



السعي إلى الكمال وتأثيره السلبي

«لا تخافوا من الكمال، فلن تصلوا إليه قط»

سيلفادور دالي

إننا نعيش في مجتمع يعتبر الإنجازات بالغة الأهمية. يحظى بعض الناس بالمراكز العالية في بعض المجتمعات دون غيرها. يعتمد ذلك في بعض الأحيان على الشهادة أو العمر أو العرق أو الجنس. يحظى المرء عندها على المركز بسبب صفاته، ولكن المسألة مختلفة في الولايات المتحدة وأوروبا حيث يكتسب المرء مركزه وفقاً لإنجازاته. كلما ازدادت إنجازاته كان منصبه أعلى. يقوم بعض الأشخاص المرء وفقاً لما قد أنجزه، ويؤثر ذلك علينا، إذ إننا أصبحنا نقدر الإنجازات ونعتبرها بالغة الأهمية. بات احترامنا لذاتنا مرتبطاً بنجاحاتنا ويرأي الآخرون المتعلق بإنجازاتنا. النجاح مهم وال فشل يؤدي إلى شعور بالخزي ويشير إلى فقدان مركزنا الاجتماعي. لذلك، نخاف من الفشل ونحاول تجنبه.

قد يؤدي ذلك إلى الكثير من المشكلات إذ إن إنجازاتنا لا تعرف عنا بل أعمالنا هي ما يشير إلى ما نحن عليه.

هناك الكثير من العوامل التي تولد لدينا شعوراً بأننا لسنا ناجحين بشكل كافٍ. يشعر الناس بعدم الاستقرار والأمان بسبب الإعلانات، ويتعلق ذلك بالإنجازات والوزن والمظهر والمركز الاجتماعي. المجتمعات التي تعتبر الإنجازات

شديدة الأهمية تشجع الناس على أن يشكوا في قدراتهم مما يولد الشعور بالخوف. على المرء أن يحاول الوصول إلى هدفه دون الشك في قدراته عبر إيجاد السبل المثلى التي تضمن تحقيق الأهداف.

هناك الكثير من الكتب والدورات التدريبية والجلسات الاستشارية التي تسعى إلى مساعدة الناس ولكنها تفشل في ذلك وتزيد الأمر سوءاً. كيف يتم ذلك؟

يقوم الكثير من الناس الآخرين وإنجازاتهم وفقاً لمدى ثرائهم، فالمال يصبح عندهم دلالة على النجاح. كلما ازدادت ثروة المرء أصبح أكثر نجاحاً بالنسبة إلى هؤلاء. هذه الطريقة خاطئة، فهناك الكثير من الناس الناجحين في مجالاتهم وقد لا تكون روايتهم عالية. لا يابيه الآخرون بالمال، إننا نقوم المال من خلال المظاهر أي عبر ما يملكه المرء من منازل وسيارات وعبر الرحلات التي يقوم بها. إلا أنه من الممكن الحصول على هذه الأشياء من خلال القروض المصرفية. ليس النجاح ما يراه الناس فحسب بل إنه يعتمد على ما تقومونه من إنجازات خاصة بكم.

التخريب الذاتي

الخوف من الفشل والرغبة في النجاح أمران مختلفان. عندما يرغب المرء في النجاح، يركّز على هدفه ويقوم بكل ما بوسعه للوصول إليه. يستغل جميع موارده ويرسم خطة واضحة ويتابع مجرى الأمور وتطورها. في النهاية، إما أن ينجح أو يفشل ويكون قد بذل كل ما بوسعه من مجهود. الخوف من الفشل هو عكس ذلك. لا يقدر المرء عندها التركيز على الهدف بل يصبّ اهتمامه على عدم الفشل. التفكير السلبي هو كالأيجابي في ذهننا. لذلك، عندما يفكر المرء بعدم الفشل فإن الموضوع هو الفشل. عندها، يبدأ المرء بتخريب ذاته.

قمت ذات مرة بمساعدة لاعب غولف كان على وشك الانهيار بسبب محاولاته المستمرة لجني المال. كان موهوباً ولكنه كان ينهار عند اللعب بسبب الضغط. كان يسمع صوتاً في ذهنه يطلب منه الانتباه قبل ضرب الطابة. كان يرى صورة للطابة خارج الحفرة.

إن التفاته إلى هذا الصوت كان يؤدي إلى عدم تركيزه. عملنا معاً للتخلص من هذه التخيلات ومن الحديث الذاتي للتركيز على ما كان يرغب في تحقيقه لا ما كان يريد تجنبه. أدى ذلك إلى تطور طريقة لعبه.

ما الذي تستطيعون القيام به للتخلص من الخوف من الفشل. عليكم التركيز على ما تريدونه. عندما تقومون بذلك، لا يصبح بوسعكم التفكير في أي شيء آخر.

الأعذار

تكثر الأعذار في المجتمعات التي تركز على الإنجازات. يلجأ بعض الناس إلى الأعذار سلفاً لأن احترامهم لذاتهم يعتمد على ما ينجزونه. لذلك، فإنهم يفكرون في الأعذار قبل أن يبدؤوا محاولة الوصول إلى الأهداف. يقولون إنهم سيحاولون ولكنهم يتوقعون الفشل بسبب ظروف قاهرة أو بسبب المرض. لديهم عذر يمنعهم من النجاح وإن نجحوا، فإنهم عندها يشعرون بالفخر لأنهم استطاعوا إنجاز المهمة بالرغم من العذر.

من الأفضل تجنب الأعذار وإن كانت وجيهة فإنها تؤدي إلى الفشل. عندها، يركز المرء على العذر ويصبح الفشل سهلاً. أطلعوا الآخرين على الظروف الصعبة وقرروا إن كانت المحاولة أمراً عليكم القيام به. إن قررتم المحاولة، فعليكم عدم اللجوء إلى الأعذار.

آراء الآخرين

إن تأثر المرء بآراء الآخرين يحدّد تأثيره بالمجتمع الذي يركّز على الإنجازات. تشير البرمجة الذهنية للتجارب الحسيّة أنّ هناك أشخاصاً يصغون إلى آراء الآخرين ولكنهم يقررون المسائل بأنفسهم. تعتمد قرارات هؤلاء على تقويمهم الخاص للأمور وفقاً لمقاييسهم الخاصة لا لمقاييس الآخرين. يعلم هؤلاء كيفية تقويم إنجازاتهم ولا يحتاجون إلى آراء الآخرين للتأكد من أهمية إنجازاتهم.

يحاول هؤلاء الأشخاص الوصول إلى أهدافهم بجهد كبير. قد لا يشعرون بالرضى حيال إنجازاتهم حتى إن كان رأي الآخرين مختلفاً. قد لا يأبه هؤلاء لرأي الآخرين ويقومون بالأمر كما يحلو لهم.

يضع هؤلاء الأشخاص مقاييسهم الخاصة، والكمال أمرٌ يسعون إليه.
يتجاهل هؤلاء الأشخاص آراء الآخرين.

أمّا الفئة الثانية، فهم أشخاص يعتمدون على المقاييس التي يضعها الآخرون
ويسعون إلى الحصول على آراء الآخرين ويعتبرونها اقتراحات أو أوامر.
يلفت هؤلاء إلى المقاييس الاجتماعية الخاصة بالإنجازات ويجبرون أنفسهم
على الوصول إلى أهدافهم وفقاً لما يقوله لهم الآخرون.
ينتسب الناس بالإجمال إلى الفئتين ويتأرجحون بينهما. قد تكون لديهم
مقاييسهم الخاصة ولكنهم يرحّبون بآراء الآخرين.

اللوم

«الجميع مسؤولون وما من أحد عليه أن يتلقى اللوم»

ويل شوتز

إنّ مفهوم اللوم مرتبط بالإنجازات. عندما يكون النجاح مهماً، يجب أن يكون
للفشل سبب، وأفضل سبب هو أنّ شخصاً ما قد أخفق ويستحق اللوم.

اللوم مفهوم مفرّنجاً إليه عند تعرضنا للضغوطات. نستخدم اللوم كي لا
يعتبرنا الآخرون مذنبين. عندها، نلوم الآخرين ولا يعتبر أحد أنّ الذنب ذنبنا.
هناك مجتمعات تعتمد على اللوم ويحاول الناس فيها عدم المخاطرة. إنّ
الشركات القائمة على مفهوم اللوم تكون عادةً خالية من الإبداع لأنّ العاملين فيها
يخافون من المخاطرة. يمضي هؤلاء الكثير من الوقت ويبدلون الكثير من الجهد
وهم يحاولون عدم التعرض إلى لوم الآخرين.

من الممكن إلقاء اللوم على:

- الظروف الحياتية

- النفس

- الآخرين.

فكروا في كيفية تجاوبكم مع المشكلات. هل تحاولون إيجاد من تستطيعون لومه في هذه الحالة؟ أم هل تلومون أنفسكم؟

يطرح الناس عادة الكثير من الأسئلة في حالات اللوم.

- ما الخطب؟

- من يلام على ذلك؟

- من سيصلح المسألة؟

يسمى ذلك بهيكلية اللوم وفقاً للبرمجة الذهنية للتجارب الحسية. يحول اللوم دون الإبداع وحل المشكلات. يصاب الناس عندها بالخوف لأن اللوم قد يقع على أي شخص منهم. ما من قبول للأعذار في حالات اللوم.

المسؤولية عكس اللوم. يتحمل الإنسان مسؤولية ما يقوم به. يبذل المرء عندها جهده. لا يحب الناس كلمة «مسؤولية» لأنها قد تعني اللوم بالنسبة إلى بعض الناس. لكن ذلك مختلف للغاية فالمسؤولية تعني القدرة على التصرف واتخاذ الخطوات اللازمة. من دون الحس بالمسؤولية يشعر المرء بالضعف.

هيكلية الإسهام

«من السهل التهرب من المسؤوليات»

ولكن من الصعب تجاهل عواقب التهرب منها»

جوزيا ستامب

كثيراً ما نلوم الآخرين عند حصول خطب ما. في هذه الحالة، من الأفضل التفكير في الإسهام. يجب ألا يلام شخص ما لأن المسؤولية لا تقع على شخص واحد. لا يعتمد نجاحكم عليكم فحسب بل على كثير من الأشخاص. من الأفضل التفكير في كيفية إسهامكم مع والآخرين في فشل عملكم عوضاً عن اللجوء إلى اللوم.

اكتشاف إسهاماتكم الشخصية لا يشير إلى أنكم تتلقون اللوم بل يعني أنكم قمتم بعمل مختلف وتستطيعون التعلّم ممّا قد حصل. لربما أسهم الآخرون في ذلك وبوسعكم فهم ما قاموا به ليسهموا في حدوث الخطأ.

عند التفكير في الإسهام، عليكم طرح السؤالين التاليين:

- كيف أسهم الآخرون في هذا الموقف؟

- كيف أسهمت في هذا الموقف؟

هذه هي هيكلية الإسهام.

التفكير في الإسهام عوضاً عن اللوم لا يصلح الأمور ولا يعني أن عليكم تجاهل مشاعركم. النتيجة واحدة ولكنكم تتعلمون من التجربة بشكل أكبر. لا تشعرون بالاستياء نفسه وتتفادون الخوف المتأتي من اللوم.

النتائج

أخيراً، بعد تجاهلكم للوم وتحديدكم للإسهامات المختلفة، عليكم التفكير في النتائج التي تريدون حصولها الآن. يركّز اللوم على الماضي ولكنكم لا تستطيعون أن تصلحوا الحاضر من خلال التفكير في الماضي.

تعتمد هيكلية التفكير في النتائج على الأسئلة التالية:

- ما الذي أريد الوصول إليه؟

- ما الموارد التي عليّ استخدامها لحل المشكلة؟

- كيف سأشعر عند حلّ المشكلة؟

المعتقدات

المعتقدات أفكار اعتدنا عليها وتتكون هذه الأفكار بناءً على تجاربنا وتعمل على تحديد تجاربنا. على سبيل المثال. إن كنت أظن أنني لا أستطيع التوجه إلى عدد كبير من الناس، فإنني لن أحاول القيام بذلك ممّا سيحول دون اختباري لهذه القدرة. ليست المعتقدات صحيحة بل هي تكهنات قائمة على تجاربنا التي قد مررنا بها حتى اللحظة الحالية. توجه هذه المعتقدات تصرفاتنا، وقد تعمل المعتقدات المتعلقة بنا وبمن حولنا على منعنا من القيام بالكثير من الأعمال

والتجارب التي قد نكتسب منها معلومات تساعدنا على تقويم هذه المعتقدات. يصبح العالم متوقفاً في هذه الحالة.

وفقاً للبرمجة الذهنية للتجارب الحسيّة، إنّ هذه المعتقدات افتراضات مقدّمة متعلقة بالحياة وبعيدة عن الحقيقة. قد تكون خاطئة والماضي يذكرنا بكثير من الأوقات التي ظهر فيها أنّ معتقداتنا كانت خاطئة. عند القيام بالتجارب المختلفة بشكل منفتح، يصبح المرء قادراً على تقويم المعتقدات ونسيان الخاطئة منها. إن لم نستغل التجارب هذه، فلن يكون بوسعنا اكتشاف عدم دقة بعض المعتقدات.

ينبع الخوف من الفشل من ثلاثة معتقدات:

- من المستحيل الوصول إلى رغباتنا.
- بوسعنا الوصول إلى رغباتنا ولكننا لا نملك القدرة على القيام بذلك.
- قد نكون قادرين على الوصول إلى رغباتنا ولكننا لا نستحق النجاح.
- من الصعب إثبات أي من هذه المعتقدات، وكل ما تستطيعون قوله هو أنك لم تتجحوا حتى الآن.

عليكم أن تؤمنوا بقدراتكم، خصوصاً عندما لا تساعدكم التجارب السابقة على تقويم المعتقدات. إليكم تمريناً يساعدكم على تقويم المعتقدات التي تحول دون اتخاذكم الخطوات اللازمة للوصول إلى الرغبات.

تمرين لتحرير النفس من الخوف

تقويم المعتقدات

- 1- ما الذي تريدون تحقيقه؟ اكتبوا جملة إيجابية.
- 2- ما الذي قد يردعكم؟ دوّنوا الائحّة من الأسباب التي قد تحول دون تحقيق هدفكم.

3- اقرؤوا هذه اللائحة. فلتكن عبارات تعتمد على المعتقدات لا على الوقائع. ما هو أكبر رادع في هذه اللائحة؟

4- الخطوة الأولى نحو وضع حد للمعتقدات الرادعة هو التعبير عنها بواسطة الكلمات، حيث إن ذلك يفصلكم عنها. هل أنتم مقتنعون بهذه المعتقدات؟ كم يبلغ اقتناعكم بها؟

5- اطرحوا على أنفسكم الأسئلة التالية عن المعتقد:

- كم يبلغ تأكيدكم منه؟

- هل لطالما كنتم مقتنعين بهذه الفكرة؟ (لم تولدوا وهذا المعتقد في ذهنكم، فما الذي غير رأيكم).

- ما التجارب التي قد مررتم بها والتي تنفي هذا المعتقد؟

- كيف تتغير حياتكم إن اقتنعتم أن هذا المعتقد خاطئ؟

6- ما الذي تفضلون التفكير فيه عوضاً عن هذه الفكرة؟

فليكن التعبير عن هذه الفكرة البديلة إيجابياً ولا يعتمد على نفي المعتقد الأول فحسب. (على سبيل المثال، إن كان المعتقد الرادع هو: «إنني ضعيف ولا أستطيع الوصول إلى هدفي»، فإن الفكرة الإيجابية ستكون: «إنني قوي وأستطيع الوصول إلى هدفي» وليس «لست ضعيفاً وأستطيع الوصول إلى هدفي»).

7- ما أول ما قد تقومون به إن كان المعتقد الإيجابي البديل صحيحاً؟

8- نفذوه وراقبوا النتائج.

الفضل وردات الفعل

الفضل هو حكم يشير إلى وصولكم إلى نتيجة لم ترغبوا فيها. يفضل الأشخاص مراراً قبل النجاح، ولكنهم لا يستطيعون الوصول إلى هذا النجاح دون

المرور بتجارب فاشلة تعلموا منها. لذلك، فإنّ الفشل خطوة ضرورية في الدرب إلى النجاح.

هناك نتائج وردّات فعل تحصلون عليها وتتعلمون منها، وذلك مهم للغاية وفاعل إلى درجة عالية.

هناك الكثير من الأمثال التي تظهر استغلال بعض الأشخاص لردّات الفعل للوصول إلى النجاح. ستيفين كينغ هو أحد أهم مؤلّفي الروايات في العالم، ولقد باع أكثر من ثلاثمئة كتاب وتفوق ثروته المئتي مليون دولار. قبل نشر أيّ كتاب كان كينغ حاجباً في مصبغة ومن ثمّ علّم اللغة الإنكليزية في مدرسة في ماين. لم يكن راتبه عالياً، وقام في أوقات فراغه بالكتابة ولكن الناشرين لم يتجاوبوا مع أيّ من جهوده. ذات يوم، تضايق من الرفض ورمى الكتاب الذي كان يعمل على تأليفه. أخرجته زوجته تاييثا من القمامة وطلبت من كينغ المحاولة مجدداً. كان عنوان الكتاب «كاري» وتم نشره بعد ذلك وكان ناجحاً للغاية.

موزارت هو أحد أهم العباقر الموسيقيين ولكن الامبراطور فيرديناند عبر عن عدم إعجابه بأوبرا «زواج فيغارو». أينشتاين تعرّض أيضاً إلى رأي قاسٍ من قبل أستاذه الذي عبر له عن اعتقاده بأنّه لن يحقق أي نجاح في حياته.

الأشخاص الناجحون مستعدون للفشل مراراً وتكراراً إلى أن يصلوا إلى النجاح. يستغرق اكتساب أي مهارة أكثر من ألف ساعة من الدراسة، ومن المؤكّد أنّ هذه الساعات تحمل معها أوقاتاً صعبة. قد تشعرون بعدم الكفاءة وذلك أمر مخزٍ ومؤلم. إلا أنّ عليكم المثابرة وعليكم أن تتقبّلوا الفشل عدة مرات.

الخوف من الفشل

إنه خوف خيالي وهناك العديد من الوسائل للتخلص منه. بوسعكم اللجوء إلى تمارين الاسترخاء. يشير الخوف من الفشل إلى خوف من الخسارة، وبوسعكم اللجوء إلى التمرين على الصفحة 203 لمقاومة ذلك. عليكم اكتشاف التخييلات التي تمتلككم عند التفكير في الفشل وعليكم تغييرها، إضافةً إلى

الكلمات التي تقولونها لأنفسكم. أخيراً، عليكم الاعتماد على التمرين الذهني الخاص بما تريدون حصوله.

عند التفكير في الفشل تحضرون العقل للفشل وتجعلون من ذلك حقيقة.

إليك تمريناً أساسياً في البرمجة الذهنية للتجارب الحسية. يسعى هذا التمرين إلى التخلص من الخوف من الفشل في جميع الظروف.

تمرين لتحرير النفس من الخوف

الانتقال من الخوف من الفشل إلى اتخاذ الخطوات اللازمة

1- التفتوا إلى خوفكم. استرخوا وتنفسوا بحرية. لم تفشلوا حتى الآن. لم يقرّر أي شيء حتى الساعة.

2- فكّروا في هدفكم. كيف تتخيلونه؟ ما هي الصور التي تتخيلونها؟ راقبوا ذلك بدقة. إن لم تستطيعوا معرفة تفاصيل هذه الصور، حاولوا أن تتوقعوها. قد تتمحور التخيلات حول شعوركم بالخزي مع كلمة «فشل» مطبوعة على جبينكم. من حقكم الخوف من ذلك، ولكنه لم يحصل في الحقيقة.

3- راقبوا صوركم الذهنية وحاولوا فصل أنفسكم عنها. عندها، يتوقف الخوف عن السيطرة عليكم ويبدو وكأنه فيلم مخيف أو كوميدي.

4- حاولوا التلاعب بتفاصيل الصورة. يؤدي ذلك إلى منع التخيلات من التأثير عليكم. على سبيل المثال، كم يبلغ حجم الصورة؟ هل هي ملونة؟ هل هي متحركة أم ثابتة؟ تلاعبوا بهذه التفاصيل الحسية لتصبح:

- أصغر حجماً.

- غير واضحة.

- سوداء وبيضاء.

- ثابتة كالصور الفوتوغرافية.

تؤدي هذه التغيرات إلى تقلص تأثير التخيلات عليكم.

5- اصغوا إلى حديثكم الداخلي. إليكم الاحتمالات التي قد تقولونها باطنياً.

- لست كفواً.

- سأفشل.

- سيهزأ الناس مني.

- سأخطئ.

اصغوا إلى الصوت الباطني. هل هو صوتكم أو صوت الوالد أو الوالدة أو المعلمة؟

تلاعبوا بنبرة الصوت. اجعلوه أسرع وكأنه صوت شخصية من الرسوم المتحركة. اجعلوه أبطأ الآن إلى أن يصبح مضحكاً. أضيفوا بعض الموسيقى المضحكة. تلاعبوا بالصوت إلى أن تبدووا بالضحك عليه.

ما الهدف الإيجابي للصوت؟ هل ما يحاول إيحاءه أمر مهم؟ الهدف من الصوت يكون عادة منع الآخرين من السخرية منكم أو الحفاظ على الأمان أو تأكيد أنكم مجهزون بما فيه الكفاية. هذه أمور مهمة. غيروا التعابير لتصبح إيجابية. على سبيل المثال، قولوا: «سأبذل ما بوسعي» عوضاً عن «لست كفواً بما فيه الكفاية».

6- فليكن الهدف واضحاً. ما الذي ترغبون في حصوله؟

تخيلوا ما تريدون حصوله وأنتم منفصلون عن ذلك. حاولوا تخيله بشكل واضح مع الحفاظ على فصل النفس عن هذه التخيلات وكأنها شاشة ذهنية.

7- قوموا بالتمرين الذهني على الهدف. عند وصولكم إلى حالة من الرضى، تخيلوا عيش الظرف تماماً كما تريدونه أن يحصل، واستمتعوا بالأحاسيس التي ترغبون فيها؟

8- هل من خطوات إضافية عليكم اتخاذها ليصبح التخيل حقيقياً؟

9- ضعوا مخططاً لما عليكم القيام به، وليكن مؤلفاً من سلسلة خطوات توصلكم إلى الهدف. قد تضطرون إلى تعديل المخطط بعد أن تبدووا تطبيقه ولكن

عليكم أن ترسموا خطةً محددة. ما الخطوات التي عليكم اتخاذها ليصبح احتمال النجاح أكبر؟

لم تكن التخيلات المخيفة حقيقية. من الأفضل التفكير فيما تريدون تحقيقه لا فيما تخافون حصوله. عندها، تحضرون العقل للنجاح لا للفشل.

القلق حيال الأداء أمام الآخرين

يخاف الكثير من الأشخاص من التوجه إلى عدد كبير من الناس ويعاني عدد كبير من الممثلين والموسيقيين من خشية الصعود إلى المسرح. كما يعاني الرياضيون قبل المباريات. كلُّما كانت المسألة مهمة ازداد الخوف. يعاني بعض الأشخاص من الخوف عند التفكير في التحدث أمام حشد صغير من الناس الذين قد لا يرونهم مجدداً.

الخطوة الأولى للتخلص من هذا الخوف. عليكم أن تطرحوا على أنفسكم السؤال التالي: هل أستحق النجاح؟

إنكم تستحقون النجاح عندما تكونون قد تحضرتم بما فيه الكفاية. إن لم تكونوا جاهزين، فإنَّ الخوف في هذه الحالة يكون منطقياً. عليكم أن تتمرنا مراراً وتكراراً. عليكم التمرن مدة خمس دقائق على كل دقيقة من أدائكم أمام الآخرين. إن كنتم لا تعرفون كيفية القيام بذلك، الجؤوا إلى مساعدة شخص قد يدرىكم أو كتاب يعطيكم تعليمات عن كيفية تنظيم عملكم.

افترضوا أنكم قد تمرنتم بما فيه الكفاية. تعلمون عندها أنكم تستحقون النجاح ولكن الخوف ما زال يملككم ولا تستطيعون فهم السبب. ترغبون في النجاح وتعلمون أن الجمهور يريد أن تتجحوا أيضاً. (يرغب أي جمهور في الاستمتاع ولا يريدون فشل المؤدي أو العودة إلى المنزل بعد تجربة سيئة، خصوصاً إن كانوا قد دفعوا المال لشراء البطاقات).

الخوف من الأداء أمام جمهور هو نوع من المخاوف حيال المستقبل. إن كنتم قد تمرنتم بما فيه الكفاية وإن كنتم ما تزالون خائفين بالرغم من أنكم حاضررون، فعليكم عندها تطبيق التمرين التالي:

تمرين لتحرير النفس من الخوف

الخوف من الأداء أمام جمهور

- 1- التفتوا إلى الخوف. إنكم خائفون وهو شعور طبيعي ومنطقي ولا يشير إلى أنكم ستفشلون. يصاب أفضل المؤدين بالخوف قبل صعودهم المسرح.
- 2- استرخوا. تنفسوا بعمق وحاولوا الزفير مدة أطول من الشهيق.
- 3- ما الذي تتخيلونه؟ فكروا في الأداء الذي عليكم القيام به. كيف تتخيلونه؟ ما الصور التي تتخيلونها؟ إن لم تستطيعوا تحديد هذه الصور، حاولوا توقعها. قد ترون أنفسكم في موقف مخزٍ تتعرضون لسخرية الآخرين. من حقكم الخوف إن حصل ذلك ولكنه لم يحصل في الحقيقة.
- 4- افصلوا أنفسكم عن الصورة هذه. راقبوا أنفسكم في هذا الموقف. عندها، تتخطون الخوف.
- 5- تلاعبوا بتفاصيل الصورة. اجعلوها أصغر حجماً أو أقل وضوحاً. تلاعبوا بلونها وحركتها. لاحظوا أن ذلك يجعلكم تشعرون براحة أكبر.
- 6- استمعوا إلى صوتكم الباطني. وما الذي تقولونه باطنياً حيال الأداء؟ إليكم بعض الاحتمالات.
 - لست كفؤاً.
 - سيسخر الناس مني.
 - علي العودة إلى المنزل.
 - من المستحيل أن أنجح.
- 7- تلاعبوا بنبرة الصوت. اجعلوه أسرع أو أبطأ. أضيفوا الموسيقى أو الجؤوا إلى صوت شخص آخر. الجؤوا إلى جميع التغييرات التي تحتاجون إليها.
- 7- ما الهدف الإيجابي للصوت؟ ما الرسالة التي تستتجونها من هذا الصوت؟ قد يهدف هذا الصوت إلى الحيلولة دون تعرضكم للسخرية أو إلى التأكد من أنكم على أتم الاستعداد. غيروا الكلمات للتعبير عن الهدف الإيجابي.

- 8- حدّدوا هدف الأداء. ما الذي تريدون حصوله؟ تخيّلوا ما تريدون حصوله وأنتم منفصلون عن الموقف. تخيّلوه بشكل واضح ومفصل. حافظوا على كونكم منفصلين عن الحالة. راقبوا ما يحصل.
- 9- تمرّنوا ذهنياً. تخيّلوا عيش الحالة وما تريدون حصوله. استمتعوا بالأحاسيس التي تريدون الشعور بها.

تضخيم العوارض

هناك وسيلة تستطيعون اللجوء إليها للتخلص من الخوف من الأداء أمام جمهور. على سبيل المثال، حاولوا أن تتوتروا. إن تصبب العرق منكم حاولوا أن تعرقوا بشكل إضافي. إن كنتم ترتعشون حاولوا أن ترتعشوا بشكل إضافي. هذا تأثير مثير للاهتمام. عند محاولتكم الشعور بالأحاسيس التي تقلقكم، تبدأ بالاضمحلال. عندما تحاولون التخلص منها، كثيراً ما تكون النتيجة ازديادها. افترضوا أنكم استطعتم زيادة العوارض. يعني ذلك أنكم تسيطرون عليها. إن تمكنتم من تضخيم العوارض، عندها ترتاحون وتتحكمون فيها. بإمكانكم أيضاً أن تعترفوا بتوتركم. عندها، يفقد التوتر سيطرته عليكم. كثيراً ما يستمر ما تحاولون مقاومته.

التفكير في الفشل

عند تفكيركم في الفشل، ما التشبيه أو المجاز الذي تستخدمونه؟ اللغة مهمة في هذه الحالة إذ إنّها تشير إلى ما تشعرون به.

إليك بعض التشبيهات الشائعة التي يستخدمها الناس لوصف الفشل.

- الاختناق.
- الانهيار.
- الخسارة.
- الانفجار.
- السقوط.

ما العبارات التي تخطر في بالكم عند التفكير في الفشل؟ تشير هذه الكلمات إلى التوتر الجسدي ولذلك تستطيعون عند التفكير فيها تغيير استخدامكم للجسم والتلاعب بالخوف. تساعد اللغة على تغيير التفكير والحركات الجسدية.

بوسعكم تطبيق التمرين التالي أثناء الأداء أو قبله لمقاومة الخوف الذي قد يعرض نجاحكم للخطر.

تمرين لتحرير النفس من الخوف

تغيير الظواهر الجسدية

- 1- إن كنتم تفكرون في الفشل وكأنه اختناق، تنفسوا وابقوا رأسكم عالياً.
- 2- إن كنتم تفكرون في الفشل وكأنه تجميد، استرخوا وتخيلوا شعوركم بالدفء وكأنكم أمام مدفأة.
- 3- إن كنتم تفكرون في الفشل وكأنه انهيار، تخيلوا أنكم تبحثون عن الموارد التي تحتاجونها وأنكم تجدونها.

الخوف من الفشل والقلق حيال الأداء أمام الآخرين نوعان من المخاوف الخيالية ولكنها قد تكون شديدة إلى درجة تحول دون نجاحكم. كلما ازداد خوفكم، بات احتمال الفشل أكبر مما يؤدي بدوره إلى خوفكم بشكل أعمق. بوسعكم التخلص من ذلك الخوف من خلال تطبيق تمارين البرمجة الذهنية للتجارب الحسيّة.

ركّزوا على ما يدور داخلكم من أفكار وتخيلات وأحاسيس، حيث إنّ ذلك يساعدكم على النجاح.

