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:

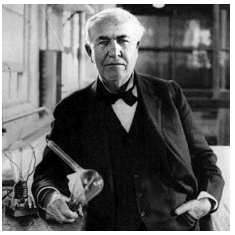
يعد هذا الجزء الأول من أحد الافتراضات المثيرة للتفاؤل بصورة كبيرة، وهو يؤكد دائمًا ما تتاح لنا بعض الخيرات في أي من المواقف.

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.