



## الفصل 13

### إعادة تكييف ذهنك - تجاوز التفكير الإيجابي: عملية الخطوات الأربع

#### أداة ممتازة لإعادة تكييف ذهنك: عملية الخطوات الأربع

يزخر هذا الكتاب بالعديد من الأمور البسيطة التي يمكنك القيام بها لتحسين ظروف حياتك المختلفة، ولكن ما ستتعلمه الآن هو الذي جعل مني شخصا شهيرا، ويمثل أفضل الطرق لإعادة تكييف ذهنك بحيث تحقق النتائج المرجوة، وأدعوه في الواقع "بعملية الخطوات الأربع". لو نجحت فعليا في إتقان جميع جوانب هذه العملية، وفهم أهمية كل منها، فستمضي في الطريق الصحيح لتجاوز أي من المشكلات أو التحديات في حياتك، وستعيد تكييف ذهنك وهو الأهم.

علمتني تجربتي أن هذه العملية لا يمكن أن تنجح بحق إن لم يتم فهم سيكولوجيتها، وكيفية ارتباط خطواتها بعضها بعضا، وأنها لا تعتبر عملية خطية بالضرورة. قد تكون عزيزي القارئ بحاجة إلى التنقل بين خطواتها من وقت لآخر، ولكن عدم فهمك التام لها سيجعل من استخدام أربع الخطوات تلك أمرا مستحيلا بالنسبة لك.

تصهر "عملية الخطوات الأربع" في بوتقتها كل ما أخبرتك به حتى الآن عن النجاح، والفشل، وعلم النفس، والسلوك الإنساني، وما يدعى بالحلول، وستكون بحاجة لإبقاء ذهنك منفتحا كي تفهم مغزى خطواتها الأربع. أخبرتك في فصول

الكتاب الأولى عن سبب خداع التفكير الإيجابي، وستتعلم الآن أن ذلك الخداع لا يكمن بجزئه الأكبر في التفكير الإيجابي نفسه، بل في تقديمه كحل بحد ذاته، وقد تفاجئ إن علمت أن إحدى خطوات العملية تشكل نوعا منه بالفعل، ولكنها ستكون عديمة الجدوى دون ثلاث الخطوات الأخرى، وعلاقتها بعملية التفكير الإيجابي.

### نقطة البدء المناسبة لعملية الخطوات الأربع

لقد أن الأوان كي تتعامل مع مشكلتك الكبرى، بالنظر إلى أن هذه العملية تهدف إلى تغيير أي سلوك أو عملية تفكير سلبية، فاجلب بعض الأوراق المسطرة، وما يمكنك الكتابة به، وتوجه إلى طاولة المطبخ.

تهدف هذه العملية إلى تغيير أي سلوك أو عملية تفكير سلبية.

كلما قمتُ بتقديم الاستشارات الشخصية، بدأت بتحضير جلستنا عن طريق تزويد المستشير بأربع أوراق مسطرة، وقلم للكتابة، حيث نضع الرقم 1 في الزاوية اليمينية العليا للصفحة الأولى، ثم نرسم دائرة حوله، ونقوم بالمثل في ثلاث الصفحات الأخرى، فافعل ذلك بنفسك الآن متبعا الخطوات ذاتها.

### إبقاء الأمور واضحة ومباشرة

تتمثل "عملية الخطوات الأربع" بمجموعة من التمارين المرتبطة بعضها بعضا، وتتم باستخدام أربع أوراق لإبقاء الأمور واضحة ومباشرة، ويمكن أن نشير في عدة مواضع لاحقة إلى الورقة الثالثة منها بينما نعمل على الخطوة الرابعة. قد يبدو مع مواصلتنا التقدم كمن ينتقل من ورقة إلى أخرى، ولكن الأمور ستجري بصورة حسنة إن حرصت على عدم المساواة بين كل من خطوات العملية الأربع، وما يقابلها من أرقام الأوراق.

✳ معلومة مفيدة: (كثيرا ما ترتبط قدرتنا على التعامل مع الرفض من عدمها بإدراكنا للكيفية التي يمكن أن ينظر بها الآخرون إلينا).

## يمكن للخوف أن يولد قوة هائلة

أذكر الكثير من القصص والأمثال طيلة محاضراتي، وفي أرجاء هذا الكتاب كافة، وتهدف جميعها إلى توضيح فكرتي بما يفوق الشروح الطبية المعتادة. لا تنس، بينما تقرأ المثال التالي، أن المساعدة في تدريب أحدهم على تجاوز رهابه (أو خوفه المرضي) تعد من أهم الطرق التي تمكنني من إظهار ما تتمتع به "عملية الخطوات الأربع" من قوة، وهو ما يفسر استخدامي الدائم لها. صحيح أنني لا أحمل إجازة في الطب، مع أنني أساعد الناس على تجاوز رهابهم، ولكن القضية لا تكمن هنا، بل في سعبي لأوضح مدى قوة تلك العملية بكل ما أمكنني من تأثير، ويعد مثال الرهاب نموذجيا في نظري لمساعدة الحضور على تلقي ما أحاول إيصاله إليهم من رسائل.

لا بد من ذكر أمر آخر يتمثل في أن علاج حالات الرهاب الجدية يتطلب في العادة من هو متمرس من المدربين "بعملية الخطوات الأربع"، ويتمتع بحصانة عاطفية قوية من المرض ذاته، لأن الأخير يتجذر - وهنا مكمّن خطورته - في أعماق عواطف ومعتقدات المصابين به. لا تملك الشخصية الرهابية في الحقيقة السيطرة العاطفية التي تمكنها من التنقل بين الخطوات الأربع، وهو ما نحتاجه جميعا لإحداث التغيير المنشود. لا شك أن "عملية الخطوات الأربع" قوية للغاية، ولكن أمراض الرهاب لا تقل عنها قوة، وبالرغم من أنك ستصبح قادرا على إحداث تغييرات قوية ومهمة في حياتك، فإن الكثير من الحالات تشهد أن المدرب المؤهل وحده من يستطيع مساعدة مرضى الرهاب الحاد على تجاوزه عبر هذه العملية.

أقوم خلال محاضراتي بإعطاء أمثلة حية مستخدما "عملية الخطوات الأربع" عن طريق انتقاء أحد الحاضرين من المصابين بحالات رهاب حادة، و"عكس" الأخيرة خلال دقائق. أحرص في الحقيقة على البحث عن أكثر الحالات تدهورا بين الحضور، بغض النظر عن مدة إصابتهم بالمرض، ولا أبالغ إن قلت إنني أحقق خلال ساعة، بفضل هذه العملية، ما يعجز الكثير من المعالجين عن القيام به خلال عام كامل من المعالجة التقليدية.

لا شك أن "عملية الخطوات الأربع" قوية للغاية، ولكن أمراض الرهاب لا تقل عنها قوة، وبالرغم من أنك ستصبح قادرا على إحداث تغييرات قوية ومهمة في حياتك، فإن الكثير من الحالات تشهد أن المدرب المؤهل وحده من يستطيع مساعدة مرضى الرهاب الحاد على تجاوزه عبر هذه العملية.

يتوجب عليك تحديد السبب الداعي إلى تغيير سلوكك، كي تُنجز الخطوة الأولى من العملية، وأستطيع التأكيد أن ذلك ليس بالسهولة التي يمكن أن يبدو عليها. ينبغي أن توجه السؤال التالي إلى نفسك، بعد اختيار ما تود تغييره في سلوكك: "لم يتعين علي تغيير هذا السلوك؟".

### خطوتك الأولى هي صفحتك الأولى

تتمثل الخطوة الأولى من العملية بكتابة السؤال التالي في قمة الصفحة الأولى: "لم يتعين علي تغيير هذا السلوك؟"، حيث تمثل الأخيرة الخطوة الأولى، وهكذا دواليك. يتعين عليك تاليا الإجابة عن هذا السؤال دون تدوين أجوبتك، لأننا نريد كتابة ما هو صحيح منها فحسب، وسأخبرك بتوقيت تدوينها.

توضح أربع الصفحات التالية ما يجب أن تحتويه صفحاتك، التي يترك لك الخيار بإعدادها، أو استعمال صفحات الكتاب ذاتها.

1

السلوك الذي أود تغييره ( أو التحدي الذي أرغب في مغالبتة):

.....  
.....

لم يتعين علي تغيير هذا السلوك؟

.....  
.....

2

المعتقدات أو الأفكار الممكنة (نقيض الصفحة الرابعة).

نتيجة كل فكرة نعمل وفقها:

.....

.....

تذكر: تتغير المشاعر آخرا.

3

المشاعر والتجارب الإيجابية الجديدة:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4

المعتقدات أو الأفكار المفيدة:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

يملك معظم الناس ما يعتقدون أنه إجابات رائعة عن السؤال السابق "لم يتعين علي تغيير هذا السلوك؟"، ولكنك لن تتجح بعملية التغيير ما لم تكن أسبابه قوية ومقنعة.

اسمحوا لي أن أوضح الأمر على النحو التالي: لو افترضنا أنني أتحدث إلى ألف من المدخنين وأسألهم: "كم عدد الراغبين منكم بالإقلاع عن التدخين؟"، ويجب معظمهم بأنهم يودون القيام بذلك، ثم أطلب منهم كتابة الأسباب التي تدفع كلا منهم إلى تغيير تلك العادة، فلا أستبعد أن تكون أسبابهم قوية ومقنعة لأن العديد من الناس - وهو ما دلتني عليه تجاربي - يرغبون في تحسين ذواتهم، ولكنهم يفتقرون إلى الفهم الكامل لكيفية عمل أذهانهم، ويعتقدون ببساطة أن الأسباب يجب أن تتوفر لكل شخص، بحيث يُسأل عنها بشكل تلقائي.

يملك العديد من أولئك المدخنين على الأرجح عشرات الأسباب التي تدفعهم للتغيير، ولكن ذلك لا يكفي مع تقديرنا له، فوجود أسباب التغيير لا يعني حدوثه فعليا، ولكنها تشكل البداية على الأقل.

### لا يعني وجود أسباب التغيير حدوثه فعليا.

فلنمض في فرضيتي بصورة أبعد بحيث أختار اثنين من أولئك المدخنين، وأصعدهما إلى خشبة المسرح، وأطلب رؤية لائحتي أسبابهما، لأكتشف أن إحداهما تحوي سببا واحدا للإقلاع عن التدخين، مقابل أربعين في الأخرى.

من يمتلك حظوظا أفضل في الإقلاع عن التدخين برأيكم؟. ينبغي توخي الحذر عند الإجابة عن هذا السؤال، فالمنطق يشير بوضوح إلى أن لائحة الأربعين سببا هي الأوفر حظا، ولكن المفارقة تكمن في أن عدد الأسباب التي سجلتها في صفحتك الأولى لا يؤثر في فرص نجاحك من عدمها، لأن قوة الأسباب هي من يحدد تلك الفرص في المقام الأول، وهكذا يمكن لصاحب سبب التغيير الأوحدهم أن يبرز في أدائه صاحب الأسباب العديدة الأخرى، لأنه وضع من القوة، والإقناع، والقيمة في سببه ما يفوق أسباب نظيره مجتمعة.

وهكذا يمكن لصاحب سبب التغيير الأوحاد أن يبرز في أدائه صاحب الأسباب  
العديدة الأخرى.

أقول للمستشير أثناء الجلسة - حين ينهي العمل على صفحته الأولى، وأعقب  
على ما كتبه من أسباب فيها - أقول له إن ما كتبه لا يعدو بالنسبة لي أكثر من  
مجرد كلمات مدونة على قطعة من الورق لا وزن لها! لا يمكنني الجزم في الحقيقة  
بأنها ستبقى كذلك، أو أن مستشيرى سيوظفها لإحداث التغيير في حياته، دون  
إكمال "عملية الخطوات الأربع" معه، لأن الأمور تتضح تماما مع تقدمنا في العملية،  
وسأوضح كيفية تحديد ذلك أثناء متابعة خطواتنا.

حان الوقت كي تكتب أجوبتك عن سؤالي الصفحة الأولى (ما الذي تود تغييره،  
ولماذا؟)، فقم بذلك الآن خلال دقائق، واحرص على إبقاء الصفحة الأولى بمتناولك  
عند الانتقال إلى الخطوة الثانية، لأننا سنعود إلى الخطوة الأولى من وقت لآخر  
طيلة قيامنا بالعملية. لا تتردد في تدوين أي من النتائج التي تكرها في حياتك،  
وسلوكياتك المؤدية إليها.

### خطوتك الثانية هي صفحتك الرابعة

فلنقم الآن بتنفيذ الخطوة الثانية التي تقابلها صفحتك الرابعة لا الثانية، وبما  
أننا ناقشنا في السابق أهمية الإقرار بالحاجة إلى التغيير، فسيتعين علينا في  
الخطوة الثانية معرفة الكيفية التي تمكنا من تمييز الأفكار السلبية في ذهننا،  
وكتابتها كي نحاول تغييرها بفاعلية.

يعتبر تحديد أفكارك المقيدة ضروريا لتجاوزها، ومن المهم أن تدرك وجود  
نتيجة لكل ما تعمل وفقه من أفكار، وأن كل النتائج تقريبا في حياتنا (إن كانت على  
الصعيد المالي، أو الجسدي، أو الذهني، أو العاطفي) تتبع من عملية تفكيرنا، فإن  
تملكنا فكرة سلبية وكافأناها، فستكون النتيجة سلبية في العادة، والعكس هو  
الصحيح. تتمثل غاية صفحتك الرابعة في تحديد أفكارك السلبية التي تكافئها،

فتعود عليك بما يماثلها من نتائج، وينبغي علينا، قبل أن نحاول تغيير السلبي إلى ما هو أكثر إيجابية، أن نعمل على معرفة ما توحى به أفكارنا السلبية، والنتائج التي تولدها. يمثل ما تكتبه في الصفحة الرابعة الأشياء التي تشغل حيزا من ذهنك، وينبغي عليك التخلص منها.

**تتمثل غاية صفحتك الرابعة في تحديد أفكارك السلبية التي تكافئها، فتعود عليك بما يماثلها من نتائج.**

تحتاج الصفحة الرابعة بالطبع إلى ما يعنونها، فاكتب العنوان التالي: "المعتقدات أو الأفكار المقيدة"، واعلم أن الوقت قد حان لكتابة ما يجول بذهنك على الورق. وكما أذكر في محاضراتي، فإنني أستخدم "عملية الخطوات الأربع" هذه لمساعدة مرضى الرهاب في التخلص منه، وبما أن الحضور يتضمنون في العادة من هو مصاب برهاب العناكب الحاد، فكثيرا ما أستخدم هذا الرهاب في شروحي. لا بد من القول مجددا إن من يصابون بحالات الرهاب الحادة والمتجذرة لا يتمكنون في العادة من القيام بذلك بمفردهم، ويعود السبب الرئيس في ذلك لافتقارهم على وجه التحديد إلى السيطرة العاطفية المناسبة على استجاباتهم الرهابية، لعجزهم عن التفكير بعقلانية.

أقوم بتوجيهه سلسلة من الأسئلة بغية تعرية عملية التفكير أو الحالة الذهنية التي تسبب مرض الرهاب، وأطالب الشخص، قبل البدء في توجيه أسئلتي، بأن يحاولوا التفكير بأجوبتها بشكل منطقي لا عاطفي. قد أوجه لهم فيما بعد السؤال التالي: "لو قمتُ بإحضار عدد من العناكب أمامكم، فما الذي سيجول بخاطركم؟"، وبالنظر إلى أن الرهاب قوي جدا، فإنني أطلبهم منذ البدء بالتفكير بمنطقية، لأن صاحب الذهن الرهابي لا يستطيع مجرد التفكير بوجود إحدى العناكب قربه، فما بالكم بمجموعة منها.

ولكنني أتمكن من الحصول على بعض الأجوبة حين أجعلهم يفكرون ولو للحظة في إمكانية وجود بعض العناكب قريبهم. لقد فعلت ذلك كثيرا بحيث أصبحت الأجوبة معتادة بالنسبة لي: "سوف تزحف علي"، أو "يتعين علي الصراخ والهرب"، أو "سوف تهاجمني!".

أؤكد على الرهابيين، حين ألاحظ أنهم يترددون قبل الإجابة عن أسئلتني، أنني لا أكرث إن اتسمت أجوبتهم بالسخف، أو الغباء، أو السلبية، أو اللاعقلانية لأن المهم بالنسبة لي يتمثل بوجود الجواب بحد ذاته، كي أجد ما أبدأ منه، ولا تنسوا مرة أخرى أن مكافأتهم لأفكارهم السلبية هي ما تعود عليهم بمثيلاتها من النتائج. ستتضمن الصفحة الرابعة كل معتقداتهم المقيدة، وأفكارهم السلبية التي تمنعهم من إمساك، أو لمس، أو حتى النظر إلى العناكب.

يتمثل ما يدعو للدهشة هنا في أنك ستصاب برهاب العناكب على حد سواء، وإن كنت لا تهابها حقا، إن أخذت في تصديق الأفكار ذاتها: "سوف تزحف علي، سأصرخ وأهرب"، وسوف تتصرف في تلك الحالة بما يفعله مرضانا تماما. لا يتصرف الناس في الحقيقة إلا وفق تفكيرهم مع كل ما يبدو عليه من لا منطقية، ومع علمهم التام بافتقاره لأية مصداقية، ولا يفعلون ذلك دون أدنى شك إلا نتيجة تصديقهم لتلك الأفكار اللاعقلانية، وعليه فإن تغيير عملية التفكير السلبية هو الذي يؤدي إلى تغيير النتائج في نهاية المطاف.

**يؤدي تغيير عملية التفكير السلبية إلى تغيير النتائج في نهاية المطاف.**

### تمنحك الخطوة الثالثة القوة

ستكون بحاجة لإعداد صفحتك الثانية لأنها تشكل نقيض الصفحة الرابعة، ويجب أن تعنون الصفحة الثانية "بالمعتقدات أو الأفكار الممكنة" عوضا عن "المقيدة". لا تنس مجددا أننا نخرج بنتيجة من كل فكرة نعمل وفقها، فإن تصرفنا وفق ما هو

ممكّن من الأفكار، فسنحصل على مثيلاتها من النتائج (تتمثل الفكرة الممكّنة في محاضراتي بإمساك العنكبوت بشكل فعلي). يتعين عليك الآن البحث عن بعض الأفكار الممكّنة خلال دقائق، ويفترض بذلك أن يكون سهلا نسبيا، لأنه لا يشكل سوى نقيض لما كتبتة في صفحتك الرابعة.

جاءت أولى أفكار الرهابيين في الصفحة الرابعة على النحو التالي: "سوف تزحف العناكب علي"، فما هي فكرتهم الإيجابية أو المعاكسة إن صح القول؟. إنها: "لن تزحف العناكب علي"، ولكن هل يمكن أن يكون ذلك صحيحا بالمجمل؟. نعم إن استخدمنا عنكبوتا مطاطيا أو ميتا، ولكنني أستخدمه حيا في محاضراتي لمساعدتهم على تبني فكرة بديلة يضعونها في صفحتهم الثانية مثل: "إن زحفت العناكب علي فلا ضير في ذلك". قد تتساءل عزيزي القارئ في هذه اللحظة عن سبب استخدامي للعناكب الحية. حسنا، إنني أقوم بذلك لأن العنكبوت الحي يمكن أن يزحف بالفعل على يد المريض، ولن تكون فكرة "لن تزحف العناكب علي" معقولة في تلك الحالة، وإن حاولنا استخدامها في المرحلة التي أضع فيها العنكبوت على يد المريض، ثم يزحف بالفعل، فلا يستبعد أن يتخيل المريض فيما بعد أن بمقدور العنكبوت الطيران لإيذائه!.

تمثلت فكرة الرهابيين الثانية في الصفحة الرابعة بالتالي: "سأصرخ"، ويمكن أن نسيطر على مثل تلك الفكرة، بالنقيض من سابقتها (زحف العنكبوت)، ونواجهها بفكرة معاكسة مباشرة: "لن أصرخ". جاءت فكرة الرهابيين الثالثة كالتالي: "سيتعين علي الهرب"، وهي ما يمكن السيطرة عليه، بشكل مباشر أيضا، عن طريق طرح الفكرة التالية في الصفحة الثانية: "لا يتعين علي الهرب لأنني أملك السيطرة".

### مسائل تتعلق بالمنطق

تسيطر الأفكار المقيدة على الإنسان مع أنها يمكن أن تعتبر سخيطة وفق المنطق، وستحتاج الاعتماد على الأخير كي تغير من تلك الأفكار، فاحرص على أن تكون أفكارك الممكّنة الجديدة معقولة ومستمدة من المنطق، كي تستفيد من قوته في مساعدتك على التغيير.

## تسيطر الأفكار المقيدة على الإنسان مع أنها يمكن أن تعتبر سخيفة وفق المنطق.

تمثلت فكرة الرهابيين الأخيرة في الصفحة الرابعة بالتالي: "سوف تهاجمني العناكب!". يمكن أن تحمل هذه الفكرة شيئاً من الخداع حيث يتمثل نقيضها في عبارة: "لن تهاجمني العناكب"، وقد تكون الأخيرة صحيحة أو خاطئة، ويمكن استخدامها في الحقيقة لو افترضنا، على سبيل المثال، إمكانية امتلاك عنكبوت أليف ما أدى أحداً على الإطلاق.

لا يمكن السيطرة، لسوء الحظ، على بعض حالات الرهاب بحيث تكون استجابة أصحابها معقولة ومنطقية، ولو كان أحدهم مصاباً برهاب الكلاب مثلاً، وخيلت له عملية تفكيره السلبية أن "الكلاب سوف تهاجمه"، فلا يمكن أن نقول له ما هو نقيض ذلك: "لن تهاجمك الكلاب"، لأن بعضها يهاجم الناس فعلاً، وقد نستطيع تحويل النقيض بحيث يصبح كالتالي: "لا تهاجم جميع الكلاب الناس، ويمكنك الاقتراب مما هو أليف منها". ستكون بحاجة إلى الاعتماد على شيء من الحس السليم كي تأخذ ما كتبته في صفحتك الرابعة، وتحوله إلى عبارة ممكنة، ومناقضة، وملائمة تدونها في الصفحة الثانية.

لا تسمح للرهاب بالسيطرة عليك، فيما يتعلق بهذا الصدد، لأن ما أخبرتك به للتو يمكن أن ينجح مع أي من السلوكيات أو الأفكار التي تود تغييرها.

أخبرتك منذ البدء أنني سأزودك بالأدوات المناسبة، وبالرغم من أن "عملية الخطوات الأربع" تشكل بحد ذاتها أداة ممتازة، فقد اكتشفتُ أداة أخرى متمثلة في عبارة معينة يمكن أن تضاف إلى الصفحة الثانية، كعبارة داعمة تتألف بكل بساطة مما يلي: "لا مشكلة". تتمثل الغاية من ذلك في جعل الأفكار الواردة في الصفحة الثانية بمثابة أفكارنا الحقيقية، التي تحل محل مثيلاتها المقيدة في الصفحة الرابعة، وإن آمن الشخص بعدم وجود مشكلة حول الأمر الفلاني، فلن يمثل الأخير مشكلة بالفعل.

لقد أصبحنا جاهزين في هذه المرحلة للعمل على إحداث تغييرات حقيقية وملائمة.

وبالرغم من أن "عملية الخطوات الأربع" تشكل بحد ذاتها أداة ممتازة، فقد اكتشفتُ أداة أخرى متمثلة في عبارة معينة يمكن أن تضاف إلى الصفحة الثانية، كعبارة داعمة تتألف بكل بساطة مما يلي: "لا مشكلة".

تعد الأمور سهلة نسبيا حتى الآن، وتتمثل بمعرفة الأسباب التي تدفعك للتغيير - أو ما تعتقد أنه يجعلك راغبا في التغيير على أقل تقدير - وتحديد الأفكار السلبية التي تمنعك من التغيير، وتحويل الأخيرة إلى إيجابية مناقضة.

أذكر أنني قرأت قبل سنوات عديدة كتاب (Psycho-Cybernetics) للدكتور ماكسويل مالترز الذي تحدث فيه عن الجهاز العصبي، وعجزه عن التمييز بين الحقيقة والخيال، وما ثبت طبيا من أن من يمارسون التجارب الذهنية كثيرا ما يستفيدون منها كما لو عاشوها على أرض الواقع. إنه لكتاب عظيم بحق، وملئ بالمعلومات والحقائق حول هذا الموضوع، ويعد فهم الحقيقة السابقة حول الجهاز العصبي من الأهمية بمكان لأنها تمكّنك كثيرا إن استطعت تطبيقها.

تتمثل حقيقة أخرى في أن الناس يحرصون في العادة على اتباع أسهل الطرق، وتمكنني هاتان الحقيقتان أثناء المعالجة الحية للرهاب - وغيري ممن يستخدمون "عملية الخطوات الأربع" - من اتباع أسهل الطرق لتجاوز العقبات في مخيلة المريض، كخطوة أولية للقيام بذلك فعليا.

أقوم خلال محاضراتي بتوجيه السؤال التالي للرهاييين: "لو افترضنا أن غايتكم تتمثل بإمساك عنكبوت ما، فهل تفضلون إمساكه حقيقة أو في ذهنكم؟".

لا أعتقد أن إجاباتهم تخفى على أحد، فجميعهم يرغب على الدوام بإمساك العنكبوت الخيالي في أذهانهم لأن ذلك يمثل أسهل الطرق، ولكن هل سيكون لذلك فائدة تذكر؟ بكل تأكيد!.

فلنقم بتجربتنا الخاصة لإثبات ذلك عوضا عن الاستشهاد بكتاب الدكتور مالتز: لو تخيلنا للحظة أن أظافري طويلة، وأني أحك بها إحدى ألواح الكتابة، فلا بد أن يثير هذا الأمر انزعاج البعض - بالنظر أن الجهاز العصبي لا يميز في كثير من الحالات بين الحقيقة والخيال - ولا بد أن يولد ردة فعل لدى من تخيلوا ذلك في ذهنهم، بالرغم من عدم واقعيته، لأن الجهاز العصبي يستجيب لما هو خيالي بطريقة استجابته للواقع نفسها.

### كثيرا ما يعجز الجهاز العصبي عن التمييز بين الحقيقة والخيال.

تستطيع عبر إعداد، وتدريب، وبرمجة جهازك العصبي القيام بالشيء ذاته فيما يتعلق بذهنك، وتعامله مع العالم الواقعي. سأورد المثال البسيط التالي لمساعدتك على تشرب الفكرة: لو افترضنا أنك كنت وحيدا في غرفتك، وأني تسلفت إلى مسافة قصيرة قريب، ثم صرخت بصوت مرتفع لإخافتك، فلا بد أن تقفز، أو تصرخ، أو تعبر بأي من الأشكال عن فزعك كما يفعل معظم الناس في تلك الحالة، ولكن ماذا لو أعلمتك مسبقا بأنني سأصرخ بالصوت المرتفع ذاته لإخافتك حين تتطفئ الأنوار، وكررت هذا الأمر عدة مرات على مسامعك؟ إن أغمضت عينيك وتخيلت الموقف فسيصيغ جهازك العصبي استجابتك بشكل مختلف وأقل تأثير، في حال قمت بأي استجابة أصلا.

أهدف في محاضراتي إلى تدريب الناس، وإعداد أجهزتهم العصبية وأذهانهم لتعديل استجاباتهم بصورة تدريجية - وطريقة تفكيرهم فيما بعد - بحيث يتمكنون من الإمساك بالعنكبوت في نهاية المطاف.

تستطيع عبر إعداد، وتدريب، وبرمجة جهازك العصبي القيام بالشيء ذاته فيما يتعلق بذهنك، وتعامله مع العالم الواقعي.

أدفع الرهابيين من الحضور إلى التركيز على الصفحة الثانية (الأفكار الممكنة)، وعبارة "لا مشكلة" على وجه التحديد، وأخبرهم بأنني سأطرح سؤالاً ما، وأن أجوبتهم عنه يجب أن تتمثل بالعبارة الأخيرة، وأطبق ذلك بالفعل لغرض التأكيد.

أوجه السؤال التالي فيما بعد (وهم يمدون أيديهم باتجاهي): "حسناً، سأقوم بعد برهة، وليس الآن، بوضع عنكبوت في أيديكم، فهل يمثل ذلك مشكلة؟".

يجد المصابون بحالات رهاب شديدة الكثير من الصعوبة في نطق الجواب المتمثل بعبارة "لا مشكلة"، ويتوقفون في العادة لفترة طويلة قبل لفظ تلك العبارة، التي تخلو من الإقناع حين يقولونها لأن لغة جسدهم تشير بوضوح، وبعكس منطوقهم، إلى أن وضع العنكبوت في أيديهم يمثل مشكلة كبيرة بالنسبة لهم.

ينص واقع الحال على أنهم يكذبون حين يلفظون عبارة "لا مشكلة"، فهل يشكل ذلك بداية متعثرة للتغيير؟ بالطبع لا.

### مبرر الكذب المتعمد على أنفسنا

لنتحدث عن موضوع الكذب أولاً: لم يسبق لهؤلاء الرهابيين أن قالوا "لا مشكلة"، فيما يتعلق بإمساك العناكب، طيلة العشرين أو الثلاثين سنة الماضية التي عاشوا رهابهم خلالها بأشد حالاته، ولا شك أن شعورهم الحقيقي يناقض إجاباتهم تماماً، فقد علمنا ماهية ذلك الشعور عبر إجاباتهم في الصفحة الرابعة: "سأصرخ، سأهرب، وسيهاجمونني"، بينما يقولون الآن "لا مشكلة"، وبالرغم من أنهم يكذبون في ذلك، ويستعملون التفكير الإيجابي، ولكنهم يتقدمون بشكل تدريجي، وإن كان بطيئاً، بالنظر إلى طول مدة عجزهم عن الإجابة بعبارة "لا مشكلة" في السابق.

لا نعني الخداع بقولنا كلمة "الكذب" هنا، بل بكل بساطة أننا نقول ما يناقض شعورنا أو اعتقادنا الفعلين، وكثيراً ما لا يمثل الأخيران الواقع أو الحقيقة، ويرتكزان بالمجمل على عواطفنا التي تسيطر على حياتنا، وتفرض علينا الارتهان لها، وهو ما يدعونا إلى الكذب لنتحرر من سيطرتها، و"نُزيف" حالتنا الذهنية كبداية

للكثير مما ينبغي عمله بعد، ولكن أنصار التفكير الإيجابي يكتفون بذلك، ويمنعون حدوث التغيير الحقيقي بالتالي. لا يعد تغيير الكلمات السلبية في الصفحة الرابعة إلى ما هو إيجابي منها في الصفحة الثانية، وقول تلك الكلمات أو المعتقدات الإيجابية الجديدة بصوت مرتفع، لا يعد كل ذلك سوى جزء من خطة الحل الكبيرة، ويمكن أن نقول، لحسن الحظ، إنك تسير الآن على الطريق الصحيح لجعل التفكير الإيجابي حلاً أعم وأشمل لمشكلاتك.

**نحتاج الكذب كي نتحرر من سيطرة عواطفنا، و"تُزيف" حالتنا الذهنية كبدائية للكثير مما ينبغي عمله بعد.**

يجب ألا ننسى، مع كل ما سبق، أن التفكير الإيجابي لا يدوم طويلاً كما الطلاب الذي يرش على الصدا، وأن عبارة "لا مشكلة" التي تمثل ذلك التفكير يمكن ألا تصمد لأكثر من دقيقة لمن يعانون حالات الرهاب الحادة، ولكن هذه الدقيقة هي ما تحتاجه بالفعل للبدء في الاتجاه الصحيح.

يتعين عليك في هذه المرحلة أن تضيف إلى صفحتك الثانية أداتين جديدتين، تتمثل أولاهما في فكرة "تجاهل مشاعرك حين لا تتناغم مع أهدافك" لأنها نيرة للغاية، وتساعد في ربط خطوات العملية الأربع، وانسجامها.

تتحدث تلك الفكرة عن المشاعر الواردة في الصفحة الرابعة، وهي كل ما نختبر من مشاعر سلبية، وعن الأهداف المذكورة في الصفحة الأولى متمثلة بعبارة "لم يتعين علي تغيير هذا السلوك؟"، وعن أن عدم تجاهل المشاعر السلبية تلك يعني مكافأتها، وهو ما يزيد من تعقيد مشكلاتنا، ويوجب علينا العمل لوضع حد لها، وهذا ما تقوم به "عملية الخطوات الأربع" بالضبط، حيث يمكننا الاعتماد على تفكيرنا للتقدم في تطبيقها، والبدء في تجاوز المشاعر السلبية الواردة فيها عن طريق تجاهل تلك المشاعر.

يرتهن معظم الناس إلى مشاعرهم لسوء الحظ، فإن كانت مشاعرنا (السلبية المعتادة) متعارضة مع أهدافنا (الإيجابية)، وواصلنا مكافأتها، فسيتعذر إحداث التغيير المطلوب في حياتنا نتيجة العرقلة التي تسببها تلك المشاعر (المبرمجة سلبيا).

وبالرغم من أن معظمنا قد نشأ على الصدق وعدم الكذب، وحرص على الالتزام بذلك ما استطاع، فإن الكذب على أنفسنا سيكون ضروريا في هذه العملية لتجاوز مشاعرنا السلبية المقيدة، ويعد ذلك بمثابة تحد حقيقي في نظري.

**يتعذر إحداث التغيير المطلوب في حياتنا نتيجة العرقلة التي تسببها تلك المشاعر (المبرمجة سلبيا).**

تخيل لو كنت برفقتي في المكتب، وطلبت منك القفز على الطاولة، وإظهار الحماسة بقول التالي: "مرحى، هذا رائع جدا"، فهل يمكن أن تشعر بالارتياح إزاء القيام بذلك؟ بالطبع لا.

ولكن لنفرض الآن أنني أعطيتك مليوناً من الدولارات، وسألتك القيام بالأمر ذاته، فهل يمكن أن تشعر بارتياح أكبر إزاء القيام به؟ أعتقد ذلك. يتمثل ما حدث، في الحالة الأولى، بأنك لم تشعر برغبة في القفز على الطاولة، مما دفعك إلى القيام بما يناقض شعورك الذي ربما أوحى لك بالتالي: "ما هذا الغباء؟"، ما الذي يمكن أن يدفعني إلى القفز على هذه الطاولة، وإظهار الحماسة الزائفة؟". سيناقض هذا التصرف حقيقة شعورك بكل تأكيد، ولن تحس بالارتياح إزاء القيام بما يناقض ذلك الشعور.

ستشعر بالكذب على نفسك كلما تصرفت بما يناقض شعورك، وبما أنك نشأت على الصدق معظم حياتك، فستكافئ شعورك بالنتيجة، وتتوقف عما تقوم به قائلاً: "ما هذا الغباء؟"، سأقفز عن الطاولة حالا"، ولكن بقاءك عليها، و"تزييف" الموقف سيولد سلوكيات جديدة تقودك إلى عدم الشعور بالغباء في نهاية المطاف.

**ستشعر بالكذب على نفسك كلما تصرفت بما يناقض شعورك.**

نشبه في طبيعتنا إلى حد ما لعبة السيارات في مدينة الملاهي، حيث يصدنا أحدهم من اليمين، فنذهب ذات الشمال، وتأتينا الصدمة من الخلف، فتوجه إلى الأمام وكأنا نفتقد السيطرة بالملق، وعليه يمكن اعتبار عملنا في الصفحة الثانية (أو الأفكار الممكنة) مماثلاً لتزويد سيارتنا بالكوابح على أقل تقدير.

نشعر بالحزن أو السعادة في كثير من الأحيان، ونتصرف وفق شعورنا هذا، فما الذي يمثل التحدي في الشعور بالحزن، والتصرف بسعادة في الوقت ذاته؟ إنه عدم الارتياح في تصنعك السعادة أثناء حزنك، أو قفزك على الطاولة مع شعورك بسخف وغباء ذلك. كلما تصرفت بعكس ما تشعر به، كلما شعرت بالكذب على نفسك - إن بالوعي أو غيره - واستتجت أن سلوكك خاطئ، وعدت بالتالي إلى حزنك، وهو ما يكافئ، لسوء الحظ، ويعزز مشاعرك السلبية الواردة في الصفحة الرابعة.

تتمثل الأداة الأخرى، التي يتعين عليك إضافتها إلى الصفحة الثانية، في العبارة التالية: "تغيير المشاعر آخرًا".

توضح هذه الحقيقة سبب الصعوبة الكبيرة الكامنة في إحداث التغيير، وستكتشف، بينما تحاول القيام بالأمر الأخير، أن الكلمات تمثل أول وأسهل ما يمكنك العمل على تغييره، فقد كان الانتقال من المعتقدات أو الكلمات السلبية في الصفحة الرابعة إلى الإيجابي منها في الصفحة الثانية، كان أمراً بسيطاً بالنسبة لك، بحيث تتمثل بقية المهمة في مجرد الانتقال السهل المماثل إلى التفكير الإيجابي لا أكثر.

تذكر على الدوام، بينما تردد كلمات الصفحة الثانية الإيجابية والمناقضة لشعورك الحقيقي في الصفحة الرابعة، تذكر على الدوام أنك لا تصدقها، وأنت تنفي وجود المشكلات مع شعورك بوجودها لأن الكلمات تتغير أولاً، والمشاعر آخرًا.

سترغب بشدة في مكافأة مشاعرك السلبية الواردة في الصفحة الرابعة، بينما تتقدم في خطاك وتحاول أن تتجاهل أو تقاوم تلك المشاعر. لا بد أن تستعين بالمنطق، وفهم العملية كيلا تقوم بذلك لأن المشاعر السابقة لا تتغير في التو واللحظة بل في النهاية، ويعد هذا الأمر غاية في الصعوبة لأننا اعتدنا مكافأة مشاعرنا السلبية منذ زمن طويل.

يتعين عليك الاستعانة بفهمك لحقيقة أن المشاعر تتغير آخراً، كي تحظى بدفعة ذهنية إضافية تمكنك من الصمود في مقاومة وتجاهل مشاعرك السلبية الواردة في الصفحة الرابعة، حتى تتلاشى. سيحدث ذلك بالفعل في نهاية المطاف، ويمكنك من تبني مشاعر جديدة، وإعادة تكييف ذهنك.

يتعين عليك الاستعانة بفهمك لحقيقة أن المشاعر تتغير آخراً، كي تحظى بدفعة ذهنية إضافية تمكنك من الصمود في مقاومة وتجاهل مشاعرك السلبية الواردة في الصفحة الرابعة، حتى تتلاشى.

تذكر أنك تكون على قناعة بكل ما يرد في الصفحة الرابعة حين تبدأ "عملية الخطوات الأربع"، وهو ما يشكل السبب الرئيس لمشكلاتك، وصعوبة إحداثك التغيير. يتمثل التحدي الحقيقي التالي، بعد تحويل عبارات الصفحة الرابعة السلبية إلى ما هو إيجابي منها في الصفحة الثانية، يتمثل في إجبار أنفسنا على تصديق ما يرد في الأخيرة. إن لم نفلح في فهم كيفية تغيير الأفكار السلبية، واتخاذ الخطوات الكفيلة بذلك، فلن يعدو ما هو موجود في الصفحة الثانية أكثر من كونه تفكيراً إيجابياً، وهو ما لا يمكن أن ينجح وحده، مما يحتم عليك الالتزام به كما يرد في "عملية الخطوات الأربع" دون الانخراط بحيثياته كلية، أو تضخيم دوره المحدد في تلك العملية.

### التحقق من تكييفك الجديد لذهنك

ستتمكن من التقدم بخطى حثيثة في حياتك إن أكدت على أن المعتقدات الجديدة في صفحتك الثانية حقيقية، وأن المقيدة القديمة قد ولت من غير رجعة، ولكنك ستكون بحاجة إلى معرفة كيفية التي تؤكد بها على قبولك لمعتقداتك الجديدة، حين تبدأ تطبيق "عملية الخطوات الأربع"، فما الذي يمكن أن يعلمك في تلك الحالة بأنك لم تعد تصدق كلماتك الواردة في الصفحة الرابعة، وأنت بدأت في تصديق مثيلاتها في الصفحة الثانية؟، وكيف يمكن أن تعرف أنك صدقت أياً من

الأفكار، وتبنيها بصورة فعلية؟. يكمن الجواب ببساطة في ما يطرأ عليك من تغير حقيقي حين تتناغم كلماتك مع مشاعرك.

إياك أن تتسى أن هدفك يتمثل في مناغمة مشاعرك مع تفكيرك الإيجابي، وستلحظ في تلك اللحظة فحسب مدى التغيير المباشر والدائم الذي يطرأ على سلوكك، ويمكنك من معرفة أنك صدقت الفكرة الفلانية، وتبنيها فعليا.

يكمن الجواب ببساطة في ما يطرأ عليك من تغير حقيقي حين تتناغم كلماتك مع مشاعرك.

### دفع المشاعر إلى التغير

يتعين علينا التركيز في هذه المرحلة على مناغمة مشاعرنا مع كلماتنا، وتتمثل طريقة القيام بذلك في العبارة التالية: "تجاهل مشاعرك حين لا تتناغم مع أهدافك". لقد بدأنا بالفعل في تجاهل مشاعرنا باستخدام الكلمات، وتتمثل الخطوة التالية في كيفية قول تلك الكلمات وكأننا نؤمن بها، وهو ما يساعدنا في "تزييف" حالتنا الذهنية.

لنفرض أنني أقف على خشبة المسرح، وأطالب أحد الرهابيين بقول عبارة "لا مشكلة" كرد على السؤال التالي: "إن وضعت عنكبوتا في يدك، فهل يمثل ذلك مشكلة؟"، فإن جاءت إجابته بالنفي، فسيشكل ذلك بداية عظيمة بالنسبة له، ولكن كيفية قوله لتلك الإجابة ستكون غاية في الأهمية. لا أخفيكم أن معظم الرهابيين يبدوون كمن يتكلم من بطنه في تلك الحالة، فذهنهم لا يؤمن بما يقولونه، ويعلم أنهم لا يعنون، وهو ما يستدعي "تزييف" حالتهم الذهنية بعض الشيء.

لا أكون في العادة على معرفة مسبقة بأي من الرهابيين الذين أصعدهم على خشبة المسرح، ولا أعرف أنهم يكذبون إلا عند ترديدهم عبارة "لا مشكلة" للمرة الأولى، بعد أن أطلبهم بقولها عن قناعة تامة بها، وهاكم كيفية القيام بذلك.

أخاطب الرهابيين بقول التالي: "سأوجه لكم سؤالاً آخر، وأريدكم أن تجيبوا مجدداً بعبارة (لا مشكلة)"، وأكرر ذلك كي أضمن استيعابهم الدرس، ثم أقول لهم، بينما أمسك أيديهم، وكأني أعدها لالتقاط شيء ما: "سأقوم خلال لحظة بوضع مليون من الدولارات في أيديكم، فهل يمثل ذلك مشكلة؟"، فيجيبونني على الدوام بالنفي، ويعنون ذلك حقاً، وتكون طريقة قولهم لتلك الإجابة، ولغة أجسادهم متغاممة معها.

يتمثل هدفي التالي في دفعهم لقول عبارة "لا مشكلة" فيما يخص العنكبوت كما في حالة الدولارات بالضبط. أتبع في تلك المرحلة خطوات تقدمية في التعامل معهم عبر إطلاق العنكبوت باتجاه أيديهم ليلمسها ما إن أشعر بأنهم قادرين على قول عبارة "لا مشكلة" مع قناعتهم التامة بها، وبما أن الاستفاضة في شرح ذلك تستغرق بعض الوقت، و"عكس" حالات الرهاب لا يمثل موضوعنا الرئيس، فسأتجنب الخوض في بعض الخطوات الإضافية التي أتبعها مع هؤلاء الرهابيين.

لا يمكن القيام بأية خطوة مادية وملموسة من قبل أولئك المرضى دون إيعاز من جهازهم العصبي، ولن يستطيعوا الشروع بمحاولة لمس العنكبوت الحقيقي، ما لم ينجحوا في لمس نظيره الوهمي عبر ذلك الجهاز.

سأضرب المثال التالي لتوضيح ما عنيته بالعبارة الأخيرة: لو افترضنا أنني قلت العبارة التالية لأولئك الرهابيين: "سنتخيل الآن أننا نلمس العنكبوت، فهل يمثل ذلك مشكلة؟"، فلن يكون الأخيرون على استعداد حقيقي للقيام بذلك إن واجهوا صعوبة في قول عبارة "لا مشكلة"، رداً على السؤال السابق، وهذا ما يدفعني بالضبط لمواصلة العمل على تطويع أجهزتهم العصبية حتى أرى ما يفيد بأنهم أصبحوا مستعدين للقيام بالخطوة التالية.

أشن هجوماً لفظياً على أولئك الرهابيين لاختبار قدرتهم على الصمود، بمجرد الوصول إلى المرحلة التي تبدو معها جميع العبارات الإيجابية الواردة في صفحاتهم الثانية مقبولة، بل وعظيمة بالنسبة لهم. لنفرض على سبيل المثال أننا نلعب كرة القدم ونشكل (الفريق أ) بموازاة (الفريق ب)، وأنتك تنجح في التخفي والتسلل إلى

اجتماع الفريق الأخير لمعرفة خطته في المباراة القادمة، والعودة بتلك الخطة إلى فريقنا، فما الفائدة التي ستحصل عليها من ذلك؟ إنها لعظيمة بالطبع لأنها تتمثل في التخطيط للفوز!.

تقدم "عملية الخطوات الأربع" الفائزة ذاتها، وتساعد في معرفة ما يفكر به خصومك، وما ينوون القيام به. من الممكن أن يعتبر ذلك غشا في مثال كرة القدم، ولكن الأخير يوضح كيفية قيامك بالغش أو الخداع للتقدم في "عملية الخطوات الأربع"، ويوقف شعورك بالذنب حيال خداع خصومك، بمجرد معرفة هويتهم المتمثلة في الأفكار السلبية الواردة في صفحتك الرابعة.

### يتعين عليك الخداع أو الغش للتقدم في "عملية الخطوات الأربع".

سأعدُّ الرهابيين الآن لتلقي الهجوم، وأواجههم بكل الأفكار السلبية الواردة في صفحتهم الرابعة بشكل استفزازي: "ها ها ها، ستزحف العناكب عليكم، وستضطركم للصراخ والهرب بعيداً!". تتمثل الغاية من ذلك في دفعهم لصد هجومي، بل وحتى مقاطعتي كيلا تشغل أفكار الصفحة الرابعة أي حيز من تفكيرهم.

يتعين على أولئك الرهابيين الإجابة بقول التالي: "حسناً، ما الذي سيحدث إن زحفت العناكب علينا؟"، لن نصرخ أو نهرب لأنها غير مؤذية، ولأننا نملك السيطرة". سيساعدهم ذلك في تهيئة أذهانهم لصد الهجوم الوشيك من قبل الأفكار السلبية التي وردت في صفحتهم الرابعة، ورافقتهم لعقود طويلة. سيقع ذلك الهجوم الداخلي لا محالة حين يحاولون المضي قدماً، وتجاوز تلك الأفكار مما يوجب إعدادهم للتعامل معه - دون استخدام عناكب حقيقية في تلك المرحلة - كي يتمكنوا من صدّه، بل وشن هجوم مضاد على الأفكار السلبية، والتافهة، والمقيدة في صفحتهم الرابعة.

لا بد من تدريب أولئك المرضى على مهاجمة أفكارهم - قبل أن تقوم بمهاجمتهم - بشكل مدروس ومنضبط، ودون وجود أية عناكب حقيقية، كيلا تجتاح أفكار الصفحة الرابعة تفكيرهم، وتجبرهم على مكافأتها بسرعة (إن لم يكن على

الضور)، وتمنعهم من إحراز أي تقدم في حياتهم. لن يتم إحداث التغيير الحقيقي والمؤكد إلا عند مقاومة الرهابي بضراوة، وبشكل لفظي، لما يوجد في صفحته الرابعة لمصلحة الثانية.

يتمثل ما ينبغي العمل عليه تاليا، في الكثير من الحالات، بمعرفة ما يجب عمله لإطالة أمد التغيير، وقد سمعت لسنوات أن تغيير أية عادة يتطلب واحدا وعشرين يوما، وأجزم بسخف تلك المقولة، مع جهلي بقائلها، لأنها تعني، إن صحت، أن بمقدور الجميع تغيير كل ما يودونه خلال واحد وعشرين يوما من التدريب البسيط فحسب، بينما يختلف كل فرد عن الآخر، ويمكن لبعض الناس أن يغيروا عاداتهم خلال دقائق معدودات. لا أبالغ إن قلت إنني أمكن الناس من "عكس" حالات رهابهم طويلة الأمد، خلال ساعة من الزمن لا أكثر، ولو افترضنا مثلا أنك لم توضع سيرك من قبل، و رغبت القيام بذلك، وجعله عادة بالنسبة لك، فربما أمكنك تذكير نفسك بفعل ذلك يوميا لمدة ثلاثة أسابيع كي تحقق مرادك، ولكن ماذا لو كانت مشكلاتك أكبر من ذلك، أو أنك لا تريد تكريس ثلاثة أسابيع كاملة من حياتك للقيام بتغيير كبير ما، مع التزامك بإحداثه؟. يمكن في تلك الحالة أن تفيدك بعض الأدوات (كعملية الخطوات الأربع) في إحداث التغييرات الكبيرة والدائمة خلال ما لا يذكر من الوقت.

يتمثل النجاح المطلق في إحداث التغييرات الدائمة، ولا بد أن جميعنا قد سمع "بأعراض حمية اليويو" حين نخفض أوزاننا، ونحقق نتائج قصيرة الأمد، ثم نرتد إلى ما كنا عليه، عاليا فسادفلا، وهكذا دواليك. تظهر هذه المشكلة بأوضح صورها في الحميات، والعلاقات، والأمور المالية، وستساعد الصفحة الثالثة في إيجاد حل لها. يكمن أحد أسباب صعوبة الوصول إلى نتائج دائمة في تركيزنا المتواصل على تغيير نتائجنا، وقد يبدو ذلك منطوقيا، ولكنه لا يمنحنا إلا ما هو مؤقت من التغيير، إن منحنا إياه بالأصل. يحدث التغيير المؤقت حين لا نأخذ الوقت الكافي لتعيين عملية التفكير المحدودة، أو العمليات المسببة للنتائج المحدودة على حد سواء. يتوجب

علينا، إن توخينا التغيير الدائم، أن نغير عملية تفكيرنا أولاً، ولا تنسوا أن لكل فكرة نعمل وفقها نتيجة، وبينما يتحقق ذلك عبر "عملية الخطوات الأربع"، ينبغي علينا الحرص على إطالة أمد التغيير وثباته.

يتمثل النجاح المطلق في إحداث التغييرات الدائمة، ولا بد أن جميعنا قد سمع "بأعراض حمية اليويو".

### الخطوة الرابعة: تثبُّتُ صفحتك الثالثة التغيير، وتطيل أمده

يتعين عليك البدء بتثبيت ما ورد في صفحتك الثالثة (من مشاعر وتجارب إيجابية جديدة). تمثل الصفحة السابقة، للعديد من الناس، النقيض التام للقديم والسلبى من تلك المشاعر والتجارب، ويمكن تشبيه ذلك بمن تتعرض سيارته الجديدة لانبعاجة ما، ولا يتحدث أو يركز سوى على الأخيرة، حين يركب تلك السيارة، متناسياً كل ما فيها من حادثة وميزات. يمكن للمشاعر والتجارب السلبية، لسوء الحظ، أن تكبت أياً من المشاعر الإيجابية التي تملكها في الماضي، مما يجعلنا نعيشه باستمرار، ويتمثل هدفنا الرئيس الآن في عكس ذلك كلية، والسماح للمشاعر والتجارب الإيجابية بكبت السلبية منها.

يتوجب عليك كتابة المشاعر والتجارب الإيجابية لأهمية ذلك، بالنظر إلى أن عجزك عن التركيز الدائم والمحدد عليها سيمنح الغلبة لما يناقضها، وأن بناءها الواحدة تلو الأخرى سيساعدك في كبت المشاعر السلبية القديمة في الصفحة الرابعة.

يتمثل أحد ما أتبعه من طرق "لعكس" حالات الرهاب، بمجرد إقناعي المريض بلمس العنكبوت الوهمي، في تدريب جهازه العصبي على توجيه إجابته بصورة معينة عبر الإشارة إلى ذلك العنكبوت، وقول التالي: "سأقوم خلال لحظات بأخذ إصبعك، ووضعه على العنكبوت الحقيقي، وستقول ما إن يحدث ذلك إن ملمسه (ناعم للغاية)".

يتمثل هدفنا الرئيس الآن في عكس ذلك كلية، والسماح للمشاعر والتجارب الإيجابية بكبت السلبية منها.

أقوم بعد ذلك بأخذ إصبع المريض، ووضعه برقة على راحة يدي (أو العنكبوت الوهمي)، مع التأكيد على أن الحقيقي سيحل محلها قريبا، ولا يلبث المريض أن يقول، ما إن يلمس العنكبوت الوهمي المتمثل في راحة يدي: "عجبا، إن ملمسه ناعم للغاية"، فهل يكذب الأخير في تلك الحالة؟ إنه يفعل دون أدنى شك بالنظر إلى الطريقة التي يتحدث بها، ولكن إتقانه ذلك سيمكنه من القيام بالخطوة الحقيقية التالية.

لقد آن الأوان للمس العنكبوت الحقيقي، وها أنا ذا أساعد المريض على مد يده، ولس العنكبوت - وإن كان بتحفظ - وقول ما مرنته عليه سابقا: "عجبا، إن ملمسه ناعم للغاية". يتمثل الرد المباشر لمعظم الرهايين، ما إن يقوموا بذلك، في النظر إلي، والإقرار بأن ملمسه كان ناعما بالفعل، دون أن ألقنهم ذلك، مما يدل على أنهم يصدقون كلماتهم هذه المرة، ويؤمنون بمعانيها الجديدة عبر التجربة الحقيقية التي خاضوها للتو.

لا بد أن تزخر صفحتك الثالثة بالتجارب الإيجابية والمدرجات الجديدة كي تنجح في تطبيق "عملية الخطوات الأربع"، وتثبيت أفكارك الجديدة محل القديمة منها. يتعين عليك، بينما تواصل العمل على إحداث التغيير، وقبل أن تواجه أية تجارب مماثلة إضافية، يتعين عليك النظر باستمرار إلى الصفحة الثالثة، وتدوين ما يرد فيها من تجارب إيجابية، وعواطف، ومشاعر كي تبقى جميعها ماثلة في مخيلتك، وتتمكن من إحياؤها - إن قرأت الصفحة بعد أشهر على سبيل المثال - لا مجرد استذكارها، واستخدامها للمضي قدما. لا بأس من تضمين صفحتك الثالثة بعض الأفكار السلبية إن حرصت على الخروج بما هو إيجابي من النتائج فحسب، كما لا أرى ضيرا في أن تكتب العبارة التالية: "يجب علي الاعتراف بأنني كنت أجبر نفسي على تنفيذ ما هو وارد في الصفحة الثانية، مع كل ما كنت أشعر به من عدم ارتياح، ولكنني نفذته بالفعل، وقد كان رائعا، ومثيرا للبهجة".

لا بد أن تزخر صفحتك الثالثة بالتجارب الإيجابية والمدرجات الجديدة كي تنجح في تطبيق "عملية الخطوات الأربع"، وتثبيت أفكارك الجديدة محل القديمة منها.

لا ضير مجددا في تسجيل الحقيقة المتمثلة بأن تلك المشاعر أو الأفكار سلبية لأنها تمكّنك بصورة أكبر، في بعض الأحيان، بالنظر إلى توضيحها التباين بين سلوكياتك القديمة والحديثة، ومقدار ما استطعت تجاوزه من سلبيات الأفكار والمعتقدات.

### أربع خطوات في أربع صفحات... فلتجعل الأخيرة ثلاثا

يجادل البعض على أن أكبر التحديات التي يمكن أن يواجهها المرء تتمثل في حالات الرهاب الحادة والمتجذرة، بالنظر إلى القوة الهائلة للأفكار اللاعقلانية الناتجة عنها، وسيطرة الأخيرة على حياة المريض، وتدمير معظم، إن لم نقل كافة، جوانبها (تذكر أن حالات الرهاب لا تمثل سوى أسوأ الأمثلة هنا، وأن "عملية الخطوات الأربع" يمكن أن تطبق على أي من السلوكيات التي تود تغييرها). يشكل استخدام تلك العملية "لعكس" حالات الرهاب مثلا ساطعا على أن بمقدور أي كان، إن استخدم الأدوات الصحيحة بالشكل الصحيح (مع الاستعانة بالمدرّبين في الحالات المستعصية)، بمقدوره إعادة تكييف حالته الذهنية، وتجاوز أي من عمليات التفكير السلبية، أو العقبات، أو المشكلات الكبيرة في حياته. ستطلع لاحقا في هذا الكتاب على المزيد من السبل الكفيلة بتطبيق تلك العملية على مشكلاتك وتحدياتك الخاصة.

أخيرا، تدفعني إحدى الأدوات البسيطة في "عملية الخطوات الأربع" إلى الابتسام على الدوام، ويمكنني توضيح ذلك بالتالي: "عد إلى عبارة (تتغير المشاعر آخرا) في صفحتك الثانية، بعد أن تنهي العمل على الخطوات الأربع كافة، وتطلع على صفحتك الرابعة مجددا، فإن وجدت أن مشاعرك قد تغيرت بالفعل، وأن العملية قد أتت أكلها، فتخلص من الصفحة الرابعة بكل بساطة!".

\*\*\*\*\*

## ● الخلاصة

- يمكنك استخدام "عملية الخطوات الأربع" في حياتك الشخصية والعملية لإخضاع ظروفك، والنتائج التي تخرج بها.
- تعد "عملية الخطوات الأربع" وسيلة لإعادة تكييف ذهنك.
- تمثل كل خطوة من خطوات العملية بصفحة مقابلة لها، ولكن لا ضرورة لإعداد الصفحات وفق ترتيب استخدامها.
- تهدف الخطوة الأولى للبحث عما يتعين تغييره من سلوكيات سلبية، والسبب الموجب لذلك التغيير.
- تقع الخطوة الثانية في الصفحة الرابعة، وتتمثل بتعداد الأفكار والمعتقدات المُقيدة لك.
- تتمثل الخطوة الثالثة بإعداد صفحتك الثانية بما تتضمنه من أفكار ومعتقدات ممكّنة، ومناقضة لمثيلاتها المقيدة.
- لا تحتاج بالضرورة إلى تصديق الأفكار التي تدونها في صفحتك الثانية (وهي الممكّنة والمُساعدة على تجاوز مثيلاتها المقيدة لك را هنا في الصفحة الرابعة)، بل مجرد تعيينها وتحديدها كي تتبناها فيما بعد.
- لا بد أن تتسم الأفكار والمعتقدات الجديدة الممكّنة بالمنطقية، حتى لو افتقدت المُقيدة لها.
- تذكر على الدوام، بينما تعمل على تبني معتقداتك الجديدة، أن المشاعر تتغير آخراً.
- تتمثل الخطوة الرابعة في إعداد صفحتك الثالثة، وتعداد الأشياء الإيجابية التي اختبرتها حديثاً بعد تطوير أفكارك الجديدة.
- تخلص من الصفحة الرابعة، بمجرد تغيير مشاعرك بصورة تامة، إلى ما استجد منها في الصفحة الثانية.

