السـلوك

# السلـوك
## «الطريق للفعل»

«من يفهم الناس فهو حكيم، ومن يفهم نفسه فهو متفتح الذهن».
**لاوتسو**

كانت نادية مشهورة ببراعتها في عمل السمك المقلي، وفي أحد الأيام قامت بدعوة صديقتها نبيلة على العشاء؛ لتقدم لها أكلتها المشهورة، وطلبت منها نبيلة أن تحضر إعداد هذه الأكلة؛ لتتعلم منها سر الطريقة الرائعة التي تطهو بها السمك.

وبدأت نادية بقطع رأس وذيل السمكة، ثم قامت برش الدقيق عليها، ثم وضعتها في الزيت المغلي، فسألت نبيلة صديقتها نادية عن السبب في قطع الرأس والذيل، فكان ردُّ نبيلة: «أنا لا أعرف بالضبط، ولكن هذه هي الطريقة التي تعلمتها من أمي».. فطلبت منها نبيلة إذا كان من الممكن أن تتصل بأمها؛ لكي تعرف السر في ذلك، ووافقت نادية، واتصلت هاتفيًّا، وقامت نبيلة بتقديم نفسها، وقالت: إن نادية قد قامت بدعوتها على وجبة السمك المقلي الشهيرة، وأثناء الإعداد قامت بقطع الرأس والذيل، ولما سألتها عن السر قالت: إنها تعلمت هذه

الطريقة منكِ، وأنا أريد أن أعرف السبب في قطع الرأس والذيل.. فكان الجواب: «أنا لا أعرف بالضبط لماذا، ولكن هذه هي الطريقة التي تعلمتها من أمي منذ أكثر من أربعين سنة».

وزاد حبُّ الاستطلاع عند نبيلة، وسألت الأم إذا كان من الممكن أن تتصل بجدة نادية؛ حتى تقف على السر في هذا، وأعطتها رقم الهاتف، واتصلت بالجدة وقد زاد شغفها لمعرفة السر وراء قطع الرأس والذيل.. ولما ردت الجدة على المكالمة شرحت لها نبيلة الموقف، وطلبت منها معرفة السر فضحكت الجدة، وقالت: «لا يوجد هناك سر يا ابنتي، ولكني كنت أضطر لقطع الرأس والذيل؛ لأن الوعاء الذي كنت أقلي فيه السمك كان صغيرًا، ولا يمكنني وضع السمكة كاملة فيه»!!

هذه القصة تبيِّن لنا أنه من بداية وجودنا في الحياة؛ ونحن نبرمج طريق الآخرين، ويظلُّ سلوكنا وتصرفاتنا وطريقة كلامنا مثلهم، وذلك دون أن نسأل ما إذا كانت هذه البرمجة مفيدة لنا، وتساعدنا على النمو والتقدم في الحياة أو إذا كانت تحد من تقدمنا لبلوغ ما نتمناه.

في إحدى المرات جاءني شاب في عيادتي في مونتريال، وقال لي: «أنا لم أبك أي مرة في حياتي، ولا أظن أنني أعرف حتى كيف أقوم بذلك».. ولما سألته عن السبب الذي جعله يعتقد ذلك، كان جوابه: «أنا لم أرَ والدي يبكي ولا مرة في حياته، وكان دائمًا يقول لي: إن البكاء ليس من سمة الرجال».

وفي نفس اليوم قابلت شابًّا آخر، وقال لي: «أنا أحتاج لمساعدتك؛ فأنا أبكي بسهولة جدًّا، وأخشى أن يظن الناس أنني ضعيف».. فسألته عن سر هذا البكاء، فكان ردُّه: «كان أبي وأمي يبكيان بسهولة سواء في حالة الفرح أو في حالة الحزن، وكانا دائمًا يرددان على مسامعي: إن البكاء هو تنفيس عن العواطف».

هكذا نرى أن أحد الشابين قد جاءني؛ ليتعلم كيف يبكي، والثاني؛ ليتعلم كيف يتوقف عن البكاء، وقد تعلَّم كل منهما هذا السلوك عن طريق والديه.

قال فيليب زيماردو في كتابه «ضروريات علم النفس والحياة»: «نحن نتعلم في صغرنا القواعدالعامة للحياة، وطرق السلوك من نماذج الكبار المحيطين بنا».. فالأطفال يراقبون ويتذكرون ويتحمسون لتقليد سلوك الكبار، كما أن لديهم القدرة أن يذهبوا لمدى أبعد من الذي يقومون بملاحظته وسماعه.

- **مـــا هـــو الســـلـــوك؟**
- **ومـــن أيـــن يـــأتـــي؟**
- **وهـــل باســتطاعتنـــا تغيـــيـــره؟**

## ما هو السلوك؟

طبقًا لكلام د. تشاد هلمستتر مؤلف كتاب «ماذا تقول عندما تحدث نفسك؟»: «السلوك هو ما نفعله، أو ما لا نفعله».. فالسلوك معناه: التصرف، كيف نتصرف؟ أو كيف لا نتصرف؟ وهو العامل المباشر المتحكم في نجاحنا أو فشلنا، بمعنى أنك إذا كنت تحب عملك فسيكون أداؤك على درجة الامتياز، وإذا لم تكن تحب عملك فستكون ضعيف الأداء.. وإذا أردت مثلاً أن تتحدث بلغة جديدة؛ فإنك ستقوم بالتصرف، وستتعلم كيف تجيد الحديث بتلك اللغة.. وينطبق نفس الشيء على الموسيقى والقراءة والرياضة وفن الطهي، والنتيجة التي تصل إليها هي عبارة عن انعكاس لتصرفاتك وسلوكك، فإذا كان سلوكك إيجابيًّا فالنتيجة ستكون إيجابية، أما إذا كان سلوكك ذا صبغة سلبية فستكون النتيجة حتمًا سلبية.. فمثلاً إذا كانت هناك أزمة في المرور تسببت في تأخيرك وخروجك عن أعصابك فإنك ستحمِّل نفسك أكثر من طاقتها دون داعٍ، أما إذا انتهزت فرصة ذلك الموقف، وأمضيت الوقت في سماع موسيقاك المفضلة أو شريط به معلومات قد تفيدك وتمدك بأفكار إيجابية؛ فالنتيجة ستكون مختلفةً تمامًا.

## مصادر السلوك:

### أولًا: المؤثرات الخارجية:

كما ذكرنا من قبل فمن الممكن أن يكون للمؤثرات الخارجية تأثيرٌ على اعتقادك وسلوكك ونظرتك تجاه الأشياء والمواقف.

### 1 - برمجة عن طريق الوالدين:

فإذا لاحظت أنهما يدخنان؛ فغالبًا ما ستقوم بتقليد هذا السلوك، وتتعوَّد على التدخين أنت أيضًا، وإذا نصحوك بألا تثق في أحد، وأن تحذر الناس؛ لأنهم عبارة عن وحوش – فغالبًا ما ستكون النتيجة أنك لا تثق في أحد حولك، وتشكُّ في جميع المحيطين بك.

وفي نفس الوقت إذا كان والداك يتصرفان بطريقة إيجابية وحماس في مواجهة التحديات – فغالبًا ما ستشب على هذه الطريقة تحاكيهما في ذلك.

كنت في طريقي مرة لمدينة كيبيك بكندا لإلقاء إحدى المحاضرات هناك، وفي منتصف الطريق أحسست بالعطش، فتوقفت لأشتري بعض المشروبات من الماكينة الأتوماتيكية، فوجدت طفلاً في حوالي الثانية عشرة من عمره يقف أمامي؛ ليشتري علبة فوضع النقود وضرب الماكينة بقدميه، وبعد أن سقطت العلبة جذبها بيده وهمَّ بالانصراف.. فاقتربت منه، وسألته: «هل من الممكن أن تقول لي: لماذا قمت بهذا التصرف مع الماكينة؟».. فكان ردُّه: «لأني أريد أن أشتري شيئًا أشربه».. وعندما ذكرت له أنني أيضًا أريد شراء بعض المشروبات؛ فهل لابدَّ أن أضع النقود، ثم أضرب الماكينة بقدمي أنا أيضًا؟.. وكان ردُّه: «طبعًا، وهذه الطريقة دائمًا هي الطريقة السليمة، ولم أفشل فيها ولا مرة واحدة، ثم إن أبي أيضًا يقوم بعمل نفس الشيء».. فوضعت النقود وانتظرت بهدوء بدون أن أضرب الماكينة بقدمي، وسقطت

علبة المشروب بالطريقة العادية، وتناولتها وسط اندهاش الطفل الذي لم يصدق عينيه.

## 2 - برمجة عن طريق المدرسة:

فمثلاً إذا لم تكن تحب مدرس الرياضيات – فإنك غالبًا ستكون ضعيفًا في هذه المادة، وسيكون سلوكك تجاهها سلبيًّا.. والطريقة التي يتصرف بها الآخرون في المدرسة غالبًا ما سيكون لها الأثر الفعال على سلوكك أنت شخصيًّا.. فمثلاً كنت من الأوائل في اللغة الإنجليزية؛ حيث إن مدرس هذه المادة كان من النوع الذي يقوم بإشعال الحماس في التلاميذ ودفعهم للاستذكار، وكان دائمًا يشجعني أنا وجميع الزملاء، وكانت النتيجة أن ارتفع مستوى الفصل، وكان في المتوسط بنسبة 90 %.. وهذا بعكس الوضع في الكيمياء؛ لأن مدرس هذه المادة كان نقده لنا لاذعًا للغاية، ودائمًا يسخر من أخطائنا، وكان سريع العقاب، أما التشجيع فلم يكن يخطر أبدًا بباله.. من كلِّ هذا يتبيَّن أن المدرسة من المؤثرات الرئيسية التي توجِّه سلوكنا.

## 3 - برمجة عن طريق الأصدقاء:

إذا اخترت مجموعة أصدقائك من المدخنين – فإنك ستتأثر بهم، وستقوم بالتعود على التدخين، والعكس بالعكس.. فإذا قرَّر أحد الأطفال الهروب من المدرسة، أو تعاطي الخمور، أو المخدرات – فإن ذلك غالبًا ما يكون بتأثير الأصدقاء؛ لأن لهم أكبر الأثر على السلوك.

### 4 - برمجة عن طريق وسائل الإعلام:

إذا كان نجمك المفضل يتعاطى الخمور أو المخدرات – فمن الممكن أن تتأثر به، وتسلك نفس السلوك.. وقد حدث أن ذكر لي أحد الأصدقاء أن ابنته قد قررت أن تترك الدراسة نهائيًا، فلما سألته عن السبب، قال لي: إنها كانت تشاهد إحدى نجماتها المفضلات في مقابلة تليفزيونية؛ حيث ذكرت أنها قد تركت الدراسة، وأصبحت نجمة مشهورة في أقل من خمس سنوات!!! وهناك كثير من الأمثلة التي تؤيد أن لوسائل الإعلام أكبر الأثر على السلوك، وبالتالي على مدى قدراتنا على تحقيق أهدافنا.

## ثانيًا: التجارب والخبرات:

قام بعض الباحثين بإجراء تجربة على كيفية اكتساب السلوك، فوضعوا فأرًا في متاهة، ووضعوا في آخر المتاهة قطعة من الجبن، وعلى بعد عشرين سنتيمترًا من بداية المتاهة قاموا بتثبيت أحد الأسلاك، وقاموا بتوصيله بالتيار الكهربائي.. وبتأثير الصدمة الكهربائية كان الفأر يقفز، ويقوم بعمل دورة في الهواء، ثم يجري ناحية قطعة الجبن.. وقام الباحثون بتكرار نفس التجربة لمدة سبعة أيام، ثم قاموا بإزالة السلك الموصول بالتيار الكهربائي، ووضعوا الفأر مرة أخرى في المتاهة، وجرى الفأر ناحية قطعة الجبن، وعندما وصل إلى المكان الذي من المفروض أن يأخذ فيه الصدمة الكهربائية كما تعوَّد، قفز وعمل دورة في الهواء، ثم جرى إلى قطعة الجبن.. هذه التجربة تبيِّن لنا أنه

بالرغم من عدم وجود الصدمة الكهربائية فإن الفأر كان قد تبرمج على سلوك معين عن طريق تجربته.

زارني أحد الأشخاص في عيادتي، وقال لي: «أنا لا أستطيع أن أثق في أي امرأة، وهذا شيءٌ مؤلمٌ».. ولما سألته عن السبب قال لي: «كنت متزوجًا وعندي طفلان، وكانت حياتنا ممتازة للغاية، إلى أن تركتني زوجتي لارتباطها برجل آخر، وأخذت معها الأطفال، وأنا الآن أشعر بالوحدة، ولكني مع ذلك أخشى أن أرتبط بامرأة أخرى حتى لا أمر مرة ثانية بنفس التجربة، هذا شيءٌ مؤلمٌ».. ما حدث لهذا الشخص هو أن حكمه وتقديره بخصوص المرأة كان نابعًا من تجربته، وبالتالي كان له أثرٌ على إحساساته وسلوكه.

## ثالثًا: عزة النفس:

هناك تأثيرٌ كبيرٌ على سلوكك ينبع من تقديرك وتقييمك لنفسك، وأيضًا مدى ثقتك واحترامك لها، وقد قال ناتانييل براندن مؤلف كتاب «كيف ترفع من عزة نفسك؟»: «إنَّ شعورنا تجاه أنفسنا يؤثر بطريقة حاسمة على كل مظهر من مظاهر تصرفاتنا».

فإذا كانت درجة عزة النفس عند أحد الأشخاص منخفضة؛ فإن هذا الشخص سيقوم بتعويض هذا النقص في الأكل بشراهة مثلاً، أو مشاهدة التلفاز ليلاً ونهارًا، ومن الممكن لهذا الشخص أن يشعر بعدم الكفاءة وعدم الأمان، ويشكُّ أيضًا في قدراته على النجاح، والعكس بالنسبة للشخص الذي يشعر بتقدير كبير تجاه نفسه، ودرجة احترامه لها عالية؛

فإنه يتصرف بثقة وجرأة، ويحقق دائمًا نتائج أفضل، ويعيش حياة أفضل.

في إحدى محاضراتي في دالاس بأمريكا تقدَّمت مني شابة في أوائل العشرينيات من عمرها، وقالت: «إن ما قلته في المحاضرة يا دكتور إبراهيم منطقي جدًّا، ولكني ما زلت أكره نفسي، وأكره شعري، وأكره أنفي، ولا أريد أن أرى وجهي في المرآة؛ حتى لا أشاهد نفسي».. فسألتها عن وضعها في مكان العمل، فقالت: «لقد فصلوني في الأسبوع الماضي بحجة أنني منطوية جدًّا على نفسي، وأن إنتاجي ضعيف».. وسألتها عن حياتها الشخصية، وكيف تعيش، فقالت: «أنا أعيش بمفردي».. إذا أردنا تحليل وضع هذه الشابة فسنجد أن درجة عزة النفس عندها كانت منخفضة، وكانت تحتاج أساسًا إلى تغيير نظرتها لنفسها، وأن تبني عزة نفسها من جديد، وأيضًا تقديرها لنفسها، واكتشفت أثناء علاجي لها أن والدها قد توفي، وهي في التاسعة من عمرها، وتزوَّجت أمها من رجل آخر، وكان زوج الأم يعاملها معاملةً سيئةً، وهذا هو جوهر المشكلة لديها، وأثناء فترة العلاج لمساعدتها على رفع درجة عزة النفس لديها، بدأ سلوكها في التغيير تجاه أن يكون إيجابيًّا وبنَّاءً.. وقد قال في ذلك ديمس ماكونيل في كتابه «فهم السلوك الإنساني»:

«النتائج التي نحصل عليها من أفعالنا هي التي تحدد سلوكنا».

## رابعًا: النظرة الذاتية:

إنَّ الطريقة التي ترى بها نفسك – أي: الصورة التي في ذهنك عن نفسك – لها أكبر الأثر على سلوكك.. وفي ذلك قال د. ماكسويل مولتز في كتابه «سيكو سيبرنتك»:

«إن النظرة الذاتية هي المفتاح لشخصية الإنسان وسلوكه، فإذا قمت بتغيير النظرة الذاتية؛ فإنك ستغيِّر الشخصية والسلوك».

وقال أيضًا:

«إن كل تصرفاتك وأحاسيسك وسلوكك، وحتى قدراتك، تكون دائمًا طبقًا لنظرتك الذاتية».

وإذا أردنا مثالاً لتوضيح ذلك نجد أن البائعين الذين يتقاضون نسبة على البيع قد تصل إلى حوالي 2000 دولار في الشهر – يقومون بالعمل باجتهاد حتى يحصلوا على هذا المبلغ، ولنفرض أن أحد البائعين قد وصل دخله إلى 1500 دولار في أول 10 أيام من الشهر، فسنجد أنه في الغالب سيعمل بجهد أقل وببطء أثناء باقي الشهر (20 يومًا)؛ حتى يحصل على الـ500 دولار الباقية؛ وذلك لأن هذا البائع لا يرى نفسه يستطيع أن يقوم بكسب أكثر من المبلغ الذي تعوَّد عليه كل شهر، ويرى أنه لو كسب أكثر من ذلك؛ فإنه سيشعر بشعور غير الذي تعوَّد عليه دائمًا، وربما يبدأ في الصرف دون حساب، ويهدم نجاحه.

ونفس الشيء من الممكن أن يحدث لأحد الأشخاص الذين يريدون إنقاص وزنهم؛ فإنه يتبع نظامًا معينًا في الأكل فينقص وزنه، ولكن بما أن نظرته لنفسه قامت على أنه بدين فسيعود وزنه إلى الزيادة مرة

أخرى، وفي كل مرة ينقص وزنه يعود مرة أخرى لعاداته القديمة، ويتناول طعامًا غير صحي، ولن يمارس أي رياضة.

وقد قامت مجموعة من الباحثين بإجراء تجربة على تلاميذ المدارس الثانوية؛ حتى يقفوا على مدى تأثير النظرة الذاتية على أدائهم في الدراسة، فقالوا للتلاميذ: إن الأشخاص ذوي الأعين الملونة تكون درجة الذكاء عندهم أعلى، ويحققون نتائج أحسن من الأشخاص ذوي الأعين غير الملونة.. وفي أقل من شهرين وضح التفوق في الأشخاص ذوي الأعين الملونة، والعكس كان في حالة الأشخاص ذوي الأعين غير الملونة؛ حيث تدهورت درجاتهم في الدراسة.. وبعد فترة قام المشرفون على البحث بإخبار التلاميذ بأنهم قد ارتكبوا خطأ؛ حيث إن الأشخاص ذوي الأعين غير الملونة تكون درجة ذكائهم أعلى من الأشخاص ذوي الأعين الملونة.. هل تعرف ماذا حدث؟ ارتفعت درجات التلاميذ ذوي الأعين غير الملونة، وانخفضت درجات الآخرين.. نخلص من ذلك إلى أن الصورة في ذهنك عن نفسك تؤثر على سلوكك وتصرفاتك.

## خامسًا: النتائـــج:

اعتقادك عن نفسك يؤثر على نتائجك، كما أن النتائج أيضًا تضيف إلى اعتقاداتك وتؤثر فيها.. فالمصدران يؤثران على سلوكك في المستقبل.. ولتوضيح ذلك نأخذ مثلاً إمكانية الانزلاق على الجليد.. فإذا مارس أحد الأشخاص هذه الرياضة، ثم وقع وأصيب بكسر في ساقه مثلاً، ثم لاحظ أن كثيرًا من الناس أيضًا يقعون أثناء ممارستهم

لها – فإن هذا الشخص سيكون أكثر حذرًا في المستقبل، وربما يصل خوفه إلى درجة الابتعاد كليةً عن هذه الرياضة، وإذا كان عندك اعتقاد بأنك غير قادر على الانزلاق على الجليد، ولكن بتأثير من أصدقائك اقتنعت أن تخوض هذه التجربة، وكانت تجربة ناجحة – فإن ذلك سيولد عندك الاعتقاد الجديد بأنك غير قادرٍ على ممارسة هذه الرياضة، ومن المحتمل أن تمارسها مرات عديدة بعد ذلك.. فالنتائج التي تحصل عليها يكون لها تأثيرٌ على سلوكك.

## سادسًا: التفسير الشخصي للمواقف:

إنَّ الطريقة التي تدرك بها المواقف وتفسيرها تؤثر على حكمك عليها، وبالتالي على سلوكك، وتحضرني قصة ذلك الرجل الذي ذهب إلى الطبيب؛ حيث كان مصابًا بالبرد الشديد، وقال له الطبيب: «أنا متأكد أن لدي الحل لمشكلتك».. فقال له المريض: «أرجو ذلك يا دكتور، ويا ليتني كنت قد جئتك من قبل».. فسأله الطبيب: «وما هو السبب في عدم حضورك من مدة؟».. فقال المريض: «لقد ذهبت إلى صاحب الصيدلية، وطلبت منه النصيحة».. فسأله الطبيب بتهكم: «وما هي هذه النصيحة الفاشلة التي نصحك بها الصيدلي؟».. فابتسم المريض، وقال: «لقد نصحني بأن أحضر لزيارتك أنت يا دكتور»!! هل تذكر كم مرة كان لمثل هذه الإدراكات والتفسيرات التأثير على سلوكك؟

عندما ندرك أي موقف ونحكم عليه بالسلبية أو الإيجابية؛ فإننا نميل إلى أن يكون سلوكنا طبقًا لحكمنا؛ فإدراكنا لأي موقف أو فهمنا لأي

شخص بطريقة معينة عادةً ما يكون له كبير الأثر على سلوكنا تجاه ذلك الموقف أو ذاك الشخص.

**بعد أن تحدَّثنا عن المصادر الستة للسلوك، وحتى نمهّد للحديث عن إمكانية تغيير السلوك إليك هذه الأسئلة التوضيحية:**

- تخيل أنك ذهبت إلى أحد الشوارع المزدحمة وسط المدينة، ولحسن الحظ وجدت مكانًا لركن سيارتك، وأثناء محاولتك وضع السيارة جاء أحد الأشخاص ودخل بسرعة ووضع سيارته في نفس المكان، ماذا سيكون تصرفك في هذه الحالة؟
- هل حدث أن ركنت سيارتك بقدمك؛ حيث إن محركها رفض أن يدور؟ أو هل ثرت على جهاز الكمبيوتر حين أصابه العطل؟
- ألم يحدث أن دفعت بعيدًا عنك ماكينة التصوير؛ حين قررت التوقف عن العمل؟ أو قمت بسبِّ ماكينة الفاكس؛ حين رفضت إرسال التقرير الهام الذي قمت بتجهيزه؟
- هل تعتبر نفسك خجولاً.. جريئًا.. متفتحًا؟

إنَّ إجاباتك عن هذه الأسئلة ستحدد سلوكك.

لقد أعجبني ما كتبه «ليس براون» في كتابه «عش أحلامك» حيث قال: «هل حدث أن أدرت محرك السيارة، ووضعتها على السرعة المطلوبة، وضغطت على مكان البنزين لآخر درجة، ومع ذلك لم تتحرك السيارة، فتملكك الغضب، ثم اكتشفت أن فرامل اليد كانت مرفوعة؟!».

مثل هذه المواقف تحدث كثيرًا في حياتنا اليومية، وهناك كثير من الناس الذين لا يعيشون أحلامهم؛ حيث إنهم يقيدون أنفسهم بفراملهم الخاصة.. فرامل السلوك السلبي.

أنا وأنت من الممكن أن نقوم بإحداث تغييرات كبيرة في حياتنا وحياة الآخرين عندما نقرر أن نغيِّر سلوكنا السلبي الذي يحد من تصرفاتنا، ونحوله إلى سلوك إيجابي، وذلك عن طريق تخطي الحدود التي نشعر بالراحة داخلها، ونقوم بتوسيع مداركنا.

- ألم يحن الوقت حتى نبطل السلوك السلبي، ونحوِّله إلى سلوك إيجابي؟
- ألم يحن الوقت لأن نتوقف عن الحكم على الآخرين، ونركِّز جهودنا على الطريقة التي من الممكن أن تؤدي بنا إلى السعادة؟
- ألم يحن الوقت حتى نتوقف عن رؤية أنفسنا في صورة سلبية؟
- ألم يحن الوقت لكي نبدأ بانتهاج السلوك الجديد المليء بالحبِّ لأنفسنا وللآخرين؟

أعتقد أن الوقت قد حان... أليس كذلك؟

الآن أقدِّم لك ما نطلق عليه في البرمجة اللغوية العصبية (N.L.P) «مولد السلوك الجديد»، وهو الذي يمكنك استعماله لإحداث أي تغييرات في سلوكك:

1 - اختر مكانًا هادئًا ومريحًا بحيث لا يزعجك أي أحد على الإطلاق لمدة 30 دقيقة على الأقل.

2 - فكِّر في سلوك ليس عندك، ولكنك تتمنى أن يكون لديك هذا السلوك مثل الجرأة، أو الثقة بالنفس... إلخ.

3 - تنفس بانتظام، وفكِّر في أحد الأشخاص الذين يحوزون إعجابك، ممن تعتقد أن لديه هذا السلوك، وإذا لم يكن في ذهنك شخص بعينه فتخيل أحد الأشخاص.

4 - أغمض عينيك، وتخيل أن أمامك حاجزًا شفافًا يمكنك الرؤية من خلاله.

5 - تخيل أنك ترى الشخص الذي في ذهنك من خلال هذا الحاجز الشفاف، وقُمْ بملاحظة ما يفعله، وكيف يتكلم، وكيف يتنفس.. ولاحظ أيضًا تعبيرات وجهه وتحركات جسمه.

6 - تخيل أن جزءًا منك سابحًا في الهواء متخطيًا الحاجز الشفاف ليقف بجانب ذلك الشخص؛ حتى يتعلم الطريقة التي يتصرف بها.

7 - تخيل الجزء السابح منك يحل محل الشخص الذي تعتبره نموذجًا، وأن هذا الجزء أصبح يمتلك كل ما تحتاجه للسلوك الجديد لدرجة أن تشعر أنك مقتنع به تمامًا.

8 - تخيل أن الجزء السابح منك يعود لك، ويندمج مرة أخرى في جسمك.. قُمْ بملء إحساسك بهذا الاندماج.. أنت الآن تملك السلوك الذي طالما كنت تتمناه.

9 - تخيل نفسك في المستقبل، وأنت في أحد المواقف التي كان من الممكن في الماضي أن تحد من تصرفاتك، ولاحظ الآن كيف

ستتصرف وفقًا للمعلومات التي اكتسبتها والسلوك الجديد الذي هو لديك الآن.

10 - عندما تكون راضيًا تمامًا عن السلوك الجديد الذي اكتسبته؛ ارجعْ للحاضر ببطء وافتح عينيك.

إذا قمت بعمل هذا التمرين بطريقة دقيقة بكلِّ إحساساتك تكون قد نجحت في تجربة «مولد السلوك الجديد»، وتكون قد استطعت تغيير السلوك السلبي إلى سلوك إيجابي.

**والآن إليك الوصفة التي يمكن أن تساعدك على تغيير أي سلوك سلبي، وتحويله إلى سلوك إيجابي:**

1 - دوِّن ثلاثة أنواع سلبية من سلوكك تحبُّ أن تقوم بتغييرها.

2 - دوِّن لماذا أنت راغب في القيام بهذا التغيير.

3 - دوِّن ثلاثة أنواع من السلوك الإيجابي ستحل محل السلوك السلبي.

4 - استخدم «مولد السلوك الجديد» مع كل سلوك جديد على حدة إلى أن تصل لدرجة الرضاء التام، وتخيل نفسك في مواقف صعبة، ثم استخدم المعلومات التي اكتسبتها للتصرف في تلك المواقف.

5 - حتى يمكنك الارتفاع بمستوى عزة نفسك، دوِّن في ورقة خمس صفات حميدة عن نفسك، واحتفظ بهذه الورقة معك دائمًا، واقرأها باستمرار، وردد دائمًا: «أنا راضٍ عن نفسي كما أنا.. أنا أتقبل نفسي على حالتي.. أنا أتقدم وأتحسن كل يوم وفي كل شيء».

6 - لتحسين نظرتك لذاتك قُمْ بتخصيص 20 دقيقة يوميًّا تخيل نفسك قويًّا، واثقًا من نفسك ومتزنًا، وتذكر أن عقلك الباطن لا يفرِّق بين الصورة الحقيقية والصورة التي تتخيلها، وكلما تخيلت نفسك بالطريقة التي تتمناها، وكلما قمت بربط إحساساتك بها - وجدت أن الصورة التي تتخيلها تتبرمج في عقلك الباطن.

7 - اقرأ الكتب التي تتحدث عن تاريخ وسير الشخصيات التي تحوز إعجابك، ويكون عندهم السلوك الذي تحب أن يكون لديك، ثم تخيل نفسك، وأنت تتبع هذا السلوك.

8 - قُمْ بتطوير مهاراتك في تكوين العلاقات مع الآخرين، وتذكر دائمًا ملاحظة الآتي:

- عدم الحكم على الآخرين.
- عدم إطلاق الصفات السلبية على الآخرين، وتذكر أن «من عاب ابتلي».
- لا تسمح لـ«أنا» السلبية أن تقف في طريقك.
- لا تخجل أن تقول: «أنا آسف».
- لا تفترض أن من حولك يعرفون ما الذي تريده، وما الذي تشعر به؛ فعليك القيام بإخبارهم.
- لا تبرمج شريكة/ شريك حياتك بطريقة سلبية بأن تقص كل المشاكل التي واجهتك خلال اليوم؛ لأن هذه المشاكل من الممكن أن تزول، ولكن الشعور الذي نتج عنها ربما لا يزول.

- عندما تتصل بصديق لك بعد غياب طويل لا تجعل أساس المكالمة هو أنك تطلب منه خدمة ما.. فمثلاً اسأل عن أحواله، وادعُه لتناول الشاي، بذلك يكون من السهل أن تطلب منه ما تريد.
- لا تربط نفسك بالأشخاص السلبيين؛ لأن ذلك سينعكس على سلوكك.
- لا تقمْ بإنهاء أي علاقة على خلاف.. فمثلاً لا تترك وظيفة، وأنت مختلف مع مَنْ كانوا حولك فيها، بل اترك وأنت على علاقة طيبة بالجميع.

9 - اسأل نفسك: هل يساعدك هذا السلوك الجديد على التقدم في حياتك؟ ثم تصرف على هذا الأساس.

10 - افترض حسن النية في علاقاتك مع الآخرين، وكُنْ مرنًا؛ لأن الشخص ذا المرونة هو الذي يتحكم في الأمور.

11 - ضعْ في ذهنك دائمًا أن لكلِّ مشكلة ثلاث وجهات نظر: وجهة نظرك، ووجهة نظر الشخص الآخر، ووجهة النظر السليمة.

تذكر أن سلوكك يمكن أن يسبب تقدمك أو تأخرك، وأن بإمكانك تغيير هذا السلوك.

تذكر أنك من الممكن أن تصبح الشخص الذي كنت تتمنى دائمًا أن تكونه، وبالتالي سيكون بإمكانك إحداث التغيير في حياتك وحياة الآخرين.

والآن أنت في يدك كل ما تحتاجه للسيطرة على برمجتك السلبية السابقة، وتحويل اعتقاداتك السلبية إلى أخرى إيجابية تمدك بقوة أكبر.. وتذكر أن عندك ما تحتاجه للتغلب على الأحاسيس السلبية؛ حتى تكون نظرتك تجاه المواقف والأشياء نظرة سليمة.

ضعْ في ذهنك دائمًا أن هذه الحياة ليست بفرصة واحدة للتجربة، وأن عندك فرصة ثانية وثالثة.. هذه هي الحياة التي ستعيشها مرة واحدة فقط.

**وتـذكـر دائـمًا:**

عش كلَّ لحظة كأنها آخر لحظة في حياتك،
عش بالإيمان، عش بالأمل،
عش بالحبِّ، عش بالكفاح،
وقدِّر قيمة الحياة.

# الخـــاتمة

كان عماد في منتهى السعادة عندما أيقظته والدته؛ لكي يستعد للسفر إلى جزيرة تاهيتي الجميلة على ظهر السفينة التي تحتوي على مائة غرفة، ومطعم كبير، وصالة للألعاب الرياضية، وحوض سباحة كبير، وبسرعة كان عماد مستعدًّا تمامًا.

وتجمعت العائلة المكونة من الأب، والأم، ومرفت وهي الابنة، وعمرها عشر سنوات، وعماد وهو في السابعة من عمره، وفي الطريق إلى الميناء كان الجميع يحلمون بالرحلة وبالعطلة الجميلة على شواطئ تاهيتي الساحرة، وأخيرًا وصلت السيارة الأجرة إلى الميناء، وصعد الجميع على ظهر السفينة، وقادهم المسئول إلى غرفتهم في الدور الأول من السفينة.. ومضى الوقت سريعًا، وبدأت السفينة في الإبحار، في ذلك الوقت كانت العائلة في المطعم تتناول الغداء، واستغل عماد انشغال الجميع في الحديث والطعام، وذهب إلى سطح السفينة؛ لكي يشاهد حمام السباحة، ويتمتع بمنظر المحيط.. كان المنظر رائعًا، وذهب عماد إلى نهاية السفينة، وبدأ ينظر إلى أسفل وانحنى أكثر من اللازم وكانت المفاجأة.. وقع عماد في المحيط، وأخذ يصرخ ويطلب

النجدة، ولكن بدون جدوى.. وأخيرًا كان هناك أحد المسافرين، وهو رجل في الخمسينيات من عمره فسمع صراخ الطفل، وبسرعة ضرب جهاز الإنذار، ورمى نفسه في المياه لإنقاذ الطفل، وتجمع المسافرون، وهرول المتخصصون، وبسرعة ساعدوا الرجل والطفل عماد، وتمت عملية الإنقاذ، ونجا عماد من موت محقق.. وعندما خرج من المياه ذهب إلى والديه؛ ليعتذر عما صدر منه، وبعد ذلك بدأ في البحث عن الرجل الشجاع الذي أنقذ حياته، ولما وجده واقفًا في ركن من الأركان، وكان ما زال مبللاً بالمياه جرى إليه واحتضنه، وقال له: «لا أعرف كيف أشكرك، لقد أنقذت حياتي من الغرق».. وبابتسامة هادئة ردَّ الرجل قائلاً: «يا بني أتمنى أن تساوي حياتك إنقاذها».. وكانت هذه الكلمات بمثابة رشاش بارد في يوم ساخن، واستقرت بعمق في ذهنه، وكانت الدافع الرئيسي في نجاح عماد في حياته؛ فقد بُرمجت في عقله بعمق، ولازمته طوال حياته، وجعلته مرموقًا ناجحًا محبًّا للخير، وكلما واجهته تحديات الحياة تذكر كلمات الرجل:

«يا بني أتمنى أن تساوي حياتك إنقاذها».

**والآن دعـــنـــي أســـــألـــك:**

- هل حياتك تساوي إنقاذها؟
- هل تريد أن تترك بصمات نجاحك في الدنيا؟
- هل قرَّرت أن تتحكم في شعورك وأحاسيسك وحكمك على الأشياء والآخرين؟
- هل قرَّرت أن تكون مثلاً أعلى لكل من حولك؟
- هل قرَّرت أن تقابل تحديات الحياة بابتسامة عريضة، وتعمل على حلها؟

ابدأ من اليوم.. وتذكر قول الشاعر:

**«ما الحياة إلا أمل يصاحبها ألم ويفاجئها أجل».**

فعش حياتك بالأمل وتوقع الخير.. حدد أهدافك.. اكتبها.. ضع الخطط لتحقيقها.. ضعها في الفعل، وكُنْ مؤمنًا بها، حتى تحققها.. وبما أن الحياة يصاحبها ألم وتحديات؛ فكُنْ مستعدًّا.. قابل هذه التحديات بقوة وعزم وصبر، وتوكل على الله؛ فإن الله يحبُّ الصابرين، والله لا يضيع أجر من أحسن عملاً.

وبما أن الحياة يفاجئها أجل، وأنه الشيء الوحيد الحقيقي في هذه الدنيا، وهو المصير المحقق لكل إنسان.. فعش بالكفاح في سبيل الله عز وجل.. كُنْ مستعدًّا ليوم اللقاء مع خالقك العظيم فصلِّ وكأنك تصلي صلاة الوداع.. عامل كلَّ إنسان وكأنك ستراه لآخر مرة.. اعطف على المساكين كما لو كان هذا هو آخر شيء تفعله في الدنيا.

تقرَّب اليوم إلى الله سبحانه وتعالى، وستجد أن حياتك امتلأت أكثر بالنور والحبِّ، وستجد نفسك في سعادة لا محدودة، ونجاح تضرب به الأمثال.

فابدأ من اليوم في تغيير حياتك إلى الأفضل، وساعد الآخرين، وتذكر أن سعادتك بين يديك.

وأخيرًا أدعو لك من كلِّ قلبي أن تكون حياتك مملوءةً بالإيمان والصحة والسعادة والنجاح.. وفَّقـك الله.

**وتـذكـر دائـمًا:**

عش كلَّ لحظة كأنها آخر لحظة في حياتك،
عش بالإيـمـان، عش بالأمـل،
عش بالحبِّ، عش بالكفاح،
وقدِّر قيمة الحياة.

# رسالة من صديق

مـا الـحـيـاة إلا أمـل
فعش بالأمل والحبّ
يـصـاحـبـهـا أجـل
فعش بالكفاح والصبر
ويـفـاجـئـهـا أجـل
فعش بالإيمان والجهاد
فـي سـبـيـل اللّه