف والمشاعر .
3. ينظّم جميع ذكرياتك .
4. يحرّك الجسم.
5. يحافظ على الجسم.
6. يعتمد على الأخلاق والسلوكيات التي يتعلمها من مصادر البرمجة.
7. يحب أن يخدمك، يحتاج إلى خطوات واضحة المعالم ليتبعها.
8. يتحكّم ويصون جميع الحواس.
9. يصنع، يخزّن، ويوزّع الطاقة.
10. يصنع العادات ويحتاج التكرار (من 6-21 مرة) حتى تكون العادة ثابتة.
11. مبرمج على أساس الحصول على أكثر وأكثر (هناك أشياء كثيرة ممكن اكتشافها) تمتّع في حياتك بالاكتشاف اليومي.
12. هو متمثل بالرموز فهو يستخدم ويتفاعل مع الرموز (أحلامك رموز).
13. يأخذ كل شيء شخصياً.
14. يعمل بقاعدة الأقل جهدا وهو طريقة الأقل معارضة.
15. لا يحرّك الأوامر السلبية (كل ما لا تريد يجعله يعطيك ما لا تريد).
16. انه يعرف بشكل عفوي ما يفيد وينجح ويعرف ما لا يمكن ان ينجح .
17. انه يعطيك أفكارا تتجاوز المعلومات التي أخذتها من الخبرة، لأنها قدرة تتجاوز مجال الوعي في عقلك .
18. أنه يعمل 24 ساعة ويتابع الأمور التي أخذها من العقل الواعي .
19. انه يعمل بقوة الأهداف، وما لم يأت الدافع من أهداف تهمنا فلا تعمل هذه القدرة .
20. انه يطلق طاقة تكفي لبلوغ الهدف.

21. انه يستجيب لتأكيدات ايجابية قوية. كلما قلت: أنا راض عن نفسي، وأنا في روح معنوية رائعة، يذهب هذا الكلام إلى العقل الباطن ويحركه لصالحك.
22. انه يحل كل العقبات بشكل آلي حتى تصل إلى الأهداف.
23. انه يعمل على أحسن ما يكون كلما قل اجتهاد العقل. لا تحاول إجبار عقلك على الإبداع كن هادئاً مسترخياً، الأفكار المبدعة والحلول تأتيك مع الاسترخاء
24. يصبح أنشط كلما وثقنا به وكلما استخدمناه أكثر.
25. يعطينا القوة اللازمة للصبر على تعلّم الدروس اللازمة حتى نحقّق الأهداف.
26. يعجل كل كلماتنا وسلوكنا تتناسب مع أهدافنا وتقربنا نحو الأهداف على شرط وضوح تلك الأهداف، حتى أننا نشعر كأن الحوادث تتفق لتحقيق نجاحنا .
27. يعمل أحسن ما يعمل في حالتين، حينا يكون عقلنا مهتما بأمر ما إلى أقصى حد، وحينما لا نفكر بالأمر على الإطلاق. إن العقل الباطن الفائق لا يعمل حينما نكون في حالت التحسر (التفكير السلبي) على عدم وصولنا إلى حل.

أهمية تواصل العقل الواعي واللاواقعي:

إذا عرفنا أن العقل الباطن يمثل حوالي 90% فإن أي خلاف بين الواعي والباطن يكون غالبا لصالح العقل الباطن. والعقل الباطن يمثل بنك المعلومات والذكريات والرغبات والعادات.. والعقل الباطن قادر على تسجيل 50 لقطة في الوقت الواحد، على خلاف العقل الواعي الذي يدرك لقطتين في الوقت الواحد لا أكثر .

وعلى سبيل المثال فإنك عندما تتحدث إلى آخر فإنك تركز" العقل الواعي " في كلامك أو كلامه وقد تكون اللقطة الثانية رؤيتك لعيناه، أما العقل الباطن فيسجل إضاءة الغرفة ودرجة حرارتها ولون ملابسه، وأي ضوضاء خارج الغرفة وغير ذلك، ومشكلة العقل الباطن هو ترتيب الأشياء بأي شكل أو دون منطق لذلك يكون أسهل للبرمجة والتغذية.

ومن صفات العقل الباطن المهمة عدم قدرته على التمييز بين المعلومات الواردة، أي لا يملك مرشحات اختيارية بل يقبل كل ما ينقله له العقل الواعي فإذا وجهت عقلك الواعي إلى شيء فإن العقل اللاواعي يتحول تلقائيا لتسجيل كل ما احتواه عقلك الواعي، ويكون تابعا له في الاستقبال.

وظائف كل من العقل الواعي والعقل اللاواعي:

العقل الواعي:

انّ الوعي أو(العقل) هو المظهر العقلي المألوف لنا أكثر من غيره من المظاهر العقلية، وظيفته الرئيسة تتلخص بالتالي:

1. إدراك المعلومات الواردة من البيئة المحيطة ومن داخل الإنسان.
2. ربط المعلومات المأخوذة من البيئة عن وظائف الجسد بأخرى ماضية أو التخزين من المعلومات المصنفة في ملفات الذاكرة الموجودة في اللاوعي أو في العقل الواعي،وإذا لم يكن الشيء المدرك موجودا في الملفات القديمة في الذاكرة، فإن الوظيفة الوحيدة التي تتم في تلك اللحظة هي تخزين المعلومات الجديدة.
3. تقييم الربط (الوظيفة 2) بما يتناسب مع مصلحة الشخص على أفضل وجه.
4. اتخاذ القرارات باتجاه الفعل أو اللافعل.

كما نلاحظ فإننا نقضي ساعات اليقظة متنقلين بين هذه الخطوات الأربع السابقة: الإدراك, الربط, التقييم, اتخاذ القرارات... والعملية تتصف بالسرعة المذهلة والدقة المتناهية اعتمادا على المعلومات المعطاة .

وهذه العملية تهدف عموما إلى مصلحة الفرد ولا يمكن أن تؤدي إلى عكس ذلك إلا في حالتين :

الأولى:عدم القدرة على إدراك الشيء وهذا تقصير في الحواس ووسائل الاتصال بالبيئة.

الثانية :المعلومات المعطاة مغلوطة، سواء من المصدر الخارجي، أو ملفات الذاكرة في اللاوعي، وتعتمد هذه على دقة عمل العقل اللاوعي وظيفياً..

اللاوعي (العقل الباطن)

للعقل الباطن وظيفتان :

1. التحكم في جميع الوظائف التلقائية في الجسد (الوظائف اللاإرادية)،حتى لو غاب الوعي بفعل النوم أو الإغماء أو التنويم بأنواعه المغناطيسي والإيحائي فإنه يستمر في تشغيل مختلف وظائف الجسم اللاإرادية.
2. تخزين كل ما يحدث للفرد في شكل ذاكرة وكجزء من هذه المقدرة على التخزين فإن باستطاعة العقل الباطن دفع أفعال الفرد وأفكاره بصورة تلقائية أو مبرمجة في أنماط سلوكية تسمى (العادات).

كيفية عمل العقل الباطن:

حتى نسهل الشرح المفضل دعنا نضرب مثالا بجهاز الكمبيوتر، جهاز الكمبيوتر يعمل من خلال أولا جسم: يتكون من مدخلات (inputs) ومخرجات (outputs) المدخلات مثل لوحة المفاتيح (keyboard) والفأرة (mouse) والماسح (scanner) مثلها مثل مدخلات الإنسان من الحواس كالسمع والبصر والشم والتذوق واللمس. والمخرجات مثل الطابعة والشاشة والمودم،مثلها كمثل مخرجات الإنسان اللفظية واللالفظية كالنطق والحركات والسلوك والنظرات .

أن هذا الجسم، وداخله وحدة عملية مركزية (CPU) يحفظ المعلومات، مثلها كمثل المخ لدى الإنسان، وهذه الوحدة برنامج من لغة معينة عادة ما يخاطب لغة الكمبيوتر المسماة بلغة الآلة .(machine) هذا البرنامج مهم إذ إمكانات الكمبيوتر معطلة ما لم يكن البرنامج يعمل وبجدارة.أقوى جهاز كمبيوتر بدون برنامج جيد لا يعني شيئا. بل كمبيوتر بإمكانات متواضعة جدا مع برنامج عال المستوى أفضل، لآن العبرة في النتائج ولا نتائج من جهاز ليس فيه برنامج أو برنامجه متواضع .

ومثل البرنامج كمثل ما نسميه بالعقل الباطن. البرنامج يدير شؤون الكمبيوتر ويخرج المتطلبات من خلال المخرجات، والعقل الباطن كذلك يدير شؤون الفرد والجسد ويخرج سلوكيات وتصرفات وأعمال وأقوال .

هناك شخص مهم يعمل على جهاز الكمبيوتر، ويسمى بالمبرمج، هذا الشخص يعدل ويضبط في البرنامج حتى يتلقى ويخرج ما يريده، مثل هذا الشخص كمثل العقل الواعي، أنت في البداية تحدد ما تريد، كمبرمج، ثم تصيغ البرنامج الذي تريد وتأمر العقل الباطن أن ينفذه ثم ترى النتائج من خلال المخرجات. لو رأيت أن النتائج غير جيدة فأعد ضبط البرنامج حتى يعطيك المخرجات التي تريد.

متى وكيف يحدث الخلل في العقل الباطن؟

أحيانا يصبح لدى الكمبيوتر توقف مفاجئ، أو تخرج ألوان غريبة في الشاشة، أو تطبع الطابعة حروفا غير معروفة، أو يخرج الجهاز صوتا شاذا، ولا يعمل لك ما تريد عمله في البرمجة يسمون هذا خطأ (Fault Erreur bug) ويعني أن المبرمج قد أخطأ في عمل شي أو نسي أن يعدل في البرنامج لذا حصل ما حصل، وقتها يقوم المبرمج باكتشاف مكان الخطأ ويشرع في تعديله أو إيجاد الحل البديل له مثل ذلك كمثل بعض التصرفات التي قد تصدر من شخص غير لائقة للموقف، كالعصبية الزائدة في موضع طبيعي أو مزعج بعض الشيء، أو حزن شديد في موقف لا يستدعي ذلك، أو إحباط أو قلق في مواقف لا تستدعي كل هذا. إن ذلك يعني أن هناك خطأ في البرمجة أو. (bug)

المبرمج يعلم أن البرنامج مكون من ما يسمى بالأوامر(commands)، إن هذه الأوامر في الإنسان هي القناعات أو المعتقدات إن المطلوب تغيير القناعة المسببة لذلك حتى يعتدل البرنامج .

لو سمعت طفلة أن "الله لا يوفقك إذا لم تكن أمك راضية " وقبلت الجملة في الوقت الذي أمها لا ترضى أبدا فإنها ستعيش حياتها معتقدة أنها لن توفق، لذا فهي لا تحاول ولا تجتهد .

كثير من القناعات على المستوى الشخصي الذاتي والمجتمعي والشعبي بل والعالمي متقبلة دون إدراك من الكثيرين بخطورتها. من هنا ينشأ الناس يعانون دون معرفة المسببات لذلك.

أي سلوك عند الإنسان - مهما كان - فوراءه قناعة مسببة له. ليس هناك أي سلوك إنساني إلاّ وله دافع أو قناعة. مثل أي تصرف من كمبيوتر لا بد له من أمر ومن هنا ندرك أن القناعات أهم أمر لبرمجة العقل وفق ما تريد بعد تحديد ما تريد.

مصادر برمجة العقل اللاواعي:

الخيال: بالصورة والسمع الحس .

التكرار: حتى تستقر الفكرة بعمق في العقل الباطن .

لنأخذ السجائر كمثال فأنت تحدد ما تريد لا ما لا تريد أي بدلا من قولك مثلا لا أريد الرسوب في المادة الفلانية، تقول أريد التفوق في المادة .

إذا تسترخي وقدر الإمكان تخيل بقوة انك ترى الجميع يبارك لك تركك للتدخين وأن أصبحت بصحة وعافية والناس تقول لك ما شاء الله وجهك صار ابيض ووجهك رد الأولي، ومع تكرار هذه الصورة وتغيير الخيال فيها لأن العقل الباطن لا يفرق بين الحقيقة والخيال .

حقائق العقل الباطن :

ونستطيع استخدام هذه القدرة، قدرة ما فوق الوعي، لبرمجة عقلنا حتى ينبهنا على السلوك بطريقة معينة. بعض الناس يصدرون الأمر لعقولهم حتى يصحوا من النوم في ساعة معينة، وكثير منهم يصحون بحيث لا يزيد الخطأ عن دقيقة واحدة . والحقيقة إن أي واحد يستطيع أن يأمر عقله حتى يوقظه في ساعة محددة بدون حاجة إلى الساعة المنبهة.

ويستطيع الإنسان إذا ركز على انه يريد أن يجد موقفا لسيارته في مكان مزدحم، أن يجد موقفا بانتظاره على شرط أن يكون على ثقة من نجاحه. وهنا ألوف من الناس يطبقون هذه القاعدة وينجحون. إن العقل الباطن يخدمنا إلى الحد الذي نثق به.

تستطيع أن تصدر الأوامر لعقلك أن يذكرك بالمواعيد واخذ الشيء الفلاني في الوقت الفلاني، ويوف يذكرك عقلك الباطن في الوقت الصحيح. ستجد الفكرة تلمع في عقلك فجأة كأنها مصباح. إن العقل الباطن له الكمبيوتر الخاص به. انه يجد الجواب الصحيح والوقت الصحيح.

ولذلك فحينما تأتيك الفكرة البديهية ثق بها حالا وطبقها حالا. البعض منا إذا لمعت في عقله فكرة بديهية يؤجل العمل بموجبها إلى وقت آخر. فإذا كانت الكفرة مثلا هي الاتصال بفلان لأنه عنده ما نريد فقد نؤجل الموضوع ثم نقابل الشخص في وقت آخر فنكتشف أن تلبية مطلبنا كان ممكنا في الوقت نفسه الذي خطر في بالنا.

انه الوقت نفسه الذي طلبه العقل الباطن. لذلك بادر في قبل ما يأتيك بديهية واعمل بموجبه حالا. أحيانا تكون الفرصة لثوان إما أن تأخذها أو تضيع عليك. لقد رأينا رجال أعمال ناجحين يحققون أعظم النتائج بالعمل حسب البديهة .

تحريك وتوجيه العقل اللاواعي:

إن تحريك العقل يتم بثلاث طرق :

1. بوجود أهداف واضحة (وقبل ذلك رغبة كبيرة وملحة).

2. بموجود تحديات هامة وملحة .
3. بسماع أسئلة ذات علاقة بأهدافنا بصرف النظر عن مصدر هذه الأسئلة .

العقل اللاوعي الإبتكاري:

وهي مساحة ثالثة من مساحات العقل البشري، أو هي المظهر الثالث من مظاهر العقل وهي ذات أهمية كبيرة، فالوظائف المناطة بهذه المساحة من أهم مراحل العملية الفكرية وهي:

1. الحفاظ على العقل من الجنون. عافانا الله وإياكم

إن العقل اللاواعي يشعر بجميع حالات الضغط والتوتر والاضطراب العاطفي التي قد تسبب لك الإزعاج. فيقوم بالتخفيف من أثر ردود الفعل هذه على صحتك العقلية بتحويلها إلى أفكار ذات مغزى. تكون بمثابة صمام أمان يعمل تلقائيا عند حدوث الضغط .

2. حل المشكلات بطرق مبتكرة .

إيجاد الحلول المبتكرة يتم تلقائياً,, تذكر كم مرة واجهتك مشكلة فأمضيت الساعات الطوال تبحث عن حل لها دون جدوى، (العقل الواعي مع اللاوعي الآن تعمل) فطرحتها جانباً وانصرفت إلى أمورك ومرت الأيام، وإذا بحل مثالي وعبقري يخطر على بالك،دون سابق إنذار، وهذه العملية هي بفعل العقل اللاواعي الإبتكاري الذي ظل يعمل دون أن تدرك، واستخدم كثير من البيانات والعمليات العقلية بخفية.

3. دفع الفرد نحو الهدف.

والوظيفة الثالثة للعقل اللاواعي الإبتكاري هي الدفع والحث والتوجيه وإيجاد الدافع الذي يحثك على العمل فعندما يكون هدفك واضحا يقوم اللاواعي الإبتكاري بعمل في غاية الأهمية وبكفاءة عالية في دفعك نحو الهدف والاستمرار في توجيهك نحوه.

4. ابتكار أساليب جديدة لتحقيق الهدف.

وذلك بابتكار أساليب ووسائل تحقيق الهدف وهذه أشد الوظائف إثارة. وقد يأتي اللاواعي الإبتكاري بالحل من الخارج بإعطائك معلومات لم تكن مسجلة في العقل الباطن مسبقا وذلك من خلال وظائف عليا يؤديها أثناء تفاعلك مع معطيات البيئة مباشرة. ودون عمليات مقصودة وموجهة من العقل الواعي أو اللاواعي .

قوانين العقل اللاواعي:

يقول د .*الفقي *انه هناك *٢٧٦ قانوناً *للعقل الباطن، *تقوم هذه القوانين بتحديد طريقة تعامل الشخص مع عقله ومن ثم تطويعه لتحقيق أهدافه ..*من أهمها قانون نشاطات العقل وقانون التفكير المتساوي، *وقانون التركيز وقانون الانجذاب وقانون المراسلات وقانون الانعكاس والتوقع، *والتكرار والعادات والاستبدال وقانون الفعل ورد الفعل وغيرها الكثير.*

قوانين نشاطات العقل اللاواعي: والذي يعني أن أي شيء تفكر به سوف يتسع وترى منه الكثير، فبفرض أنك نظرت للبحر ورأيت سمكة بعدها سوف تجد نفسك ترى عدة أسماك وهكذا.

قانون التفكير المتساوي: والذي يعني أن الأشياء التي تفكر بها والتي سترى منها الكثير ستجعلك ترى شبهها بالضبط، فلو كنت تفكر بالسعادة فستجد أشياء أخرى تذكرك بالسعادة.

قانون الانجذاب: والذي يعني أن أي شيء تفكر به سوف ينجذب إليك ومن نفس النوع، أي أن العقل يعمل كالمغناطيس، فإن كنت مثلا تفكر بشيء ايجابي فسوف ينجذب إليك ومن نفس النوع وكذلك الأمر إن كنت تفكر بشيء سلبي، ويعد هذا القانون من أخطر القوانين، فالطاقة البشرية لا تعرف مسافات ولا تعرف أزمنة ولا أماكن، فأنت مثلا لو فكرت في شخص ما ولو كان على بعد آلاف الأميال منك فإن طاقتك سوف تصل إليه وترجع إليك ومن نفس النوع، كما لو كنت تذكر شخص ما فتفاجئ بعد قليل برؤيته ومقابلته وهذا كثيرا ما يحصل.

قانون المراسلات:والذي يعني أن عالمك الداخلي هو الذي يؤثر على العالم الخارجي، فإذا تبرمج الإنسان بطريقة ايجابية يجد أن عالمه الخارجي يؤكد له ما يفكر به وكذلك الأمر إن تبرمج بطريقة سلبية.

قانون الانعكاس: والذي يعني أن العالم الخارجي عندما يرجع إليك سوف يؤثر على عالمك الداخلي، فعندما تُوجه لك كلمة طيبة سوف توثر في نفسك وتكون ردة فعلك بنفس الأسلوب فترد على هذا الشخص بكلمة طيبة أيضا.

قانون التركيز: (ما تركز عليه تحصل عليه) والذي يعني أن أي شيء تركز عليه سوف يؤثر في حكمك على الأشياء وبالتالي على شعورك وأحاسيسك، فأنت الآن إن ركزت مثلا على التعاسة فسوف تشعر بمشاعر وأحاسيس سلبية وسيكون حكمك على هذا الشيء سلبي، وبالمقابل فأنت إن ركزت على السعادة فسوف تشعر بمشاعر وأحاسيس إيجابية، أي أن بإمكانك أن تركز على أي شيء سواء كان إيجابيا أو سلبا.

قانون التوقع: والذي يقول أن أي شيء تتوقعه وتضع معه شعورك وأحاسيسك سوف يحدث في عالمك الخارجي، وهو من أقوى القوانين،لأن أي شيء تتوقعه وتضع معه شعورك وأحاسيسك سوف تعمل على إرسال ذبذبات تحتوي على طاقة والتي ستعود إليك من جديد ومن نفس النوع، فأنت إن توقعت أنك ستفشل في الامتحان ستجد نفسك غير قادر على التفكير وأنك عاجز عن الإجابة على الأسئلة وهكذا، لذا عليك الانتباه جيدا إلى ما تتوقعه لأنه هناك احتمال كبير جدا أن يحصل في حياتك، فكثيرا ما يتوقع الإنسان أنه الآن إذا ركب سيارته فلن تعمل وبالفعل عندما يركبها ويحاول تشغيلها لا تعمل.

قانون الاعتقاد:والذي يقول أن أي شيء معتقد فيه (بحصوله) وتكرره أكثر من مرة وتضع معه شعورك وأحاسيسك سوف تتبرمج في مكان عميق جدا في العقل اللاواعي، كمن لديه اعتقاد بأنه أتعس إنسان في العالم، فيجد أن هذا الاعتقاد أصبح يخرج منه ودون أن يشعر وبشكل أوتوماتيكي ليحكم بعد ذلك سلوكك وتصرفاتك.

وهذا الاعتقاد لا يمكن أن يتغير إلا بتغيير التفكير الأساسي الذي أوصلك لهذا الاعتقاد، وهنا طبعا لا نتحدث عن الاعتقادات الدينية لا وإنما عن اعتقادات مثل أني خجول أو أني غير محظوظ أو أني فاشل أو غيرها، وهذه كلها اعتقادات سلبية طبعا .

قانون التراكم:والذي يقول أن أي شيء تفكر فيه أكثر من مرة وتعيد التفكير فيها بنفس الأسلوب وبنفس الطريقة سوف يتراكم في العقل اللاواعي، كمن يظن نفسه تعبان نفسيا فيأخذ بالتفكير في هذا الأمر ثم يرجع في اليوم التالي ويقول لنفسه أنا تعبان نفسيا وكذلك الأمر في اليوم التالي، فيتراكم هذا الشيء لديه يوما بعد يوم، كذلك كمن يفكر بطريقة سلبية فيبدأ يتراكم هذا التفكير لديه وكل مرة يصبح أكثر سلبية من المرة السابقة وهكذا.

قانون العادات: إن ما نكرره باستمرار يتراكم يوما بعد يوم كما قلنا سابقا حتى يتحول إلى عادة دائمة، حيث من السهل أن تكتسب عادة ما ولكن من الصعب التخلص منها، ولكن العقل الذي تعلم هذه العادة بإمكانه أن يتخلص منها وبنفس الأسلوب.

قانون الفعل ورد الفعل (قانون السببية):فأي سبب سوف يكون له نتيجة حتمية وأنت عندما تكرر نفس السبب سوف تحصل بالتأكيد على نفس النتيجة، أي أن النتيجة لا يمكن أن تتغير إلا إذا تغير السبب، ونذكر هنا مقولة{ من الخطأ أن تحاول حل مشاكلك بنفس الطريقة التي أوجدت هذه المشكلة}، فأنا مثلا ما دمت أفكر بطريقة سلبية سوف أبقى تعيسا ولن أصبح سعيدا ما دمت أفكر بهذه الطريقة فالنتيجة لا يمكن أن تتغير إلا إذا تغير السبب.

قانون الاستبدال:فمن أجل أن أغير أي قانون من القوانين السابقة لا بد من استخدام هذه القانون، حيث بإمكانك أن تأخذ أي قانون من هذه القوانين وتستبدلها بطريقة أخرى من التفكير الإيجابي.

فمثلا لو كنت تتحدث مع صديق لك عن شخص ما وتقولون عنه بأنه إنسان سلبي هل تدر ي ما الذي فعلته؟! أنت بذلك أرسلت له ذبذبات وأرسلت له طاقة تجعله يتصرف بطريقة أنت تريد أن تراها، وبالتالي عندما يتصرف هذا الشخص بطريقة سلبية تقول: أرأيت هاهو يتصرف بطريقة سلبية ولكنك أنت الذي جعلته يتصرف بهذه الطريقة .

لذا علينا الانتباه جيدا إلى قوانين العقل اللاواعي لأنه بإمكانك جعلها تعمل ضدك أو لصالحك، فقوانين العقل اللاواعي لا يمكننا تجاوزها أو تجاهلها تماما مثلما

نتحدث عن قانون الجاذبية، لذا عليك باستخدام هذه القوانين لصالحك بدل من أن تعمل ضدك، وكلما وجدت تفكير سلبي قم بإلغائه وفكر بشكل إيجابي.

أخيرا:

ويقول أحد علماء البرمجة اللغوية: " في استطاعتنا في كل لحظة تغير ماضينا ومستقبلنا وذلك بإعادة برمجة حاضرنا وقد قيل:

1. راقب أفكارك لأنها ستصبح أفعالا.
2. راقب أفعالك لأنها ستصبح عادات.
3. راقب عادتك لأنها ستصبح طباعا.
4. راقب طباعك لأنها ستحدد مصيرك .

حين نتواصل مع الآخرين, فإننا ننقل لهم أفكارنا بطريقتين:

التواصل الواعي: أي الكلام المفهوم بالعقل الواعي.

التواصل اللا واعي: مثلا: لغة الجسد، ونبرة الصوت.. قد لا تفهم الرسالة بشكل واع,لكن العقل اللاواعي يقول بأنك لن يستريح لهذا الشخص..

هناك مهارات عديدة ودورات تكلمك عن ذلك..

يستخدم مصطلح "الوعي" للتعبير عن حالة إدراك الشخص لنفسه أو لعناصر البيئة المحيطة به (أو ما ورائها).

أما مصطلح "اللاوعي" فهو ينطبق عامة على حالات مثل: النوم الطبيعي أو تحت تأثير مخدر "أو الإغماء" ولكنه يستخدم أيضا لوصف بعض العمليات العقلية التي تتم " خارج إطار الإدراك " وهذه الحالة الأخيرة تضم شريحه واسعه من الامور, مثل تعلم لغة معينة من خلال تكرار الاستماع إليها, وليس من خلال دراسة القواعد و المفردات, أو امتلاك الشخص لطريقة متكلفة في الحديث ليس على وعي بها.

وهناك قبول عام بوجود العقل اللاوعي وحالة من تأثير كبير على الاتجاهات والسلوكيات وهذا التأثير قد يكون إيجابيا أو سلبيا مما قد يؤدي إلى سلوك أما ان يحقق نتائج مفيدة ومثمرة أو ان يشكل عائقا وتستفيد البرمجة اللغوية العصبية من هذا التأثير في عملها.

ويكون التأثير أكثر فاعلية عن إدماج عمليات الوعي واللاوعي معا. على سبيل المثال: عن تعليم مهارة معينة لشخص يعتقد أنه من الصعب عليه تعلمها. يمكن إتباع منهجية تعليم تتيح إضافة عناصر تخاطب العقل اللاواعي وتصل إلى المستوى العميق لعقل هذا الشخص مباشرة. (التكريتي: 1999) و (هاريس 2004) و (Stevenson:2004)

3 - **الخارطة ليست هي الحقيقة:** المتصلون الجيدون يدركون أن خرائطهم الذهنية التي يستخدمونها عن العالم ليست هي العالم. من الضروري أن نميز بين المستويات العديدة لمدلولات الكلمات. أولا يأتي العالم. ثانيا الخبرة عن العالم. وهذه الخبرة هي "خارطة الإنسان عن العالم" أو "نموذجه" وهي تختلف من شخص لآخر. كل إنسان يشكل نموذجا فريدا عن العالم وبالتالي يعيش حقيقة مختلفة نوعا ما عن غيره. وهكذا فالإنسان لا يتصرف مباشرة بناء على ما سمعه عن العالم ولكن بناء على خبرته فيه. وهذه التجربة قد تكون مصيبة أو لا تكون كذلك إلى الحد الذي تكون فيه تجربته أو خبرته لها تركيبا مشابها فإنها تكون صحيحة وهذا يدل على نفعها وفائدتها. خبرة الإنسان أو خريطته أو نموذجه أو تمثيله عن العالم يحدد كيف يمكن له أن يفهم العالم وما هي الخيارات التي يراها متاحة له. كثير من تقنيات البرمجة تشمل تغيير الخرائط الذهنية عن العالم لكي يراه الإنسان نافعا وقريبا من الحقيقة التي عليها العالم بالفعل

إذا غيرت تفكيرك تغيرت حياتك

يُحكى أن كان هناك أربعة أشخاص مصابون بالعمى، وأرادوا أن يتعرفوا على شكل الفيل، لمس الرجل الأول الناب العاجي للفيل، فقال: إن الفيل يُشبه الجزرة

الكبيرة، ولمس الرجل الثاني أذن الفيل، وقال: إن الفيل يُشبه أداة جمع القمامة، ولمس الرجل الثالث ذيل الفيل وقال: إن الفيل يُشبه الحبل السميك، لمس الرجل الرابع رجل الفيل، وقال: إن الفيل يُشبه جذع الشجرة، استمر الرجال الأربعة في الجدال ولم يتمكنوا من الاتفاق على شكل الفيل.(بريان تراسي).

لماذا لم يتفق الأربع رجال على رأي أحدهم؟ لماذا لم يقتنع أحدهم برأي الآخر؟ أراك تسأل هذه الأسئلة عزيزي القارئ:

وتتوالى عليك الإجابات، وأسهل هذه الإجابات التي تدور في ذهنك هي لأن الأربعة رجال مصابون بالعمى، ولكن يا صديقي العزيز كلهم لم يروا الفيل، بل كل منهم رأى الفيل من وجه نظره هو فقط.

ما المقصود بالخريطة ليست المنطقة؟

"إن الخريطة هي ادراك،بينما المنطقة هي الحياة"..أطلق العالم الرياضي البلوندي "ألفرد كورزبسكي" هذا التعبير لوضع التأكيد على أن الإدراك غير الواقع بذلك تطرق كورزبسكي إلى نقطة أساسية، ألا وهي أنه بتغير إدراكك لموقف ما، فإن حياتك تتغير معه.

أنت بالتأكيد تعرف أناسًا انهاروا بعد أن فقدوا وظائفهم، ولكن سرعان ما عثروا على وظيفة أفضل أو فتحوا مكاتب وشركات خاصة بهم. وفي نهاية المطاف،كانوا سعداء أكثر من أي وقت مضى، وكانوا شاكرين القدر على مأساتهم السابقة.

يواجه جميع البشر تحديات صعبة،وكثيرًا ما تكون النتيجة التحسر على النفس والشك في الذات والإحباط. في أوقات كهذه قد يؤدي بنا الحزن والأسى إلى الشعور بأن حياتنا قد انتهت فعلًا، ولاكن مع مرور الوقت، نكتشف أن المأساة التي نالت منا وحطمتنا في فترة من الفترات بدت لنا وكأنها بركة في مرحلة لاحقة من عمرنا.(ابراهيم الفقي -2008)

الخارطة ليست هي المنطقة، أو الصورة الذهنية للعالم ليست هي العالم، ويعني هذا المبدأ أن ما يتشكل في الذهن من أشياء هو أقل بكثير من صورته في الواقع، وهو ينعكس في أذهاننا تبعا لمؤثرات معينة استقبلنا بها الأشياء كاللغة والحواس والعادات والتقاليد، ولا يعني هذا المبدأ أن الصورة في الذهن مختلفة عنها في الواقع، ولكنها تقل عنها بحكم أن ما يصل لإذهاننا من معلومات يكون قاصرا وغير مكتمل بسبب قصور في عوامل إيصال المعلومات سواء

من خلال الحواس والتي تعطي صورة مخادعة وغير حقيقية وذلك نعمة من الله.

إذ أن قصور الحواس عن إدراك جميع الأشياء مثل الشوائب في الماء أو الميكروبات في والغازات في الهواء،ويستفاد من هذه الفرضية احترام التباين في وجهات النظر بين الناس وعدم التصادم مع الآخرين.

وكذلك الإفتراض أن المعلومات دائما قاصرة وهذا يجعلنا لا نقف عن حد معين لطلبها، وكذلك أنها تتجعل الإنسان قادرا على تغيير العالم من حوله بمجرد تغير خريطته الذهنية.(آلاء عبيد:2006)

أمثال واقعية تدل على تلك الفكرة:

أولًا أنت بالتأكيد تعرف أناس انهاروا بعد أن فقدوا وظائفهم، ولكن سرعان ما عثروا على وظيفة أفضل، أو فتحوا مكاتب وشركات خاصة بهم، وفي نهاية المطاف كانوا سعداء أكثر من أي وقت مضى.

لقد كان هؤلاء الأشخاص ينظرون في أول الأمر بنظرة ضيقة حسب إدراكهم للموقف، ولكن المنطقة أو الواقع لا يعبر عن ذلك، بل على العكس كان الأمر خير لهم.

كولونيلساندرز على طريق الخريطة ليست المنطقة:

اشتهر كولونيل ساندرز بإنشائه لمشروع دجاج كنتاكي المقلي KFC، لقد كان إيمانه بقدرته على الإنجاز وثقته بنفسه وراء إنشاء الشركة، كان ساندرز في الستين من عمره، عندما أدرك أن وصفته بالدجاج المقلي جيدًا بما يكفي لفتح مطعم للدجاج المقلي.

ورغم هذا, فإنه كان يعيش على شيك الضمان الاجتماعي بقيمة 105 دولارات, ولم يكن لديه من المال ما يكفي لبدء مشروع جديد؛ لذلك فإنه قرر أن يبحث عن مطعم موجود بالفعل ويبيع له وصفة رائعة للدجاج المقلي، قام بملء حقيبته بوصفته الرائعة، ثم انطلق بسيارته باحثًا عن مطاعم مناسبة وفي كل مطعم كاني دخله, كان يقلي الدجاج لصاحب المطعم, وإذا أحبها فإنه يبيع له الوصفة.

وكان يحصل على خمس سنتات مقابل كل دجاجة يبيعونها، تمكن ساندرز من تجميع ما يكفي من نقود لملء سيارته بالوقود، ولكنه لم يجمع ما يكفي لإطعام نفسه، ولكنه كان يعلم أن وصفته جيدة، وترك عزمه وتصميمه يقودانه.

استمر في التنقل من مطعم إلى آخر وقلي الدجاج لأصحاب المطاعم, وكان يقتات على ما يتبقى منه، وبعد 12 عام تمكن من إنشاء سلسة من المطاعم بنظام حق الامتياز "Franchise"، تتكون من 600 مطعم, وباع شركته بـ 2 مليون دولار، وبعد بيع شركته، استمر في عمله لدى الأماكن الجديدة لسنوات عديدة؛ كنوع من الترويج الشخصي للمنتج الذي ابتكره.

ماذا لو كنت مكانه ماذا تفعل؟ كم ستستمر في الواقع؛ لنشر أفكارك؟ كم عام ستنتظر حتى يتم إنشاء شركتك الخاصة؟ كم ستتحمل من أعباء؟ هل ستكمل الطريق أم تقول أنى لا أستطيع أن أكمل نحو طريقي ونحو هدفي؟

تفسير نجاح شخصية مثل كولونيل ساندرز في هذه الفترة، رغم كل الصعوبات التي واجهته، هو أن إدراكه للأمر لم يكن ضيقًا، بل كان ينظر على أن الواقع شيء آخر غير ما يراه، أي أنه يتحكم في الظروف وليست هي التي تسيره.(اضغط الزر وانطلق، روبين سيكوبلاند)

فكرة تحتاج إلى تطبيق عملي:

ما أجمل الحديث عن هذه الفكرة (الخريطة ليست المنطقة) وشرحها بشكل نظري، فإذا سألتك هل حدث لك مثلًا أنك كنت تحب صنفًا معينًا من أصناف الطعام، ثم مررت بتجربة جعلتك تبتعد عن هذا الصنف تمامًا؟

هل حدث وكان لك صديق مثلًا لا يكره مجال عمله، ثم صدر موقف معين جعله يحب ذلك العمل؟

معظمنا حدث له ذلك بالفعل، وبهذه الطريقة فعلًا أكون قد وصلت معك إلى مفهوم هذه الافتراضية، ولكن كيف التطبيق؟ إذًا كيف يمكنك أن تغير من إدراكك بالفعل وليس بالكلام.

وسوف نشرع في كيفية التطبيق على بعض المحاور: كيف السبيل؟

أولًا: على المستوى الشخصي: كيف تستطيع أن تطبق الافتراضية على نفسك؟

ثانيًا: على المستوى الاجتماعي: كيف تستطيع أن تطبق الافتراضية في علاقاتك الاجتماعية مع الآخرين؟

1. على المستوى الشخصي:

لماذا تنظر إلى نفسك بنظرة سلبية؟ لماذا لا تثق بقدراتك؟ لماذا تفكر بسلبية؟ لماذا لا توقن بالنجاح والتفوق؟ ألا تعلم من أنت؟ انظر إلى نفسك فبداخلك كنز؟ نعم كنز!

في عام 1948، ذهب مجموعة من العلماء الجيولوجيين إلى أفريقيا بحثًا عن الماس والأحجار النادرة، منهم عالم ياباني يدعي يوكي كان، شاب قد ناهز الثلاثين من عمره، وكان مليئًا بالحماس والحيوية، وعُرف بالمثابرة وحبه للمغامرة، كان يستيقظ مبكرا في الخامسة صباحًا، ليبدأ رحلته اليومية في البحث عن الماس والأحجار الكريمة النادرة، ثم يعود إلى الفندق في العاشرة مساء.

مرت الأيام، ومع ذلك لم يجد يوكي أي شيء يُذكر، فقرر بعد مرور أسبوعين آخرين أن يوقف البحث ويعود إلى اليابان، وكانت هذه هي المرة الأولى في حياة يوكي، التي يتخلى فيها عن هدف من أهدافه، وفي اليوم الأخير أنهى يوكي عمله في الخامسة مساء، وقرر أن يعود الى الفندق لينهي إقامته ويعود الى بلاده.

وفي طريقه الى الفندق قابل طفلًا قد قارب السادسة من عمره، وفي يده حجر كبير ذو شكل غريب، فطلب الطفل من يوكي أن يأخذ الحجر منه مقابل أن يعطيه حلوى، فأعطاه يوكي الحلوى وأخذ منه ذلك الحجر الكبير اللامع، وذهب به إلى الفندق؛ لكي يبحث بمجهره الخاص به، وعندها لم يصدق يوكي عينيه!

فأعاد البحث مرة أخرى، ثم مرة بعد مرة، واستمر في إعادة البحث عدة مرات متتابعة، لم ينم خلالها دقيقة واحدة، فلقد كان هذا الحجر هو أكبر ماسة شاهدها في حياته، وتزيد قيمتها عن العشرة ملايين دولار!

بعدها كتب يوكي في بحثه "أن ذلك الطفل كان يمتلك ثروة كبيرة، ولكنه لم يكن يعرف قيمتها، فباعها رخيصة، ولو كان يعرف حقيقة قيمتها، لما باعها بهذا الثمن البخس، ولو كان قد علم لكانت سببًا في نجاته هو وعائلته، بل الحي بأكمله من الفقر والجوع".

فداخل كل منا كنز لو علم قدره وثمنه، لما أضاع وقته وعمره، وعرف أيضًا حقيقة قدراته اللا محدودة التي وهبها الله له.

أأدركت فعلًا الآن أنه بداخلك كنز؟

انظر إلى نفسك مرة أخرى، انظر إلى عينيك وتأمل كيف تبصر، وانظر إلى عقلك وتكويناته واقرأ عن وظائف العقل البشري، لترى العجب العجاب.

اعلم أن كل شيء يبدأ بثقتك في نفسك، إن لم تثق في نفسك، فمن سيفعل ذلك؟ إن لم تثق في نفسك، فأي دعم سوف يكون من شأنه أن يغير من الأمر شيئًا؟ ثق أن فكرتك فكرة جيدة، ثق أن مشاعرك حقيقية، ثق أن حكمك صائبًا، ثق أنك تريد الأشياء التي تريدها.

وأخيرًا، ابدأ طريقك على المستوى الشخصي بالخطوات التالية:

- ثق بنفسك، واعط لنفسك دائمًا انطباعات إيجابية.
- إذا كنت في موقف مع نفسك ولم تنجح فيه، فثق بأن إدراكك ليس الواقع الآن.
- اعرف أهم مميزاتك وهواياتك واستغلها.
- خطط لنفسك أهداف، وحاول الوصول إليها، وغير من إدراكك بعد كل خطوة أنك تستطيع.

2. **على المستوى الاجتماعي:**

وإليك هذه القصة يحكيها أحد المدربين في مجال التنمية البشرية فيقول: (حين كنت طالبًا في كلية طب الأسنان، وكنت أمينا للجنة الثقافية لذلك، كان علي القيام بالكثير من النشاطات لإتحاد الطلبة، وكان من هذه الأنشطة معرض دوري لرسوم الكاريكاتيرية، أناقش فيه مشاكلنا بأسلوب ساخر، كنت أعهد له، رغم أن الإمتحانات قد اقتربت، وكما جرت العادة، كان علي أن آخذ الموافقة من وكيل الكلية، وتوقعت أن يقدر مجهودى، ولدهشتي رفض وكيل الكلية إقامة المعرض!

تعجبت من هذا التصرف ولم أفهم السبب الذي يدعوه للرفض، هل السبب شخصي؟ لابد أنه كذلك، إنه يكرهني، هذا واضح، هكذا قلت لنفسي، لم أفهم وقتها أنني لم أرى سوى قطعة البازل "Puzzle" الخاصة بي، فحين سألت عن السبب كان الرد: لم يشأ وكيل الكلية إقامة المعرض لأن الإمتحانات على الأبواب، ولايريد أن يضيع وقتي).

نعم فلسنا على صواب دائمًا هذه هي الحقيقة, والآخرون ليسوا على خطأ، ولكنهم فقط يرون قطع بازل مختلفة عن التي نراها، وكل ما في هذه الفكرة التي سوف تغير حياتك هو أن نحدث عملية تبادل في الآراء، ولا يحدث تصادم بيننا.

كيف تطبق هذه الافتراضية عمليًا في علاقاتك؟

- دع الآخر يتولى دفة الحديث: فأنت عندما تستمع إليه، فأنت تعرف أكثر عنه وتفهم أكثر عما يقوله؛ وبالتي تستطيع أن تنظر إلى الأمر من وجهة نظره.
- ابتسم دائمًا، وأعط انطباعات إيجابية مع الآخر.
- قبل أن تتكلم مع شخص آخر، أعط له بعض الكلمات الطيبة ومنها تكون مدخل في شرح وجهة نظرك.
- لا تقاطع أحد أثناء الكلام، ودائمًا لا تنتقده في آرائه، واشرح له وجهة نظرك بهدوء.

يقول الدكتور إبراهيم الفقي":لاحظ كيف ترى المواقف الوجدانية، احذر من الخلط بين الخريطة والمنطقة،حينما يواجهك تحدي، اسأل دائما نفسك: هل هناك معنى آخر؟

وأخيرًا عزيزي القارئ: عش حياتك بنظرة مختلفة عن نفسك، انظر لنفسك بإيجابية، وحدِّث نفسك دائمًا بأنه بداخلك كنز عملاق، تستطيع من خلاله أن تنجز وتحقق نجاح رائع ومتميز، وعليك أيضًا أن تستمع إلى الآخرين, وتفهم وتسأل نفسك، ما هي الرسالة التي يريد أن يوجهها إلى الغير؟ فانظر إلى وجهه نظرة وكأنك مكانه، وإلى لقاء أخر في فكرة أخرى سوف تغير حياتنا.(مدونة د. شريف عرفة)

إذا واصلت القيام بما تفعله الآن، فإنك في الغالب ستواصل الحصول على النتائج ذاتها التي تحصل عليها الآن:

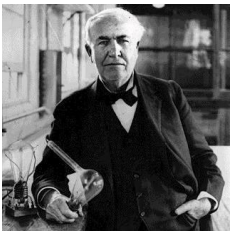
يعد هذا الجزء الأول من أحد الافتراضات المثيرة للتفاؤل بصورة كبيرة، وهو يؤكد دائمًا ما تتاح لنا بعض الخيرات في أي من المواقف.

وبالرغم من أننا قد نعجز عن إحكام سيطرتنا على الأحداث التي تدور من حولنا، فإننا نستطيع دومًا التحكم في استجابتنا إلها. وإذا داومنا على التصرف..الاستجابة بالطريقة ذاتها، فإن أكثر النتائج المحتملة تكون الحفاظ على الوضع الراهن.

إذا كنت ترغب في الحصول على نتيجة مختلفة، يتعين عليك أن تفعل شيئًا مختلفًا وأن تواصل تغير أفعالك حتى تحصل على النتيجة التي ترغب في الحصول عليها.

يذهب الجزء الثاني من الافتراض بأنه يوجد حل لكل مشكلة إذا كنا مؤهلين لمواصلة البحث عنه حتى نجده.

وفي مجال العمل، يقودنا هذا إلى أنه في الحالات التي تتطلب إجراء تغييرات، يحبذ أن يكون تغييرًا مؤثرًا، وليس مجرد محاولة تفتقر إلى "الكفاءة المهارية" كما أطلق عليها كريس أرجيريس يعني مصطلح "الكفاءة المهارية" تبني تقنيات حديثة في العمل، ولكن باستخدام أساليب قديمة في تطبيقها (مثل محاولة تشغيل أسطوانة مدمجة على جهاز الفونو غراف). (أندرو برادي:2004)



فقد يكرر الشخص طريقة معينة نحو بلوغ هدف منشود ويجد أن النتيجة ذاتها تتكرر، وهنا توجب على الشخص أن يحاول مع طرق أخرى مختلفة للحصول على هدفه المنشود، ومن ذلك ما نقل عن توماس أديسون مخترع التيار الكهربائي الذي ذكر انه حاول 999 مرة في اختراع التيار الكهربائي وفي المرة الألف نجح ،وحينما سئل: أضعت عمرك في 999 تجربة فاشلة؟ فقال: بل استفدت 999 طريقة مختلفة لصنع التيار الكهربائي ،فالتغيير فالطريقة يؤدي إلى التغيير في النتيجة.(آلاء محمد عبيد:2006)

وإليك عزيزي القارئ هذي القصة:-

وقع حصان أحد المزارعين في بئر مياه عميقة ولكنها جافة

بدأ الحيوان بالصهيل.... واستمر هكذا عدة ساعات
كان المزارع خلالها يبحث الموقف ويفكر كيف يستعيد الحصان؟

ولم يستغرق الأمر طويلاً كي يقنع نفسه بأن الحصان قد أصبح عجوزاً وأنت كلفة استخراجه تقترب من تكلفة شراء حصان آخر هذا إلى جانب أن البئر جافة منذ زمن طويل وتحتاج إلى ردمها بأي شكل.وهكذا نادى المزارع جيرانه وطلب منهم مساعدته في ردم البئر كي يحل مشكلتين في آن واحد، التخلص من البئر الجاف ودفن الحصان وبدأ الجميع بالمعاول والجواريف في جمع الأتربة والنفايات وإلقائها في البئر.

في بادئ الأمر، أدرك الحصان حقيقة ما يجري حيث أخذ في الصهيل بصوت عال يملؤه الألم وطلب النجدة وبعد قليل من الوقت اندهش الجميع لانقطاع صوت الحصان فجأة وبعد عدد قليل من الجواريف، نظر المزارع إلى داخل البئر وقد صعق لماراه.

فقد كان الحصان مشغولا بهز ظهره فكلما سقطت عليه الأتربة يرميها بدوره على الأرض ويرتفع هو بمقدار خطوة واحدة لأعلى وهكذا استمر الحال الكل يلقي الأوساخ إلى داخل البئر فتقع على ظهر الحصان في هز ظهره فتسقط على الأرض حيث يرتفع خطوة بخطوة إلى أعلى وبعد الفترة اللازمة لملء البئر اقتر بالحصان للأعلى و قفز قفزة بسيطة وصل بها إلى خارج البئر بسلام.

وبالمثل، تلقي الحياة بأوجاعها وأثقالها عليك، فلكي تكون حصيفًا، عليك بمثل ما فعل الحصان حتى تتغلب عليها، فكل مشكلة تقابلنا هي بمثابة عقبة وحجر عثرة في طريق حياتنا، فلا تقلق، لقد تعلمت توًا كيف تنجو من أعمق آبار المشاكل بأن تنفض هذه المشاكل عن ظهرك وترتفع بذلك خطوة واحدة لأعلى .

التغير يفضي إلى تغيرات

يعد هذا الافتراض بمثابة أحد الأقوال المأثورة الشائعة ؛ حيث يقضي أن " الشخص الوحيد الذي يمكن أن تغيره هو نفسك". وقد طورت نظرية البرمجة اللغوية العصبية هذا الافتراض وأقرت أن تغير سلوكيتنا - مما لا شك فيه- يؤثر على الآخرين من حولنا. وتتمثل الفكرة الأساسية لهذا الافتراض _ المستمدة من نظرية خاصة بعمليات التواصل والتحكم في الأنظمة البيولوجية والميكانيكية والإليكترونية

ولا سيما تلك التي تعمل عمل الأجهزة العصبية في الإنسان والحيوان تحت مسمى (علم السبرانية) - في أنه إذا تغير عنصر واحد داخل النظام، يجب أن يتغير النظام كله حتى يتكيف مع هذا العنصر الذي تم تغيره.(أندروبرادبري:2008)

اللغة هي تمثيل ثانوي للخبرة: اللغة هي مستوى ثالث لدلالة الألفاظ: المستوى الأول هو المؤثر القادم من العالم, الثاني هو تمثيل المستفيد لذلك المؤثر أو خبرته, الثالث هو وصف هذا المستفيد لهذه التجربة أو الخبرة عن طريق استخدام اللغة. اللغة ليست هي الخبرة ولكنها تمثيل لها. الكلمات تستخدم لتمثيل أشياء نراها, نسمعها أو نحس بها. الناس الذين يتكلمون لغات مختلفة يستخدمون كلمات مختلفة تمثل نفس الشيء الذي يراه ويسمعه ويحسه المتحدثون بلغتهم. وبما أن كل فرد لديه مجموعة فريدة من الأشياء التي رآها وسمعها وأحسها في حياته فان كلماتهم عن هذه الأشياء

سيكون لها معان مختلفة, إلى الحد الذي يستطيع معه الناس المتشابهون استخدام هذه الكلمات بمعانيها بطريقة فعالة في الاتصال بينهم. وعندما تكون الكلمات تحمل معان متباعدة بالنسبة للأشخاص فان المشاكل حينها تبدأ في التصاعد في دنيا التواصل والتفاهم بين الناس.

4 - العقل والجسم منظومة واحدة لجزءان من نظام سبرناتى (حيوى ميكانيكى مغلق) واحد يؤثر كل منهما على الآخر:The Mind And Body Are One System_

إن الإنسان وحدة كلية متكاملة، وإذا كان ما يشتكى جزء فانه يؤثر على الأجزاء الباقية, وقد ذكر ذلك نبينا ε عندما شبّه المؤمنين بالجسد الواحد فقال النعمان بن بشير رضي الله عنه النبيε: (مثل المؤمنين في توادهم وتراحمهم وتعاطفهم مثل الجسد الواحد, إذا اشتكى منه عضو, تداعى له سائر الجسد بالسهر والحمى).

الجسم مرآة للفكر، وارتباك الفكر يؤدى إلى توتر الجسم، وهكذا يمكننا أن نغير جوانب عضوية بحتة من خلال الطريقة التي نفكر بها، فإذا فكر الإنسان بثقة وأمانة يسلك بدنيا بصورة واثقة الخطى. وإذا فكر الإنسان بغضب أو خوف فان العوامل الفسيولوجية للغضب والخوف سوف تظهر مثل سرعة ضربات القلب ونبرة الصوت وما إلى ذلك. وعلى العكس فان تغيير الأداء العضوي مثل الاسترخاء وتنظيم العمل العضلي الحركي للأعضاء الجسمية، يؤدى إلى تغيير الحالة الانفعالية للإنسان ويجعله قادرا على التفكير السليم (عبد الله عسكر، 2005: 127).

حتى وقت قريب في بلاد الغرب, دأب الأطباء على الاعتقاد بأن العقل والجسد كيانان منفصلان. فإذا كنت تعاني من أي مرض عضوي – يتراوح من الزكام إلى الإصابة بسرطان خبيث "عافانا الله وإياكم", لم يكن أمامك إلا خيارا وحدا؛ إلا وهو تلقي بعض العلاج الطبي.

وبالرغم من أن العقل يوجد في الجهاز العصبي المركزي في الرأس, فقد جرى العرف في الطب على تأثير المخ/العقل – بالنسبة لجميع وظائفه العملية- يتوقف عند الرقبة. ومن المفارقة في تلك الأثناء, كان علم دلالات الألفاظ يبحث الفكرة القائلة بوجود علاقة مباشرة بين النشاط العقلي والنشاط الجسدي.

خلال العقود الأخيرة, ظهرت بعض الأدلة العملية التي ثبتت صحتها عمليا والتي توضح أن الجهاز المناعي للجسم – على سبيل المثال- يرتبط ارتباطا وثيقا بنشاط المخ. فقد يتسبب التوتر الذهني في إعاقة نشاط الجهاز المناعي؛ الأمر الذي قد يؤدي إلى إصابة الجسم بحالة من الضعف العام.

لا يوجد عقل منفصل ولا جسم منفصل. العقل والجسم يعملان وكأنهما واحد ويؤثران في بعضهما بطريقة لا انفصال فيها. وأي شيء يحدث في جزء من هذا النظام المتكامل أي الإنسان يؤثر في باقي أجزاء النظام. وهذا يعني أن الكيفية التي يفكر بها الإنسان تؤثر في كيفية إحساسه وأن حالة جسده تؤثر في كيفية تفكيره.

الإنسان وعاء يتم فيه الإدراك لما حوله, وتتم فيه عملية التفكير الداخلي وعملية تحريك العواطف, والاستجابات الذهنية الجسدية (الفسيولوجية), والسلوك الخارجي. كلها تظهر معا أو في أوقات متباينة. وعمليا فان هذا معناه أن الإنسان يستطيع أن يغير طريقة تفكيره إما بطريقة مباشرة بتغيير طريقة تفكيره فعلا وإما بتغيير حالته الفسيولوجية أو الشعورية. وبالمثل يستطيع الإنسان أن يغير الفسيولوجية والمشاعر بتغيير الطريقة التي يفكر بها. ومن المناسب أن نذكر هنا أهمية التخيل البصري والترسيخ الذهني لتحسين أداءنا.

ما تفكر فيه وتقوله لنفسك يأخذه المخ ويفتح الملف الخاص به بما في ذلك تحركات الجسم وتعبيرات الوجه الخاصة بهذا الملف فيشعر الإنسان بجسده يتأثر بسبب الفكرة..

فهناك بحث يقول أنه في المستشفى الرئيسي بسان فرانسيسكو يعالجون المرضى بالضحك والأخبار الإيجابية وكانت نتيجة هذه الطريقة من العلاج هو ارتفاع نسبة الشفاء بدرجة تتعدى 35% فعندما يفكر المريض أفكارا إيجابية ويبتسم ويتفاءل ويضحك ترتفع نسبة الأندروفين في جسمه مما يساعده على الشفاء, وهنا أيضا إثبات أن العقل والجسد يؤثر كل منهما على الآخر.

ومن المهم أن تعرف أن العقل عنده القدرة بإذن الله على علاج الجسم ومساعدته على التخلص من الآلام,,لذلك من اليوم قرر ماذا تفكر لأن ذلك سيؤثر على جسمك وطاقتك ومدى نشاطك أو عدمه وأيضا لاحظ وضع جسمك لأنه سيؤثر على ذهنك سواء كان ذلك سلبيا أو إيجابيا..

" إن أبداننا حدائقنا, وميولنا هو البستاني " ويليام شكسبير.

لنقم بالتدريب التالي:

فكر في شخص لا تحبه كما لو كان موجوداً معك الآن, و لاحظ ما تقوله لنفسك وماذا سيحصل لتعبيرات وجهك وجسمك. هل ستقول لنفسك: أنا سعيد جداً وكان على وجهك ابتسامة عريضة وشعرت بالنشاط والحيوية؟

طبعاً لا فمن المحتمل أن تكون قلت لنفسك أشياء مثل: أنا لا أحب هذا الشخص وبالتالي فإن تعبيرات وجهك وتحركات جسمك ستتبع تفكيرك.

فكر في شخص تحبه كما لو كان موجوداً معك الآن, ولاحظ ما تقوله لنفسك وأيضاً لاحظ تعبيرات وجهك وتحركات جسمك هل قلت لنفسك أشياء مثل: أنا تعيس جداً وكان يبدو عليك الحزن والغضب؟ طبعا لا بل ستقول: أنا سعيد جداً لرؤيته وستكون مبتسماً وشاعراً بالنشاط والحيوية.

هذا يعني ما تخاطب نفسك به " التحدث مع الذات " يؤثر على وجهك وتعبيرات جسمك وبالتالي سيؤثر على شعورك وأحاسيسك.

لو شعرت بالسعادة ستضحك.. ولو ضحكت ستشعر بالسعادة!

حالتنا الجسمية تؤثر على حالتنا المزاجية والعكس.. لا تمشِ منكّس الرأس حزين الملامح؛ فإن هذا سيؤثر حتمًا على حالتك المزاجية.

لو وجدت أن وجهك الآن عابس, فلا تتوقع أن تشعر بالسعادة؛ لأنك قد رسمت على وجهك تعبيرًا آخر.

وهناك بحث يقول أنه في خلال الحرب العالمية الثانية أراد هتلر أن يعاقب ثلاثة من جنوده لأنهم لم ينفذوا الأوامر كما ينبغي، فطلب من المختصين أن يستخدموا معهم عقاباً نفسياً لا ينسوه أبدا، فوضعوا كل شخص بمفرده في غرفة صغيرة جداً وتركوا المياه تسقط نقطة نقطة ببطء شديد، وأخبروا كلا منهم على حده أنه تنفس صنفاً من أصناف الغازات السامة وأنه لن يبقى على قيد الحياة أكثر من ستة ساعات، ثم أغلقوا الباب عليهم وتركوهم على هذه الحالة بمفردهم لمدة ثلاثة ساعات بعدها فتحوا الأبواب على كل منهم.

فكانت المفاجأة الكبرى وهي أن اثنين من الجنود الثلاثة ماتوا فعلاً، وأن الجندي الثالث كان في حالة خطيرة جدا وعلى وشك الموت! وكتب المختصون في أبحاثهم أن الجنود الثلاثة أخذوا المعلومات باعتقاد تام أنهم تنفسوا فعلاً سماً، فكان التركيز كله على ذلك فأرسل المخ الملفات الخاصة بذلك إلى الجسم والأعضاء الداخلية، فزادت ضربات القلب وزادت حدت التنفس. وزاد ضغط الدم وتصبب العرق على جبين الشخص وبدأ جسمه يرتعش بشدة والفكرة الملحة هي الموت، فتذهب إلى الجسم فتزيد من التشنجات الجسمانية الداخلية والخارجية، فتعود الرسالة إلى المخ فتزداد الفكرة قوة، وتستمر هذه الدورة التي تسببت في الحالة التي وصل إليها الجنود. وكانت نتيجة هذا العمل – رغم قسوته ونقده هي الأوساط العلمية – "أن العقل والجسد يؤثر كل منهما على الآخر".

قانون تنوع الحاجات: ينص القانون على أنه في أي نظام سبرناتى، بما في ذلك الإنسان, فان العنصر الذي تكون له أكبر المجالات السلوكية أو الخيارات المتنوعة سوف تكون له المقدرة على التحكم في النظام ككل. التحكم في النظام الإنساني يعود إلى المقدرة على التأثير في نظام المستفيد ذاته وفي خبرات الناس الآخرين في اللحظة الحالية وخلال الزمن المستقبلي.

والمستفيد الذي تكون له أكبر المرونة في السلوك أي في عدد الطرق التي يمكن أن يتبعها في تصرفاته سوف يتحكم في هذا النظام. وحين يوجد لدينا خيارات أخرى خير من لا خيارات وكلما كانت الخيارات أكثر كان ذلك أحسن.

وهذا الكلام له صلة بالمبدأ العام الثالث للبرمجة اللغوية العصبية والذي ذكرناه سابقا. هذا المبدأ يشير إلى ضرورة تغيير الإنسان لسلوكه حتى يحصل على النتائج المرغوبه. وإذا لم ينجح فعليه أن يغير سلوكه حتى يصل إلى ما يريد. فأي شيء آخر

خير من شيء لا يفيد أو لا يعمل بنجاح, والإنسان ينبغي أن يستمر في استخدام أساليب كثيرة حتى يعثر على الأسلوب الأنجح.

5 - السلوك الراهن يمثل أحسن خيار موجود لدى المستفيد: كل شخص يتصرف في ظل ما هو متاح له في الموقف..People Work Perfectly

بدلا من التفكير في الناس كمخطئين لأنهم لم يقوموا بما يبدوا مناسبا أو تقليديا أو فعال فمن المفيد أن نفكر في الناس باعتبارهم فعالين في الوصول لنتائج خاصة من وجهة نظرهم على الأقل، وحتى هذه النتائج ربما لا تكون الأفضل في ظروفها (فؤاد الدواش، 2006:32).

ينتقي الناس بطبيعة الحال أفضل الخيارات المتاحة لهم في أي من المواقف.

يعني هذا الافتراض أن الناس يفعلون ما يبدو لهم أنه أفضل الخيارات المتاحة على الإطلاق, بالرغم من أنه قد لا يكون الخيار "الأمثل" من وجهة نظر الآخرين. وبعبارة أخرى, "يخطئ" القليل من الأشخاص في اختياراتهم عن عمد ودراية.

السلوك يتجه دائما نحو التكيف: يجب أن نحكم على تصرف ما من خلال السياق الذي حصل فيه ذلك التصرف. الحقيقة عند الأشخاص هي ما يدركونه عن العالم من حولهم. والسلوك الذي يظهر من الإنسان يتوافق مع الحقيقة التي يراها.

سلوك أي شخص هو عبارة عن عملية تكيف سواء كان هذا السلوك جيدا أو رديئا. كل شيء يعتبر نافعا في مجال معين. جميع السلوكيات البشرية هي في الواقع عملية تكيف ضمن الظروف التي عمل الناس فيها. وقد لا تكون ملائمة في ظرف أو وضع آخر. يتحتم على الناس أن يدركوا ذلك وأن يغيروا من سلوكياتهم حينما يكون لا بد من ذلك.

كل سلوك يتناسب مع موقف ما

بعبارة أخرى: إذا دأبنا على تكرار سلوك بعينه, عادة ما يرجع هذا إلى انه – في احد الأوقات – قد أتى بنتيجة رائعة. وتكمن المشكلة في أننا عادة ما نواصل تكرار سلوكيات محددة حتى إذا ما كان من الواضح – من وجهة نظر الآخرين – إنها لم تعد مناسبة.

ويفهم ضمنا أن الحل الأكثر فعالية لتجنب السلوكيات غير المرغوب فيها هو البحث عن تصرف أخر أكثر ملاءمه بدلا من إهدار الكثير من الوقت في تأمل بعض السلوكيات التي سبق استخدامها في بعض المواقف (ومن المحتمل أن تدفعنا عملية التأمل هذه إلى ترشيح هذه السلوكيات المستهلكة بدلا من التخلص منها).

6- **لكل سلوك قصد إيجابي.**

اعذر الناس؛ كي تستطيع التعامل معهم بفعالية.. فكل شخص يتصرف بعقليته التي صنعتها تجاربه طوال حياته.. لا تختلف مع الناس بشكل شخصي، وتغضب منهم؛ لأنهم يتصرفون بشكل لا تريده.. فإنك لو كنت مكانه وعشت نفس حياته وخضت نفس تجاربه ولو عندك نفس عقليته, ستتصرف بنفس الطريقة في نفس الموقف!

وراء كل تصرف نية حسنه. أيا كان المستفيد واعتمادا على خبرته الطويلة في الحياة والخيارات التي أمامه فانه يقوم بأفضل الخيارات المتاحة أمامه دائما. وإذا ما قدم له خيارا أفضل فانه يختاره. ولكي تغير سلوكا سيئا لإنسان ما فانه ينبغي أن يكون أمامه خيارات مغايرة.

ومتى تم ذلك فسوف يتغير سلوكهم تبعا لذلك. البرمجة العصبية اللغوية تساعد بتقنياتها أن تقدم هذه الخيارات وتهتم بذلك اهتمام شديد ولاتنزع الاختيارات من أحد

إطلاقا ولأي سبب, بل تقدم مزيدا منها Kفيقيم السلوك حسب السياق الذي قدم فيه: يحتاج الإنسان إلى أن يقيم سلوك الآخرين على ضوء قدراتهم. ينبغي على المرء أن يسعى ليصل إلى أعلى القدرات.

7. يمتلك كل إنسان الموارد التي يحتاجها لفعل أي شيء يريد فعله

كل شخص يمتلك الموارد اللازمة للتغير يوجد عند جميع البشر في تاريخهم الماضي كافه المصادر التي يحتاجونها لإحداث تغييرات إيجابيك حصه في حياتهم.

فكر في موقف مضى حينما كنت تشعر بالثقة في النفس وكنت متحفزاً للعمل- على سبيل المثال: حصولك على شهاده او ترقيه متوقعه منذ زمن طويل او إتمام صفقه مبيعات ناجحة او ولاده اول طفل لك- عش تلك احدى تلك التجارب من جديد كما لو كانت تحدث الان قم برؤيتها وسماعها والشعور بها مره ثانيه واستفد من القوه التي تمدك بها هذه التجربة وقبل أي شيء تذكرها.

كلما احتجت الى الشعور بالثقة والتشجيع عد الى هذا الزمن الايجابي وعشه مره اخرى وسوف يزودك بالحافز الذي تحتاج اليه في الحاضر والمستقبل كرر التجربة كلما احتجت الى ثقه وتشجيع.

ليست هناك حدود للاستعانة بمصادر الماضي سواء كانت للاسترخاء او للحب او للاتصال الجيد فإن ماضيك منجم حافز بالمصادر من شأنها ان تمكنت من التمتع بحياة اكمل وافضل

طوال خبراتنا السابقة في الطفولة والشباب, نعرف طرقاً كثيرة نستطيع بها أن ننجح وأن نحقق ما نريد.. إلا أننا ننسى أو نتكاسل أو نتجاهل هذه الأشياء..

بطريقة مثل التنويم الإيحائي يقوم الشخص بتخيل مثله الأعلى.. ويتعلم منه كيف نجح، وكيف قام بما قام به ..في الحقيقة أنت لم تقابله فعلا, لكنك واجهت نفسك بما في داخلك من موارد النجاح.

هذه الطريقة مبنية على هذه الفكرة.. أننا نعرف أن "أرنولد شوارزنيجر" قد أصبح بطل كمال أجسام عشان بيتدرب كل يوم.. نحن نعرف هذه الحقيقة لكننا لا نتدرب كل يوم! رغم أننا نعرف ما ينبغي علينا عمله!

هذه هي الفكرة ..

رأيي الشخصي هو: مع احتكاكي بالشباب, أرى أن الكثيرين لا يعرفون أن النجاح ممكن أساسا..و في ضوء دراستي لمجال إدارة الأعمال, وجدت أن هذه النقطة ليست صحيحة دائمًا.. هناك طرق لا أعرفها للنجاح, ويجب عليّ أن أتعلمها فعلا!

تم اقتراح نموذجا للتغيير والذي عليه يجب أن نبرمج أنفسنا ويعتمد هذا النموذج على عدة مراحل:

- لاحظ ما يدور حولك أو الخطاء أو الصواب.
- قرر بتغيير ما لاحظته.

- تعلم الطرق الصحيحة التي تساعده على إمكانية التغيير.
- استوعب المدة اللازمة لإحداث التغيير.
- ممارسة ما استوعبته.
- المواظبة على نفس المنوال أو كما يسمى التنقيح المطرد.

أي نجاح قام به أي شخص, لا يعني أن هذا الشخص أفضل منك.. بل يعني أنه قد عرف كيف يقوم بهذا..

لو عرفت كيف تقوم بهذا, وقمت به فعلاً.. ستحصل على نفس النتائج لا محالة.. و لو وضعنا الفروق الفردية في الاعتبار, فربما تأخذ وقتاً أطول أو مجهودًا أكبر, لكنك حتمًا ستصل إلى نفس النتيجة.

وهي الفكرة التي قامت عليها البرمجة اللغوية العصبية في الأساس.. لقد قام المؤسسون بدراسة (إريكسون ـ ساتير ـ فريتز) لمعرفة أساليبهم, وطبقوها، فحصلوا على نفس النتائج.. وهذه النتائج هي البرمجة اللغوية العصبية ذاتها.

يتمثل أحد المفاهيم الأساسية التي تقوم عليها نظرية البرمجة اللغوية العصبية في كيفية الاقتداء بالأشخاص الذين يعرفون (من قبل زملائهم) بتفوقهم في أحد مجالات العمل. ويكمن الهدف من الاقتداء بهؤلاء الأشخاص في التعرف على المجهود الذي يبذلونه ليحصلوا على هذه النتائج المثمرة. وعادة ما يشار إلى عملية الاقتداء هذه بأنه "الاختلاف الذي يؤدي إلى التميز".

وعند التعرف على جوانب الاختلاف هذه يمكن نقلها إلى الاشخاص الاخرين الذين قد يتعلمون بدورهم كيفية أداء العمل نفسه بمستوى مشابه من المهارة و الإتقان.

وجدير بالذكر يجب أن يظهر الشخص الذي يتعلم هذه المهارة قدراً كافياً من الاستعداد اللازم و الرغبة في تطبيق أساليب التطور الذاتي الضرورية.

وبعبارة أخرى بالرغم من انه يسهل الاقتداء بأداء أحد العداءين الذين يسجلون أرقاماً قياسية على مستوى العالم –على سبيل المثال فإنه من المحتمل أن يجد أحد الأشخاص – الذين يعانون من إعاقة جسدية أو زيادة كبيرة في الوزن أو يرفضون ممارسة أي من التمارين الرياضية- صعوبة في ترجمة اقتدائه المعنوي بهذا الشخص إلى مهارة شخصية.

الناس تمتلك المصادر التي يحتاجونها ليعملوا كل التغيرات التي يريدون: المهم أن نحدد ونستفيد من هذه المصادر وأن نجدها حين نحتاج إليها. وتقدم لنا البرمجة العصبية اللغوية تقنيات مدروسة لإتمام هذه المهمة بنجاح. ما يعنيه هذا هو أن الناس في الحياة العملية لا يحتاجون لأن ينفقوا أوقاتهم ليهتدوا إلى فكرة لحل مشاكلهم ولإيجاد وسائل أخرى لحل تلك المشاكل. كل ما يحتاجونه للاستفادة من المصادر التي لديهم هو الوصول إليها لنقلها إلى اللحظة الحاضرة.

8 ـ **إذا كان شيء ممكنا في هذا العالم، فهو ممكن لكل شخص.**

ما يمكن أن يعمله أي إنسان ممكن لي أن أعمله ولكن قد تختلف الطريقة: إذا كان يمكن لإنسان أن يعمل شيئا ما فإني أستطيع أن أفعل ما يفعل هذا الإنسان. العملية التي تحدد كيفية عملهم هذا تسمى: "النمذجة" وهي العملية التي تمخضت عنها البرمجة العصبية اللغوية بالدرجة الأولى.

أفضل أنواع المعلومات عن الآخرين المعلومات السلوكية: استمع إلى ما يقوله الناس ولكن شدد انتباهك تجاه ما يفعلون. فإذا كان هناك تضارب بين القول والفعل فانظر إلى الفعل فقط. ابحث عن الدليل السلوكي للتغيير ولا تعتمد على ما يقوله الناس بكلماتهم.

أهمية التفريق بين السلوك والذات: إذا فشل المرء في أمر ما ونتج عن ذلك خسارة فلا يعني ذلك أنه إنسان خاسر أو فاشل. السلوك هو ما يقوله المرء أو يفعله أو يظهر عليه في أي لحظة من الزمن. وهو ليس ذات الإنسان. فذات المرء أكبر من سلوكه.

9 - لا يوجد فشل.. لكن هناك مردود(نتائج)

ليس هناك فشل بل تغذية مرتجعة: من المفيد أن يرى الإنسان خبراته في إطار تعليمي مفيد وليس في إطار فشل. إن لم ينجح المرء في مسألة ما فلا يعني ذلك انه قد فشل بل تعني أنه اكتشف طريقة لا ينبغي له أن يستخدمها مرة أخرى في محاولة الوصول إلى تلك المسألة ومن ثم فعلى هذا المستفيد أن يغير من سلوكه حتى يجد الطريق إلى النجاح.

حياتنا عبارة عن تجارب.. نقوم بأفعال معينة، وتعود علينا هذه الأفعال بنتائج مختلفة. ولا يوجد شيء اسمه فشل.. لكن ما حدث معناه: أن تجاربنا قد أعطتنا, نتائج غير مرغوب فيها، معنى هذا أننا يجب أن نغير من أساليبنا في التجربة القادمة؛ كي نحصل على النتائج التي نريدها.

مثلا: لو رسبْت في الامتحان, فإن معنى هذا أن طريقتك في المذاكرة لم تكن مناسبة, لا بد من التغيير؛ كي لا يتكرر هذا.

بمعنى آخر: الفشل عبارة عن تجربة استفدنا منها الكثير من الدروس.. اعرف هذه الدروس جيداً؛ لأنها ستفيدك في تجاربك القادمة.. فيجب الاستفادة من دروس الماضي في تهيئة السبل للنجاح في الحاضر و للتخطيط للمستقبل.

فالإنسان الناجح المتفائل لا يوجد في قاموسه كلمة (فشل) بل يراه عبارة عن نتيجة أو تجربة أو درس مستفاد، لأن التفكير في الفشل يؤدي إلى الإحباط، فالذي يفكر في الفشل يعيش فيه، والذي يفكر في النجاح يعيش فيه، و لعل في قصة توماس أديسون مخترع التيار الكهربائي خير مثال على ذلك الذي ذكر أنه حاول 999 مرة في اختراع التيار الكهربائي وفي المرة الألف نجح، وحينما سئل: اضعت عمرك في

999 تجربة فاشلة !؟ قال: بل استفدت 999 طريقة غير ناجحة لصنع التيار الكهربائي، فالتغيير في الطريقة يؤدي إلى تغيير في النتيجة.

هذه النظرة المتفائلة الإيجابية لها أثر كبير على تفكير الإنسان وعلى نفسه وعلاقاته مع الآخرين، فإذا رسب طالب في الاختبار - مثلا - فمن الخطأ أن نقول له إنك فاشل، بل نقول له هذه (نتيجة) وإذا أردت نتيجة أفضل فيجب عليك أن تفعل شيئا آخر.

يقول فرانك تاركنتون في كتابه)ماذا علمني الفشل عن النجاح): "اعتبر الفشل حلقة في سلسلة النجاح، قد يكون الفشل خطوة على طريق النجاح لم تخطها، لكنها بالتأكيد يجب أن لا تصبح الخطوة الأخيرة في حياتك .

عندما يصيبك الفشل، اعترف بالحقيقة، ثم استعرض كل ما واجهت من ظروف، واستعن بذوي الخبرة والرأي السديد من الأصدقاء والأقارب ليسدوا لك النصيحة.

وفي كل الأحوال يجب أن تتحمل مسؤولية ما حدث. هذا لا يعني أن تصب جام غضبك على نفسك, لكنه يعني أن تعيد تقييم الأمور من وجهة نظر جديدة.

إذن كل ما يحصل لنا له فائدة، فالإنسان المؤمن يشعر أن كل ما يحصل له هو خير ولطف من الله، فهو متفائل ومسلم أمره إلى خالقه، إنه يقلب (المحنة) ويحولها إلى (منحة)، وعند ما يصاب بمصيبة يسأل نفسه: ما الرسالة التي تحملها إليَّ هذه المصيبة؟ ثم يبحث عن الجوانب المضيئة فيها.

كما في الحديث الشريف: عن صهيب - رضي الله عنه - قال: قال رسول الله - صلى الله عليه وسلم " :- عجبا لأمر المؤمن ! إن أمره كله له خير، وليس ذلك لأحد إلا للمؤمن، إن أصابته سراء شكر فكان خيرا له، وإن أصابته ضراء صبر فكان خيرا له ."رواه مسلم.

ومن القصص الرائعة التي يضرب بها المثل في عدم الإعتراف بالفشل وتحطيم الذات قصة العامل السعودي البسيط الذي جاء في نهاية يوم شديد الحرارة والرطوبة قاصداً برادة الماء ليشرب. جاء مجهد ومتعب ويتصبب عرقا بعد عناء يوم طويل من العمل الشاق تحت حرارة الشمس، ما أن ملأ الكأس بالماء البارد وأراد أن يبرد جوفه جاءه مهندس أمريكي الجنسية وقال له بغلاظة: أنت عامل ولا يحق لك الشرب من الخدمات الخاصه بالمهندسين.

رجع المسكين وأخذ يفكر أيام وأيام ويسأل نفسه: هل أستطيع أن أكون مهندسا يوما ما وأكون مثل هؤلاء. اتكل على ربه وعقد العزم وبدأ بالدراسه الليلية وبعد السهر والجهد والتعب والسنين حصل على شهادة الثانوية. بعدها تم أبتعاثه الى الولايات المتحدة الامريكية على حساب الشركة، وحصل على بكالوريوس في الهندسة

ورجع لوطنه. ظل يعمل بجد واجتهاد وأصبح رئيس قسم ثم شعبة ثم رئيس إدارة الى أن حقق انجاز كبير بعد عدة سنوات وأصبح نائب رئيس الشركة.

حدث وأن جاءه نفس المهندس الأمريكي قال له: أريد الموافقة على أجازتي وأرجو عدم ربط ما حدث بجانب برادة الماء بالعمل الرسمي .

فرد عليه بأخلاق سامية: أحب ان أشكرك من كل قلبي على منعي من الشرب، صحيح أنني حقدت عليك ذلك الوقت ولكن أنت السبب بعد الله فيما أنا عليه الآن.

وبعد العرق والكفاح والاخلاص والوفاء والولاء للعمل و للوطن أصبح رئيس شركة هي من عمالقة الشركات في صناعة البترول، ألا وهي شركة ارامكو السعودية.

وبعد ذلك أختارته القيادة العليا ليكون وزيرا للبترول هذه قصة العامل السعودي (سابقاً) والوزير السعودي (حالياً) المهندس علي النعيمي.

فتذكر أنه ليس هناك فشل بل تغذية مرتجعة ومن المفيد أن يرى الإنسان خبراتة في إطار تعليمي مفيد وليس في إطار فشل, إن لم ينجح المرء في مسألة ما فلا يعني ذلك انه قد فشل بل تعني أنه اكتشف طريقة لا ينبغي له أن يستخدمها مرة أخرى في محاولة الوصول إلى تلك المسألة ومن ثم فعلى هذا المستفيد أن يغير من سلوكه حتى يجد الطريق إلى النجاح.

المراجع

1- الموقع الرسمي للدكتور شريف عرفه
http://www.drsherif.net/articles/10/july/3/555
2- develop your NLP skills "تأليف أندرو برادبيري"
3- كتاب قوة التفكير لإبراهيم الفقي
4- ميساء يحيى قاسم المعاضيدي (2011)
5- موقع شريف عرفه.
6- موقع اندرو برادبري
7- الموسوعة الحرة ويكيبيديا تحت الموقع الالكتروني التالي:
http://ar.wikipedia.org

الأنظمة التمثيلية

- النظام السمعي
- النظام البصري
- النظام الحسي

البرمجة اللغوية العصبية:هي فن وعلم في نفس الوقت يعطي دارسه الآليات والطرق الفعلية لتغير أي سلوك لديك وليس لهذا العلم أي أهمية بدون تطبيق فعلي لما تدرسه كثير من الذين يدرسونه لا يجدون تغيير والسبب في أنهم لا يطبقون ما يدرسون وأهم ما يستخدمه من أدوات هي تحديد الأنماط الشخصية.

تتم عملية الإدراك عن طريق ورود المعلومات إلى الدماغ عن طريق الحواس الخمس: البصر، والسمع، واللمس، والشم، والذوق. ويمثل الإحساس المتولد عن كل حاسة نمطا أو نظاما خاصا للإدراك.

في كل لحظه تكسب كميه كبيره من المعلومات في لحظات حياتك فهنالك صور تدخل إلى عقلك وهنالك أصوات وأيضا مشاعر و أحاسيس والناس يختلفون على حسب بيئتهم في استقبال هذها معلومات فالحاسة التي تستخدم أكثر هي التي تعطي هذه الشخصية طابع مميز.

عندما نقول هذه الكل مهم الذي يخطر ببالك من أول وهله؟

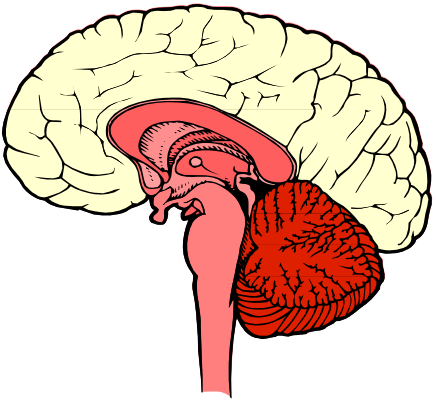
الحـــــــــج:

يخطر ببالكصورة الحرم المكي او الكعبة او الجمرات او عرفه صور واللوان تمر بخي الك تسمع أصوات الحجيج وهم يلبون ويبتهلون الى الله وتسمع صوت التكبير في أيام التشريق تشعر بمشاعر فيها روحانيه وإحساس بالإيمان ولاطمأن انو الراحة.

هذا الوضع الطبيعي لكل الناس فكل انسان سوف تكون عنده احدى هذه الحالات بشكل اكبر بكثير من الأخريات فمثلا صاحب الصورة تكون الصورة في عقله واضحة بكل تفاصيلها بينما لا يستطيع تمييز الأصوات والأحاسيس بشكل دقيق.

هلموا بنا نتعرف علي الأنماط التمثيلية (السمعي – البصري - الحسي) معاً.

فصي المخ



- **اللغة**
- **المنطق**
- **الأرقام**
- **التحليل**
- **الترتيب**
- **التصنيف**

الأيمن	الأيسر
•التناسق	
•الألحان	
•الألوان	
•التخيل	
•الألوان	
•الأبعاد	

نحن نتذكر

- 20% مما نقرأ
- 30 % مما نسمع
- 40 % مما نرى
- 50 % مما نقول
- 60 % مما نفعل
- 90 % نقرأ ونرى ونسمع ونقول ونفعل

الإدراك

يدرك الإنسان العالم من حوله بما يصل إلى عقله عن طريق الحواس من صور وأصوات وكلمات وأحاسيس، والتي تخضع لعملية ترشيح وانتقاء، فيشكل خريطته الخاصة في ذهنه ويحدها بحدود تختلف عن غيره. وهناك ثلاث عوامل تحد من إدراكنا للعالم وتقيده:

- الحواس
- اللغة
- المعتقدات والقيم

الحواس:

الحواس هي قنوات إدراك العالم ولها قدرات وإمكانيات محدودة. كما أننا قد نقع أحيانا في شراك خداع الإحساس.

النظام السمعي

الأُذُن: العضو الحسي الذي يُمكّننا من السمع، والذي هو أحد أهم الحواس .

ومن فوائد السمع أنه يحذرنا من الأخطار كسماعنا صوت تحذير بوق السيارة أو صفارة القطار، وحتى أثناء النوم قد نسمع جهاز التحذير من الحريق، أو نباح كلب الحراسة، كذلك يمنحنا السمع المتعة عند تغريد الطيور، وأصوات الأمواج التي تتكسر على الشاطئ .

فكل شيء يتحرك يحدث صوتًا، والصوت يتكون من اهتزازات لجزيئات الهواء التي تنتقل في موجات، ثم تدخل هذه الموجات إلى الأذن، حيث تتحول إلى إشارات عصبية تُرسل إلى الدماغ الذي يقوم بدوره بترجمة هذه الموجات إلى

أصوات .

وللأذن وظيفة أخرى بالإضافة للسمع وهي حفظ التوازن، فهي تحتوي على أعضاء خاصة تستجيب لحركات الرأس فتعطي الدماغ معلومات عن أي تغيير في وضع الرأس، فيقوم الدماغ ببعث رسائل إلى مختلف العضلات التي تحفظ الرأس والجسم ثابتين،كما في حال الوقوف، أو الجلوس، أو السير، أو أي حركة أخرى.

ولكثير من الحيوانات آذان مشابهة لآذان الإنسان، ويملك بعضها حاسة سمع قوية جدًا، والسمع مهم أيضًا لأمان وبقاء العديد من الحيوانات، فالأصوات تحذرها من اقتراب الأعداء أو أي خطر آخر، كما يقوم بعضها بالغناء أو الهسهسة أو الدندنة أو إصدار أصوات أخرى للتفاهم فيما بينها .

معنى السمع في القرآن العزيز:

يتضمن السمع ثلاث درجات معروفة في علم وظائف الأعضاء، وهي مذكورة في كتاب الله تعالى، فأول ذلك: الإحساس بالصوت دون فهم، وذلك مثل: الطفل الوليد الذي لا يفقه معنى الكلام وهو يحس بالصوت لكنه لا يفقه معناه، أو كالدواب السارحة التي إذا نعق بها راعيها، أي دعاها إلى ما يرشدها فلا تسمع إلا دعاءه ونداءه، فلا تفهم ما يقول، بل إنما تسمع صوته فقط.

وهذا مذكور في قول الله تعالى :

هذه المعاني الثلاثة تتوافق مع ما هو معروف في علم وظائف الأعضاء من الإحساس بالصوت والتمييز والفهم والوظائف العليا الأخرى للمخ التي تتضمن العواطف والإرادة والتصرفات.

والقرآن العزيز فرّق بين السماع والاستماع والإصغاء والإنصات بطريقة بليغة ودقيقة ومناسبة للموقف :

وعن أبي موسى الأشعري قال، قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "إنما جُعِل الإمام ليؤتمّ به فإذا كبّر فكبّروا وإذا قرأ فأنصتوا". أخرجه مسلم في صحيحة ورواه أهل السنن.

التحدث إلى الذات:

هل شاهدت شخصا يتحدث مع نفسه بصوت مرتفع وهو يسير ويحرك يديه ويتمتم وقد يسب ويلعن عفوا نحن لا نريد أن نفعل مثله أو هل حصل وان دار جدال عنيف بينك وبين شخص ما وبعد أن ذهب عنك الشخص، دار شريط الجدال في ذهنك مرة أخرى فأخذت تتصور الجدال مرة أخرى وأخذت تبدل الكلمات والمفردات مكان الأخرى وتقول لنفسك لماذا لم اقل كذا أو كذا ...

وهل حصل وأنت تحضر محاضرة أو خطبة تحدثت إلى نفسك وقلت أنا لا أستطيع أن اخطب مثل هذا أو كيف أقف أمام كل هؤلاء الناس أو تقول أنا مستحيل أقف أمام الناس لأخطب أو أحاضر.

إن كل تلك الأحاديث والخطابات مع النفس والذات تكسب الإنسان برمجة سلبية قد تؤدي في النهاية إلى أفعال وخيمة.

ولحسن الحظ فأنت وأنا وأي شخص في استطاعتنا التصرف تجاه التحدث مع الذات وفي استطاعتنا تغير أي برمجة سلبية لإحلال برمجة أخرى جديدة تزودنا بالقوة.

ويقول احد علماء الهندسة النفسية "في استطاعتنا في كل لحظة تغير ماضينا ومستقبلنا وذلك بإعادة برمجة حاضرنا. "

النظام التمثيلي السمعي الرقمي :

هناك لبس بين النظام السمعي الرقمي والسمعي النغمي. السمعي الرقمي لا يعني التحدث مع النفس فالسمعي الرقمي يتعلق بالمعنى والمدلول، والسمعي النغمي يتعلق بالأصوات.

إن الناس يفعلون الأشياء لأحد أربعة أسباب وهي إما نسبة (لشكلها، صوتها، شعورهم تجاهها أو مغزاها، ومدلولها) .

فالشخص الذي يهتم بالنظام السمعي النغمي يفعل الأشياء التي تعتمد علي النظام السمعي الرقمي والتي لديها مدلول ومغزى .

إذا كان اهتمام الشخص منصباً على صوته عندما يتحدث مع نفسه فإنه يهتم بالنظام السمعي النغمي وإذا كان يهتم بالمدلول والمغزى فإنه يركز على النظام السمعي الرقمي .

النظام السمعي الرقمي يمكن أن يتمثل في الحوارات والمحادثات فإذا ركز الشخص على المعلومات التي يتلقاها وعلى فهمها ومعرفة معناها فإنه يتبنى النظام السمعي الرقمي.

وإذا كان يركز على الاستماع إلى نغمة الصوت فإنه يتبنى النظام السمعي النغمي، وإذا كان الشخص أثناء حديثه مع نفسه يركز بصفة أساسية على المنطق ومعرفة وتحديد ما يريد التوصل إليه فإنه يتبنى النظام السمعي الرقمي وإذا كان يتحدث مع نفسه ويهتم باستماعه إلى صوته عندما يتحدث مع نفسه فإنه يتبنى النظام السمعي النغمي وكذلك الحال عندما يدندن أو يتحدث مع نفسه في أي موضوع لأنه في هذه الحالة يهتم بالأصوات والتمييز بينهما .

النظام السمعي الرقمي يعد شكلاً من أشكال التذكر الحسي ويعد جزءاً هاماً منه لأنه يشتمل على شعور يميز الإنسان عن الحيوان. وهذا الشعور بدوره يرتبط بالفهم والمعنى.

فعندما يتحدث الشخص مع نفسه ويحاول أن يفهم شيئا، فإنه يحاول أن يستخلص مغزى ومعنى منه ويحدث ذلك عندما تنسجم الكلمات مع بعضها البعض والنظام الرقمي يتعلق بالفهم والمدلول .

هناك أنواع أخرى من النظام الرقمي مثل النظام الصوري النغمي وهذا النظام يهتم به معظم الناس في حياتهم اليومية ويسمى بالقراءة. لأن أي مادة مكتوبة تعد تمثيلاً لشيء له مدلول ومغزى وأي رسم أو شكل توضيحي أو رمز أو صورة يعد شكلاً من أشكال النظام الصوري الرقمي. أما النظام الرقمي الحسي فهو يتمثل في نظام برايل للمكفوفين والذي يقوم على تحسين الأحرف بالأصابع لقراءة النصوص المكتوبة وهذه الطريقة تساعد الكثير من الناس الذين يعانون من صعوبة في القراءة الصورية .

الناس أحياناً يربطون هويتهم الذاتية بحديثهم مع أنفسهم ويعتقدون بأن حديثهم مع أنفسهم يمكنهم من التفكير والسلوك .

الناس أحياناً يريدون أن يعرفوا كيف يوقفون حديثهم مع أنفسهم ويعتقدون بأن عقلهم يخرج عن سيطرتهم ويريدون معرفة كيفية سيطرتهم عليه ويعد هذا الأمر بمثابة تحدي أمامهم.

هناك أربعة أشياء يمكن للناس مثلها تجاه حديث النفس الأولى هي الكف عنه وهذا الأمر يستغرق حوالي 20 عاماً من التدريب الجيد وهناك عدة طرق للتوقف عن حديث النفس وبعض منها لا يسع المجال للتطرق إليها هنا والطريقة الثانية هي صد أنفسهم عن حديث النفس وهذا يتطلب إنهاء الذهن عن حديث النفس بأي أصوات أخرى. والطريقة الثالثة هي استبدال حديث النفس السلبي بآخر إيجابي أو تكرار إجراءات وخطوات معينة وهذا يتطلب استبدال حديث النفس السلبي بإيجابي. والطريقة الرابعة هي ملاحظة والتركيز على حديث النفس وهذه طريقة جيدة للحصول على أكبر قدر من المعلومات الجيدة.

إن أهم مسألة تتعلق بحديث النفس هي اتحاد الشخص أو انفصاله عن حديث النفس، وعندما يكون الشخص في حالة اتحاد مع حديث النفس فإنه لا يدرك بأنه لديه حديث مع نفسه ويعتمد على التركيز الداخلي ويقع تحت رحمة حديثه مع نفسه ولا يستطيع توجيه هذا الحديث لأنه لا يعني تماماً له. كما أن الشخص قد يعي تماماً لحديثه مع نفسه وقد لا يعتبر نفسه منفصلاً عنه. فإذا انفصل عنه فإنه يستطيع توجيه هذا الحديث وفقاً لما يراه مناسباً له. وهذا الأمر يتطلب مقدرة على التركيز والانتباه. وهذه تعد أكثر القدرات أهمية.

هناك عدة جوانب تتعلق بالتفكير ومعظم التفكير يقوم على أسلوب التحول من فكرة لأخرى دون مبرر معقول، فالشخص يجد نفسه يفكر في موضوع معين وفجأة يجد عقله أخذه إلى موضوع آخر مختلف تماماً عما كان يفكر فيه ومثل هذا التفكير لا نهاية له وغالباً يخرج عن سيطرة الشخص. الكثير من الناس ليست لديهم مقدرة أخرى على التفكير. ونجد أن التفكير الجيد يقوم على القدرة على تركيز الذهن على نطاق معين ثم بعد ذلك يلجأ الشخص إلى خطوات منطقية تبرر هذا التفكير وتقوده إلى

النتيجة التي يريدها .

التذكر السمعي الرقمي:

هذا التذكر يقوم على إمكانية تكرار وإعادة الابتكار السمعي الرقمي مثل إعادة قراءة قصيدة أو حوار أو استرجاع أشياء في الذاكرة .

الكثير من المعلمين يعتقدون بأن أفضل وصف ينطبق على عقول طلاب المدارس الثانوية هو جهاز التسجيل لأنهم يتعلمون بنفس طريقة عمل جهاز التسجيل لأنهم سترجعون المعلومات والمواد الدراسية بنفس الطريقة.

وهذا يتضح عندما يطرح المعلم سؤالاً على الطالب وهنا يسترجع الطالب كل المعلومات في ذهنه للحصول على المعلومات المطلوبة للإجابة على السؤال. ونجد أن الكثير من المعلمين يريدون من الطالب أن يفهم المادة وهذا يعد من أنواع الابتكار السمعي الرقمي .

الابتكار السمعي الرقمي:

هذا الابتكار يحدث عندما يبتكر الشخص عدة رموز لها مغزى ومعنى وذلك عندما يريد أن يعد ويصيغ ما يريد أن يقوله ونجد أن معظم النصوص الخيالية والشعر والنثر تعد من قبيل هذا الابتكار الرقمي يختلف الناس في مقدراتهم على الابتكار السمعي الرقمي ويعتمد تطور المجتمع بقدر كبير على هذه القدرات لأن النظام التعليمي يهدف إلى تدريب الناس على هذه القدرات وتقاس أداء الشخص على هذه القدرات.

الفهم أحياناً يتم قياسه بناء على مقدرة الشخص على تقييم الموقف والتعامل معه بشكل جيد. الابتكار السمعي الرقمي أيضا ينقسم إلى مفصل وإجمالي. الإجمالي يتعلق بوضع خطة عامة والمفصل يتعلق بالتوصل إلى نتائج بتسلسل منطقي.

الأذن والسمع:الأذن تمكننا من السمع وحاسة السمع لا شعورية، أي أننا نسمع في الليل والنهار وفي النوم واليقظة، لأن الأذن لا تنام.

حاسة السمع أثناء النوم :

]فربط بين الضرب على الأذن وبين النوم دون استيقاظ هذه الفترة الطويلة، والضرب هنا التعطيل والمنع، والمراد: أي عطلنا حاسة السمع عندهم مؤقتا والموجودة في الأذن والمرتبطة بالعصب القحفي الثامن .

وأيضاً تم تعطيل الجهاز المنشط الشبكي (ascending reticular activating system)الموجود في الجذع الدماغ والذي يرتبط بالعصب القحفي الثامن أيضاً (فرع التوازن)حيث إن هذا العصب له قسمان:فالأول: مسؤول عن السمع.

وأما الثاني: مسؤول عن التوازن في الجسم داخلياً وخارجياً.

ولذلك قال الله سبحانه: (فَضَرَبْنَا عَلَى آذَانِهِمْ) ولم يقل (فضربنا على سمعهم) أي إن التعطيل حصل للقسمين معاً وهذا الجهاز الهام مسؤول أيضاً عن حالة اليقظة والوعي وتنشيط فعاليات أجهزة الجسم المختلفة والإحساس بالمحفزات جميعا وفي حالة تعطيلية أو تخديره يدخل الإنسان في النوم العميق وتقل جميع فعالياته الحيويه وحرارة جسمه، فسبحان اللطيف الخبير.

الصَّاخَّةُ الصيحة تُصم الآذان لشدتها، أي تصيبها بالصمم، ومنه سُميت القيامة الصاْخَّةُ .وهذا يعتبر أول توثيق علمي بأن الصوت العالي يصيب الأذن بالصمم وقال صاحب القاموس المحيط: الصَّمَمُ: انْسِدادُ الأُذُنِ وثِقَلُ السَّمْع .

وأما ضرره على البدن: فيتمثل الإعجاز بأن الصوت العالي لا يؤثر فقط على الأذن وإنما يؤثر إذا زاد عن المدى السمعي للأذن على بقية أعضاء البدن، ومن ثم فقد أهلك الله

ومن المعروف أن الصوت عبارة عن نوع وشكل من أشكال الطاقة وهو عبارة عن تضاغطات وتخل خلات في الهواء، وإذا زادت هذه التضاغطات والتخل خلات عن الحد المسموح به بالنسبة للأذن ضرت الأذن، وإذا زادت عن طاقة احتمال الأذن تضر بقية الأعضاء فيصاب الإنسان بالإجهاد والضيق والتوتر العصبي وعدم التركيز ويؤثر على القلب والجهاز الدوري فيصاب بسرعة النبض وارتفاع ضغط الدم وتتزايد هذه التأثيرات حتى تصل إلى ذروتها في الانفجارات المصاحبة للقنابل الضخمة.

وذلك لأن هذا الانفجار يطلق طاقة عظيمة جداً في وقت قصير جداً، يتبدد جزء من هذه الطاقة على صورة حرارة عالية تصل إلى أربعمائة درجة مئوية والجزء الآخر يطلق على هيئة زيادة في الضغط يمكن يصل إلى بضع مئات من الضغط الجوي، وهذا الضغط الشديد والمنتشر خلال الأرض يمكن أن يحدث رجفة مشابهة للزلازل ذات المدة القصيرة، و من هنا عبّر القرآن العظيم تارة بالصيحة وتارة بالرجفة.

وهذا الأثر الذي تتركه الصيحة يصل إلى تدمير الأعضاء الرئيسية والأوعية الدموية وانفجار الرئتين يصاحبه توقف للقلب والدورة الدموية مما يؤدي إلى وفاة الإنسان .

سمات النمط السمعي:

- يتحدث مع الآخرين كثيرا.
- يكسب الصداقات بسرعة.
- أسئلته كثيرة في اللقاءات والاجتماعات.
- صوته واضح أثناء القراءة.
- يتحدث مع ذاته بصمت.
- عنده القدرة على حفظ أسماء أصدقائه وهواتفهم.
- يقلد الآخرين وخاصة عند التحدث عنهم(يمثل الشخص لغويا).
- يضع أحيانا عند الاستماع يديه على فمه (إصبعين أو ثلاثة على الخدين وهذا يعني وجود حديث داخلي).
- يدندن أحيانا مع نفسه.
- يتذكر بسهولة التعليمات الشفوية.
- أي صوت يلفت انتباهه.
- يحب المناقشات.
- يجد الكتابة صعبة والأسهل أن يتحدث إليك بالموضوع
- يتحدث بلهجة بليغة.
- يتذكر ما تم استماعه أكثر مما شاهده.
- نغمات صوته متعددة (تعلو أحيانا وتنخفض أحيانا أخرى).

- يهتم بالأصوات الموجودة في محيط عمله: آله التسجيل – الأصوات الخارجية – الصدى.
- اجتماعي ومحبوب.
- يحرك العينين بالاتجاه الأفقي.
- يفضل أن لا يراك ليسمع جيدا (قد يغمض عينيه).
- يحب أن تخبره ماذا سيعمل هذا المنتج وتسمعه تجارب الآخرين عنه وتمدح له المنتج بقوة.
- التنفس أفقي (في منطقة الصدر).
- ممكن أن يعيد إليك الكلمات التي قلتها بسرعة.
- جمل كلماته صغيرة مع نغمات وإيقاعات مميزة.
- يتحدث بكلمات سمعية مثل: (صدى, رنين, مثل ما تقول..).
- يميل يمينا أو شمالا (حركة التلفون).
- له قدرات على الإنصات.
- قراراته على أساس ما يسمعه و يحلله.

النمط السمعي تغلب عليه الكلمات والعبارات التالية:

صوت, سمع, نغمة, رنين, كلام, جرس, ينصت, نغم, يقرع الجرس, انتبه لكلامي, يرن في أذني, يخاطب الناس.

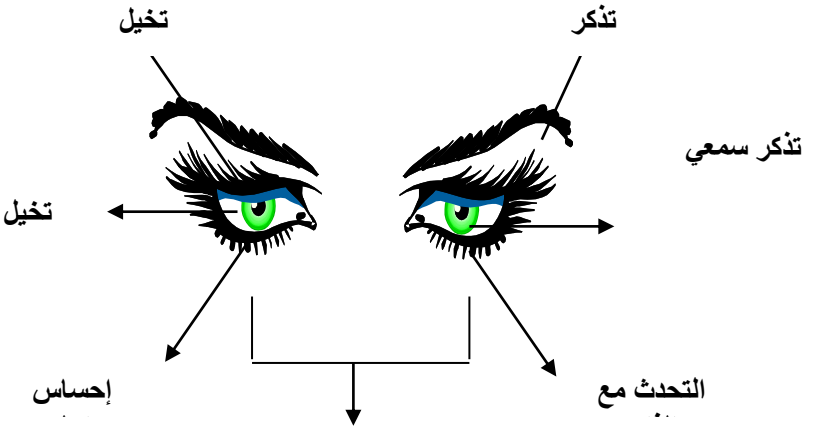
الأنظمة البصرية

الفرد البصري:

هذا الشخص يرى العالم حوله من خلال الصور والرؤية بالعين حتى أنه عند الحديث عن المعاني المجردة يحولها إلى صور مشاهدة فهو يركز أغلب انتباهه على صور وألوان التجربة، وعندما يصف حادثة معينة يصفها من خلال الصور، وتجد عباراته يكثر فيها: أرى ـ أنظر ـ يظهر ـ مشهد ـ وضوح ـ لمعان ـ ملاحظة ـ مراقبة ـ منظر ـ ألوان ـ ظلام ـ ظلال ـ شروق.

هذا الشخص تجده سريعًا في حركته سريعًا في كلامه في أكله، حياته على نمط سريع وذلك بسبب تأثره بالنمط الصوري القائم على الصور المتلاحقة والضوء.

العين وإشاراتها



ترتبط إشارات العين بأماكن مـ لا .ماغ حيث تتحرك العين باتجاه ما لتعكس عملية تشغيل المعلومة في أجزاء الدماع.. ويلاحظ أن الاتجاه عند الشخص الأعسر هو عكس اتجاه الأيمن. وبملاحظة إشارات العين والنظام التمثيلي والتأكيدات اللغوية للآخرين سوف يتمكن الشخص من تقييم الاتصال بهم على نفس المستوى وإحداث التوافق والألفة والانسجام.

النمط	حركة العين
صور من الذاكرة	للأعلى جهة اليسار
صور إنشائية (تخيل)	للأعلى جهة اليمين
سمع من الذاكرة	إلى جهة اليسار (مستوى الأذن)
سمع إنشائي (تخيل)	إلى جهة اليمين (مستوى الأذن)
التحدث مع الذات	للأسفل إلى جهة اليسار
إحساس داخلي	للأسفل إلى جهة اليمين

قال تعالى: چ ئو ئۇ ئۇ ئۆ ئۆ ئۈ ئې ئې ئى ئى ئد ى ى ي ي چ.

هل يا ترى نبصر بها بالطريقة ذاتها؟؟ إنها العين إذا تتبع صاحبها فترى من خلاله...وإن أردنا التفصيل؟؟ هل يرى إنسان مثل إنسان آخر؟؟هل هناك إنسان بصري؟؟

لكل منا بصمته المختلفة ولا شك أن لكل منا نظرته الخاصة به.

لماذا بعضنا ثاقب النظر؟؟

لماذا بعضنا سطحي النظرة؟؟

لماذا بعضنا ساذج النظرة؟؟

ولماذا آخرين نظرتهم متفائلة على العكس من البعض الذين نظرتهم متشائمة؟؟؟

العين هي نافذتنا على الحياة...وهي الحاسة الأهم من حواسنا الخمس,العين هي أيضا وسيلة اتصالنا بالحياة وبمن حولنا....فلنحاول أن نغلق أعيننا لفترة وجيزة ماذا سيحصل؟

لا شك أننا سوف نفقد الترابط...ذلك الترابط الذي يعطي لأي شيء قيمة ووضوح الرؤية

ولا شك أن للرؤية وضوحا وأن الوضوح لا يتم بدون رؤية العين والإنسان البصري لديه كما للجميع لكنه بصره كل شيء للعين أولا وثانيا يرتبط البصر كلمة((ربيع)) العشب والأزهار الصور في مخيلتنا

إذا,هو البصر دون أدنى شك يعطي للبصر الأهمية الكبرى يتميز بأنه يرى من خلال بطريقة تكون الأولوية فيها وثالثا.

بالخيال فعندما نقول سرعان ما يخطر ببالنا وجمال الطبيعة,ونستعرض تلك الصور التي سبق للعين أن التقطتها وخزنتها في الذاكرة.

إن البصري يرى الكون من خلال العين ويستمتع بهذه الرؤية,وينعم الكون من خلال عينه وهذا حال الكثيرين, إلا أن للموضوع عند الإنسان البصري أهمية قصوى وكبرى.

يحـرك البصـري عيونـه كثيـرا, يطـرق بهـا إذا فكـر, يأخـذها يمنـة ويسـرة إن سألته,يغضب في جحظ عيناه,يرتاح فيبسطها, يسرع فتنطبق بسرعة وهكذا.....

البصري كيف نعرفه:

1. سريع الكلام
2. سريع الحركة

3. الوقفة مستقيمة والأكتاف فالأعلى
4. النظر لأعلى أو فوق الآخرين
5. النظر للمتكلم عندما يستمع إليه
6. يتنفس من أعلى الصدر
7. يستخدم كلمات لها علاقة بالبصر و الرؤية مثل:وجهة نظر_هل أنت بالصورة-تسليط الضوء— وهكذا....ولا يغفل أن يستعمل كلمات مثل ألوان--نظرات-.

نستدل مما سبق ذكره أن العين والنظر هما محور الحياة, منهما ينطلق أي شيء وإليهما ينتهي كل شيء. فالشخص البصري لا يفصل بين الرؤية بالعين المجردة

وبصيرته وإحساسه الداخلي بل يرتبطان معا ويشكلان بصرا وبصيرة لا يمكن التفريق بينهما.مما ينتج عنه أن للبصيرة مميزات عديدة منها:

1. سرعة اتخاذ القرار
2. التفاعل العالي مع المتغيرات
3. يرى ما لا يراه الآخرون
4. شخصية قيادية تستطيع تخيل العواقب

والبصري في طفولته عندما يريدك أن تستمع إليه فإنه يكرر كلمة(شوف)حتى تنظر إليه ولا يتكلم قبل أن يفعل ذلك.

ولا بد أنه يستعمل كلمة وجهة نظر ويشرح باستخدام الصور ويحسب بدقة الألوان ويتعامل بجودة معها ولا شك أنه يجيد الرسم.

إن أردنا أن نميز الشخص البصري فلنضع كأسا على حافة طاولة أو لنضع قدرا على حافة الموقد....سيشعر البصري الخطر قبل غيره فهو يحس أن الكأس لابد أن يقع فيسارع إلى دفعه إلى داخل الطاولة فيرتاح ويجلس بهدوء.

يجيد البصري الإدارة والقيادة ويملك أفكارا جيدة وكثيرة لكن التطبيق والتنفيذ عنده يتم بصعوبة.

كما أن لكل شيء مزايا وصفات فلا بد أن له عيوبا وهي:

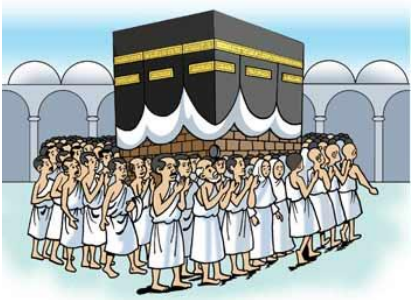
1. التسرع
2. القلق

التكلم بدون تفكير عميق
يحب السيطرة لأنه يرى الصورة كاملة وواضحة.
ولكن يبقى السؤال!!

هل نحن بحاجه إلى التنشيط البصري؟؟؟
على الرغم من أن البصري يتمتع بالتأكيد بنشاطه البصري إلا أن ذلك لا يمنع من أن ننشطه بالتمارين ومنها:

1- تجلس جماعة تطلب من أحدهم أن يغمض عينيه والبقية يغيروا شيئا ما فيهم ويطلب منه معرفته إن إغماض العينين ثم فتحهما يشحن البصر والبصيرة فتصبح أكثر دقة وأكثر تمييزا.
2- نضع أشياء متفرقة على طاولة ونغير وضعيتها مع غلق العينين أيضا ونحركها ونطلب من الذي أغلق عينيه أن يخبرنا بالتحديد.

ختاما وخلاصة نستطيع أن نقول إننا توصلنا إلى:



أن حاسة البصر تتحكم بالإنسان البصري وتقوده من البداية إلى النهاية.يرى الكون والحياة من خلال عيونه وبصره وخيالاته كفكرته المأخوذة مسبقا في ذاكرته عن الحج المعتمدة على منظر الكعبة وملابس الإحرام.

وأخيراً....

تمنحك العين واحدا من أكبر مفاتيح الشخصية التي تدلك بشكل حقيقي على ما يدور في عقل من أمامك، ستعرف من خلال عينيه ما يفكر فيه حقيقة، فإذا اتسع بؤبؤ العين وبدا للعيان فإن ذلك دليل على أنه سمع منك توا شيئا أسعده، أما إذا ضاق بؤبؤ العين فالعكس هو الذي حدث، وإذا ضاقت عيناه ربما يدل على أنك حدثته بشئ لا يصدقه وإذا اتجهت عينه إلى أعلى جهة اليمين فأنه ينشء صورة خيالية مستقبلية وإذا اتجه بعينه إلى أعلى اليسار فإنه يتذكر شيئا من الماضي له علاقة بالواقع الذي هو فيه وإذا نظر إلى أسفل فإنه يتحدث معأ حاسيسه وذاته حديثا خاصا ويشاور نفسه في موضوع ما.

وإن عاد للماضي عادت به مخيلته
وإن نظر للأمام سبقته عيونه وهو سعيد بهذا
وعليه فإنه يتمتع ببصيرة حادة ونظرة ثاقبة.
حفظ الله لنا بصرنا وبصيرتنا....حفظ الله لنا نعمة البصر وقدرنا على شكره وحمده.
وسبحان الذي سخر لنا هذا العلم والمعرفة لكي نتقدم ونتطور.....

الأنظمة الحسية

نظام الحسي:

هو جزء من الجهاز العصبي المسؤول عن تجهيز المعلومات الحسية، النظام الحسي يتكون من المستقبلات الحسية، الممرات العصبية، وأجزاء من الدماغ تشارك في الإدراك الحسي. النظم الحسية المعترف بها عموما هي الرؤية، السمع، جسدية الإحساس (اللمس)، الذوق والشم (الرائحة). الحواس هي محولات من العالم المادي إلى عالم العقل.

ان الشخص الذي يفضل التعبير الحسي او الشعوري غالباً ما تكن اكتافه لأدنى.. ويميل نظرة الى اسفل عند اليمين خلال عملية التذكر.. يتنفس من الجزء السفلي.. وبذلك غالباً ما يعلو بطنه وينخفض (عند التنفس).. لديه صوت عميق ويتحدث ببطء وبجمل واضحة تتخللها لحظات صمت (ولذلك احياناً يثور المستمع اذا كان من النوع البصري.. يقول ما هذا؟؟ انه بطئ.. لا اتحمله.. نعم تكلم يارجل..).يتجاوب كثيراً مع ردود الفعل الجسمانية واللمس.. ولذلك يعطي اهتماماً كبيرا بالمشاعر والأحاسيس ويتخذ قراراته على أساس أحاسيسه ومن الممكن ان يؤثر الآخرين على قراراته.. وخلال الحديث يكون اكثر اقتراب من ذوي التعبير البصري.. وترتبط عنده عملية التذكر بالحركة.. ويناسبه التخطيط التنفيذي..

الكلمات الدالة والغالبة على أصحاب النظام الحسي؟؟؟

احس – المس – خشن – ناعم – مريح – حار – اعصاب باردة – يغلي من الغضب – سعيد – مسرور – زعلان – فرحان – معاناة – هو مش حاسس – حس يا اخي بقيمة كلامي.

وهو في مثالنا (الحج) الذي يشعر بمشاعر ويعتمد على تلقي المعلومه عن طريق المشاعر والأحاسيس وهو غالبا ما يكون غير متفاعل حتى يبدأ بالإحساس فالإنسان الحسي حساس للغايه ومشاعره فياضة ويغلب هذا النمط على اهل المدينه ومكه.

ومن صفاته انه لو تخيل البصري مشروع وتكلم عنه فأن السمعي يبدأ بتوثيق المشروع ووضع خطوات مرتبه لعمل المشروع والحسي لم يتفاعل عندما يبدأ الحسي بالتفاعل يتفاجئ الجميع بأنه قد اكمل المشروع لوحده عندما يتكلم الحسي يتكلم من اعماقه ويتنفس بشكل عميق يمتاز بالهدوء ويتحدث بصوت منخفض بشكل عام ونبراته غير سريعة يتنفس بعمق وبطء من أسفل الصدر.

فهو صاحب التنفس المثالي بين الأنظمة الثلاث لأنه يملأ كل رئته بالهواء حتى يصل تنفسه لمنطقة البطن

1. يفضل الراحة والحنان

2. يحتاج للتقدير والحب المستمر ولا يستطيع أن يشعر بالاستقرار والسعادة بشكل جيد مالم يتوفر له الحب والتقدير المستمر
3. ودود، لطيف.
4. يعطي اهتماماً أكبر للأحاسيس عن الأصوات والصور وأحياناً يتطرف في هذا الأمر حتى يتحول لشخص حساس يتخذ قراراته على أساس مشاعره وأحاسيسه الشخصية.
5. في الغالب يستخدم تعبيرات حسية مثل (أشعر – أحس – أشم)
6. أكتافه للأمام قليلاً ورأسه يميل لتحت ناحية اليسار (يعني ناحية القلب)
7. يوزن كلماته بقلبه قبل أن يخرجها من لسانه (يعني أنه لا يحب أن يؤذي مشاعر الآخرين، وإن فعلها فهو يقصده 100% لسبب أو لآخر)

التأكيدات اللغوية للنظام الحسي

1. لدي إحساس بأنك على صواب، هذا جميل، رقيق، بغيض، كريه...الخ
2. أنا لا أشعر بالارتياح عندما أعمل تحت ضغط
3. هل يمكنك أن تضع يدك على السبب الرئيسي
4. أمسكت بطرف الخيط للموضوع
5. أريد أن أشعر بطعم النجاح
6. للموضوع هذا حلاوة خاصة
7. أنا أشتم رائحة الخديعة
8. أحس بالراحة، السعادة، الألم.... الخ

ويمكن القياس عليها بأي عبارات تشبهها

وحتى نتعرف على نظام كل شخص من هؤلاء هناك اختبارات ادراكية نحدد نموذج الشخص (نظامه التمثيلي الأقوى)منها اختبار التمييز السمعي واختبار التميز البصري التداعي البصري الحركي، النظام التمثيلي الحسي الحركي.

يعرف أصحاب النظام التمثيلي الحس حركي بأنهم عادة ما يكونون هادئين لا يحبون الصخب يتحدثون بصوت ذي نبرة منخفضة وإيقاع بطئ. تجدهم يهتمون كثيراً بالمشاعر والأحاسيس ويتأثرون بها وفي الغالب تجدهم يهتمون بكثرة الملامسة ويرتاحون للمسات أو القبلات والعناق.

وقد يكون ذلك جلياً في بعض الأطفال من ذوي النظام التمثيلي الحسي اللذين لا يجدون غضاضة في التعبير عن حاجاتهم للمس فتجد أحدهم قد يذهب ويعانق أو يقبل شخصاً غريباً.

ويستخدم الحس حركيون مفردات مرتبطة بالحس والعاطفة أو الشعور, فغالباً ما تسمع منهم كلمات مثل أشعر, مريح, هادئ أو غيرها من الكلمات التي تعبر عما يشعر به الإنسان من إحساس مختلف كما قد تسمع منهم جملاً مثل لقد فاحت رائحة

الأمر أو تعبيرات مثل هذا مقزز أو مثل تنفس فلان الصعداء التعبير الذي يقال عندما يرتاح الإنسان من عناء ما وقد تسمع غير ذلك من التعبيرات الحسية. أشعر أن صدى كلماتي جعل الصورة تتضح عندك عن النظام التمثيلي الحسي حركي أليس كذلك؟

هل انت شخص سمعي أم بصري أم حسي؟

اختبار يحدد نمطك:

1- **عندما أتكلم:**

1. أتكلم بسرعة.
2. أتكلم باعتدال.
3. أتكلم ببطء.

2- هل أفضل ما تتذكر:

1. الأشخاص، الوجوه، البيئة؟
2. ما قيل، الأصوات، الأسماء؟
3. الحوادث ،الأحداث، الانفعالات؟

3- هل تحفظ عن طريق:

1. تكرار الكتابة.؟
2. إعادة الكلام ربما بصوت عال؟
3. بالمشي والعمل المتكرر؟

4- هل يلفت انتباهك:

1. البيئة المحيطة بك؟
2. الأصوات؟
3. الحركة؟

5- عندما تتهجى كلمة ما، هل:

1. تتصور الكلمة؟
2. ترفع الصوت بها؟
3. تكتبها؟

6- هل تفضل في أوقات الراحة:

1. تصفح مجلة مصورة؟
2. سماع موسيقى؟
3. الاسترخاء؟

7- عندما تتبع تعليمات تجميع غرض ما هل:

1. تتبع التعليمات؟
2. تحب أن يخبرك أحد بها؟
3. تحب العمل مع القطع؟

8-هل تميل إلى القول:

1. الأمر يبدو جيدا؟
2. إنني أسمعه جيدا؟

3. أحس، أو أشعر أنه جيدا؟

9- عندما تقرأ، هل:

1. تفضل أن تقرأ لنفسك بنفسك؟
2. تحرك شفتيك عندما تقرأ؟
3. تتابع السطور بإصبعك؟

10-عندما تتذكر شاطئ البحر ما لذي تتذكره أولا:

1. منظر البحر والشاطئ؟
2. صوت الأمواج ونسيم البحر؟
3. إحساسك بالرمل تحت قدميك ورائحة البحر؟

11-عندما تذهب لتنام، ما هو أهم أمر لديك:

1. أن تكون الغرفة مظلمة؟
2. أن تكون الغرفة هادئة؟
3. أن يكون الفراش مريح؟

النتيجة:

أعطي كل عبارة نفس قيمة ترتيبها وقم بتجميع حاصل أختياراتك.

1. إذا كانت مجموع إجاباتك من (11) إلي (16) فأنت من النوع البصري.
2. إذا كانت مجموع إجاباتك من (17) إلي (26) فأنت من النوع السمعي.
3. إذا كانت مجموع إجاباتك من (27) إلي (33) فأنت من النوع الحسي.

ولا تنسوا أن لكل نوع أو نمط خصائصه وميزاته وليس هناك نوع أفضل من نوع.

ملخص لنتعرف على كل نوع بالتفصيل

الإنسان السمعي بالإضافة إلى استخدام أذنه في إدراك العالم الخارجي والداخلي فهو كثيرا ما يتحدث مع نفسه وقد قدر بعض العلماء عدد الكلمات التي من الممكن ان يصل لها الإنسان السمعي في الحديث مع نفسه إلى 35ألف كلمة في اليوم الواحد. ويستخدم هذا النمط كلمات مثل صوت، نغمة، موسيقى .

من صفات الإنسان السمعي أنه يحب النقاش والحوار كما انه يحب التأكد من المعلومة أكثر عن طريق الحوار والمحادثة خاصة في بيئات العمل. الإنسان السمعي أيضا له نغمة جميلة في صوته يأسرك بها وبالحديث مكونًا بذلك جملاً موسيقية ترتاح معها طبلة الأذن. أخيرا الإنسان السمعي اجتماعي يجيد العلاقات الاجتماعية .

ثاني الأنماط هو الإنسان البصري الذي يحب النظام كثيرا حر يحب الانطلاق، ويستعمل هذا النمط كلمات مثل رأيت، شاهدت. تفكير هذا النمط دائمًا في المستقبل فتجده دائمًا يردد لمديره: لدينا خطة مستقبلية وبعد أسبوع سوف يحدث معنا كذا، فهو دائمًا مستقبلي في التفكير. كذلك الإنسان البصري هو مستشارنا في المكان بإعطائه لنا رأيه في الديكورات ويعطينا بعدًا جميلاً في ذلك.

البصري سريع في الكلام، عالي الصوت. فإذا كان مديرك في العمل بصري فلا تقم بإعطائه التفاصيل؛ فمن الخطأ إعطاؤه التفاصيل، بل قم بإعطائه الخلاصة قبل التفاصيل لأنه يتضايق عند تقديمك ملفًا من 200صفحة، فهو يريد 4ورقات مختصرة، والأفضل أن تكون هذه الورقات مطبوعة ملونة ومزينة بالصور؛ فهذه الأشكال تأسره 100%. وإذا كان الاجتماع في العمل يحوي مديرين من هذا الصنف فيستحسن أن تستخدم مع الشرح برنامجًا مرئيًا وتقوم بإعطاء نبذة عن المشروع في 10دقائق .

الحس المرهف هو ما يميز الإنسان الحسي ثالث الأنماط ومن طبعه أنه يحب الجلوس كثيرًا على الكرسي.. وعادة يتحدث ببطء.. ويميل إلى الماضي.. و يمكن أن يعطي قرارات حول مواضيع تحتاج إلى دراسة فلديه القدرة على الصبر. الإنسان السمعي يستخدم كلمات مثل شعور، إحساس.

المراجع

1. محمد يوسف رجب الهاشمي: 2006، البرمجة اللغوية العصبية والأثر النفسي للألوان الطبعة الأولى.
2. عبد القادر شحرور: مقالة عن السماع في القرآن:....
3. وايت وود سمول: النظام التمثيلي السمعي الرقمي.....
4. آلاء محمد عابد: البرمجة اللغوية العصبية.....
5. انتوني روبينز: كتاب قدرات غير محدودة.....

تطبيقات
البرمجة اللغوية العصبية
في التواصل

تطبيقات
البرمجة اللغوية العصبية في التواصل

تطبيقات البرمجة اللغوية العصبية

يدخل علم البرمجة اللغوية العصبية في جميع تصرفات وسلوكيات الإنسان كما يشمل مجالات كثيرة من حياته فهذا العلم فعّال وذو قوّة عجيبة في التغيير يستخلصها من العقل البشري.

وقد خرجت من هذا العلم عدّة تخصصات نذكر منها على سبيل المثال لا الحصر:

التعلُّم السريع: ومن فوائده مثلاً تعلّم لغة في شهر أو توصيل معلومة في ثواني.

القرائة التصويرية: وهو علم يهتم بالقرائة التصويرية كأن تقرأ كتاباً كاملاً في عدّة دقائق.

خط الزمن أو العلاج بخط الزمن. فأن محتوى الإدراك لدى الإنسان وحدود المدركات: المكان الزمان الأشياء الواقع الغايات الأهداف انسجام الإنسان مع نفسه ومع الآخرين وكيف يمكن إدراك معنى الزمن وذلك بأستخدام مدرج الزمن ما بين ماضي وحاضر ومستقبل لتستطيع بالإبحار بينهم لتحديد المشكلة وعلاجها

موضوعات البرمجة اللغوية الذهنية، الحالة الذهنية: كيف نرصدها ونتعرف عليها وكيف نغيرها. دور الحواس في تشكيل الحالة الذهنية. أنماط التفكير ودورها في عملية التذكر والإبداع. علاقة اللغة بالتفكير: كيف نستخدم حواسنا في عملية التفكير كيف نتعرف على طريقة تفكير الآخرين. علاقة الوظائف الفسيولوجية بالتفكير.

تحقيق الألفة بين شخصين: كيف تتم، ودور الألفة في التأثير في الآخرين. كيف نفهم إيمان الإنسان وقيمه وانتماءه، وارتباط ذلك بقدرات الإنسان وسلوكه وكيفية تغيير المعتقدات السلبية التي تقيد الإنسان وتحد من نشاطه.

دور اللغة في تحديد أو تقييد خبرات الإنسان، وكيف يمكن تجاوز تلك الحدود، و كيف يمكن استخدام اللغة للوصول إلى العقل الباطن وإحداث التغييرات الإيجابية في المعاني والمفاهيم. علاج الحالات الفردية كالخوف والوهم والصراع النفسي والتحكم بالعادات وتغييرها. تنمية المهارات وشحذ الطاقات والقابليات ورفع الأداء الإنساني.

قوة اللغة

إن مصطلح اللغة يتوسط قلب منهج البرمجة النفسية اللغوية, وسنخصص اليوم للأفكار المتعلقة بهذا المصطلح, إن الكلمات لها دور حيوي في التواصل الجيد, ليس فقط الكلمات التي نستخدمها (والتي تمثل 7% من الاتصال) ولكن أيضاً الطريقة التي نعالج بها الكلمات في أذهاننا.

وكل هذا له انعكاس على عملية الاتصال, حتى الكلمات المفردة يمكن أن تحدث تأثيراً كبيراً على المعنى. كم من المرات استخدمت كلمة, وسمعت شخصاً آخر يستخدمها, وتكتشف أن كلاً منكما قد استهدف معنى مختلفاً كلياً؟

وفي مواقف أخرى تواجه قصوراً لغوياً, حيث تعترف بأنك لا تستطيع وصف الموقف.

استخدام اللغة للحصول على ما تريد:

من خلال منهج البرمجة النفسية اللغوية نتمكن من استخدام اللغة لتحسين التواصل, ولكن على مستوى أعمق أو بشكل مختلف عن المعتاد, ويتأتى ذلك من الفهم لأوجه قصور اللغة وأوجه قوتها في ذات الوقت, كما يهتم المنهج أيضاً بفهم العلاقة بين اللغة والطريقة التي نعبر بها و"نرشح" الأشياء من خلالها (نموذج البرمجة النفسية اللغوية).

إن اللغة توفر لنا أداة متعددة الأغراض, مثل المثقاب الذي يمكن تحويله لاستخدامات متعددة أخرى, ولكننا نحتاج لاستخدامها بكفاءة وفاعلية.وبدون تطبيق حكيم يكون لدينا "آلة عملاقة" يمكن أن تمثل خطورة.

وبنفس الأسلوب يمكننا استخدام اللغة بفهم ما نستطيع أن نقوم به ومالا نستطيع, وبتحقيق التوافق بين الأداة السليمة والعمل المطلوب.

ضع في ذهنك دائماً هدفك أو نتيجتك المستهدفة, ولا تظل مقيداً في عملية إنجاز هذه النتيجة, وعودة إلى المثقاب, فهل تريد مثقاباً قياسه نصف سنتيمتراً أم تريد ثقباً قياسه نصف سنتيمتراً؟ فكر في النتيجة المستهدفة وهي الثقب أولاً ثم بعد ذلك في الأداة المناسبة, حينئذٍ ستوجه نفسك نحو الأداة المناسبة للعمل ـ وفي حالتنا اليوم, الأداة هي اللغة.

إن معنى أي اتصال هو رد الفعل الذي ينتج عنه, ونحن بشكل شعوري نستخدم اللغة للحصول على رد الفعل المرغوب وهو تحقيق نتيجة مرجوة. إننا نحتاج إلى اختيار الكلمات التي تحقق المعنى المناسب للطرف الآخر وتتناسب مع خريطته للحقيقة. وعند تلقي اتصال ما نحتاج أن نعرف بدقة ماذا يقصد الناس بالكلمات التي يستخدمونها, ويتم ذلك أحياناً بتوجيه أسئلة مناسبة. إن هذه المهارات ستساعد أي متواصل محترف وأيضاً ستفيد أي شخص آخر يرغب في تحسين نوعية حياته من خلال تواصل أفضل.

نوعان من المخاطر:

لقد حدد العالم "الفريد كورزيبسكي" أستاذ علم دلالات الألفاظ, نوعين من المخاطر لاستخدام فعل الكينونة, الأول: هو اللبس الذي يحدث بين الهوة والتوكيد.

فنحن نميل إلى التعميم أو استخدام عبارات مجردة أو مطلقة لا تتيح النظر بشكل منطقي.

والثاني: هو فقدان الفهم الحقيقي للمعنى المقصود. إن التركيب اللغوي المبسط يفرض المعاني المباشرة للغة, ويحدد كلاً من الفاعل والمفعول, ويقلل من الغموض والتعميم باستخدام أفعال الحركة, وهنا تتحول الكلمات المجردة التي يؤثر استخدامها إلى كلمات محددة, وإلى أشياء محسوسة نتمكن من تخيلها وفهمها.

قل ما تعنيه:

إن هذا الأسلوب يهدف إلى إمعان الفكر فيما تقوله حتى يكون له معنى, بدلاً من الاكتفاء بتغيير ما تقوله, ولذا فهو يدفعك إلى التفكير الواضح والتواصل الواضح.

وعليك ببساطة أن تحذف فعل الكينونة من تركيبك اللغوي, وستلاحظ التأثير الجذري الذي سيحدثه هذا التغيير, إن هذا سيفيدك في تغيير طريقة تفكيرك, وسلوكك, وعلاقاتك.

ولا يعد التركيب اللغوي المبسط مجرد أداة لغوية تفيد في عملية الاتصال, بل وسيلة فعالة لتحقيق التغير الشخصي, وهذا جوهر منهج البرمجة النفسية اللغوية, وتستمر تطبيقاته في التطور في مجالات مثل حل المشكلات والإنجاز الشخصي.

الكتابة والتحدث بالتركيب اللغوي المبسط:

رغم بساطة هذا الأسلوب, فإن البعض يخشون من استخدامه وتطبيقه, حيث تتضمن العلمية إلغاء كل أشكال فعل الكينونة مثل (كن ـ كان ـ يكون ـ سيكون) وإننا نأمل في أن تُقدر فوائد هذا الأسلوب اللغوي الهام ومدى الوضوح الذي يضفيه على المعنى مع إبقاء النص مقروءاً.

البحث عن المعنى:

فلنأخذ جملة بسيطة مثل "فاطمة طفلة ذكية جداً" وحتى نتفهم معنى هذه الجملة فنحن نحتاج إلى أن نعرف بدقة ماذا يعني "الذكاء" لذلك نبحث عن المعنى في القاموس؛ وسنجد أن هناك أكثر من معنى للذكاء: الحكمة, والاستيعاب, والفهم, وتوقد الذهن, والبراعة... الخ,

فأيها تختار؟ ولكن هناك كلمات أخرى تسبب مشكلة, فمثلاً: "الاستيعاب", ولكي نعرف معناها فلا بد من البحث, وبالبحث سنجد بعض المعاني, مثل: "الفهم" و"المعرفة" و"الإدراك", وهكذا نكرر نفس التجربة مع كل كلمة مجردة نحاول الوصول لمعناها المحدد, ففي أفضل الحالات نجد أننا نعود إلى حيث بدأنا أو قد ينتهي بنا الحال إلى أن ندور في دائرة مفرغة وهو ما يوضح قصور الكلمات الرمزية في نقل الأفكار والمدركات.

المثير للتناقض هنا هو أن التواصل باستخدام اللغة (مع كل فوائدها للإنسان) يضيف حاجزاً إضافياً بين الحقيقة الخارجية (وهو ما قالته أو فعلته فاطمة بالتحديد) ومفهومنا عن الصفة التي نسبت لها. وعلى الرغم من قصور اللغة إلا أنها تعد أفضل أداة للاتصال فيما بيننا, فعليك أن تستغلها لصالحك, استوعب خصائصها وحدودها, واستخدمها ببراعة مثل النحات الذي يختار أفضل الأدوات لإنتاج تمثال رائع.

استخدام الكلمات المناسبة:

لاحظ أننا استخدمنا الأسماء المجردة مثل "الذكاء" لتوضيح مدى قصور اللغة, ولكن بالطبع لا تسبب لنا كل الكلمات مثل هذه المشاكل.

فهناك كلمات تقربنا كثيراً من "المعنى العميق" المطلوب إيصاله للطرف الآخر.

الأفعال الحسية:

إن جملة مثل "قطع" بريان " الفطيرة إلى أربعة أجزاء" لن تدفعنا إلى القاموس للبحث عن المعنى المطلوب. فنحن نستطيع أن نتخيل "بريان" "يقطع" "الفطيرة". وتتحول الكلمات إلى تعبيرات حسية, بعبارة أخرى نحن نتمكن من رؤية أنفسنا أو الآخرين يفعلون شيئاً ما وهذا يمكننا من فهم معنى معين.

وكما عرفنا فإننا لا نرى أو نسمع كثيراً بأعيننا وآذاننا مثلما نرى ونسمع بعقولنا, حيث تحدث تغييرات كهروكيميائية تترجم المدخلات الحسية إلى معان, إن آلة التصوير العملاقة التي نطلق عليها "العين" وآلة الاستماع ثلاثية الأبعاد "الأذن" لاتسببان الإحساسات بشكل مباشر بل إن التغيرات الكهروكيميائية في العقل ـ بمجرد تسجيل المدخلات البصرية والسمعية ـ هي التي تسبب الإحساس وكأننا ضغطنا على أحد الأزرار, إن أفعال الحركة تساعد على رسم صورة ذهنية حية بدلاً من الكلمات المجردة التي تسبب التشوش.

وعودة لمثال "فاطمة" مرة أخرى, سنجد أن بعض الجمل القصيرة ستوضح لنا ما تستطيع "فاطمة" أن تفعله, فهي تستطيع أن تعرف حاصل ضرب عملية حسابية, وحصلت على ميدالية في السباحة, وتجيد صنع البيض الخفوق, وبمثل هذه المعلومات الأساسية يمكن أن تعرف عنها أكثر, ثم تستطيع بعد ذلك أن نختار الوصف الذي نطلقه عليها: ذكية أم لا.

أولا نخاطر بإطلاق أي وصف عليها, ولكن حتى الآن نحن لا نعرف "فاطمة" بشكل جيد, وهذا يعني أن الكلمات لن تستطيع نقل المعنى الكامل المفترض أن يكون في "البنيان العميق" أي الشبكة العصبية للمخ البشري.

وبالنسبة للجملة الخاصة بـ "بريان" الذي يقطع الفطيرة فإنها أيضاً تحتمل تصورات مختلفة لكل من "بريان" و "الفطيرة" و"الأجزاء الأربعة" و"شكل السكين"

وهذا يدلنا على أننا قد نُكوّن صورة ذهنية خاطئة على الرغم من وضوح معنى الأفعال الحسية التي تساعدنا في تكوين هذه الصور. وكل هذا يمكن أن يصل إلى "البنيان العميق" بشكل غير صحيح.

والآن جرب أن تنطق الجملة بصوت عال, مع التأكيد على كل كلمة على حدة ـ بريان, يقطع, الفطيرة, إلى, أربعة, أجزاء ـ ولاحظ المعاني المختلفة التي تنشأ من تغير قوة نبرة الصوت وما تدل عليه من المعاني المختلفة ـ يتجاوز الكلمات نفسها, مثل "بريان" وليس "جون أو بيتر " يقطع الفطيرة (أو) بريان يقطع (لا يصنع ولا يأكل) الفطيرة,

ومن هنا تبرز أهمية طريقة استخدامنا للكلمات والمعاني العميقة التي تقوم عليها, ولأجل تحقيق التواصل الفعال نحتاج لعدد من الكلمات يكفي لإفهامنا المعنى, ولكننا لا نحتاج الكثير من الكلمات بحيث تختلط علينا معانيها العميقة (والتي قد تسبب استحالة تحقيق الاتصالات العادية).

ـ التركيب اللغوي البسيط:

ابحث عن بعض الجمل في أي مقال في جريدة أو مجلة وحدد استخدامات فعل الكينونة بكل أزمنته وصيغه (المفردة والمثناة والجمع). ثم أعد صياغة هذه الجمل بحيث تستبعد منها فعل الكينونة بقدر المستطاع, مع الحفاظ على المعنى العام للجملة.

قد تجد سهولة في إعادة صياغة بعض الجمل مثل جملة: "كانت وحيدة" التي تحولت إلى "شعرت بالوحدة". حاول تغيير صيغة المبني للمجهول ـ والتي يمتنع عن استخدامها الكثير من الكتاب الصحفيين والروائيين ـ إلى مبني للمعلوم. ومن ناحية أخرى ستضطر للتفكير خارج الأنماط المألوفة للكلمات. فعلى سبيل المثال هل كانت دائماً وحيدة؟ ماذا يعني الكاتب بكلمة "وحيدة"؟ ماذا تفعل؟ وكيف تشعر؟ وماذا يحدث لها؟ هل تنطبق عليها صفة الوحدة أم أن هذا الوصف هو رأي شخص آخر؟.

من أين تبدأ بالتغيير؟

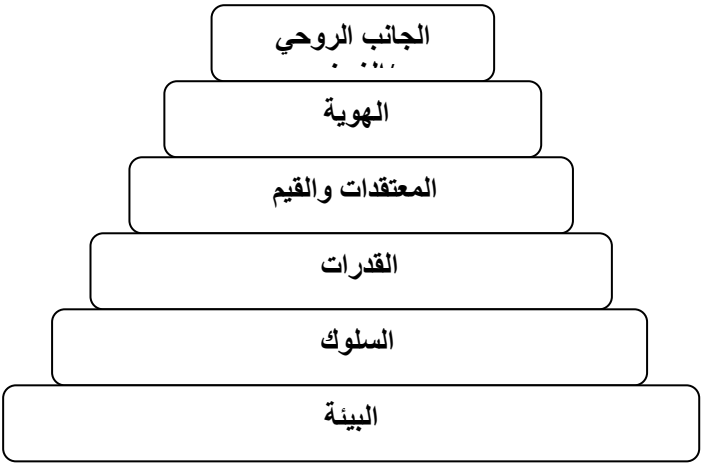
إن جزءاً كبيراً من منهج البرمجة النفسية اللغوية يتعلق بالتغيير الشخصي, وعادة ما يتعدى التغيير السلوك الموجه للخارج إلى ما هو تحت السطح, إلى معتقداتنا وقيمنا وأغوار فينا عادة لا نلاحظها.

إن سلوكنا ينتج من كل هذه النظم التعبيرية, على مستويات متعددة. وما لم يحدث تغيير في عقل الشخص (أو على الأقل فيما يخص التغيير الدائم) فإنه عادة لن يحدث.

إن الحياة التي لها معنى وقيمة ترجع إلى التناسق بين كل هذه المستويات الفكرية, وهو ما نطلق على "التوافق", وهو ما يعني أن العناصر التي تُشكل الشخصية تتوافق مع بعضها البعض. إن عدم التوافق يمكن أن يسبب صراعاً داخلياً

بين المستويات المختلفة للعقل.ويتطلب التغيير الشخصي المستديم تفاهماً كاملاً بين هذه المستويات المختلفة للعقل.

لقد أوجد "جريجوريباتيسون" أستاذ الإنسانيات نموذجاً لهذه المستويات للجهاز العصبي, ثم قام "روبرت ديلتس" بتطوير هذا النموذج كما يتضح في الشكل التالي:



شكل نموذجاً لمستويات الجهاز العصبي

يقوم كل مستوى بتنظيم المعلومات المتعلقة بالمستوى الأدنى منه. وتختلف قواعد تغيير شيء ما في مستوى معين عن تلك التي تخص المستوى الأدنى. ولكن تغيير شيء في المستوى الأدنى يمكن (وليس بالضرورة) أن يؤثر في المستويات الأعلى. وتغيير شيء في المستوى الأعلى دائماً ما يُحدث تغييراً في المستويات الأدنى. مثل الشلال المائي الذي يتساقط فيه الماء من أعلى إلى أسفل. وفي نموذج مستويات الجهاز العصبي. إذا قمت بتغير ما تعتقد فيه, فسيؤثر ذلك على ما تقوم بفعله, وعلى العكس فإن أي تغيير في السلوك لن يستمر ما لم يدعمه معتقد أو قيمة (من المستوى الأعلى).

وليس مفاجئاً ما أثبتته الأبحاث من أن الإخلال بهذه المستويات يؤدي إلى مشاكل, لكن بفهم وتحديد المستويات وكيفية تأثيرها علينا, نتمكن من إحداث التغيير.

ـ العلاقة بين السلوك ومستويات الجهاز العصبي:

حتى تتمكن من فهم كيفية تطبيق هذه المستويات على حياتك, فابدأ بأدنى مستوى وهو البيئة ثم اتجه إلى أعلى حيث المستويات الأخرى, ونقدم هنا قائمة ببعض الأمثلة:

ـ البيئة:

فكر لحظة في العالم الذي تعيش فيه, وتعمل فيه, وفي الأشياء والناس من حولك (في المنزل, في المجتمع, في النادي, أو حتى في العمل).

ـ السلوك:

فكر في سلوك ما تتفوق فيه, مثل: الإنصات, أو إعداد القوائم, أو رسم الجداول.

ـ القدرات:

ما القدرات الكلية التي يشكل هذا السلوك جزءاً منها؟

مثال: التواصل مع الناس أو قدرات التنظيم والتخطيط.

ـ المعتقدات:

بمّ تدل معتقداتك عن شخصيتك؟ ماذا يوجد وراء هذه الإمكانيات؟ ماذا تعتقد عن نفسك؟ مثال: هل تؤمن بأهمية الناس, أو أهمية الصحة, أو أهمية التطوير الذاتي؟

ـ الهوية:

ما التعبير الذي يجسد هويتك (من أنت؟) على سبيل المثال: (أنا رجل شعبي) أو (أنا مُنظّم بطبيعتي).

ـ الجانب الروحي:

ما الرمز أو المجاز الذي يشير إلى انتمائك الروحي أو المثل الأعلى الذي تتمثله؟ هل هو: يمامة أم بحر عميق أم حديقة منعزلة؟

تطبيق نموذج الجهاز العصبي:

استخدم هذه الأمثلة لتطبيق النموذج على سلوك تتفوق فيه, ثم كرر التطبيق على سلوك آخر, وراقب كيف يغذي كل مستوٍ المستوى الأدنى.

مثال: إن اعتقادك بأهمية الناس يغذي قدراتك في التعامل معهم, وهذه القدرة بدورها تغذي ما دونها من مهارات الإنصات. وعلى العكس فإن مهارة الإنصات تغذي قدرتك على التعامل مع الناس ومن ثم اعتقادك في أهميتهم.

تخيل ماذا يمكن أن يحدث في حالة حدوث تغيير في المستويات الأعلى (المعتقدات والهوية) وتغيير آخر في المستوى الأدنى. أياً من هذه التغييرات سيكون تأثيره أقوى على حياتك؟ وأي تغيير سيستمر لفترة أطول؟ وأيها سيكون أصعب في التنفيذ؟

يمكنك استخدام هذا النموذج عند التعامل مع المشاكل أو القضايا الهامة التي تحتاج لقرارات, ابدأ بالتعرف على مستوى المشكلة المعروضة ثم فكر في جذورها وأسبابها بأسلوب المستويات, وراقب ما إذا كان في إمكانك تتبع القضية على كل مستوى, وفكر: ماذا تعني, من حيث التغير الشخصي؟

مثال عام:

البيئة: مكتبي غير مرتب.
السلوك: أنا لا أضع الأشياء في أماكنها.
القدرات: أنا لا أعرف نظام الحفظ.
الاعتقاد: نحتاج إلى ابتكارية أكثر مما نحتاج إلى النظام الصارم.
الهوية: أنا شخص غيير منظم.

إن المشكلة تعرض نفسها على أي مستوى من هذه المستويات, وقد تحددها أنت, على سبيل المثال: على أنها مسألة تخص البيئة, أو ضعف في المهارة, أو قصور في الاعتقاد في النفس, وفي هذه الحالة فإن مشكلات المستويات الأدنى تبدو على أنها تأثيرات أو نتائج مشكلتك. ويتواجد الحل في المستويات الأعلى.

تستطيع أن تغيّر معظم الموضوعات السلوكية غير الأساسية لمستوى أو مستويين أعلى. وفي هذه الحالة نكون قد ألغينا مستوى "الجانب الروحي" أما بالنسبة لقضية شخصية رئيسية, فقد تجد جذورها في أعلى مستوى "الجانب الروحي".

التوافق:

عند تأمل مشكلة ما اسأل بعض الأسئلة المماثلة, التي تساعد على تحديد المستوى العصبي الذي تتواجد به:

الجانب الروحي / الغرض: ما؟ ومن أيضاً؟
الهوية / المهمة: من؟
نظم الاعتقاد والقيم: لماذا؟
القدرات: كيف؟
السلوك: ماذا؟
البيئة: أين؟

طبّق التمرين التالي لتحقيق التوافق بين المستويات العصبية خلال تجربتك الخاصة, حينئذٍ ستضع كل إمكانياتك وتوجهها لتنطلق كلها في وقت واحد لتحقق أهدافك, وأطلق العنان لخيالك ولا تقلل من قيمة القوة الكامنة في هذه العملية لتغيير حياتك, رغم البساطة التي تبدو عليها:

1. اختر حالة ترغب في التمكن منها (مثل البراعة أو الثقة, أو الابتكارية والإبداع), وحدد أين ومتى ترغب في تحقيقها, ولتكن "الحالة س ".

2. صف المستويات العصبية من الجانب الروحي نزولاً إلى البيئة, وارسم على الأرض, وضع صفحات من الورق لتمثيل المستويات.
3. قف في مستوى "البيئة" وأعط ظهرك لباقي المستويات, فكر في "المكان" الذي تريد أن تعيش فيه "الحالة س", صف لنفسك ذهنياً مكونات البيئة.
4. ارجع خطوة للخلف في مستوى "السلوك" واسأل: ماذا أريد أن أفعل في هذا الوقت والموقع؟ لاحظ وضعك الجسماني وإيماءاتك وتعبيراتك وصوتك ومشاعرك, راقب في خيالك الآخرين وردود أفعالهم وسلوكهم وتعليقاتهم.
5. ارجع خطوة إلى "القدرات" واسأل: "كيف أسلك مثل هذا السلوك في تلك البيئة؟ " ولاحظ ماذا تقول لنفسك وما مهاراتك ومعارفك وكيف تؤثر في قدراتك.
6. اخطو خطوة أخرى للخلف حيث موقع "المعتقدات" واسأل: "لماذا أفعل ما أفعل؟" أو: ما اعتقادي الذي يسمح لي باستخدام هذه القدرات للقيام بهذه الأعمال في هذه البيئة؟
7. ارجع إلى موقع "الهوية" واسأل: من أنا لكي أعتقد في هذه المعتقدات؟ فكر في أداة مجاز "حية" لهويتك قد تكون رمزاً أو لوناً أو حيواناً أو نباتاً ـ أياً ما سيحضره لك عقلك اللاواعي.
8. خذ خطوة أخيرة في موقف "الجانب الروحي" واسأل: ما الرؤيية الكلية أو الغرض الذي أسعى إليه في حياتي؟ "أو" من أو ماذا أيضاً يحفزني بشدة وبعمق (أعلى مستوى)؟ "لاحظ كيف أن رؤيتك أو الغاية من حياتك تسمو وتتجاوز كل مستويات التشكيل الشخصي التي أمامك؟
9. حافظ على وضوح الرؤية والغرض ثم اخطو إلى الأمام لموقع الهوية واشعر بهما يمتزجان.
10. أحضر كل من الرؤية والهوية إلى مستوى معتقداتك واشعر بامتزاجها جميعاً.
11. أحضر الرؤية والهوية والمعتقدات في مستوى القدرات واشعر بامتزاجها جميعاً.
12. أحضر الرؤية والهوية والمعتقدات والقدرات إلى مستوى السلوك واشعر بامتزاجها جميعاً معاً.
13. أحضر رؤيتك وهويتك ومعتقداتك وقدراتك وسلوكك إلى المستوى الذي يضم البيئة واشعر بامتزاجها جميعاً.
14. استمتع بالشعور الجديد بكل القوى وقد انتظمت, واعرف الآن أنك تملك كل هذه المصادر طوع يمينك وفي الوقت الذي تريد استخدامها فيه.

ـ يمكن الاستفادة من استخدام نموذج المستويات العصبية في:

- تحديد واستيضاح المشكلات, سواء الشخصية أو المؤسسية.
- تحديد أفضل مستوى تجري فيه التعديلات أو التغيير.
- فهم ذاتك بصورة أفضل, وفهم أهدافك ودوافعك ـ "ما الذي يجعلك تعمل"؟

- فهم الآخرين بشكل أفضل - " ما الذي يجعلهم يعملون "؟ وخلق تقارب أفضل وتواصل أنجح.
- حل المشكلات وتواصل أنجح.
- حل المشكلات.
- استيضاح وفهم الأهداف التي حددتها لنفسك.
- البدء بالتعرف على الغرض من كل شيء تفعله.
- تكوين منظور عن حياتك من خلال فهم القضايا من مستويات إدراكية مختلفة.

السيطرة على الطريقة التي تشعر بها

تخيل أن لديك القدرة على أن تتحول إلى حالة ذهنية ترغب فيها, وإذا لم تتمكن في أي يوم من الأيام الممطرة من الإحساس بالسعادة والبهجة, أو إذا لم تتمكن من التحكم في مشاعرك والبقاء هادئاً طوال انشغال أحد زملائك أو أقاربك في عمل مهم, فإنك ستكون أكثر الناس تقديراً لقيمة تعلم مهارات التحكم في المشاعر التي تحس بها.

ونظراً لاهتمام منهج البرمجة النفسية اللغوية بهذا الجانب, فهو يقدم لنا مجموعة من تقنيات التثبيت التي تمكنك من التحكم في الحالة الذهنية وتدعيمها في أي وقت تريد ذلك.

فهم المثبتات:

إن هذا المصطلح يشير إلى المثير الذي يؤثر على سلوك محدد أو حالة عضوية أو نفسيةٍ, وهذا المثير قد يتمثل في صورة أو صوت أو إحساس أو مذاق أو رائحة.

المثبتات العفوية:

قد يعيد صوت موسيقي أو غنائي معين ذكرى غنية, متضمنة كل الأحاسيس والعواطف الجميلة التي ارتبطت بها. ويحدث نفس الشيء إذا سمعت اسم شخص معين, أو رأيت وجهه, أو عند رؤية مدينة أو قطعة ملابس, أو مبنى أو حجرة أو لون, كل هذا يحدث عفوياً بطبيعة الحال وبدون نية مسبقة من جانبك, فبعض هذه الأحداث تدعم حالتنا وتعززها وبعضها الآخر على العكس تماماً.

فبعض المثبتات قد يثير فينا الذعر أو الصدمة والأسوأ من كل ذلك, أنه مع التجارب المريرة في الحياة, فإننا نتعرض لموقف جديد, يستدعي على الفور التجربة المثيلة السابقة ويدعمها, ويحضر لنفسه مكاناً في الذاكرة بدون أن ندرك ذلك, وبدون أن نتخلص من هذه الخبرة الجديدة, سنظل أسرى الاستجابة السيئة للمثيرات الماثلة.

المثبتات المصممة:

إن المثبتات تطلق كثيراً من العادات التي نود التخلص منها, ويستفيد منهج البرمجة النفسية اللغوية من ذلك بأن يحولها إلى جانبها الإيجابي, وبحيث نستطيع أن

نتحكم في استخدامها لتحقيق أغراض إيجابية معينة, وأنت تستطيع أن تجرب الحالات الذهنية المختلفة بإرادتك من خلال تصميم المثبتات بالشكل الذي يفيدك, كما يمكنك استبدال المثبتات التي لا تريدها بأخرى إيجابية, وواقع الأمر أننا "نتعلم" معظم المثبتات لا شعورياً, ولكن يمكنك تغيير هذه المثبتات "شعورياً" واستبدالها بمثبتات تقوم أنت بتصميمها.

إن إعطاء إشارة النصر بيدك, أو برفع إبهام اليد اليمنى يعطينا مثالاً بسيطاً جداً لمثبت مصمم, ففي هذه الحالة فإن سلوك حركي أنتج "لبعض الناس" الأمل والتفاؤل, وبالنسبة لآخرين فقد هذا المثبت معناه وتأثيره لأسباب مختلفة, وعلى الرغم من ذلك فإن مثبتات كثيرة من هذا النوع تؤدي بشكل فوري إلى إحداث تغيير إيجابي في الحالة الذهنية.

المثبتات الرهابية (الفوبيا):

إن ردود فعل بعض المثيرات الأخرى توضح مدى تأثير المثبتات, فمثلاً "مشاهدة عنكبوت" أو "النظر لأسفل من أعلى البناية" أو "سماع صوت محرك الطائرة النفاثة" كل هذه المثيرات تؤدي إلى مخاوف رهابية نتيجة لوجود مثبتات سلبية من هذا النوع الذي يؤكد لنا قوة المثبتات, ولا يبقى أمامك سوى القيام باستبدال المثبت السلبي بمثبت إيجابي آخر ومفيد.

أصل وجود المثبتات:

لكل نوع من أنواع المثبتات أصوله الخاصة به, وكثير من الأساليب السيكولوجية تتضمن استدعاء الذكريات القديمة والتعرف عليها مستفيدة في ذلك من استكشاف الأسباب والنتائج.

ولكن رؤية منهج البرمجة النفسية اللغوية تعتمد على أن أصول المثبتات في حد ذاتها غير ذات أهمية, ففي بعض الحالات قد لا تسعى إلى سبر الأغوار لتعرف كيف بدأت العملية. وحتى إذا توصلت لذلك فقد لا تريد إلغاء خبرة حقيقية ـ حتى ولو كانت سلبية ـ حيث إنها تمثل جزءاً منك ومصدراً للتعلم.

في كل الحالات, تستطيع أن تحدد وأن تغير السلوك الآلي السلبي الذي يؤدي إلى إضعاف التعزيز, ومتى وضح أمام الحاضر فإن الماضي كفيل بنفسه, فبمجرد أن تتحكم في التأثيرات السلبية لبعض الارتباطات أو المواقف الماضية, سيقل اهتمامك بالتنقيب للتعرف على الأصول الأولية لهذه المواقف, ولكن تستطيع الآن ـ على الأقل أن تختار أي سلوك غريزي معتاد, أو حالة ذهنية لتقوم بتغييرها بإرادتك.

الدخول في الحالة الذهنية المناسبة:

عادة ما نربط التثبيت مع الاستجابة الانعكاسية (مثل تجربة العالم "بافلوف" الشهيرة مع الكلاب, التي تقوم على ربط تقديم الطعام بجرس يمثل المثير, وقد لاحظ أنه عند استخدام المثير فقط يسيل لعاب الكلب). وبالنسبة لنا ففي حياتنا اليومية توجد مثبتات تُنتج مثل مثبتات أخرى تغيّر الطريقة التي نشعر بها, ونحن ندرك الدور الهام الذي تلعبه المشاعر في كل ما نقوم به من أعمال.

وقد عرفنا أن السلوك يبدأ في العقل ويعتمد على ما تشعر به وعلى ما تتبناه من قيم.. الخ, وسنعرف أن تغيير الطريقة التي نفكر بها يكون له تأثير أقوى كثيراً مما لو غيرنا في مستوى السلوك, والآن ونظراً لكونك قد قمت بالإعداد الجيد فإنك تستطيع أيضاً استخدام المثبتات لتصل إلى حالة ذهنية تتصف بالثقة والدافعية, وسينتج عن ذلك بالضرورة سلوكاً يتمثل في الرغبة في إنجاز الأهداف.

إن ذلك يتيح لنا انطلاقة لا تقدر بثمن لتحقيق التميز الشخصي, وغالباً ما يرجع السبب في نجاحك أو فشلك إلى حالتك الذهنية, فأحياناً تتقاعس عن أداء نشاط هام أو

عمل مثمر لأنك تشعر بأنك في حالة غير مناسبة. أو قد تخسر وظيفة أو تفقد علاقة صداقة قوية تؤدي إلى التأثير في صحتك, الأسلوب المتعلق بالمثبتات يتيح لك أن تدخل في الحالة الذهنية مباشرة ولهذا السبب فإن له تطبيقات هامة عديدة.

مثال:

ماذا لو أنك استطعت أن تبدأ اليوم ممتلئاً بالثقة وتشعر بالطاقة والتفاؤل؟

وماذا لو تمكنت من إجراء هذه المقابلة الهامة وأنت تشعر بالهدوء والثقة في النفس؟

وماذا لو أنك دخلت هذا المكتب الذي "كنت دائماً تخشاه" وأنت تشعر بالثقة الكاملة في نفسك وتعتز بذاتك؟

هذا ما يقدمه منهج البرمجة النفسية اللغوية لك من خلال مهارة استخدام المثبتات لتتمكن من تحقيق الحالة الذهنية التي ترغب فيها في المكان والوقت الذي تريده. وهذا لا يتيح لك فقط التحكم في الموقف بل يمكنك أيضاً من اختيار الحالة الذهنية التي تناسب النشاط الذي تمارسه أو لتحقيق النتيجة التي تريدها.

إن القيمة الحقيقية للمثبتات تعود في تأثيرها الفوري على حالتك الذهنية, فالمشاعر غير المرغوب فيها والتي نمر بها في حياتنا اليومية ونتعرض لها كثيراً تعوقنا عن إنجاز أهدافنا, كما إن كثير من الحالات الذهنية التي تنتابنا من يوم إلى آخر ومن لحظة إلى أخرى قد تبدو بلا سبب, وذلك في بعض الحالات يكون نتيجة للاستجابة الغريزية "قاتل أو اهرب" التي تعمل في غاية السرعة وتتطلب من العقل الواعي أن يتخذ موقفاً ما, وفي الوقت تظهر بعض الأعراض العضوية مثلما يحدث حين تضطر لإيقاف السيارة في موقف طارئ, وتشعر بدقات قلبك تتزايد وبالأدرينالين يتدفق, ولا يكون لك أي اختيار سوى أن تشعر وتحس بما يخبرك به جسدك, ولحسن الحظ فأنت تعود إلى حالتك الطبيعية خلال دقائق معدودة بلا أي آثار مرضية سيئة, والفضل في ذلك يرجع إلى نظامك الآلي للبقاء.

إلا أنه في بعض الأحيان تكون الخسارة قد حدثت بالفعل في مجال عملك أو في علاقة كانت طيبة, وكما يحدث في بعض المواقف الصغيرة أن يضيء النور الأحمر المنذر بالخطر, ففي هذه الحالات يلزمنا شيء ما أفضل من تجربة "بافلوف" مع الكلاب. إن ما نحتاجه حقيقة هو الحالة الذهنية الأفضل, والتي نستطيع أن نصل إليها في الوقت المناسب, والمثبتات توفر لنا أفضل أسلوب لتحقيق ذلك.

إيجاد المثبت المعزز:

يلزم أن تتعرف على حالات المثبتات والكيفية التي تستنبط بها هذه الحالات, ويمكنك أن تثبت حالة ذهنية محددة للاستفادة في مواقف مختلفة, ولمعظم الناس فإن حاله "الثقة" لها عديد من التطبيقات, وللاستحواذ على مثبت ما عليك أن تتذكر خبرة

حقيقية ناجحة ترغب في أن تكون هي نموذجك في كل الحالات, وكلما كانت هذه الذكرى قوية وحية فإن تأثير المثبت سيكون أيضاً قوياً.

وعلى ذلك فإن اختيار حالة ما معززة تشكل خطوة حقيقية من عملية التثبيت, وفيما يلي نعرض الخطوط الرئيسية للعملية:

1. **وجه لنفسك سؤالاً:** ما الحالة الذهنية ـ بالضبط ـ التي ترغب فيها؟ ويكون الرد في كلمة أو كلمتين ليس أكثر, مثل: "الهدوء" أو "الثقة" أو "التحكم في النفس" ولكن تأكد من أنك تعرف على وجه الدقة معنى الحالة التي ترغب فيها.
2. إذا رغبت, أعطِ هذه الحالة اسماً معيناً مثل "الكأس الفضية" أو حالة "يوم الأحد" أو "مارينا" أياً كان وسيرتبط مباشرة بالحالة المخزنة في عقلك.
3. استدع من الذاكرة الخبرة الحية التي تريدها نموذجاً, وذلك من خلال الخطوات التالية:
   - تذكر وقتاً محدداً حينما كنت تشعر بالثقة أو الهدوء أو الدافعية أو الشجاعة.
   - ارجع إلى هذا الوقت الآن فوراً.
   - ادخل في جسمك وانظر إلى ما رأيت, واسمع ما سمعت واشعر بما شعرت.
4. اختر المثبت المناسب.
5. ضع أو "ركب" المثبت.

إذا كنت تساعد شخصاً آخر لإيجاد المثبت فقدم ـ ببساطة ـ بتوجيهه عبر هذه الخطوات, ويمكنك استخدام صوتك بالطريقة المناسبة, لتشجيع وقيادة الشخص ليصل إلى الحالة الذهنية المرغوبة. ثم استفد من دقة حواسك لملاحظة الارتباطات التي يبديها الشخص مع تذكرة للخبرة السابقة, ويمكنك أن تطلب منه إعطاء إشارة ما حينما تتجسد في ذهنه الخبرة المطلوبة.

ـ الاستفادة من مصادر ذاكرتك:

إذا لم تكن الخبرة السابقة عن الحالة الذهنية المرغوبة قوية بالدرجة الكافية يمكن أن تقترح على الشخص البحث عن خبرة أخرى, وهكذا, ولكن تذكر دائماً أن تظل أنت بعيداً كل البعد عن ظروف ومضمون أي ذكرى لخبرة معينة للشخص الآخر, فوظيفتك فقط هي مساعدته على استدعاء الحالة الذهنية التي يكون قد شعر بها في سياقات حياتية أخرى.

ربما كان قد فاز بسباق العدو في المدرسة, أو وجهت إليه عبارات الثناء, ومهما كانت هذه الذكرى غير هامة للآخرين, فإن لها معنى إيجابياً خاصاً على مشاعر الشخص المعني, وإذا رأيت أن هذه الذكرى كافية لتحقيق المطلوب, ففي هذه الحالة

يمكنك البدء بالعودة إلى العيش فيها مرة أخرى, خاصة من حيث المشاعر التي كانت تنتابك حينها, وقد تكون الذكريات القريبة أكثر سهولة للاستدعاء, ولكن دائماً ما يكون هناك في الماضي البعيد ذكريات تظل حية وذات تأثير و بالطبع فكلما تعددت الخبرات عن الحالة الذهنية المرغوبة كلما كان الاختيار أسهل, ولكن عملية التنقيب في الذاكرة ستساعد بالتأكيد على إظهار ذكريات أخرى قد تكون منعزلة أو كامنة.

ـ التحول على المحتوى:

تأمل حالتك الذهنية في سياقات أخرى, فبعض الناس لديهم إخفاقات في مجال العمل لكنهم على المستوى العائلي أو داخل إطار محيطهم الاجتماعي الصغير, لايواجهون أي مشكلة متعلقة بنفس الحالة الذهنية, أو قد يكون العكس.

قد نتصور أن البعض ليس لديهم "ذكريات نجاح" أبداً أو لا يستطيعون تذكر الخبرة المخزنة الملائمة, ولكن قد تجد لهم في سياقات أخرى العديد من الذكريات الجيدة المناسبة التي يمكن الاعتماد عليها, ومن ذلك مثلاً: المواهب, والقدرات الطبيعية, والثقة, وفي مثل هذه الحالة فإن المهم هو "الحالة الذهنية" التي تشكل المصدر الرئيسي, وليست بعض المهارات.

خلال استعدادك لأداء مقابلة مهمة قد تحتاج إلى تثبيت حالة ذهنية معينة وفي هذه الحالة عليك باختيار السياق المناسب الذي تتمع فيه بالثقة, قد يكون ذلك في مجال الأنشطة الاجتماعية أو المباريات أو شيء تميزت به في طفولتك, وتستطيع الاحتفاظ والتمسك بها بالمثبتات, واستخدام هذه الحالة في المجال الذي تريده.

دعنا نفترض أن ثقتك بنفسك في مجال رياضة معينة كبيرة جداً, ولكن طلب منك أن تلقي خطاباً أمام حشد من الناس, ولذلك فأنت تسعى لتجنب الارتباك في هذه الحالة, هنا تستطيع حشد كل مصادرك الداخلية التي تمتلكها وتُسخرها لمساعدتك لتحقيق النتيجة المرغوبة.

إن لكل منا مخزوناً هائلاً وثرياً من الذكريات التي تمثل حالات ذهنية إيجابية وسلبية ضع قائمة بكل ما هو غالي القيمة من هذا المخزون وتأمل هذا المدى الواسع من الحالات الذهنية المشجعة, واقض بعض الوقت لإحياء هذه الحالات التي قد تحتاج إلى بعضها في المستقبل.

ـ استعارة المصادر المشجعة من آخرين:

حتى في حالة عدم امتلاكك لذكريات مشجعة ومعززة سيكون في مقدورك إيجاد الحالة الذهنية المشجعة, فلدينا جميعاً قدرة طبيعية على تخيل أي حالات ذهنية أو سلوكيات, والحقيقة أننا دائماً نقوم بذلك حينما نتعاطف مع شخص آخر "يمكنني تخيل ما تشعر به"

وعلى ذلك يمكنك التساؤل: بما عساي أن أشعر لو امتلأت "ثقة بالنفس" بشخص ما تعرفه, أو شخصية تاريخية, أو روائية, تتصف بالصفة التي ترغب في التميز بها.

إن الأشخاص الذين يتمتعون بخيال خصب يستطيعون إحداث تغيير ملحوظ وذلك على الرغم من سجلهم الشخصي الضعيف, ونحن جميعاً عندما كنا أطفالاً استمتعنا بخيالنا الخصب, وهذا ما يشجعنا على القول بأننا ما زلنا نمتلك هذه المقدرة, ولكنها قد تكون كامنة وفي حاجة إلى إعادة إطلاق مرة أخرى.

ومن المفضل عند إجراء هذه المحاولات أن يكون ذلك خلال لحظات استرخاء, فذلك مثل ما نقوم به عادة في المواقف المشابهة, حيث يكون نبض "العقل" على درجة منخفضة متباطئة, وهو المطلوب أيضاً عند مساعدتك لشخص آخر, فعليك توفير الراحة والاسترخاء لإيجاد حالة التواصل بالأساليب التي تعلمناها سابقاً.

ـ اختيار المثبت:

يمكنك استخدام المثبتات البصرية والصوتية والشعورية المناسبة, ومثل أي نظام تعبيري حسي, يمكنك أن تجعل هذه المثبتات داخلية أو خارجية, ونأمل أن تنتهز هذه الفرصة لتختار بعض المثبتات التي تناسبك, وذلك قبل أن تستكمل الخطوات الخاصة بتركيب هذه المثبتات.

ـ المثبتات البصرية:

إننا نتعرض اليوم لعشرات من الإعلانات المرئية في المجلات والتليفزيون والشوارع, غير أنك ستحتاج لتصميم "مثبت بصري" بغرض معين إلى الوصول لمثير بصري في أي وقت تتحكم في اختياره, ونظراً لصعوبة تواجد هذا المثير أمامك باستمرار, فالأمر يتطلب إنشاء مثبت بصري داخلي.

قد تتصور مثلاً وجه شخص مرتبط بالخبرة التي عايشت فيها الحالة الذهنية المرغوبة, وليكن أحد المدرسين, أو صورة أو مشهد محفز من المكان الذي شعرت فيه بالحالة الذهنية المرغوبة, فعلى سبيل المثال: قد تعمل على تثبيت حالة من الهدوء بربطها بمنظر طبيعي جميل شاهدته في إحدى العطلات, ولكن عليك الحذر في الاختيار حيث إن هناك العديد من "الصور الذهنية" ذات تأثيرات متنوعة. تأكد من أنك تستطيع استعادة تذكر ما تريده بسرعة.

إنك تحتاج طوال الوقت إلى أن تصل بسرعة إلى المثبت الذي قمت باختياره, لذلك فإن المثبتات الخارجية لا تفي بالغرض ما لم تكن في صحبتك باستمرار, فلاعب الجولف قد يتخذ من العلامة على الكرة أو المضرب مثبتاً له, والمثبت هنا دائماً ما يصاحب السلوك المطلوب التأثير عليه وهو "إجادة ضرب كرة الجولف", ومن المؤكد أنك بعد أن تتعرف على النصائح ستتمكن بسهولة من اختيار المثبت البصري المناسب.

ولتحقيق ما سبق قد تجد أن المثبت البصري الداخلي هو الأكثر ملاءمة, فإذا تمكنت من التحكم الداخلي, تستطيع الوصول إلى الحالة الذهنية المرغوبة في أي موقف بما في ذلك الحالات الطارئة, ويمكنك جعل هذه الحالة نابضة بالحياة والمشاعر بالقدر الذي تريد, ويمكن أن تكون منضبطة مثل الساعة الموجودة على مكتبك,

والواقع أنك لا تعرف على وجه الدقة متى ستحتاج إلى الوصول إلى هذه الحالة الذهنية, ولكن إذا اعتدت على التدرب عليها بين حين وآخر فإن ذلك سيوفر لك إمكانيات طيبة.

ـ المثبتات السمعية:

وهذه تشير إلى أي أصوات داخلية أو خارجية, فقد تجيء في صورة صوت يتحدث بكلمات أو جمل معينة مثل: "تستطيع أن تفعل كذا " أو "اهدأ الآن" أو "ثق في نفسك" وقد يكون ذلك داخلياً أو خارجياً. عليك فقط التأكد من أن المثبت لا يختلط في الارتباط الذهني مع تأثيرات أخرى ضارة. لذلك فمن المفيد هنا أن نتوجه إلى المثبت الذي قمنا بتصميمه لغرض معين والذي يرتبط بحالة ذهنية لا تصطدم بأي معانٍ أخرى.

حدد الصوت ـ مقطعاً موسيقياً أو كلمة ـ الذي يرتبط بالحالة الذهنية المرغوبة, وفي هذه الحالة يكون هذا المثبت فريداً من نوعه وخاصاً بك. وفي بعض الحالات

يمكن تخيل صوت شخص آخر يعطيك الثقة بالنفس والتشجيع والهدوء أو أي حالة أخرى مرغوبة, وفي هذه الحالة فإن المثبت يقوم بتعزيز حالتك الذهنية بنفس الدرجة التي تعمل بها الذكرى المستدعاة, عليك فقد أن تتذكر دائماً أنك قادر على تشغيل المثبت في أي لحظة, وأن لديك إمكانية إيجاد نظام تعبيري داخلي أو خارجي بالمثبت.

ـ المثبتات الشعورية الحركية:

يجد معظم الناس أن المثبتات الشعورية الحركية تمثل لهم أقوى المثبتات الخارجية (وذلك مثل علامة النصر بالسبابة والوسطى) وذلك على الرغم من محدودية مساحتها بالنسبة لما تتيحه القدرة الذهنية على تخيل مثبتات حركية داخلية أشمل, وعموماً فإن توليد المثبت الحركي الداخلي يعتمد إلى حد كبير على تفضيلاتك بالنسبة للنظم التعبيرية الداخلية؛ فقد يكون ذلك سهلاً أو صعباً بالنسبة لك, عليك باختيار مثبت حركي تستطيع استخدامه فوراً وفي أي وقت تريد, وفي هذه الحالة يمكن اختيار المثبت الخارجي طالما أنك في كل مكان تصطحب جسدك معك.

وفي كلتا الحالتين, سواء كان المثبت الحركي داخلياً أو خارجياً فيجب أن يكون معتمداً على حاسة اللمس, مثال: قد يكون متمثلاً في أن تشعر بيد حانية على كتفك (داخلي) أو تمثل دائرة بإصبعيك (الإبهام والسبابة), لكن لا تسعى إلى حالة ذهنية شعورية كبرى مثل "الهدوء", فالأفضل هو المثبت الحركي البسيط, فهو بدوره سيؤدي إلى ما ترغب فيه.

ـ نصائح لاختيار المثبت:

راعِ دائماً هذه النصائح عند قيامك بالاختيار بين المثبتات:

- اختر المثبت غير المتكرر والخاص بك وحدك, والذي يتناسب مع الحالة التي تريدها, فالمثبتات الدارجة التي يستخدمها كل الناس قد ترتبط مع الزمن بمعان أخرى, وبالتالي تصبح غير ملائمة لغرضك الحالي, ولن تجعلك ترتبط بالمكان أو الحالة الذهنية التي ترغب في استدعائها, والأمثلة عديدة على ذلك, فاحرص على أن يكون لكم ثبتك الحركي الخاص.
- اجعل المثبت الذي اخترته سراً لا يجب أن يعرف به الزملاء أو الأصدقاء, كما أن اختيارك لمثبت يتمثل في حركات معينة بالوجه أو إيماءات حركية غريبة قد يؤدي إلى نتائج عكسية إذا استُخدمت في مواقف معينة, مع المدير مثلاً, عليك دائماً تذكر الهدف: استدعاء الحالة الذهنية المرغوبة بشكل فوري, وفي الظروف التي تحتاجها, ونموذج استخدام الأصابع لعلامة النصر أو لدائرة يمكن أن يتناسب مع الهدف المطلوب, وهناك نماذج أخرى مثل تقليص الإصبع الكبير للقدم, أو تقليص خفيف لخلف الرقبة, بشرط ألا تكون هذه الحركات من عاداتك المستمرة. وبالطبع فإن كل المثبتات الداخلية تتصف بالسرية, ومن أمثلتها تخيل القيام بدفع جرس ثقيل الوزن, أو تشغيل

اسطوانة للموسيقار "تشايكوفسكي" في مقطع عالي الصوت أو تخيل رائحة الحبر في صورة قديمة معلقة على الحائط, كلما واجهت ضغوطاً معينة, ومهما كان مثبتك الداخلي غريباً فإنه سيظل سرياً.

- يجب أن يحمل المثبت في حد ذاته معنى التدعيم والتقوية, ومن ذلك تخيل أشخاص يمثلون هذا المعنى بالنسبة لك, أو أشياء, أو صور تحقق هذا الهدف, ونفس الشيء ينطبق على الحركات البسيطة الخارجية التي ارتبطت فعلاً بالتعزيز والتدعيم لك, فإذا بدأت باستخدام مثبت محايد, مثل عمل دائرة بإصبعي الإبهام والخنصر, فسرعان ما سيصبح للمثبت معنى بالنسبة لك, ولكن على الأقل في البداية, فإن الاستعانة بمثبت له تأثير مدعم ومعزز لك تحقق مفعولاً أقوى.
- احرص على أن يكون المثبت الخاص بك سهل الاستخدام في أي موقف, واسأل نفسك: هل تستطيع استخدام المثبت في أي موقف تجد نفسك فيه بحاجة لاستثارة الحالة الذهنية التي ترغب فيها, فالمثيرات الخارجية لن تحقق لك هذا العامل.
- حاول أن تختار مثبتاً دائماً, وتجنب اختيار المثبت سريع الزوال, المرتبط بأشخاص تعجب بهم ثم ينهار هذا الإعجاب فيتغير معنى المثبت.

تحقيق التميز اللحظي

ـ تركيب المثبتات:

اتبع هذه الخطوات لتركيب أي مثبت تختاره بنفسك لاستخدامه عندما تريد:

1. اختر مكاناً هادئاً تضمن ألا يكون فيه أي مقاطعات, وتأكد من أن لديك وقتاً كافياً للاسترخاء واسترجاع ذكرى أو مجموعة ذكريات.
2. استعد حالة التغيير وابدأ في التفكير في شيء آخر بعيد عن الحالة السابقة لفترة ما, ثم حاول أن تجرب المثبتات مرة أخرى ولاحظ مدى نجاحك في استحضار المشاعر أو الحالة الذهنية التي ترغب فيها.
3. كرر هذه العملية عدة مرات, وفي كل مرة طور أو كثف الذكرى بإضافة تفضيلات متعلقة بالحواس, وفي كل مرة اختبر إطلاق المثبتات, وستصل إلى المرحلة التي يستحيل فيها إطلاق المثبت بدون أن تحدث الحالة الذهنية المرغوبة, حينئذ ستعرف أنك استحوذت عليه نهائياً في عقلك وجهازك العصبي, وإذا لم يحدث هذا فكرر العملية, ويمكنك اختيار ذكرى أخرى إن رغبت.
4. تستطيع أيضاً أن تختبر مقدرتك على استخدام المثبت في المستقبل. فكر في حدث مستقبلي سوف تحتاج فيه أن تكون في الحالة الذهنية المرغوبة, وتصور ما يمكن أن يسبق الحدث (كإنذار) مباشرة وكأنك متوجه إلى

المنصة لإلقاء كلمة, وستواجه فصلاً للتدريب, أو تلتقي بعميل صعب المراس) وأطلق المثبت, ولاحظ ما يحدث, سيكون من السهل عليك أن تستدعي الحالة الذهنية المرغوبة عند تخيلك لمناسبة حقيقية, وحيث تحتاج هذه الحالة, وبتمكنك من ذلك تستطيع أيضاً أن تختبر المثبت في سياقات أخرى, عليك بتجربته في سيناريوهات مختلفة كما يتعامل مع أي خبرة حالية حقيقية.

5. كرر المحاولة في اليوم التالي, ومع تأكيدك على المثبت ستتوفر لك الثقة في النفس وفي قدرتك على استخدام المثبت في أي وقت, وعندما تتوفر لك فرصة حقيقية, استخدم المثبت في خبراتك اليومية.

كيف تقوم البرمجة اللغوية العصبية بتمثيل الامتياز البشري

أن البرمجة علم تقوم على دراسة الامتياز البشري وذلك عن طريق معرفة ما يقوم به الأشخاص المتميزون واستخلاص ما يقومون به وتعليمه للآخرين. هناك ثلاث مراحل رئيسة تمر بها عملية تمثيل الامتياز البشري وهي كما يلي:

مراحل تمثيل الامتياز البشري الرئيسة

أولاً: مرحلة مراقبة:

مرحلة مراقبة المهارة أو السلوك المراد تمثيله أثناء قيام الشخص المتميز محل الدراسة به. في هذه المرحلة يراقب ذلك النموذج المراد تمثيله أثناء مباشرته للسلوك أو العمل المراد نمذجته مراقبة دقيقة بحيث يركز في هذه المرحلة على الأمور التالية:

- ما الذي يصدر عن هذا النموذج من سلوك وحركات جسد أثناء قيامه بما يراد تمثيله؟
- كيف يفعل ذلك الشخص المراد نمذجته المهارة التي يراد تمثيلها؟

ومن ثم طرح أسئلة على الشخص المميز الذي يراد نمذجته عما يفكر فيه ويخطر في باله أثناء قيامه بالسلوك أو المهارة محل الدراسة.

أخيرًا يسأل ذلك الشخص المراد تمثيله: لماذا يفعل ذلك السلوك أو المهارة التي أبدع وبرز فيها أو بمعنى آخر ما دوافعه الداخلية وراء ذلك السلوك أو المهارة؟

ثانيًا: مرحلة تجميع المعلومات:

المرحلة الثانية من مراحل تمثيل الامتياز البشري هي مرحلة تجميع المعلومات الدقيقة عن المهارة أو السلوك محل الدراسة وتجربتها واختبارها لمعرفة أي شيء من الأمور الواردة فيها أكثر تأثيرًا في إتقان المهارة أو السلوك محل البحث من غيره وبالتالي تمحيصها وتنقيتها حتى تستخدم في المرحلة التالية من مراحل تمثيل الامتياز البشري وكذلك حذف المعلومات التي ليس لها كبير فائدة في تنفيذ المهارة أو السلوك للحفاظ على الوقت والجهد وعدم هدرهما في أمور ليس لها تأثير كبير على نقل المهارة الموجودة عند ذلك المتميز.

الإجراء الأخير في هذه المرحلة هو تجربة ذلك النموذج الذي نتج عن المعلومات المستقاة من الخطوة السابقة على النفس أي على نفس دارس هذا التميز لمعرفة مدى دقته في اكتساب ذلك السلوك أو المهارة التي تحاول تمثيلها واستخلاصها من الإنسان المتميز محل الدراسة.

ثالثًا: مرحلة النقل والتصميم:

آخر مراحل النمذجة هي مرحلة النقل والتصميم وفي هذه المرحلة يتم نقل خلاصة المرحلتين السابقتين بعدما تم تجربتهما وتهذيبهما. ويتم فيها كذلك وضع ما سبق في قالب محدد يمكن تعليمه للآخرين.

والجدير بالذكر أن هناك مستويات منطقية ستة تشرح عملية النمذجة ومراحلها الثلاث على أرض الواقع وسنطرح بشيء من التفصيل هذه المستويات مع الشرح.

مستويات تمثيل الامتياز البشري المنطقية الست:

تقوم البرمجة اللغوية العصبية بتمثيل الامتياز البشري على ست مستويات منطقية، هذه المستويات تعتبر المراحل التي يمر بها كل منا أثناء أدائه لسلوك أو مهارة ما.

ومعرفة هذه المستويات المنطقية يجعل من يريد أن يحاكي سلوكًا أو مهارة ما موجودة في شخص آخر يعرف كيف بالضبط اكتسب ذلك السلوك أو المهارة هو نفسه ومن ثم تسهل عملية نقلها للآخرين ومعرفتها كذلك تفيد في التعرف على كيفية تأثير هذه المستويات الست على اكتسابنا نحن لأي سلوك.

وقد يساعدنا ذلك الفهم في تعزيز سلوكياتنا الحميدة والتخلص من سلوكياتنا القبيحة وسنطرح تلك المستويات هنا بشكل مبسط بعض الشيء.

1 – **مستوى البيئة:**

هو المستوى الأول الذي يعني بالبيئة التي تحتضن ذلك المتميز الذي هو محل الدراسة ويمكن أن تلخص في التساؤلات التالية:

أين يقع الحدث؟ أو ما المكان الذي يجري فيه السلوك أو تمارس فيه المهارة؟ فمثلاً لو أنك اخترت نمذجة مهارة حفظ القرآن وذلك عن طريق دراسة حافظ متميز للقرآن فخير وسيلة لمعرفة سر ذلك التميز في الحفظ أن تبدأ بسؤاله عن المكان الذي يحفظ فيه القرآن. قد يكون ذلك المكان مسجدًا معينًا أو غرفة معينة مثلاً وعندما تعرف المكان، يجدر بك أن تسأله عن بيئة ذلك المسجد أو الغرفة مثل: ماذا بها؟ ما الذي يجعله يختارها؟ وهكذا حتى تصل إلى أكبر قدر من المعلومات عن ذلك المكان ومدى تأثيره في عملية الحفظ.

الأمر الثاني الهادم الذي يحدث على مستوى البيئة هو توقيت الحدث أي: متى يحدث السلوك أو المهارة المراد نمذجتها بالضبط؟ فمثلاً قد يختار ذلك الحافظ أوقاتًا بعينها لحفظ القرآن الكريم كأن يبدأ الحفظ بعد صلاة الفجر أو في الثلث الأخير من

الليل وبنفس الطريقة التي مرت في الشق الأول من جمع المعلومات على مستوى البيئة فإنك تحرص على أن تصل إلى أكبر قدر من المعلومات عن ذلك التوقيت الذي تحصل فيه المهارة التي تريد نمذجتها كحفظ القرآن كما في المثال الذي طرحت آنفًا ومدى تأثير ذلك التوقيت في عملية الحفظ والخلاصة أن مستوى البيئة المنطقي يهتم بالسؤالين أين ومتى يحدث السلوك أو المهارة محل الدراسة.

2 – **مستوى السلوك:**

وهو المستوى الذي يحدث فيه الفعل، فمثلاً في حالة مثال حافظ القرآن الذي طرحت في الفقرة السابقة فإن مستوى السلوك يعني بما هية عملية الحفظ نفسها بمعنى ما هي طريقة ذلك الرجل في الحفظ هل يحفظ آية آية؟ أم صفحة صفحة؟ هل يستمع لما سيحفظ قبل أن يبدأ الحفظ؟ أو ربما أنه يفضل أن يقرأ تفسير ما سيحفظ قبل البدء في الحفظ؟ كل هذه الأمور والأسئلة وما في حكمها يدور حول الكيفية التي تحصل بها المهارة أو السلوك محل الدراسة فهي تقع في مستوى السلوك أو المستوى المنطقي الثاني كما تسميه أدبيات البرمجة.

3 – **مستوى المقدرات:**

وهذا المستوى من المستويات المنطقية يتعامل مع سؤال مهم ألا وهو كيف يتم ذلك السلوك أو المهارة بالتحديد ولكن هذا التعامل يكون من زاوية المقدرات التي عند ذلك الإنسان المتميز التي تجعله يقوم بذلك السلوك أو المهارة المراد تمثيلها وليس من زاوية الطريقة التي يستخدم كما هو الحال في المستوى المنطقي السابق. فمثلاً في حالة حافظ القرآن الذي معنا الآن لابد أن يعرف من يبحث عن نمذجة تميزه في الحفظ ما هي المقدرات التي يملك ذلك الحافظ المميز التي تجعله بالفعل حافظًا متميزًا. هل له ذاكرة متميزة مثلاً؟ أو هل لديه صبر طويل على المذاكرة والاسترجاع؟ أو هل لديه المقدرة العالية على فهم ما يقرأ من أول مرة؟ أو هل يجمع كل تلك المقدرات جميعًا؟ وقد تستمر الأسئلة إلى أن نصل إلى غير تلك المقدرات التي يمتلكها ذلك الحافظ المميز التي بدورها تبين كيف يحفظ القرآن الكريم بذلك التميز.

4 – **مستوى القيم والمعتقدات:**

هذا المستوى المنطقي هو رابع المستويات المنطقية ويغطي إجابة السؤال التالي لماذا يقوم هذا الشخص المتميز بما يقوم به؟ أو ما هي قيمه ومعتقداته التي تدفعه لعمل ذلك السلوك أو المهارة التي تميزه، فحافظ القرآن الذي أوردته مثلاً على النمذجة من خلال المستويات المنطقية قد يكون دافعه الرئيسي للتميز في حفظ القرآن هو طلب المغفرة من الله والحرص على الفوز بما أعده الله لحافظ القرآن من أجر وثواب وهذه الأمور تمثل معتقدات عنده يؤمن بها فربما لو لم يكن مؤمنًا بأن الله يثيب على حفظ القرآن أو أنه كبشر خطاء محتاج إلى أعمال تقربه من الله لما اجتهد في الحفظ وتميز فيه فهذه الاعتقادات هي الدافع الرئيس خلف تميزه. على الطرف الآخر قد تكون الاعتقادات التي تدفعه للحفظ غير تلك أو قد تكون اعتقادات دنيوية أقل مما ذكرنا من أمثلة عن المعتقدات الدينية ولكنها على الرغم من ذلك تجعله يتميز في مهارته تلك مثل اعتقاده أن حافظ القرآن المتميز يصبح شخصًا مشهورًا أو له جاه لا يرد أو غير ذلك من الاعتقادات التي لها تأثير كبير على المهارة أو السلوك الذي تميز به على الرغم من دناءتها.

إن طرح سؤال لماذا يقوم المتميز بسلوكه أو مهارته التي تميز بها؟ يظهر كذلك منظومة القيم (وهي أهم الحالات الشعورية التي يجب الإنسان أن يشعر بها) التي وراء ذلك السلوك أو المهارة مثل قيمة التميز أو الراحة النفسية التي ربما تكون من ضمن الأمور التي تدفع ذلك الحافظ المتميز إلى تميزه في الحفظ. ومن هنا تأتي أهمية هذا المستوى من المستويات المنطقية لأن معرفة القيم والمعتقدات التي تأتي وراء تميز أي شخص متميز يجعل عملية التمثيل أو النمذجة أسهل وأكثر فعالية.

5 – **مستوى الهوية:**

هذا المستوى المنطقي هو خامس المستويات المنطقية ويجيب هذا المستوى على سؤال في غاية الخطورة والأهمية سؤال يتعامل مع عمق هوية من يقوم بالسلوك أو المهارة المتميزة حيث يطلب منه أن يطرح على نفسه هذا السؤال: كفاعل لهذا السلوك أو كعامل لتلك المهارة من أنا؟ وتكمن خطورة هذا السؤال في أنه يأتي على مستوى عميق وهو مستوى الهوية فهو يظهر كيف يرى الإنسان المتميز نفسه وهو يقوم بما يتميز به من سلوك أو مهارة. فلو طرحنا هذا السؤال على حافظ القرآن في المثال الذي ضربت آنفًا فربما تكون الإجابة النموذجية له: كحافظ متميز لكتاب الله أرى نفسي مسلمًا صاحب رسالة أحفظ كتاب الله لأبلغ عن الرسول صلى الله عليه وعلى آله وسلم ولو آية: إذًا كحافظ للقرآن يرى صاحبنا نفسه على مستوى الهوية أنه إنسان مسلم صاحب رسالة.

وبمناسبة الحديث عن هذا المستوى، تحضرني هنا قصة شركة تنقيب عن البترول أجرت بحثًا ميدانيًا لمدة ثلاثة أشهر على مجموعة من المهندسين المبدعين

ومجموعة أخرى من المهندسين الأقل إبداعًا لمعرفة "لماذا تميز الأولون وتخلف الباقون؟" وكانت نتائج الدراسة مذهلة وغريبة وأظن أنك ستُذهل عندما تعرفها عزيزي القارئ. أتدري لماذا كان المهندسون المبدعون مبدعين؟ ولماذا كان المهندسون الأقل إبداعًا أقل إبداعًا؟ بسهول شديدة خلصت تلك الدراسة التي امتدت إلى ثلاثة أشهر إلى أن سر تميز المهندسين المبدعين أنهم كانوا يرون أنفسهم مبدعين فعلاً أي أنهم على مستوى الهوية يظنون أنهم مبدعون بينما لا يرى المهندسون الأقل إبداعًا أنهم متميزون على مستوى الهوية.

سؤالي لك أنت عزيزي القارئ عزيزتي القارئة من أنت على مستوى الهوية؟ ملاحظة الكثير من الناس يجيب بمهنته فيقول أنا مدرس أو تقول أنا ربة بيت وهذا ليس هو الجواب الصحيح؛ لأن مهنتك ليست أنت نفسك.

6 – **مستوى العلاقات أو الاتصالات:**

هذا المستوى المنطقي هو سادس المستويات المنطقية وآخرها ويجيب هذا المستوى على سؤال هام آخر يدور في فلك المعيّة أو المشاركة وهذا السؤال هو: بمعية من يحدث هذا السلوك أو المهارة؟ فهذا المستوى يبحث عن العلاقات مع الآخرين وتكمن أهمية هذا المستوى عندما يرتقي إلى الاتصالات الروحية بالذات الإلهية واستشعار معيّة الله في عمل السلوك أو المهارة محل الدراسة فإجابة حافظ القرآن في المثال الذي ضربت على سؤال المعيّة أعلاه قد تكون إنني أقوم بالحفظ مستشعرًا معيّة الله سبحانه وتعالى مع من يذكره ومستشعرًا المشاركة في سلوك نفس الطريق الذي سلكه المصطفى صلى الله عليه وآله وسلم والسابقون الأولون في الاهتمام بكتاب الله وتعلمه.

فائدة أخرى للمستويات المنطقية:

إن معرفة هذه المستويات المنطقية الست له فائدة عظيمة في طريقة تعاملنا مع سلوكنا فمعرفة طبيعة المشكلة تمثل 50% من الحل كما يقال ومعرفتك للمستويات المنطقية سيسهل عليك معرفة أين يكمن الخلل أو الميزة في أي سلوك عندك وما نقاط قوته ونقاط ضعفه وفي أي مستوى منطقي هي. ومن ثم سيصبح تعزيز السلوك الطيب ومعالجة السلوك السيئ أكثر سهولة منه في حالة عدم معرفة تلك المستويات.

أمر آخر هام بشأن هذه المستويات وهو أن هناك طريقًا طويلاً قبل أن يستقر أي سلوك في عمق الهوية بمعنى أن يصبح ذلك السلوك ملازمًا لمقترفه على مستوى الهوية وقد جاء في الأثر "ما زال الرجل يصدق ويتحرى الصدق حتى يكتب عند الله صديقًا"، فلم يكتب ذلك الرجل صديقًا عند الله إلا بعد صدقه على مستوى السلوك وتكراره وتحريه وبالتالي فليس من العدل أن يدمغ الإنسان نفسه بوصف قاسٍ على مستوى الهوية لمجرد أنه عمل ذلك السلوك لمرة واحدة أو لعدد محدود من المرات ولم يصبح سجية فيه مثل أن يقع الإنسان في الزنا أو السرقة لمرة واحدة فيرى نفسه

زانيًا أو سارقًا على مستوى الهوية وينسى أن التائب من الذنب كمن لا ذنب له. وقد مر عليَّ الكثير ممن تحولت حياتهم إلى جحيم بسبب هذه القناعة المقيدة.

كيف تبرمج نفسك؟

والآن وبعد معرفة مصادر البرمجة ومعرفة أن أهم هذه المصدر هو أنت أظن أن الوقت قد حان لنتعرف على واحدة من مهارات البرمجة اللغوية العصبية الهامة والتي يمكن لك الآن أن تطبقها بكل يسر وسهولة. هذه المهارة هي كيف يمكن للمرء أن يبرمج نفسه عن طريق إرسال الرسائل الإيجابية لنفسه وتكرارها.

بحيث يقوم الإنسان باختيار السلوك أو المهارة التي يريد برمجة نفسه عليها ثم يختار رسالة مختصرة على شكل جملة قصيرة وبعد ذلك يكرر التعرض لتلك الرسالة حتى تصبح جزءًا طبيعيًا من سلوكه.

إجراء الخطوات السابقة تساعد على غرس المفاهيم المفيدة وتسهل التخلص من بعض الظنون غير المجدية التي قد تحد من حرص المرء على ما ينفعه وبالتالي الوصول إلى هدفه الذي يريد تحقيقه.

وكذلك يمكن استخدام نفس الخطوات لمعالجة حالات سوء تقدير الذات مثل من يظن أنه سيء الذاكرة أو أنه غير كفء من ناحية الذكاء فلا يستطيع أن يحصل على ما ينفعه من المعرفة أو الدراسة أو المعلومات نتيجة لذلك.

ويمكنك عن طريقها أيضًا أن تبرمج نفسك على سلوك محبب مثل الصدق أو قوة التذكر أو غير ذلك. تسمى هذه التقنية أو التمرين في فن البرمجة اللغوية العصبية بالرسائل الإيجابية التي يمكن للمرء أن يرسلها لنفسه حتى يحسن من سلوكه أو أدائه.

وهي كما أسلفنا طريقة مفيدة لبرمجة الذات ويجدر أن يجرها الإنسان لما لها من تأثير بالغ. ولكن قبل أن تبدأ باستخدام هذه الطريقة الفعالة وحتى تحقق الاستفادة العالية منها لابد أن تعرف أن لهذه الطريقة في برمجة النفس خمسة شروط رئيسية تجعلها تؤتي أُكلها على خير وجه وهذه الشروط الخمسة هي:

1 – اجعل رسالتك واضحة ومحددة بحيث تغطي الشيء الذي تريد دون زيادة وبشكل مباشر. مثل أريد أن أكون رشيقًا فهذه رسالة قصيرة ومؤثرة.

2 – اجعلها مثبتة وليست منفية فمثلاً قل أريد أن أكون رشيقًا ولا تقل أريد ألا أكون سمينًا. ولتكن عندك قاعدة: فكر دائمًا فيما تريد وليس فيما لا تريد.

3 – اجعلها في الزمن الحاضر فلا تقل سأكون رشيقًا ولكن قل أريد أن أكون رشيقًا.

4 – اشعر برسائلك التي توجهها إلى نفسك وليكن ذلك الشعور حقيقيًا صادقًا وكأنك قد وصلت فعلاً لما تريد وسيسهل عليك ذلك إذا دعمت قوة إراداتك بحسن الظن بالله والدعاء المخلص له.

5 – كرر تلك الرسالة مرات كثيرة حتى تصبح عندك في حكم اليقين.

تحضرني هنا قصة صديق لي كان دائمًا يضع بطاقة صغيرة في مكان بارز من محفظته بحيث يراها كلما فتح المحفظة لينفق مالاً وقد كتب على تلك البطاقة الصغيرة: "أحتسب ما تنفق على أهلك صدقة تتقرب بها إلى الله".

فأصبح يراها كلما فتح محفظته وانفق مالاً حتى وصل إلى مرحلة أصبح يتذكر استحضار النية بمجرد التفكير في إنفاق المال. ولعل من الجدير بالذكر أن الكثير من الناجحين يعملون مثل هذه البطاقات في كل مكان يمكن أن تمر عليه أعينهم في البيت أو العمل أو النادي أو حتى على مقود السيارة ويكتبون عليها رسائل إيجابية تساعدهم على الوصول إلى أهدافهم في تبرمجون عليها.

والنساء الناجحات كذلك يفعلن الشيء ذاته فيضعن تلك الرسائل المفيدة مع أدوات الزينة أو على أرفف المطبخ أو مع الدفاتر والكتب. وأيًا كان مستوى ذاكرتك فستجد تلك البطاقات خير مبرمج لك.

وقد جاء في كتاب الاستيعاب في تميز الصحابة في الجزء الثاني صفحة رقم (42): أن الفاروق عمر بن الخطاب قد اتخذ خاتمًا نقش عليه "كفى بالموت واعظًا يا عمر" ولا عجب أن يعلمنا ذلك الخليفة العظيم درسًا في البرمجة منذ مئات السنين.

طريقة للحصول على سلوك جديد:

جاءني ذات مرة شاب يطلب مني النصح في كيفية التخلص من عادة سيئة عنده قد تعب من مكابدتها وهو يعلم كم هي مضرة له ولكنه قد أدمن تلك العادة حتى نغصت عليه حياته بل تطورت معه إلى أن جعلته في غاية الحيرة من أمره ويشعر دائمًا أنه بين نارين، فمن جانب كان يعلم خطورتها سواءً من الناحية الشرعية أو من ناحية تأثيرها على الحالة النفسية، ومن جانب آخر تمتعه بممارستها على الرغم من ذلك.

كان ذلك الشاب يشكو من عدم غض بصره بل إنه في أحيان كثيرة يطلق لنظره العنان على كل ما حرم الله فقد تعود على ذلك السلوك منذ أيام مراهقته الأولى فتطبع به وتبرمج عليه.

عندما سمعت منه ذلك قلت له ما رأيك في أن نطبق سوية طريقة مريحة للحصول على سلوك جديد.

فقال: لا بأس.

فقلت له ماذا تحب أن تكتسب؟

فقال: أحب أن أكتسب أدب غض البصر.

فقلت: جميل هذا هو السلوك الجديد الذي تريد أن تكتسبه، ما رأيك أن نبدأ هذا التمرين العملي معًا فقد يكون فيه توليد ذلك السلوك عندك بإذن الله.

فقال: توكلنا على الله.

قلت: حسنًا أريد منك أن تختار إنسانًا بحيث يكون نموذجًا لك في سلوك غض البصر تود لو تكون مثله وإن كان ذلك الإنسان بعينه ليس موجودًا في ذاكرتك فتخيل أن هناك إنسانًا فيه تلك الصفة بالشكل الذي تريد واتخذه نموذجًا.

رد صاحبي: في ذهني إنسان بعينه لطالما وددت أن يجعلني الله مثله في غضه لبصره.

فقلت: من هو؟

قال: الربيع الذي كان عابدًا تقيًا عالمًا عفيفًا ويزداد إعجابي به كلما تذكرت قصته المشهورة حين تراهن مجموعة من الأشقياء فيما بينهم فمنهم من يقول أنه لا تستطيع أي امرأة مهما كان حسنها وتغنجها أن تغريه، وآخرون يراهنون على العكس تمامًا. عندئذ قال أشقاهم وقد كان متزوجًا بامرأة غاية في الحسن وآية في الأنوثة: أنا أرسل إليه امرأتي وسترون ما تفعل به.

وبالفعل ذهبت إليه المرأة وتظاهرت أنها تريد أن تسأله وتستفتيه على انفراد حتى توقعه في الفخ فقال لها تكلمي يا أمة الله فقالت إنه أمر خاص لا يصلح أن ينشر على رؤوس الأشهاد، بحبه للخير وحرصه على تعليم الناس والمحافظة على خصوصيتهم استجاب لها فلما وجدت الفرصة سانحة كشفت له عن محاسنها وألانت له الكلام وخضعت له بالقول فلما رأى منها ذلك وعدم جديتها في الاستفتاء، قال في ثبات يا أمة الله: بالله قولي لي ما حالك بعد ثلاث ليال في قبرك وقد تغير لونك ونتنت ريحك وانفقأت عيناك وأصبحت مرتعًا للدود وليس معك إلا عملك الذي قدمت.

فارتعدت المرأة وتحرك الإيمان في قلبها فلبست حجابها ورجعت إلى بيتها بوجه غير الذي ذهبت به وبعد ذلك تبتلت في العبادة وأصبحت صوامة قوامة حتى أن أولئك النفر المتراهنون أصبحوا يقولون لقد أرسلناها لتفسد الربيع فأفسدها علينا الربيع.

فقلت: أوه تذكرت هذه القصة فقد سمعتها قبل ذلك. رائع طالما أنك اخترت النموذج المناسب لك فنحن جاهزان للخطوة التالية.

الآن أريد منك أن تتخيل ذلك النموذج أمامك وبينكما حائط شفاف تستطيع أن ترى وتسمع ما يدور في طرفه الآخر الذي يقع فيه الإنسان النموذج الذي اخترته. قل لي هل استطعت أن تفعل ذلك؟

فقال بعد برهة: نعم كأنني أراه بعمامته وسمت العلماء عليه وقد تبسم لي.

قلت رائع: الآن لاحظه أثناء ممارسته للسلوك المطلوب وأنت ترى وتسمع كل شيء يقوم به على الطرف الآخر من الحائط الشفاف. لاحظ كيف هي طريقة كلامه أو حركات جسمه أو حتى الشعور الذي يبدو عليه لاحظ كل شيء بعقلك وقلبك.

كان الشاب قد أغمض عينيه ودخل في تلك التجربة وعلامات الحرص على الاستفادة بادية على وجهه فقد كان جاهزًا للمرحلة التالية. عندئذ قلت والآن تخيل أن

جزءًا انفصل منك وتخطى ذلك الحائط الشفاف وأخذ يحوم على النموذج الذي اخترت بعين متفحصة وأذن متفهمة وقلب حاضر فيتعلم منه كل صغيرة وكبيرة في تعامله مع السلوك الذي تود أن تكتسب.

والآن وأنت من موقعك على الطرف المقابل من الحائط الشفاف تراقب الوضع هناك على الطرف الثاني ليس ذلك فحسب بل إنك تضيف وتعدل كل ما تظن أنه مفيد لتحصل على كل دقائق تصرفات ذلك النموذج أثناء قيامه بالسلوك، وتتأكد من أن ذلك الجزء منك قد حصل على ما تريد بالفعل من ذلك الإنسان النموذج في السلوك الذي ترغب أن يكون فيك.

والآن وفي الوقت المناسب لك ومتى شعرت أنك قد استوفيت كل ما تحتاج من سلوك من ذلك النموذج اسمح لذلك الجزء منك الذي يحوم ويراقب النموذج الإنساني في الطرف الآخر أن ينطلق عائدًا لك بكل ما رأى وسمع وشعر فيندمج بك فتشعر أن كل ما جاء به انغرس فيك بسلاسة ويسر فأصبحت تشعر وكأنما تتمتع بذلك السلوك الجديد فعلاً. كان وجه الشاب وجسمه يشعان حماسة ويقينا بالله أنه سيتمكن من هذا السلوك.

قال الشاب عندئذ: الله شعور جميل جدًا.

فقلت الأروع أن تجرب هذا السلوك بأن تتخيل موقفًا ما في المستقبل تحتاج فيه إلى السلوك الجديد وتلاحظ ما هو أول رد فعل يصدر عنك بأمانة وصدق مع الله. فإن كان رد الفعل هو السلوك فذلك ما نريد وإن كان غير ذلك فكرر العملية السابقة حتى تتبرمج على السلوك الجديد.

فقال لي الشاب: حسنًا.

فقلت له: هيا تخيل أحد تلك المواقف التي ستحتاج فيها لغض البصر في المستقبل وقل لي ما الذي يحصل معك.

بعد برهة فتح الشاب عينيه وهو فرح وقال لي: الحمد لله.

فقلت: الآن لا عذر لك تابع تكرار العملية السابقة التي تسمى في البرمجة اللغوية العصبية مولد السلوك الجديد. كررها حتى يصبح ذلك السلوك عندك رد فعل تلقائي لا يحتاج منك إلى كثير من تفكير إلا أن تُحسن النية في أن تتقرب به إلى الله.

المراجع

- هاري ألدر و بيريل هيذر: البرمجة اللغوية العصبية في 21 يوما.الطبعة الثالثة، مكتبة جرير.

تدريبات التنفس

التنفس يساوي الحياة..

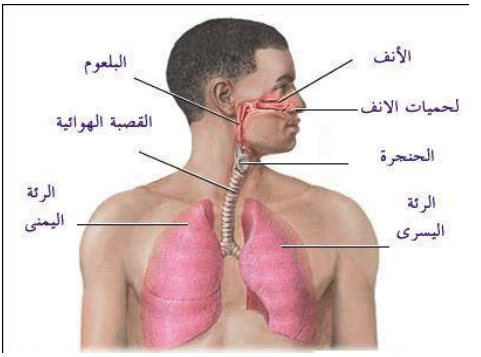
تدريبات التنفس

التنفس يساوي الحياة..

فلا حياة من دون تنفس، ولا تنفس من دون حياة، والتنفس عملية مشتركة بين كل الأحياء، من نبات وحيوان و إنسان، وذلك لأن الأسس الكيميائية للحياة تحتاج إلى أكسدة الأنسجة مما لا غنى عنه في كل كائن..

حياة الإنسان تبدأ فعليا عند أول (شهيق) وتنتهي عند آخر (زفير) فمفهوم الشهيق يرتبط بالحياة، كما أن مفهوم الزفير يعني نهاية الحياة ..ولأهمية التنفس فإن ربنا عز وجل، جعله يعمل بنظامين إرادي، وغير إرادي..

فبالرغم من أن التنفس يتم لا إرادياً، إلا أن الإنسان قادر على التحكم به، زيادةً ونقصاناً، كما أنه غير قادر على إيقافه عن طريق حبسه إرادياً.

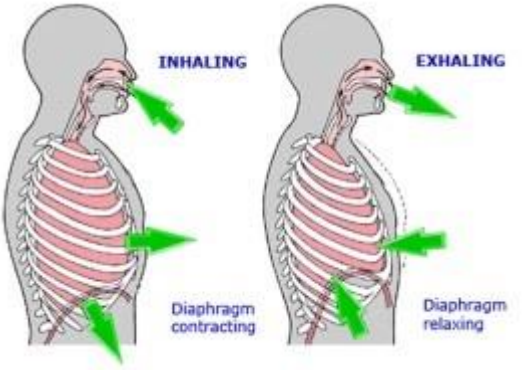


وحسب الخبراء، فإن سعادة الإنسان وصحته، تعتمدان من البداية وحتى النهاية، وفي كل اللحظات من عمره على كمية الهواء الداخل إلى رئتيه، والطريقة التييتم بها الاستنشاق، وإذا لم يجد الجسم ما يكفيه من الأوكسجين، فإن كل خلية فيه تعلن حالة الطوارئ القصوى، وبالرغم من أهمية الطعام والماء، إلا أن الهواء يبقى أكثر أهمية منهما، حيث الطلب عليه هو دائم، وصبر الجسم عليه غير وارد.. ذلك أن الحرمان منه لدقائق معدودات يعني الاختناق والموت.

هذا هو التنفس..وتلك أهميته في الحياة..

أما دور التنفس في سعادة الإنسان، فيأتي من خلال العلاقة الوثيقة بين كل من جهازي التنفس والجهاز العصبي، فأنت معرض في أعصابك لأسوأ التأثيرات، إلا في الأحوال التي يكون فيها تنفسك عميقاً، ومليئاً، ومُطّرداً..

وليس هنالك غير طريقة واحدة للتنفس الصحي، وهي القيام بعملية الشهيق والزفير العميقين المتناغمين من خلال الأنف.



فإذا كانت الرئة غير سليمة، أو كان المنخران غير صافيين، فليس من الممكن أن نحصل على تنفس سليم..

إن عملية التنفس تبدأ بولوج الهواء عبر فتحتي الأنف، ولهذا وجب المحافظة على المجاري والجيوب الأنفية مفتوحة دائماً، فإذا تنفس الطفل من خلال فمه فقط، وجب عرضه على الطبيب لإماطة اللثام عن أي عيب خلقي في المسالك التنفسية، لأن التنفس عبر الفم ليس بديلاً عن التنفس الأنفي، ذلك أن للأنف مقدرة خاصة على

تكييف الهواء الذي يمر به خلال ثوانٍ لكي يوازي حرارة الجسم، كما يعمل كمصفاة له، فيُنقِّيه من جزيئات الأتربة والشوائب العالقة، وحين يدخل الهواء الحنجرة بعد مروره بالبلعوم، تستقبله الحبال الصوتية التي تشبه الصمام لتسمح له بالعبور إلى القصبة الهوائية، فالشعيبات حتى يصل إلى الحويصلات الهوائية الدقيقة.

ووظيفة الرئة الأساسية هي تبادل الغازات التي نحتاجها للحياة عن طريق الأوعية الدموية الدقيقة والمبطنة لملايين الحويصلات الهوائية، فتستقبل غاز الأكسجين المُستنشق، وتتخلص من غاز ثاني أكسيد الكربون الناتج عن عملية حرق المواد المتفضلة التي يفرزها الجسم باستمرار، وهذه العملية تحتاج إلى كمية وافرة من الأوكسجين، أي بعبارة أخرى سيؤدي نقص الأكسجين في حالة التنفس الضحل إلى اضطرابها،ليتجسد هذا على شكل إجهاد عام، وخمول ذهني وبدني ونفسي فلا يُقبِل من يعاني منه على أمور الحياة برغبة وحيوية.

وتمثل رئتاك خزان الأوكسجين في جسمك، أما القلب فالمضخة الرئيسية للدم، حيث يدفعه إلى الرئتين أولاً ليتحمل بالأكسجين وينبذ ما علقبه من ثاني أكسيد الكربون، ثم يعود أدراجه إلى القلب مُتوجاً بالأوكسجين ليدور مرة أخرى، فيمر أكثره في الشريان الأكبر عند الحجاب الحاجز ومنه إلى ألوف الشرايين الصغيرة لتغذية أجزاء الجسم المختلفة بالأوكسجين الضروري.

ويُكوِّن الحجاب الحاجز فاصلاً بين القلب والرئيتين من جهة، وبقية أعضاء البطن من جهة أخرى، كالمعدة والكليتين والأمعاء والأعضاء التناسلية والمثانة، وهو مثل سقف متحرك، فعندما يتحرك إلى الأسفل مع كل تمدد للرئة، يضغط برفق على تلك الأعضاء ليثيرها وينعشها، ولن تحصل على هذه الفائدة إذا كان التنفس ضحلاً

وضغط الحجاب الحاجز عليها ضئيلاً، فمن الإمساك إلى اضطرابات المعدة أو المرارة أو الكلية كنتيجة غير مباشرة لقصورها الوظيفي.

ولهذا كان للتنفس العميق دور حيوي بارز واضح المعالم في صحتنا العامة، كما أن لاضطرابه عواقب وخيمة لا حصر لها، ليس فقط على الأعضاء التي تحت الحجاب الحاجز،بل كذلك على القلب الذي تساعده حركة الحجاز الحاجب في أداء مهمته، وبالتالي يزداد العبء على القلب إذا ضعفت هذه الحركة، فتنعكس على شكل صعوبات أو اضطرابات في الدورة الدموية.

وإلى جانب دور التنفس الواضح في وظائف بقية الأعضاء، واستخلاص المواد الضارة من الدم وزيادة الحيوية، فإن له وظيفة مهمة تنكر لها معظمنا، ألا وهيم ساعدة العضلات على القيام بمهمتها.

ولكي تعرف ذلك جرب الاختبار التالي: - قفو ارفع ذراعيك عالياً كما لو أنك تحاول الوصول إلى رف مرتفع، ثم عد إلى وضعك الطبيعي، والآن كرر التجربة مع أخذ شهيق عميق عندما تبدأ في رفع ذراعيك، ستشعر أنها ارتفعت بجهد أقل وقوة أكثر، أليس كذلك؟، كما يصاحبك شعور بالراحة لأن جسمك منتظم فيعمله، فتذكر هذا الشعار دائماً، -التنفس أولاً ثم الحركة.

ولهذه العبارة أهمية خاصة تستدعي تطبيقها في كل حركاتك العادية والتمارين والنشاطات البدنية، فدع تنفسك يعمل من أجلك.

وإذا أخذنا بعين الاعتبار أن التحكم في التنفس أمر إرادي وكل واحد منا يقدر عليه، بأن يضبط عملياته، ويزيد فيه ويجعله أكثر انتظاماً، فإن بذل الجهد الواعي لتعديله من حالة الضحالة - التي يبتلي بها الكثير من الناس - إلى التنفس العميق، يكون ضرورياً ليس فقط لصحة الإنسان وسلامته، بل لسعادته وراحته أيضاً..

إن التنفس يكون ضحلاً، غير عميق بصورة خاصة في أكثر الأحوال الانفعالية المتصلة بالاضطراب العصبي، فهو في حالة الكآبة (يغلي) غلياناً رفيعاً،وهو في حال الخوف قصير منقبض، والكآبة والخوف هما أكبر شرَّين يواجههما كثير من الناس..

هنا إذاً نقع على حلقة وصل واضحة بين ما هو جسمي وما هو ذهني، إن الكآبة لتنزع إلى أن تجعل التنفس ضحلاً، فإذا جعلنا تنفسنا أقل ضحلاً خطونا خطوة بسبيل الخلاص من الكآبة، ويلزم عن ذلك أن الشخص ذا التنفس المليء العميق يكون في العادة أقل عرضة لإصابات الكآبة..

وهكذا فإنه لا يوجد سلوك في الحياة يمنح عائداً وربحاً أكيداً كما يفعل التنفس الكامل، فهو مصدر لصحتك، وصفاء مزاجك، وفتوة إحساسك وطاقتك واسترخائك، والرضيع إذا كان موفور الصحة هو أفضل معلم للتنفس و الاسترخاء النموذجي، فراقبه جيداً، لأن الرضيع حديث الولادة يستعين بكل عضلة تساعده في عملية التنفس، من عضلات البطن إلى الخصر إلى الظهر، وقد تعجب من مقدرته على إخراج الأصوات الحادة على الرغم من ضآلة حجمه، وذلك ببساطة لأنه يزيد من فعالية الحجاب الحاجز بتحريك ساقيه.

كما يمتاز المولود بأكثر الأجساد استرخاء، وهذا أحد الأسباب التي تدفع الفنانين إلى رسمه كنموذج للسعادة الداخلية..

كثيراً ما يصيبنا الضجر ونحن نقوم بالأعمال اليدوية الصغيرة، لأننا نحبس أنفاسنا، وهي عادة شائعة جداً عندما نرفع أحمالاً ثقيلة مثلاً، أو عندما ننحني بسبيل إنجاز وظيفة ما،ليس عليك ههنا إلا أن تتنفس بطلاقة وأن تثابر على التنفس، لا تسمح لشيء بأن يعيق عملاً طبيعياً، كالتنفس، وإلا كان عليك أن تتحمل نتائج غير طبيعية.

وكذلك الأمر حينما تقوم بعمل عقلي يتطلب منك التركيز، فالتنفس حينئذٍ يصبح ضحلاً، مما يؤدي إلى الإجهاد الذهني، ومن ثم احتقان الدورة الدموية وعندها يصبر التركيز عسيراً ويصبح العمل مثقلاً بالهم والغم.

وهنا لا بد من التوسل بالتنفس إذ كلما تعسرت عليك المشاكل، كلما كان عليك أن تتنفس أعمق فأعمق..

وإليك فيما يلي بعض القواعد التي تجعل التنفس وسيلة للترويح عن النفس، كما هو وسيلة للحياة:

أولاً :تعوَّد على أن تتنفس من منخريك بشكل جيد، وهنا لا بد أن تتأكد من خلوّهما من أيعائق.

ولكي تعرف فيما إذا كان هنالك أي عائق أم لا، قم بالتجربة التالية:-

أغلق كلاًّ من منخريك بأن تضغط عليه بالبنان، وانظر ما إذا كنت قادراً على أن تتنفس تنفساً مليئاً عميقاً بطيئاً عن طريق المنخر الآخر، فإذا كان ذلك كذلك فليس عليك أن تهتم لهذا أبداً، أما إذا اعترض أنفاسك سدٌّ في أي من المنخرين في حسنبك أن تسارع إلى معالجة الأمر.. إن باستطاعتك أن تقطع الأيام بمجرى أنفي نصف مغلق،ولكنك لن تستطيع أن تعيش على هذه الحال سعيداً ناعماً.

ثانياً :راجع طبيباً ماهراً للنظر في استئصال أي حاجز مادي، إن وجد وإذا كان سبب الانسداد ناتجاً عن الزكام فجرب ما يلي: امزج مقادير متساوية من ملح الطعام وثاني كربونات الصودا والبورق .Borax أضف مقدار ملعقة شاي من هذا المزيج، مرتين أو ثلاثاً في اليوم، إلى مقدار كوب من الماء الحار ثم استنشق المحلول من خلال كل من المنخرين واحداً تلو الآخر. إن فحص (آلة التنفس) أعني المنخرين ضروريٌ جداً لتحسينه إراديا.

ثالثاً: قم في كل صباح بتمرين التنفس العميق. وذلك بالطريقة التالية: قف منتصب القامة أولاً، ثم انحني قليلاً، كحالة الركوع، وأنت تقوم بعملية الزفير، ثم ارفع رأسك وأنت تقوم بعملية الشهيق، في الوقت الذي ترفع كتفيك، ومع كل زفير حاول أن تسترخي جسمك.

ويمكنك أن تبدأ بالتدريب هذا وأنت في حالة المشي أو الجلوس أيضاً.. والمطلوب هنا ليس القيام بتمارين التنفس العميق بطريقة شاقة، ولكن بالأسلوب الطبيعي السلس.

ويعتقد البعض أن التنفس العميق يكون أفضل إذا ما صحبه نشاط جسمي رقيق.. فهو يكون حركة أكثر طبيعية، فدورة الدم وخفقان القلب المتزايدين يقتضيان توسعاً أبعد في الرئتين..

وإليك بعض التمارين الرياضية الرقيقة في هذا المجال:ضع يديك على وركيك، وقف مجتمع القدمين، ارفع الآن رجلك اليمنى حتى تصير في وضع أفقي تقريباً، وخذ في الوقت نفسه نفساً مليئاً جهد الطاقة، ثم ازفر بطيئاً وأنت تعود برجلك إلى وضعها الأصلي، افعل الشيء نفسه بالرجل اليسرى..

بعد أن تكون قد أعدت هذا التمرين أثني عشرة مرة قف مباعداً ما بين قدميك، واضعاً ذراعيك إلى جانبيك، وفيما أنت تأخذ نفساً مليئاً ارفع ذراعيك حتى تصبحا قائمتين فوق رأسك، ثم اهبط بهما جانباً حتى تشيرا يميناً وشمالاً، ازفر بهدوء ودعها تهبطان شيئا فشيئاً إلى جانبيك، أعد هذا التمرين اثني عشرة مرة كالتمرين السابق.

ولسنا هنا بحاجة إلى التذكير بأن الهواء الذي نستنشقه يجب أن يكون نظيفاً، ويحسن أن تقوم بالتمرين أمام نافذة مفتوحة، إذا لم يكن الجو بارداً جداً.

إن ما وصفته هو طبعاً تنفس عادي عميق،ولكي تربط ما بينه وبين الترويح عن النفس يتعين عليك أن تشعر نفسك بارتخاء يلف الجسم كله عند اللحظة الأخيرة من الزفير، لا تحاول أن تتشدد واسترح قليلاً قبل أن تبدأ التنفس التالي، إن شعوراً بالارتياح سيأخذك في هذه اللحظة الخاصة.

حسبنا هذا في الصباح الباكر،(والصبح إذا تنفس)ثم إن عليك أن تنتهز كل فرصة قد تسنح إبان النهار لكي تتنفس تنفساً كاملاً عشر مرات أو اثنتي عشرة مرة، ومن الأمثلة على هذه الفرص السوانح فترة الطعام، وفترة الانتقال من دائرة إلى دائرة في المكتب.

إن مثل هذه التمارين يجب أن تستمر حتى يصبح تنفسك بشكل آلي أعمق مما كان عليه سابقاً.

رابعاً :لا تجهد نفسك كثيراً،إذا كنت تعد أثناء الشهيق فستجد الرقم يرتفع شيئاً فشيئاً مع الوقت، دونما محاولة إلى الإكراه، كذلك ليس من الخير أن تجهد الصدر ابتغاء الحصول على اتساع أبعد، ففمست قيماً، طبعاً ولكن لتكن وقفتك سهلةً مريحة.

وإن في استطاعتك - وأنت على كرسيك - أن تتمرن كذلك على التنفس الإيقاعي، والأفضل أن تكون جالساً في استقامة، وأن لا يكون التنفس على مثل العمق الذي يتيسر لك وأنت واقف أو متمرن، إن في مكنتك في هذه الحال أن تركز تفكيرك أكثر فأكثر على مسألة ترك الجسم يسترخي عند اللحظة الأخيرة من الزفير، تخيل أنك غارق أو تكاد أن تغرق في الكرسي.

ولن تنقضي بضعة أسابيع حتى تستشعر الفائدة من عادتك المكتسبة هذه، فإذا كنت راغباً في أن تعني بجهاز التنفس في المقام الأول فستجد أن تنفسك الطبيعي الأعمق يساعدك على ذلك.

خامساً :إذا واجهتك حالة أدّت بك إلى الحصر التنفسي، أو استولى الخوف عليك بأي سبب، فحاول أن تحتفظ بتنفسك عميقاً ومليئاً فمع أي توتر عصبي، يصبح التنفس ضحلاً ومن ثم يزداد حال المرء سوءاً بينما باستطاعتك أنتخفف من وطأة الخوف، أو التوتر، أو الحصر التنفسي، بالتنفس العميق.

وفي الحالات التي تنتظر فيها لقاءاً مهماً، أو مقابلة مصيرية، أو قبل إلقاء خطاب علني، يمكنك أنتخفف من التوتر الناشئ منها، عبر القيام بالتنفس العميق ثلاث مرات.. مع فترة استرخاء بسيطة بعدها..

حقاً، إن التنفس العميق، وسيلة بسيطة، ولكنها مهمة جداً،للترويح عن التنفس، وتخفيف التوتر، وزيادة الشعور بالسعادة، وهي متاحة للجميع، وفي كل الأوقات..(هادي المدرسي: 2002)

هل نتنفس بشكل سليم؟

اكتشف الطب الحديث ان هذه العملية البسيطة هي أفضل وأرخص علاج للقلق والتوتر الذي نعيشه دوما في عصر السرعة. والحل موجود أسفل أنفك مباشرة!

وقد سجلت عملية التحكم في التنفس نتائج جيدة في خفض ضغط الدم العالي وتحسين الشكوي المزمنة من سوء الهضم وفي تقليل التوتر وبالتالي دفع الإنسان للتخلص من الأدوية المضادة للقلق. كما حقق نجاحا ملحوظا في تحسين دورات النوم والنشاط بالجسم.

هل تعرف كيف تتنفس؟! اجلس أوقف في مكانك وخذ نفسا عميقا ثم أخرجه.. وراقب ماذا حدث.. هل تمدد صدرك أم بطنك عند الشهيق؟ اذا كانت الإجابة هي الصدر، فأنت مثل معظم الناس تتنفس بشكل خاطيء.. خذ نفسا عميقا وحاول ثانية.

تقول مجلة 'ريدرزدايجست' ان فعالية هذا الأسلوب رغم بساطته دفعت د. جيمس جوردن مدير مركز طب العقل والجسد في واشنطن إلي تعليم جميع مرضاه بدءا من المصابين بالسرطان في مراحله المتأخرة إلي أطفال المدارس الذين يعانون من النشاط الزائد وعدم القدرة علي التركيز..

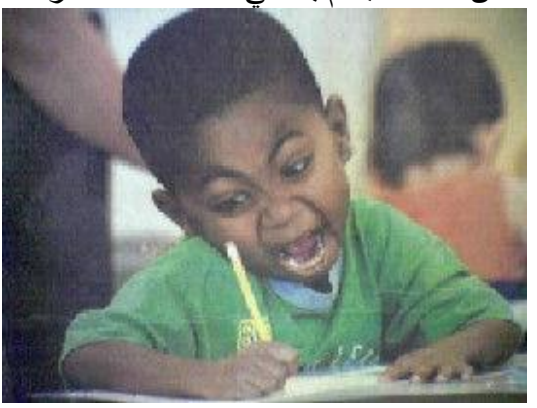
وقد علم هذا الاسلوب حتى للاجئين من الحرب الطاحنة في كوسوفو وللعاملين في المجال الصحي الذين يتعاونون معه. يقول جوردون وهو ايضا استاذ الطب النفسي بجامعة جورج تاون ان النفس العميق البطيء هو الدواء الوحيد والمفضل لمواجهة القلق. فعندما يدخل الهواء بعمق ليصل لآخر جزء في الرئة حيث يحدث تبادل الاكسجين مع ثاني اكسيد الكربون فان كل شيء يتغير.. يقل معدل ضربات القلب وينخفض ضغط الدم وتتراخي العضلات ويتوقف القلق ويهدأ البال.

علاقة التنفس بالحالة النفسية:

إن عملية التنفس والتي يقوم خلالها الجسم بأخذ غاز الأوكسجين, وطرد غاز ثاني أكسيد الكربون والمخلفات الضارة عملية ضرورية لحياتنا. ولذا فإن أي مشكلة

تعوق هذه العملية يمكن أن تؤثر على نشاط وصحة الجسم والمخ (أو العقل), فيمكن أن تزيد من قابلية الجهاز التنفسي للعدوى والأمراض المزمنة, كما يمكن أن تتسبب في الشعور بالاكتئاب أو القلق.

وعندما نشعر بالتوتر أو الضغط النفسي فإن هذه العملية (عملية التنفس) تختل بعض الشيء حيث أن كمية الطاقة التي تُنفق في هذا التوتر وهذا الغضب تكون كبير عادة مما يؤدي إلى نقص طاقة الجسم بما في ذلك الطاقة اللازمة للتنفس.



ولذا فإنه عندما نتعلم كيف نسيطر على عملية التنفس في هذه الحالات يمكن أن نحتفظ بمستوى الطاقة اللازمة للجسم والعقل.

ولكي يتضح لك مفهوم هذا الكلام قم بالتنفس ببطء, ثم اجعل حركة التنفس (الشهيق والزفير) سريعة متتالية لمدة نصف دقيقة تقريباً.ستلاحظ بعد انتهاء هذه المدة أنك بدأت تشعر بالتوتر وبأن قلبك صار ينبض بسرعة.

أما لو قمت بالتنفس أثناء التوتر أو الغضب بأخذ نفس عميق طويل من البطن أساساً, وأخرجته ببطء, وكررت ذلك لثلاث أو أربع مرات ستجد أن عقلك وجسمك معاً يغوصان في حالة من الاسترخاء والهدوء.

ومن هنا تتضح فائدة التنفس العميق كوسيلة لمقومة التوتر وبث الهدوء والاسترخاء في النفس.

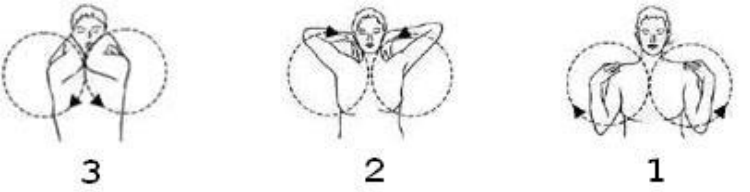
عادة غير صحية:

من عادة كثير من الناس أنهم يتنفسون بطريقة غير صحيحة تماما حيث تكون حركات تنفسهم أغلب الوقت ضعيفة أو ضحلة وبذلك يعتمدون أساساً في تنفسهم على الجزء العلوي للرئتين.. وخطورة ذلك تكمن في عدم التخلص تماماً أو بدرجة كافية من المخلفات السامة مع هواء الزفير.

والتنفس بهذه الكيفية يجعل الجسم محدود الطاقة والحيوية, وقد يكون سببه ضعف الجسم, لكنه كثيراً ما يصاحب حياة الكسل والخمول, ونقص اللياقة, واتخاذ وضع غير صحيح للجسم, وقد يكون أيضاً علامة على التوتر والقلق.

كيماويات السعادة:

والتمرينات الرياضية مثل: المشي (الجاد), وركوب الدرجات, والتنس, وكرة القدم, والسباحة, وغيرها من الرياضات التي تجرى على الأخص في الأماكن المفتوحة الوفيرة بالهواء النقي تساعد على إكساب عادة التنفس الصحيح, كما تعتبر فرصة جيدة للإفادة من التنفس العميق.



وبالإضافة إلى ما تحققه هذه الرياضات من فائدة صحية عظيمة للجهاز التنفسي على وجه الخصوص حيث تزيد من كفاءة عمل الرئتين, فإنها كذلك تتسبب في إفراز بعض الهرمونات العصبية مثل: الأندورفينات, والانكيفالينات والتي هي عبارة عن أنواع طبيعية من المورفين وبالتالي تتسبب في تسكين الآلام, وإعطاء إحساس بالبهجة.. ولذا تسمى: كيماويات السعادة.

قوة الحياة أو البرانا: (Prana)

يقول بعض العلماء أنه علاوة على الغازات الكيميائية المعروفة فيالأثير توجد مادة أخرى لا ترى ولم يمكن حتى الآن إثبات ومعناها القوة الحيوية الكائنةPrana() وجودها تسمى البرانا في الأثير، وهذه القوة إذا استطاع الإنسان أن يتنفس أكبر كمية منها فإنها تجدد نشاطه وتكسبه الصفاء الروحي والذهني.

نظرية التنفس:-

التنفس كظاهرة علمية له وجهان، وجه ظاهر وآخر باطن، أما الوجه الظاهر فهو ما نراه من الناحية الميكانيكية وما يتبع ذلك من الناحية الفسيولوجية، وأما الوجه الباطن فهو يعتمد أساسًا على في هواء الأثير الذي نتنفسه (Prana) وجود ما يسمى بالبرانا.

وتعتبر البرانا الطاقة التي تمد الجسم بالحيوية والعمل وهي لازمة وضرورية وبدونها يسود الخمول والكسل والمرض أفراد المجتمع ،كما تعتبر هذه المادة أيضًا مصدراً للطاقة في الكون المحيط بنا.

ويعتبر العلماء أن البرانا مادة تفقد وتكتسب، ونحن نفقدها عند القيام بأي عمل من الأعمال، وكما نفقد البرانا فإننا أيضًا نكتسبها سواء كان ذلك بعلم منا أو بدون علم.

ونحن نستطيع أيضًا أن نتحكم في كمية البرانا التي نكتسبها وذلك عن طريق تنظيم تنفسنا، فكلما زادت كمية الهواء الداخلة إلى جسم الإنسان كلما زادت كمية البرانا التي تمد مراكزه العصبية بالقوى الحيوية.

وكلما زادت بالتالي حيوية الجسم ونشاطه، وعلاوة على ذلك فإن كمية البرانا الزائدة عن حاجة الجسم يمكن اختزانها إلى حين الحاجة إليها، فالطريقة التي نتنفس بها تؤثر مباشرة على صفائنا الذهني وتطورنا البدني.

لو راقبنا من أصابه هم أو مكروه فسوف نجده يتنهد، ومعنى ذلك أنه ينال قسطًا من البرانا أكثر مما تعود أن يفعل في شهيقه العادي.

أليس في ذلك دليل على أن الهواء يمدنا بروح من الطاقة تساعدنا على احتمال الهموم واجتياز الأزمات. (ايمن الحسين:2009)

تدريبات لتقوية الشخصية

الوراثة ركن اساسي في تكوين الشخصية لكن العوامل التي يرثها الانسان لاتظل ثابتة بل تتفاعل مع البيئة منذ اللحظة الأولى لتكوين الجنين داخل الرحم وبذلك تبقى الفرصة متاحة لنا لتعديل سلوكنا وتصحيح ما اعوج من شخصياتنا عندما نكبر وهو ما يسمى بالتربية التصحيحية الذاتية

ونورد هنا بعض التدريبات التي تساعد على تعديل السلوك الخاطئ لزيادة الثقة بالذات وتقوية الشخصية

التمارين معظمها سهل وبسيط وقد يستخف بها البعض لبساطتها الا انها فعالة (بشرط الالتزام بها وتكرارها بصورة منتظمة وستظهر النتيجة تدريجيا)

لا تتوقع نتائج سحرية في يوم او يومين فتراكمات السلوك الخاطئ خلال سنين عديدة تحتاج الى وقت وصبر لتقويمه وتصحيحه وهذا يعتمد على مدى رغبتك في التغيير والتصحيح.

ويمكن تقسيم تدريبات تقوية الشخصية إلى:

1- **التدريبات الجسمية.. وتشمل:**

- تدريبات اللياقة العامة
- التدريبات الحركية التصحيحية
- تدريبات الرشاقة الحركية
- تدريبات الملامح والنظرات المناسبة
- اتخاذ الأوضاع المناسبة في الوقوف والجلوس

2- **التدريبات الوجدانية.. وتشمل**

- تدريبات التفريغ الانفعالي

- تدريبات الشجاعة والتخلص من المخاوف
- تدريبات الاسترخاء
- تدريبات الحس الجمالي

3- **التدريبات العقلية.. وتشمل:**

- تدريبات لتقوية الذاكرة
- تدريبات لتقوية التخيل
- تدريبات لتقوية القدرة على المناقشة

4- **التدريبات اللغوية.. وتشمل:**

- التدرب على القراءة
- التدرب على الكتابة

5- **التدريبات الاجتماعية.. وتشمل:**

- تدريبات تساعدك على اقامة علاقات اجتماعية جديدة
- تدريبات تساعد على استقلال شخصيتك
- تدريبات تساعدك على انهاء علاقاتك السيئة

تدريبات جسمية لتقوية الشخصية

اولا: تدريبات اللياقة العامة

قوة الشخصية ترتبط ارتباطا وثيقا بالصحة العامة وهذه التدريبات تساعد على التمتع بلياقة بدنية عالية:

1. الاستلقاء على الظهر ثم تحريك الرجلين والفخذين في الهواء (كأنك تقود دراجة) وتستمر حتى تحس بالتعب.
2. الانبطاح على البطن ووضع الكفين في الارض ثم رفع الجسم وانزاله مع تثبيت مشطي القدم على الارض وتستمر في هذا التدريب حتى الإحساس بالتعب.
3. الوقوف منتصب القامة دون ان يكون ظهرك مقوسا ثم ضع الذراعين في موازاة الجسم وابدأ في تحريكهما على هيئة مروحة الى الامام والى الخلف عدة مرات حتى تتعب.

ثانيا: التدريبات الحركية التصحيحية

ونعني بها تصحيح ما نشأ عليه المرء من حركات خاطئة واوضاع غير صحية تؤثر بطريقة غير مباشرة على شخصيته

1. تصحيح طريقة مشيك:

عليك السير يوميا على خط مرسوم او متخيل (مثل السير في موازاة احد الارصفة او على خط مرسوم على الطريق او حتى على الخطوط المرسومة على البلاط في بيتك) - هذا التمرين يساعد على انتظام طريقة مشيك بصورة مستقيمة صحية.

2. تصحيح تقوس الظهر:

قف مسندا ظهرك وساقيك على الحائط واجعل جسمك كله ملتصقا بالحائط قدر الامكان. ابق على هذا الوضع خمس دقائق وكرر هذا التمرين عدة مرات يوميا.

3. انتصاب القامة

احضر كرسي مستقيم الظهر واجلس عليه واجعل فخذيك في خط افقي وقد عملا زاوية قائمة مع ساقيك وقم بتعديل وضع ظهرك حتى يأخذ زاوية قائمة مع فخذيك وابق على هذا الحال اطول مدة ممكنة.

ثالثا ـ تدريبات الرشاقة الحركية:

الرشاقة الحركية تعني حذف جميع الحركات الزائدة عن المطلوب أي تقنين أداءك الحركي بحيث يؤدي الغرض بأقل جهد ممكن وبأقل حركات ممكنة مما يرفع من ثقتك بنفسك ويقوي شخصيتك.

1- **عند استخدام اليدين اثناء الكلام:**

اجعل كل حركة تصدر من يديك عاملا مساعدا على ايصال ما تقصده الى من يستمع اليك فكثرة حركات اليدين أثناء الكلام غير مستحبة

وهذا التدريب يفيد في جعل اداءك الحركي رشيقا أثناء تحدثك:

- اجلس امام المرآة في حجرة مغلقة (اوا امام كاميرا فيديو حسب امكاناتك) وتحدث امامها في موضوع يهمك.
- راقب حركاتك وانت تتحدث.
- تخيل انك تتحدث في محاضرة او اما حشد من الناس وانتبه الى كل حركة تصدر منك.
- حاول تجنب الحركات التي تفعلها وتجد انها غير لائقة او متكررة.
- كرر هذا التدريب وحاول ابتكار حركات متزنة رشيقة ستجد انك قد اكتسبت المزيد من الرشاقة الحركية والتي سترفع من ثقتك بنفسك عندما تتحدث مع أحد او امام جمع من الناس.

2- **التمرين الثاني (قم بهذا التدريب في مكان منعزل)**

- امش متخيلا انك تحمل طبقا مملوءا بالماء على رأسك وانك حريص على عدم سكب الماء عليك.
- اجعل عنقك مرفوعا وصدرك الى الامام واجعل عينيك تنظر الى الامام في خط مواز لمستوى النظر.
- تكرار هذا التدريب يزيد من رشاقتك الحركية اثناء المشي.

3- **التمرين الثالث**

- اجلس القرفصاء ثم قم منتصبا دون ان تسند يديك على الارض.
- سر خمس خطوات ثم اجلس القرفصاء مرة اخرى دون ان تسند يديك على الارض.
- كرر هذا التدريب عدة مرات يوميا وستحصل على رشاقة حركية كبيرة.

رابعا - تدريبات الملامح والنظرات المناسبة:

ما يصدر عنا من ملامح ونظرات اثناء الحوار لها تأثير كبير في علاقاتنا الاجتماعية وفي ترك آثار بالغة في نفوس المحيطين بنا وهذه التدريبات تساعدك على تهذيب وتطوير ما يصدر عنك من ملامح ونظرات حسب المواقف التي تحدث لك:

1- اجلس امام المرآة في حجرة مغلقة (او امام كاميرا الفيديو) وحدك ومرن نفسك على الاتيان بالملامح والنظرات التي تعبر عن.. الغضب - الدهشة - الشك - الموافقة والارتياح - التهديد - وغيرها من المواقف.

- لاحظ نفسك وانتقدها وحاول تغيير الملامح التي ترى انها غير مناسبة.
- كرر هذا التدريب كل يوم الى ان تقتنع بأن نظراتك وملامحك تعبر تماما عما بداخلك من انفعالات متباينة

2- التقليد ليس عيبا حتى بالنسبة للكبار اذا كان في اشياء مفيدة وعليك ان تلاحظ اصدقائك فيما يبدونه من ملامح ونظرات يتخذونها اثناء انفعالاتهم وان تتقمص وتقلد الملامح والنظرات التي تعجبك.

- اجلس امام المرآة او الكاميرا وحدك وحاول تقليد ملامحهم ونظراتهم عدة مرات الى ان تجيدها وستكتسب بذلك قدرة على التعبير تساعدك في تقوية شخصيتك.

خامسا: تدريبات لاتخاذ الأوضاع المناسبة في الوقوف والجلوس:

مواقف الحياة المتباينة تتطلب منا اتخاذ وقفات معينة وطريقة جلوس مناسبة لكل موقف وعليك اداء هذا التدريب.

- اختل بنفسك امام المرآة او كاميرا الفيديو واتخذ الأوضاع المناسبة في الوقوف والجلوس حسب الشخصيات المختلفة التي تقابلها ولابد ان تتناسب وقفتك وطريقة جلوسك مع الحالات التي تتخيلها والتي تقابلها فعلا في حياتك وانظر كيف

يكون شكلك وتصرفاتك في الوقوف والجلوس والتي عليك ان تحاول تحسينها حتى يحس الطرف الآخر بشخصيتك ان كان اعلى منك مرتبة والعكس عندما يكون اقل منك حتى تكتسب القدرة على التكيف الناجح في حياتك الاجتماعية مع كافة المستويات

تدريبات وجدانية لتقوية الشخصية

هناك بعض المبادئ الاساسية التي علينا ان نضعها نصب اعيننا وهي:

- ان ما نحس به من عواطف لايمثل الا جزء بسيط من الطاقة الوجدانية الكامنة داخلنا.
- العواطف المدفونة والتي نسيناها هي اكبر حجما وأشد عنفا من العواطف التي نحس بها وندركها بشعورنا الواعي.
- نحن لانتحكم الا في المراحل الاولى من اشتعال العاطفة والانفعال ولكن ما ان ينفجر البركان نصبح كالقشة في مهب الريح ولانستطيع التحكم بها.
- الحياة الوجدانية والعاطفية شأنها شأن - اي جزء من الشخصية- قابلة للترويض والتهذيب.
- كلنا بحاجة في جميع مراحل حياتنا الى هذه التدريبات التي تصقل حياتنا الوجدانية وتنقي سلوكنا العاطفي مؤدية بالتالي الى تقوية الشخصية .

اولا.. تدريبات التفريغ الانفعالي

التدريب الاول

هناك احزانا كثيرة داخلنا نكبتها في اللاشعور لكنها تضغط علينا من الداخل ولاسبيل للتخلص من ضغطها الا بالنبش عنها وجعلها تطفو على السطح ولتحقيق هذا النبش نفذ مايأتي:

- اغلق باب الغرفة على نفسك.
- قم بتذكر احزانك الدفينة (بعض الصور الخاصة بأحبائك الذين فارقوا الحياة او سافروا بعيدا ربما تساعد على اثارة مشاعرك).
- لاتمنع نفسك من التفجر العاطفي واترك دموعك تنهمر فالدموع الساخنة فيها شفاء وراحة لحياتك الوجدانية.
- حاول اجراء هذا التدريب مرة كل شهر على الاقل وستحس بالراحة النفسية بعد ان تتفجر الشحنات المكبوتة داخلك.

التدريب الثاني

- احضر حوالي خمسين فرخا من الورق الفولسكاب.
- اجلس في مكان هادئ وابدأ في تقطيع الورق الى ثمان قطع متساوية (بتطبيق حوافه على بعضعها البعض ثم تقطيعها).
- استمر في هذه العملية البسيطة بهدوء وبطء ستحس بالراحة النفسية بعد الانتهاء لأنك قد فرغت شحناتك الانفعالية المكبوتة داخلك بهذا التقطيع..

فالورق هنا يرمز الى العقبات التي أعاقت تفريغ طاقتك الوجدانية لكنك نجحت في اخراج هذه الطاقة المكبوتة عن طريق الرمز الممزق.

- الورق الذي قمت بتقطيعه يمكنك حفظه والاستفادة منه.

ثانيا.. تدريبات الشجاعة والتخلص من المخاوف

علينا في البداية ان نميز بين الشجاعة والتهور فالشجاعة هي عدم الخوف من الاشياء او الاشخاص او الكائنات أيا كانت التي يجب الا نخاف منها.. اما التهور فهو عدم الخوف من الاشياء التي يجب ان نخاف منها ولكي تصير شجاعا يجب ان تتخلص من المخاوف التي اكتسبتها في طفولتك وظللت تخاف منها حتى الوقت الحاضر في سنك هذه وهذه التدريبات تساعدك على التخلص من المخاوف:

التدريب الاول

اذا كنت تشعر بالخوف من حيوان اليف مثلا فعليك بالمبادرة بشرائه صغيرا وقم برعايته وستجده يكبر بينما يصغر الخوف في قلبك..

كل المخاوف عليك ان تعاملها بهذه الطريقة وعرّض نفسك تدريجيا لها - ستحس بالرعب والخوف في البداية لاشك - لكن مع تكرار تعرضك للاشياء المخيفة من وجهة نظرك ستجد انك قد تأقلمت معها وانطفأ ذلك الخوف في قلبك وستحس انك قد حققت انتصارا عظيما يعزز ثقتك بنفسك وبشخصيتك

التدريب الثاني

اذا كنت تشعر بالخوف من شخص معين مع انك تعرف ان ليس له سلطان عليك لكنه استغل خوفك منه وفرض سيطرته عليك فالجأ الى استخدام اسلوب الصدمة المفاجئة لكي تحطم هذا الخوف الوهمي كما يلي:

- انتهز اول فرصة تتقابل فيها مع ذلك الشخص واختلق موقفا متوترا وقم بمهاجمته لا باللسباب او الشتائم ولكن قل له ماهو مكبوت بداخلك نحوه بأسلوب حازم وقوي ستجده قد فوجئ بهذا الاسلوب منك وستصبح سيد الموقف وسيعمل لك الف حساب بعد ذلك ولن يساورك الخوف منه.
- لاتتردد في انتهاج هذا الاسلوب الخاطف لأنه الاسلوب الوحيد الذي يخلصك من مخاوفك في مثل هذه المواقف ويعيد ثقتك بنفسك.

ثالثا تدريبات الاسترخاء النفسي والعصبي

المخ هو الجهاز المسيطر على كل كيانك وكلما كان مخك في حالة جيدة كانت قدرتك على السيطرة على سلوكك اقوى

من المفروض بعد انتهاء المواقف التي تؤدي الى توتر اعصابنا ان تعود الاعصاب الى ماكانت عليه من ارتخاء لكن هذا لايحدث بل تظل الاعصاب متوترة وكلما حدث موقف جديد يضيف توترا الى القديم وهكذا.. لذلك فنحن في حاجة الى اعادة الاعصاب الى حالتها الاولى من الارتخاء باتباع التدريبات التالية:

التدريب الاول:

خصص ما لايقل عن ربع ساعة يوميا قبل النوم لاجراء تدريب الاسترخاء.

- استلق على ظهرك.
- استمع الى ماتيسر من القرآن الكريم بصوت احد المقرئين المحببين الى نفسك.
- او الى موسيقا حالمة محببة الى نفسك.
- ابدأ في التركيز على عضلات واجزاء وجهك.. هل حاجباك مشدودان بتوتر؟ استرخ.. هل تجز على اسنانك؟ هل تعض شفتيك؟ ان كان الامر كذلك فوجه الامر الى عضلات وجهك بأن تسترخي..
- تدرج بعد ذلك الى ذراعيك ثم فخذيك ثم ساقيك حتى مشطي رجليك
- تأكد من ان جميع عضلاتك قد صارت في حالة استرخاء
- انتظم في هذا التدريب وستجد ان حالتك المزاجية العامة في تحسن مستمر وستصبح خاليا من التوتر العصبي الى حد بعيد

التدريب الثاني

انتهز فرصة عدم ارتباطك بأعمال هامة وابتعد عن البيئة التي انت متواجد فيها.

- يستحسن ان تبعد حتى عن اسرتك وتتوجه الى مكان بعيد غير مألوف لك..
- مثلا اذا كنت من اهل المدن توجه الى الريف والعكس صحيح.
- ان تغيير البيئة الطبيعية والاجتماعية معا لمدة يوم او يومين كفيل باستعادتك لاسترخائك العصبي والنفسي شرط ان تنسى همومك ومشاكلك ولاتحملها معك الى البيئة الجديدة التي هربت اليها لبعض الوقت

رابعا.. تدريبات الحس الجمالي

كثير من الناس يفقدون الشعور بالجمال بالرغم من كثرة الاشياء الجميلة حولهم. قد يعزوه البعض الى الألفة لكن هذا ليس صحيح لأن من يفقد الشعور بالجمال لايحس به اذا ماشاهد مناظر جميلة لا يألفها ويمكن تشبيه فقدان الشعور بالجمال بالصدأ الذي يغطي الآنية التي كانت تلمع ذات يوم.

لكي تستعيد شعورك بالجمال عليك بممارسة التدريبات الآتية:

لايكفي ان تكون مستهلكا للموضوعات الجمالية تقف منها موقف المتفرج السلبي بل يجب ان تكون ممارسا ايجابيا وصانعا للجمال.

- حاول ان ترسم فتحس بجمال الرسم.
- حاول ان تدندن مع النغمات التي تسمعها في تدعم شعورك بجمال النغمة.
- اشترك مع شريكة حياتك في تذوقها للجمال في اختيار الوان ملابسها وملابسك.
- ابحث عن الجمال في شريكة حياتك وابرزه وأكد عليه فذلك سيسعدها ويسعدك.

- تذوق الجمال في مأكلك ومشربك وملبسك وفي اوراقك وفي كل شيء تمتد اليه يدك.
- درب نفسك باستمرار على تذوق الجمال وعلى خلقه في نفس الوقت

كيف تحقق هدفك

كيف تحقق هدفك

إنَّ سبيل الوصول إلى تحقيق هدف حياتك هو غايةٌ في السهولة. وإنه ليمكنك تحقيق أيِّ هدفٍ يستقرُّ عليه قرارك.

وتحقيق هدفك.. أيَّ هدفٍ لك... كائناً ما يكون اختيارك له... إنما يتطلب منك فقط القيام ببعض الأشياء البسيطة السهلة، الواقعة في متناول أيِّ كان.

إذا فشلتَ فافشل إلى الأمام!

كلٌّ منا تتعثر خطاه بين فينة وأخرى في طريق سيره نحو هدفه. وأحياناً قد تجد نفسك من طرحا على الأرض، وسقوطك لن يكون سوى بسبب التعثر بالأشياء والعقبات الصغيرة القليلة الشأن. ولا عجب في ذلك، إذ ما مِن أحدٍ من الناس قد سبق له وأن تعثَّر في يومٍ من أيامه الماضية، أو يمكن أن يتعثرَ في يومٍ من أيامه القادمة، بجبل شاهقٍ مرتفع!!

إنما يتعثر الناس بالأشياء الصغيرة، التي قد تصعب ملاحظتها!! (وفي هذا، ما فيه من عبرة)ودرس!

لهذا، عندما تتعثر خطاك، وتسقط، من وقتٍ لآخر: احرص على أن يكون سقوطك إلى الأمام.. باتجاه الهدف!

وليس المقصود بهذه العبارة، معناها المادي الحرفي أبداً. بل المقصود هو معناها الذهني والفكري والمعنوي، بما يشكِّله من طريقة تفكيرٍ، وأسلوب تصرُّف.

إنه أسلوب المثابرة على التقدم باتجاه الهدف، حتى عندما نتدهور ونتعثَّر، وتطرحُنا الحياة أرضاً.

وهذا يقود إلى شكلٍ آخر من أشكال المثابرة على تحقيق الهدف.

احرص على العودة إلى النهوض بعد كل عثرة!

هنا أيضاً نكرر القول: إن معنى العبارة يجب ألا يُحمل، أو أن يفسَّر، بالمعنى المادي الحرفي، بل بالمعنى العقلي، والسلوكي. هذا يعني أن تتعاطى مع العاثر التي قد يكون لابد منها على الطريق نحو الهدف، على أساس أنها مجرَّد أحداثٍ وواقعاتٍ، لا كوارث ومثبِّطات!

لا تستلقِ في مكانك حيث تعثرتَ لتضع كفك على خدَّك وأنت تحدَّث النفس قائلاً: إن الطريق شاقَّة ووعرة... وها أنا على الأرض من طرح.

لا... لا تقل ذلك حتى وإن كنت لا تكاد تنهض حتى تتعثر من جديد. لا تندب الحظَّ قائلاً: إنني ضحية مؤامرة ما... وإن أحدهم يتعمَّد وضعَ العراقيل في طريقي.

لا تَطِلِ المكوثَ على الأرض!

سارعْ إلى النهوض من جديد.. انهض كلما زلَّت بك القدم... وبالأرض لا تلتصق انهض وتابعِ المسير! سرْ إلى الأمام نحو الهدف! أمَّا الخطوة التالية للنهوض، فتأتيك من المثل الياباني التالي:

إذا تردَّيت في حفرةٍ، فلا تخرجْ منها فارغ اليدين!"

عندما تربح شيئاً جديداً، مع كل سقطة، فإنك تتعلَّم كيف تربح حتى في خسائرك، وعندما تتعلم كيف تربح حتى من الخسارة، فإنك تكون قد تعلمت أسلوباً مجرَّباً في كيفية شقِّ الطريق بالفشل نحو النجاح، وهذا الأسلوب عظيم الأهمية، شديد التأثير.

فالأسلوب العلمي المتمثل في شق الطريق إلى النجاح بواسطة الفشل، يعني أنك تتابع اكتشاف الأشياء التي لا تجدي، والأساليب التي لا تنفع، كوسيلةٍ لاجتنابها جميعاً.

وعدم العودة إليها أبداً. خاصة بعد اختبارها اختباراً جيداً، وبعد عزلِها عزلاً آمناً، ووضعِها في لائحة الأشياء التي لا جدوى منها، ولا نفع فيها. كما أنه يعني أنك تبقى على هذه الوتيرة حتى تقع على الأشياء التي تنفعُ، وعلى الأساليب التي تجدي. فتحتفظ أذَّاك بها، وتفرِدُها عن سواها كما يفرد المزارع حبوب الحنطة الذهبية عن أعواد السنابلِ.

وهكذا، بدلاً من النظر إلى الفشل على أساس أنه بعبعٌ مخيفٌ يجب الابتعاد عنه، وعدم الوقوع فيه: فإن عليك أن تعي أن الفشل هو واحدٌ من أوسع أساليب البحث العلمي والصناعي استعمالا. وأنه لطريقٌ كثيراً ما يكون لا بدَّ منه من أجل الوصول المؤكَّد إلى مراتب النجاح، بعد العبور فوق جسر الحقيقة، على صهوة جواد اليقين!

فإذا كنت تنجح في كلِّ شيءٍ، ولا تَعرفُ الفشلِ أبداً، فهذا لا يعني بالضرورة أنك شخص عالي الهمَّة، شديد الكفاءة، بالَغُ القدرة. بل إنه يعني فقط، أن أهدافك شديدة التواضع، وأنَّ ما تقوم به من أعمالٍ، يتسم بقلَّة الأهمية. كما أنه يعني أنك وضعت نفسك في هذا المسار المأمون إلى درجة المبالغة، لسببٍ بسيطٍ، هو أنك تخاف الفشلَ، وتخشى المغامَرة!!.

فالجبناء من الناس، كونهم يهابون الفشل، يدارون هذه الآفة النفسية التي تسيطر عليهم، بتخفيض سقف أهدافهم إلى ما يتناسب مع تواضع همَّة الواحد منهم، ومع انخفاض مستوى أدائه.

إن مثل الواحد منهم، يشبه مثلَ لاعبِ الغولفِ المبتدئ الذي لا يستطيع أن يرقى بأدائه إلى معدَّل اللعبة المطلوب، لذلك فإنه يسعى إلى تخفيض المعدَّل حتى يتناسب مع درجة أدائه، بدل أن يكون هاجسُه هو اللجوء إلى عكس ذلك تماماً.

كلُّ امرئٍ قادرٌ على الأداء في المستويات الوسطية، وعلى تحقيق الأهداف المتواضعة. ومعظم الناس يفعلون ذلك ويكتفون به. والسؤال هو: لماذا؟

أمَّا الجواب فهو: لأنَّ معظم الناس يبادون حياتهم بأهدافٍ متواضعة، أو حتى بدون أهداف أبداً. أو لأنهم ربما يخفِّضون سقفَ أهدافهم بسرعةٍ بعد مصادفتهم لأوَّل فشل.

ولا تحسبن السبب عائدٌ أنهم كسالى. فمعظم الوسطيين من الناس يكدحون بكل جدٍ في وظائفهم المتواضعة! من أجل أجورهم المتواضعة! لدفع نفقات معيشتهم المتواضعة! المتطابقة مع أهدافهم المتواضعة! أو المعدومة أصلاً.

لا، ليس كسلُهم هو سبب ما هم فيه، بأيَّ حالٍ من الأحوال.كما أن السبب ليس أيضاً عائدٌ إلى نقص مستواهم الاجتماعي، أو إلى نقصِ مستواهم التعليمي... أو سوى ذلك من أوجُه "النقص" الأخرى التي يمكن تعدادها في وصف حالة "المُعدَمين" من الناس.

ربما يتوجب علينا ألا نُغفِل "نقصاً" واحداً وحيداً:إنه نقص الحوافز! وفتور الحماس! وتواضعِ الهمم!

وبسبب أن ما من حافزٍ يحفِّز الكثير من الناس، ولأنَّ ما من دافع يرفع فيهم الهممَ ويثير الحماس: فإنهم يضعون لأنفسهم أهدافاً خجولةً شديدة التواضع، أو أنهم لا يتخذون لهم هدفاً من الأهداف على الإطلاق!!

وهذا بالطبع، سببٌ رئيسٌ خطيرٌ واحدٌ، يقعُ في جملة أسبابٍ أخرى، أما السبب الآخر، الأكثر منه خطورة وتأثيراً: فهو امتناع هؤلاء الناس عن محاولة الكفاح من أجل نجاحات حاسمة، وقعودهم عن الاستجابة الإيجابية للتحديات الكبيرة التي تفتضيها الحياة الكريمة، مخافة السقوط في براثن الفشل!

وكم كانت النتائج ستختلف، والدنيا ستتغير نحو الأفضل، لو أن الناس تعلموا، فقط، أن الفشل ليس مدعاة للخوف، إنما هو مجَّردُ تجربةٍ، بل وسيلةٍ، موضوعةٍ برسمِ الاستعمال، والاستخدام، والتسخير، من أجل النجاح!

إن النجاح هو، بكل بساطة، وسيلة من وسائل اكتشاف الأشياء التي لا خير فيها ولا نفع منها؛ كمقدمة لازمةٍ، لفصلِها وعزلِها جانباً من أجل متابَعة البحث بين سوؤها من الأشياء غير المجرَّبة بعد... حتى الوصول إلى الأشياء العاملة، والعثور على الأساليب النافعة الناجعة.

فالفشل هو الأسلوب الرئيس الأكثر شهرة واعتمادا بين سائر الأبحاث العلمية، من طبيَّةٍ، أو صناعيةٍ، أو سواهما.

وبالإضافة إلى كون الفشل، أسلوباً مجرَّباً للنجاح، فإنه جيدٌ أيضاً لتصليب عودك، وبناء شخصيتك، لأنه خبرة تستثير فيك شرارةَ العزم، وتستفزُّ روحَ التحدّي.

إن الفشل لا يسلبك شيئاً، بل يبني فيك الكثير من المزايا الشخصية والسلوكية الجيدة، فأنت لا تخرج أقل عزماً من تجربة الفشل. لا بل أنت تخرجُ أصلب عوداً،

وأغزر خبرة، وأمضى عزيمة، وأقسى شكيمة، وأشدُّ تصميماً، وأقوى إصراراً. وإذا بك في آخر الأمر، تخرجُ أفضل حالاً مما سبق!

واذا كانت نجاحاتك قد تسبب في تحسين ظروفك, فإن الفشل قد يسبب في تحسين ادائك و شخصيتك! فالفشل معلِّمٌ عظيم.

عندما تصبح في غيرِمَا خوفٍ من الفشل، تستطيع أن تلتمس الأهداف السامية العالية!

وقد لا تستطيع الارتقاء أبداً إلى مواقع النجوم في السماء، لكنك تستطيع أن تترسَّم طريقك على الأرض مهتدياً بهديها، وبمواقعها، من أجل تحديد اتجاهاتك.!!

وهناك أساليب للنجاح:

الأسلوب الأول: الأولوية للأهم.

عندما سئل أحدهم عن سر نجاحه أجاب:

هنالك مقدرتان مهمتان للإنسان لا تقدران بثمن

1. الأولى القدرة على التفكير.
2. الثانية القدرة على القيام بالأعمال طبقا لأهميتها.

خلال اليوم الواحد هناك أمور كثيرة هي بحاجة إلى الإنجاز،وغالباً ما يتجه الذهن إلى الأمور الأقل أهمية لأنها تتطلب جهداً أقل، إن الأعمال مراتب فلابد لنا أن نراعي تلك المراتب و إعطاءها العناية و الوقت والجهد حسب أهميتها

ولكي نستطيع أن نقوم بإنجاز الأعمال الأكثر أهمية قبل غيرها علينا:

1. ترتيب الأمور حسب الأهمية من مرحلة التفكير: فصرف جزء يسير من الوقت في ترتيب الأمور حسب الأهمية يحقق لنا ذلك.
2. عمل جدول يوميل لأعمال التي نقوم بها و محاولة الالتزام به.
3. رفض كل عمل غير مهم ما دامت هناك أعمال مهمة.
4. استغلال أفضل الأوقات.

الأسلوب الثاني: اقتناص الفرص.

كلنا يعرف قيمة الفرصة عندما تذهب ونحاول اقتناصها عندما تصبح بعيدة عن متناول اليد، فالفرص تأتي متنكرة وتذهب ساخرة وهذا السر وراء تضييعها من قبل الكثيرين.

فصاحب المبادرات والنجاح يقفز على الفرصة كما يقفز الطير على الحبوب،أما غيره فينتظرها لكي تأتي إلى حضنه .

ولابد لنا أن نعرف خصائص الفرصة وهي:

1. الفرصة تأتي ضبابية غير واضحة المعالم.
2. الفرصة لا تبطئ فالزمن ليس في مصلحة من يريد اقتناصها.
3. تأتي الفرصة متكافئة ومتساوية للجميع.
4. الفرصة بعد أن تذهب لا تعود.

ولكي نستطيع صيد الفرص علينا: -

1. الاستعداد المسبق: فالخطوة الأولى لصيد الفرص هي التزود المسبق بأسباب اغتنام الفرص، فالناجحون والفاشلون يجدون معا الفرصة لكن الناجح يستعد لها فيصيدها.
2. القفز على الفرصة حينما تأتي دون تأخير: فالفرص لا تبالي بمن لا يبالي بها، وهي لا تتكرر وهذا يعني أن نتصرف تجاهها وكأنها الفرصة الأخيرة، فإذا رأينا شبح الفرصة فعلينا أن نبادر إليها ولا ننتظر إلى أن تتحول إلى كتلة، فعندما تتراءى الفرصة فهذا مجال الاستعجال و المناهزة وليس مجال الركون.
3. استغلال الفرصة من دون وضع شروط لها: فالفرصة هي التي تفرض شروطها، وهذا يتطلب أن نقبل بواقع الفرص.
4. التمسك بالفرصة بقوة وعدم التردد في ذلك:فالكثير يخشى النجاح اذا كان فجائيا فلا يبادرون إلى الفرصة.

الأسلوب الثالث: بذل قصارى الجهد.

ليس من الممكن النجاح بمجرد أن نقوم بالعمل بمقدار إسقاط الواجب فقط، فالناجحون إنما كانوا بشرا مثلنا فلم يكونوا حجارة أو حديدا، إنما هم بذلوا جهودهم ولم يبددوها ولم يضيعوا طاقاتهم بل بذلوها حسب القدرة.

((لا يكلف الله نفسا إلا وسعها)) ... فهل نبذل نحن كل وسعنا؟

أن أقصى الاستطاعة يؤدي إلى أقصى النجاح، وفي الحقيقة إننا نملك مخزونا ضخما من الطاقة الكامنة اكبر بكثير مما نتوقع استعماله، وإذا ما استطعنا استغلال نسبة إضافية ضئيلة تبلغ عشرة بالمئة من هذا المخزون الغزير فسوف تتبدل حياتنا.

وهذه بعض الطرق المؤدية إلى ذلك:

1. الالتزام بمواعيد محددة: فليس هناك ما يحفز على النشاط كوجود موعد أخير جازم وصارم، فالموعد كلما كان أكثر جزما شق على النفس نقضه.
2. المواظبة على الحركة: فنأخذ متسعا من الوقت للتخطيط المتزن ولكن دون أن يذهب الوقت كله له، فلنباشر كل ما نقدر عليه من عمل فلا يمكن تكديس الحيوية بعدم استعمالها.
3. السباق مع النفس: فإذا كنا قد أدينا مقدارا معينا من العمل أمس فنحاول أن نزيد عليه اليوم وسرعان ما نكتشف أن قدراتنا أكثر مما كنا نتوقعه.
4. نلتزم الجد والاجتهاد: يقول الشاعر: (ومن طلب العلى سهر الليالي) فالنجاح مولود الجد والاجتهاد.

الأسلوب الرابع: تحقيق انجازات يومية.

أن الناجحين لا يستغرقون في أحلام اليقظة بتحقيق أمانيهم مرة واحدة بل يحاولون انجاز شيء في كل يوم والاقتراب عبره إلى تحقيق الأهداف .

فكل خطوة في اليوم الواحد تعني ثلاثمائة وستون خطوة في السنة الواحدة، أما الأمل غير اليوم الذي أنت فيه فهو أمل كاذب ((ذرهم يأكلوا ويتمتعوا ويلههم الأمل فسوف يعلمون)).

لذا فعلينا أن نقطع أملنا بالعودة إلى الماضي وأن لا نثق بالآتي، فالناجحون يفعلون كل يوم أفضل ما يستطيعون، ولا يحملون أنفسهم هم الغد الآتي فلا يقلقون على أشياء لم تأت زمانها بعد ولا يؤجلون إعمالهم اتكالا على فرص قد لا تأتي أبدا، ويتركون أعمالهم التي قاموا بها دون أن يتمنوا عودة الماضي ((لكي لا تأسوا على ما فاتكم))

إذن فالمطلوب أن ننجز في كل لحظة عملا وفي كل ساعة شيئا حتى لا يمر اليوم الواحد إلا وقد حملنا انجازا يقربنا إلى الهدف الذي حددناه، ونحن نقصد بانجاز العمل إنهاءه تماما دون نقص.

والآن كيف نحقق انجازات يومية؟ والجواب: -

1. قسم العمل الكبير إلى خطوات صغيرة وأنجز كل يوم بعض منها، وتذكر أن النجاح ليس خطوة كبرى وإنما مجموعة من الخطوات الصغيرة التي لو جمعناها بدت وكأنها كبيرة.
2. كافئ نفسك على كل انجاز تؤديه: فكما لابد من معاقبة النفس على الأخطاء فلابد من مكافئتها على الانجازات.
3. حدد وقت زمني لكل أعمالك وحاول أن تؤدي في كل وقت ما قررت أن تعمل فيه فركز جهودك عليه ولا تتركه إلا بعد انتهاء وقته المحدد له وهذا سيوفر لك أمرين: الوقت والأعصاب.
4. قلل من الأعمال التي تؤدي بك إلى هدر الوقت، أن نوعية استعمالك لوقتك هي التي تحدد المجال الذي ستحتله في هذا العالم.
5. عش يومك كما لو كان آخر فرصتك لانجاز عملك، فلا تترك ساعة واحدة تمر دون أن تحملها انجازا يقربك إلى هدفك.
6. لا تتردد في انجاز الأعمال كلما سنحت لك الفرصة، فالزمن صديق من يستعمله وعدو من يهمله.
7. أنجز ما تملك متسعا من الوقت لانجازه واترك مجالا للطوارئ.
8. قو إرادتك على الانجاز بجرعات صغيرة من الخطوات العملية، فإذا أجبرت نفسك على عمل متواضع في وقت محدد فان ذلك يقوي عندك دافع الإتمام تدريجيا.
9. استغل الفراغات بين الأوقات المشغولة، كأوقات الانتظار مثلا.
10. استخدم الأجهزة، كأجهزة الاستنساخ و الهاتف وغيرها التي تساعد الإنسان في انجاز أعماله.

الأسلوب الخامس: توسل بالإيحاء الذاتي

إن للإيحاء الذاتي القدرة على أمرين:

الأول: بناء ما ليس موجودا في الفرد مثل بناء الثقة بالنفس و الطموح في الحياة.

الثاني: توقيف الخسارة و الانهيار.

فللإيحاء الذاتي تأثير حقيقي في بناء التماسك الداخلي للإنسان وترميم ما تمزق منه، وللإيحاء الذاتي تأثير حتى على ما يرتبط بأجسامنا فهو قادر على منع الأمراض العضوية من الانتشار، فإذا كان هذا تأثيره على أجسامنا فكيف بتأثيره على نفوسنا؟

ويمكننا أن نستخدم الإيحاءات الذاتية التالية:

أنا اعرف إنني قادر على تحقيق هدفي المحدد في الحياة لهذا اطلب من عقلي العمل المتواصل والمثابر لتحقيقه.

أنا أدرك الأفكار المهيمنة على عقلي وإنها تنتج نفسها ثانية على شكل عملي محسوس لهذا أركز أفكاري لمدة معينة على الشخص الذي انوي ان أكون عليه.

أنا اعرف أن إي رغبة احملها في عقلي سوف تلقى التعبير عن نفسها من خلال بعض الوسائل العملية لتحقيق تلك الرغبة لذا أكرس 10 دقائق يوميا للطلب من نفسي تطوير ثقتي بنفسي.

لقد دونت وصفا لهدفي الرئيسي المحدد في الحياة ولن أتوقف حتى أطور الثقة الكافية بالنفس لتحقيقه.

انا أدرك تماما أن أي نجاح لا يمكن أن يدوم إذا لم يبنى على الحقيقة و العدل.

وقانون الإيحاء الذاتي موصوف في الجمل التالية:

إذا اعتقدت انك قد هزمت، تكون قد هزمت حقا. إذا اعتقدت انك لست مقداما، لن تكون مقداما.

إذا رغبت في الفوز لكن ظننت انك لن تفوز فمن المؤكد انك لن تفوز إذا ظننت انك ستخسر فانك ستخسر حقا وإذا ظننت انك منبوذ ستصبح منبوذا.

فمعارك الحياة لا يربحها الشخص الأقوى والأسرع فقط، فعاجلا ام آجلا يفوز الرجل الذي يؤمن أن بإمكانه أن يفوز.

الأسلوب السادس: المواظبة على التجديد و الإبداع.

التجديد سر استمرار الوجود فالبقاء على حالة واحدة معناه الموت، والتجديد قانون هذه الحياة فلقد كان خلق الإنسان تجديدا عظيما في الكون ثم جاء التغيير الدائم واختلاف الليل والنهار والفصول والولادة و الوفاة،ومن يتناغم معه فيطور عمله ويجدد فيه ويأتي دائما بالجديد سيكتب له النجاح.

ولكن كيف نجدد؟ وفي أي مجال؟

1. اجعل التجديد أسلوبك المفضل،فالإبداع هو نتيجة رغبة في التطوير، ففي الحياة خيارات متعددة وكل ما علينا فعله هو فتح أعيننا على خيارات الحياة ونرغب في التجديد.
2. صيد الأفكار الجديدة التي تأتيك من غير ميعاد وفي الأوقات غير المناسبة، فلربما تكون الفكرة ثروة فلماذا تخسرها.
3. فكر في أمور صغيرة.
4. سد الحاجة، من مبدأ ((اعطهم ما ليس عندهم)).
5. أضف بعض التفاصيل على ما هو معروف استشرف المستقبل.
6. تخصص في شيء ما وليكن أي شيء، فالعالم عالم تخصص ينجح فيه كل متخصص متميز على أقرانه.
7. قم بعملية التحويل والتركيب، فكل شيء صنع لحاجة يمكن ان يستخدم في مكان آخر.

8. اجعل للتطوير ميزانية خاصة.
9. راقب تطور العمل لدى الآخرين وتعلم منهم، فان كنت لا تستطيع الإبداع فلا تستطيع تقليد المبدعين.
10. استغل مواقف الإحباط بان تفكر وتبتكر جديدا يعينك على التخلص من مثل هذه المواقف.
11. انتفع من مهارتك الشخصية.
12. حاول أن تجاوز المألوف بالتجديد وكما قيل (خالف تعرف).
13. تعلم من الطبيعة التي خلقها الله تعالى ففيها دروس وعبر كبيرة وذلك من خلال التدبر فيها .
14. اجعل شعارك الجودة و الرخص فالجمع بينهما هو طريق التطور.

الأسلوب السابع: أتقن فن العلاقات العامة.

النجاح لعبة اجتماعية يقوم بها الإنسان في محيط الناس وليست لعبة فردية لذا فإننا لن ننجح أن لم نكن قادرين على بناء علاقات عامة، فما تكسبه أنت من الناس يحدد مدى نجاحك وما تخسره منهم يكشف عن مدى فشلك.

لذا فان إجادة فن الصداقة هي الخطوة الأولى نحو النجاح

وهنا مجموعة طرق لكسب الأصدقاء، وتندرج تحت قائمتين:

القائمة الأولى هي قائمة افعل:

1. انظر إلى الناس من خلال الصفات الحسنة فيهم، وحينئذ هم ايضا سينظرون إليك من خلال صفاتهم الحسنة.
2. أحب للناس ما تحبه لنفسك.
3. احترم الناس وذلك من خلال (الالتزام بأصول اللباقة معهم واحترام آرائهم والابتعاد عن النقد الجارح).
4. اخدم الناس فسيد القوم خادمهم.
5. كن متسامحا وبذلك ستحتفظ بهم.
6. كن رصينا ولا تبيح إسرارهم فهو الضمان لبقاء الصداقة.
7. كن خفيفا على أصدقائك.
8. امدح بصدق وانتقد بلباقة واشرح الأخطاء بطريقة غير مباشرة.
9. احفظ الأسماء والعناوين.
10. اخبر أصدقائك بحبك لهم.
11. كن بشوشا وابتسم للناس.
12. حاول أن تظهر اهتمامك للناس.
13. أنصت وكن مستمعا جيدا.
14. اجعل الناس يشعرون بالارتياح.

والقائمة الثانية هي قائمة لا تفعل:

1. لا تجادل،فلكي تكسب الأصدقاء اخسر الجدال والمراء.
2. لا تخاصم صديقك إذا اختلفت معه.
3. لا تقاطع صديقك مهما كنت عاتبا عليه.
4. لا نسمع بحق الأصدقاء كلام الوشاة.
5. لا تحسدهم.
6. لا تسيء الظن بهم.
7. لا تصادق عدو صديقك.

الخلاصة

1. اهتم بالأولويات.
2. اقتنص الفرص فالفرصة لا تعود.
3. ابذل قصارى جهدك ولا يكلف الله نفسا إلا وسعها.
4. قم بانجاز أعمال ونجاحات يومية.
5. قم بإيحاء نفسك انك ستنجح.
6. كافأ نفسك بعد تحقيق كل نجاح
7. واظب على الإبداع والتجديد وتجاوز المألوف.
8. أتقن فن العلاقات العامة مع الناس انك ستنجح في وسط هم يعيشون فيه.

المراجع

1. م.ر. كوبيمايير: هيا نساعدك
2. هادي المدرسي: أساليب النجاح
3. صلاح الراشد: كيف تخطط لحياتك

المؤلف في سطور

أسم الشهرة: د وائل حامد
أستاذ علم النفس المساعد بقسم تطوير الذات بجامعة الملك سعود
مشرف الجودة بوكالة التطوير والجودة بعمادة السنة التحضيرية
المشاركات العلمية في المؤتمرات
المؤتمر الدولي السابع للتعلم الإلكتروني والتعليم عن بُعد بالرياض
البرمجة اللغوية العصبية بين اللغة وعلم النفس
سيكولوجية الطفل المبدع
النشر العلمي والتأليف
البرمجة اللغوية العصبية...النظرية والتطبيق
فاعلية (NLP) في تنمية مهارات التواصل مقارنة بالعلاج العقلاني الانفعالي
علاقة التوافق النفسي الاجتماعي بمهارات الاتصال لطلاب المدن الجامعية
الدورات التنموية الحاصل عليها
المدرب المعتمد من معهد التحدث والاستماع بلندن
دورة(CIPT) مدرب معتمد من البورد الامريكي (ACAC)
دورة(TOT) من الأكاديمية المتحدة للتدريب والاستشارات
مدرب معتمد من جامعة القاهرة لتدريب الطلاب بمشروع (Pathways)
الأنشطة المجتمعية
قام بتدريب أكثر من 5000 فرد علي المهارات (النفسية - التواصلية – الإدارية – الإبداعية – الابتكارية – التكنولوجيا - الاحصائية) في جمهورية مصر العربية والمملكة العربية السعودية.
قام بالمشاركات الإعلامية بأكثر من خمسين برنامج تليفزيوني واذاعي بالقنوات المصرية.