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؟

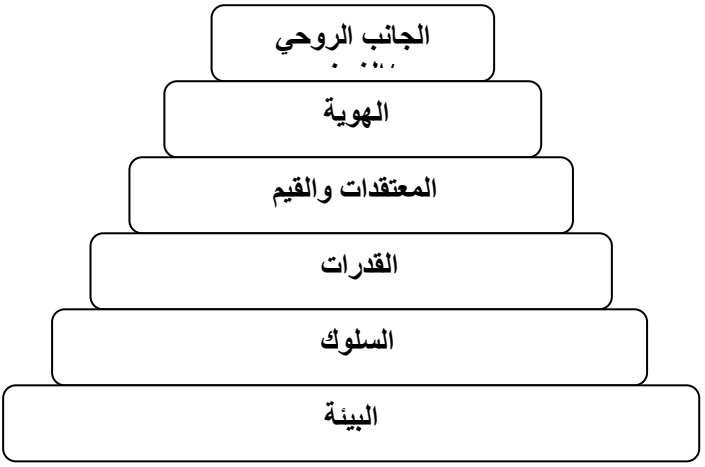
إن جزءاً كبيراً من منهج البرمجة النفسية اللغوية يتعلق بالتغيير الشخصي, وعادة ما يتعدى التغيير السلوك الموجه للخارج إلى ما هو تحت السطح, إلى معتقداتنا وقيمنا وأغوار فينا عادة لا نلاحظها.

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.