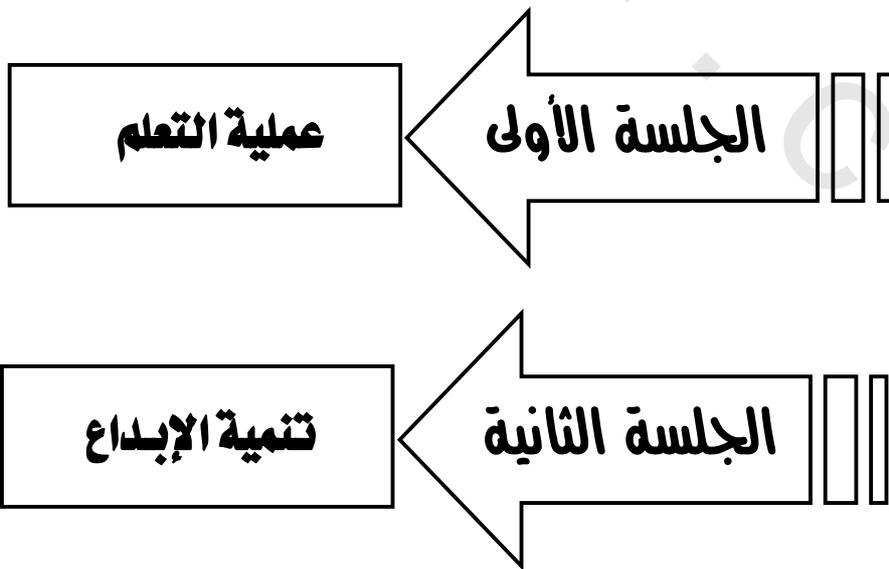


ورشة عمل (3)
Workshop (3)

التعلم بوصفه نموذج في نظرية N. L. P
وبوصفه ذكاء في نظرية الذكاء المتعلم لبركنز



الجلسة الأولى

عملية التعلم

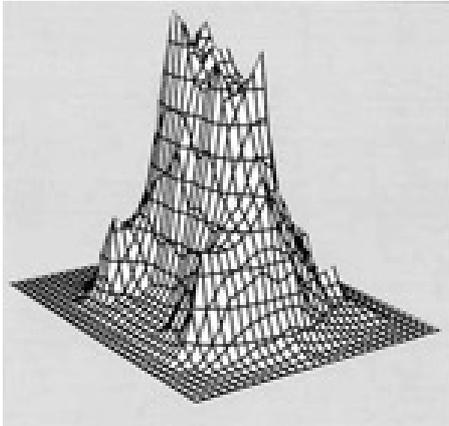
Learning Process

عملية التعليم بوصفها نموذجاً:

إننا كبشر لدينا جميعاً مواهب فطرية في التعلم، وبالنسبة لكثير منا فإن عملية التعلم هذه تسير بخطي بطيئة الإيقاع كلما تقدمنا في العمر، في حين أن بعضنا يظل نشيطاً في دائرة التعلم طوال عمره، وعندما كنا في طور النمو علمنا أنفسنا المشي والكلام من مجرد تواجدها مع أناس يفعلون ذلك: يمشون، ويتكلمون، فكنا يوماً نقوم بأفعال (أولي خطواتنا التجريبية في المشي مثلاً) ونلاحظ النتائج التي توصلنا إليها (السقوط المتكرر)، فكنا نغير من أفعالنا تبعاً لهذا (بالاستناد على المقاعد أو على الآخرين)، وفي واقع الأمر تعتبر هذه العملية طريقة للتعلم على طريق النمذجة (أي الاقتداء بالآخرين)، وعندما نتقدم في العمر نميل إلى إعادة تفسير عملية التعلم الفطرية هذه على أنها سلسلة من "النجاحات" و "الإخفاقات" البسيطة، ومن خلال التعزيز والملاحظات التي يمدنا بها الأهل والأصدقاء فإننا نبدأ في التوق إلى "النجاح" والخوف من "الإخفاق"، ويبدو أن خوفنا من الفشل في الأداء هو الذي يحدد - أكثر من أي عامل آخر - الطريقة التي نتعلم بها القيام بعمليات التعلم الفطرية، ولقد قال (مارك توين) ذات مرة: إذا تعلم الناس كيف يتكلمون وكيف يمشون بنفس الطريقة التي يتعلمون بها القراءة والكتابة فإنه سيعرجون ويترنحون.

إذن فما الفروق بين الطريقة التي نتعلم بها بصورة فطرية، وطرق التعلم الأخرى التي لا نحسن إتباعها جيداً؟ قد تفيد المقارنة هنا بين عملية التعلم الفطرية وبين أول استكشاف قام به (جون جديندر) و (ريتشارد باندلر) لعملية النمذجة.

كيف بدأت نمذجة البرمجة اللغوية العصبية:



عندما التقى (جون وريتشارد) وتصادقا في جامعة كاليفورنيا بسانتا كروز في العام 1972، كان جون حينئذ أستاذاً في علم اللغويات، في حين أن ريتشارد كان طالباً بالسنة النهائية في الجامعة، كان (ريتشارد) شديد الاهتمام بمدرسة العلاج بالجلطات: إذ قام بإجراء دراسة وسجل بعض أشرطة الفيديو (لفرتز بيرلز) أثناء تأديته لعمله، وقدمها إلى صديقه (بوب سيترز) صاحب دار نشر Science and Behavior Books، كانت هذه الأشرطة فيما بعد نواه كتاب حمل عنوان "شاهد عيان على العلاج".

كان لدى (بوب سبيترز) ضيعة بالقرب من سانتا كروز أعتاد أن يتركها لأصدقائه، وكان (جريجوري) بيتسون يقيم هناك في ذلك الحين، وأقام (ريتشارد باندر) بمنزل في نفس المكان على مقربة من (بيتسون)، فبدأ (ريتشارد) في عمل جلسات علاجية بالجشكلك كل أسبوع يدفع فيها كل مشارك خمسة دولارات في الليلة الواحدة، ولقد اعاد صلته ب (جون جرايندر) مرة أخرى، وأثار اهتمامه بما فيه الكفاية، ليأتي إلى تلك المجموعات العلاجية.

عندما حضر (جون جرايندر) كان (ريتشارد) يبين له أمراً، إذ كان يعلم أن يوسع (جون) إدارة مجموعات العلاج بالجلشطلت بنجاح، لكنه أراد أن يعرف كيف يقوم بذلك بالضبط وأي الأنماط الفعالة من بين الأنماط التي كان يستخدمها، ثمة (بون) شاسع بين امتلاك مهارة معينة وبين النجاح في توظيفها والاستفادة منها، وبناء عليه فقد عقد كل من (جون وريتشارد) اتفاقاً يقوم بمقتضاه الأخير بتقديم شرح واضح لـ (جون وريتشارد) اتفاقاً يقوم بمقتضاه الأخير بتقديم شرح واضح لـ (جون) بطريقة العلاج بالجلشطلت التي كان يستخدمها، ويقوم (جون) على الجانب الآخر بتقديم شرح عملي لـ (ريتشارد) لما كان يقوم به الأخير، فكان (جون) يحضر الجلسة العلاجية المنعقدة في مساء يوم الاثنين من كل أسبوع بغرض محاكاة ونمذجة (ريتشارد) فيما كان يقوم به، أما (ريتشارد) فكان يشير إلى ما يعتقد أنها الأنماط المهمة باستخدام إشارة من عينيه أو طبقة مختلفة من نبرة صوته.

ولقد تعلم (جون) بسرعة فائقة، فلم يستغرق منه الأمر أكثر من شهرين ليفك غموض الأنماط التي كان يستخدمها (ريتشارد)، بل وأصبح مثل (ريتشارد) في قدرته على الأداء، وأعتاد على القيام بما تعارف على تسميته بمجموعة "المعجزة المتكررة" في ليلة الخميس، فكان الناس يتلقون نفس المعجزات في حياتهم على يد (جون) في ليلة الخميس، بينما نجد أشخاصاً آخرين قد تلقوها ليلة الاثنين على يد (ريتشارد)؟

وبعد ذلك، حصل (ريتشارد) على وظيفة لملاحظة وتسجيل برنامج تدريب مدته شهر واحد كانت تعقده (يرجينيا ساتير) في كندا للمتخصصين في العلاج النفسي الأسر، وكان (يتشارد) قد التقى من قبل (فيرجينيا ساتير) وكانت تربطهما بالفعل علاقة ود وصدقة، وأثناء مدة البرنامج كان (ريتشارد) معزولاً في غرفة التسجيل الصغيرة الخاصة إلا من ميكروفونات تصله بقاعة المحاضرات، حيث كان يراقب مستويات التسجيل عبر سماعة بإحدى أذنيه، وكان في الوقت يستمع اتلي أشرطة فرقة "بينك فلويد الموسيقية" (Pink Floyd) من خلال سماعة بالأذن الأخرى، وفي الأسبوع الأخير من البرنامج التدريبي وضعت (فيرجينيا) "موقف استشاره: على سبيل اختبار للمشاركين في ذلك البرنامج، فطلبت منهم جميعاً التعامل مع هذا الموقف بالاستعانة بالمعلومات التي علمتهم إياها، فبدأ أن المشاركين عاجزون عن القيام بذلك، أما (ريتشارد) فقد هرع إليهم قادماً من داخل الغرفة وتعامل مع تلك المشكلة بنجاح، فامتدحت (فيرجينيا) عمله قائلة: "إن هذا صحيح تماماً"، فوجد (ريتشارد) نفسه في موقف غريب وهو أن يعرف أكثر من أي شخص آخر الأنماط العلاجية لـ (فيرجينيا ساتير)، وذلك دون وجود محاولة متعمدة من جانبه لتعلم تلك الأنماط، ولذلك فقد قام (جون) بنمذجة بعض أنماط (ساتير) من (ريتشارد) ووضح تلك الأنماط فتحسن أداءهما، وقد أستغرق التعلم في هذه المرة ثلاثة أسابيع فقط بدلاً من شهرين.

وعندئذ أصبح لدي (جون) و (ريتشارد) وصفاً مزدوجاً للعلاج الناجح: نموذجان متكاملان ومتعارضان، هما (فيرجينيا ساتير) و (فريتز بيرلز)، وتتبع قيمة هذين النموذجين من حقيقة اختلافهما الكامل عن أحدهما الآخر، بل وعدم قدرتهما على التعايش معاً بصورة ودية في غرفة واحدة، أما عن الأنماط العلاجية المشتركة بينهما فقد كانت شديدة الوضوح نظراً لاختلاف أساليبهما الشخصية اختلافاً كبيراً.

استمر (جون) و (ريتشارد) في عملهما، وقاما بنمذجة ملتون إريكسون بعد ذلك، مضيفين مجموعة كبيرة من أنماط التتويم المغناطيسي، كما أن محاكاة ونمذجة مهارات الشخصيات البارزة في مجالات الأعمال والتعليم والرعاية الصحية وما إلى ذلك أثبتت فاعليتها بصورة غير معتادة، وأتسع مجالها وزاد تعقيدها بسرعة منذ بدايتها الأولى.

النمذجة:

من هنا تكمن النمذجة في صلب البرمجة اللغوية العصبية، والتي تمثل دراسة للتمييز والتفوق في المجالات المختلفة، أما النمذجة فهي عملية توضح الأنماط السلوكية لذلك التمييز والتفوق، فما الأنماط السلوكية للمتميزين الذين يحققون النجاحات، وكيف يحققون نتائجهم؟ وكيف تختلف أفعالهم عن أفعال الأشخاص الذين لا يصادفون النجاح. وما الاختلاف في سلوكياتهم، والذي يحدث ذلك الفارق بين النجاح والإخفاق؟ ولقد أوجدت لنا الإجابات عن تلك الأسئلة كل المهارات والأساليب والافتراضات المسبقة المرتبطة بالبرمجة اللغوية العصبية.

يمكننا ببساطة أن نعرف النمذجة على أنها عملية نسخ للتفوق الإنساني، فإذا ما تساءلنا عن سبب تفوق بعض الناس عن بعضهم الآخر فإن الإجابة عادة ما تكون "بفضل الموهبة الفطرية، ومن ثم فالبرمجة اللغوية العصبية تتجاوز طرح هذا التفسير باستكشاف الطريقة التي يمكننا أن نحقق بها التفوق بأسرع وقت ممكن، وإذا ما استخدمنا منظمة الجسد والعقل على نفس نمط استخدام أبرز المتفوقين لها، فإنه يمكننا على الفور الارتقاء بأعمالنا ونتائجنا إلى مستوى أفضل، إن البرمجة اللغوية العصبية تتمزج ما هو ممكن التحقيق، ذلك لأن غيرنا من البشر قد سبقونا إلى القيام به فعلاً.

تتم عملية النمذجة الكاملة بثلاث مراحل: ينطوي أولها على مصاحبة نموذجك (أو مثلك الأعلى) أثناء قيامه بالسلوك الذي تهتم به، وفي هذه المجموعة الأولى يتعين عليك أن تتخيل نفسك في مكان نموذجك، وذلك باستخدام مهارات الموقع الإدراكي الثاني (وجهة نظر الشخص المقابل)، وتقوم بما يقوم به من أعمال إلى أن تصل إلى نتائج تماثل نتائجه، إذن يتعين عليك أن تركز على ما يفعل (من سلوكيات وحركات وتعابير جسدية) وعلى طريقة فعله لذلك (إستراتيجيات التفكير الداخلي)، والسبب الذي يدفعه إلى فعل ذلك (المعتقدات والافتراضات الداعمة)، والسبب لما يقوم به نموذجك من أفعال فيمكنك التعرف عليها بالملاحظة المباشرة، أما بالنسبة لطريقته في القيام بتلك الأفعال، والسبب الذي يعزى إليه قيامه بها فيمكن التعرف عليها بطرح أسئلة ملائمة عليه.

وفي المرحلة الثانية من عملية النمذجة تقوم بإقطاع عناصر السلوك المحاكي، لمعرفة إن كانت تلك العناصر تشكل ذلك الفارق أم لا؟ أما إذا استشيت بعض العناصر وأحدث ذلك فرقاً طفيفاً، فإن ذلك العنصر يكون غير ضروري، أما إن حذف بعضاً من عناصر السلوك ووجدت أن هناك فرقاً في النتائج التي تحصل عليها، فأعلم حينئذ أن هذا العنصر جزء جوهري من النموذج المحاكي، كما أنك تقوم بتهديب النموذج، وتبدأ في فهمه على نحو واع وأنت في هذه المرحلة، وهذا على طرف النقيض مما تنادي به أنماط العلم التقليدية تماماً، حيث أنها تقول: "بتحصيالك للأجزاء - كل على حدة - بحيث تحصل على الكل في آخر المطاف"، ومع ذلك فإنك لن تتمكن بهذه الطريقة من تحديد ما هو جوهري في عملية التعلم بسهولة، ولذلك فإن النمذجة - التي تعد أساس التعلم السريع - تحصل على كل العناصر ثم تطرح بعضها لتحديد ما هو ضروري منها.

أما المرحلة الثالثة والأخيرة فهي تصميم طريقة لتعليم تلك المهارة للآخرين، فالمعلم الناجح سيكون قادراً على خلق بيئة سليمة مناسبة يمكن بها طلابه من تحصيل النتائج بأنفسهم.

ويشترط في تصميم النماذج أن تكون بسيطة وقابلة للاختبار، فلا حاجة لك إلى معرفة السبب الذي يكمن وراء عمل تلك النماذج مثلما هو الحال مع السيارات، إذ لا تحتاج إلى معرفة السبب أو الطريقة التي تسير بها السيارات حين تقودها، وبالتالي فإنك إذا ما ضللت الطريق في متاهة السلوك الإنساني، فنه يلزمك خريطة تهديك إلى السبيل الصحيح، وليس أول ما تحتاجه هو التحليل النفسي لسبب رغبتك في الخروج من تلك المتاهة.

إن عملية النمذجة تقدم عند استخدامها - في أي مجال - النتائج والأساليب، بالإضافة إلى أدوات أخرى يمكن استخدامها في الاقتداء بالآخرين، إن البرمجة اللغوية الصعبة تعهد سيكولوجيا إبداعية؛ لأن نتائجها يمكن أن تطبق لجعلها أكثر فاعلية، كما أنها تعد برنامجاً حافظاً لتحقيق التطور الشخصي، وبوسعك أن تُنمذج حالات الإبداع والتمكن الخاصة بكن وبذلك يمكنك الدخول في تلك الحالات متى شئت، وفي حالة توافر الموارد والإبداع بصورة أكبر، وفي حالة وجودها رهن مشيئتك، يمكنك أن تصبح أكثر تمكناً وإبداعية أيضاً.

فإن قمت بعملية النمذجة بصورة ناجحة فإنك ستحصل على نفس النتائج التي يحصل عليها النموذج الذي تُنمذجه أو تقتدي به، وليس لزاماً عليك أن تنمذج التميز والتفوق، فإذا ما أردت معرفة النجاح الذي حققه أحد الأشخاص، أو الإخفاق الذي انحدر إليه، ما عليك إلا أن تطرح نفس الأسئلة الأساسية: "إن كنت مكانك ليوم واحد، فماذا يتعين على فعله كي أفكر وأتصرف مثلك؟".

يستعين كل شخص فيما يعمله بموارده الخاصة وشخصيته الفريدة، لن تكون آينشتاين آخر، ولا بيتهفون آخر، ولا أديسون آخر، أما إن أردت أن تحقق مثل ما حققه هؤلاء العلماء والمبدعون الكبار، وأن تفكر مثلهم تماماً، فإنك بحاجة إلى محاكاة حالتهم الفسيولوجية الفريدة وتاريخهم الشخصي الفريد كذلك، ولا تدعي البرمجة اللغوية العصبية أنه يمكن لأي شخص أن يفكر مثل هؤلاء العلماء ويطبق طرق تفكيرهم تلك في حياته إن شاء، وهو بذلك سيقتر بصورة أكبر من قطب ثمرة عبقريته الشخصية وتحقيق تميزه الفريد.

قصارى القول، بوسعك أن تنمذج أو تحاكي أي سلوك إنساني فقط إذا أمكنك أن تتقن معتقداته والعمليات الفكرية الخاصة به، أي الإستراتيجيات الكامنة وراء ذلك السلوك، وقبل تناول تلك الإستراتيجيات بشيء من التفصيل، يجدر بنا أن نتذكر أننا نطريق - ليس إلا - بال مجال يضاها في رحابته إمكانياتنا الكامنة في المستقبل.

المعتقدات:

إن المعتقدات التي نمتلكها جميعاً عن أنفسنا وعن الآخرين وعن العالم الخارجي من حولنا تتسم بتأثير بالغ على نوعية خبراتنا، فنجد أن المعتقدات تؤثر في السلوك بسبب "أثر النبوءة التي تحقق ذاتها"، ويمكن أن تدعم معتقداتنا سلوكاً ما أو تمنع حدوثه، ولهذا تعد نمذجة المعتقدات أمراً بالغ الأهمية.

إن أحد أسهل الطرق التي يمكن إتباعها لنمذجة معتقدات الأشخاص ذوي المهارات والقدرات البارزة هي طرح أسئلة عليهم عن سبب قيامهم بما يفعلونه، وستكون الإجابات التي يمنحها هؤلاء المتفوقون إجابات ثرية حافلة بالرؤى حول معتقداتهم وقيمهم الخاصة، ثمة قصة وقعت أحداثها في روما.

وتحكي أن أحد الصبية راج يشاهد لساعات شاباً غريباً يعمل بتفان وإتقان، وفي آخر المطاف سأله الصبي: "سيدي .. لماذا تضرب هذه الشجرة؟" فرجع (مايكل أنجل) بصره عن عمله وأجاب قائلاً: "لأن بالداخل ملكاً يود أن يخرج.

تتخذ المعتقدات عموماً أحد أشكال ثلاثة أشكال أساسية، فمن الممكن أن تتمحور المعتقدات حول "معاني الأشياء"، على سبيل المثال إن كنت تعتقد أن هذه الحياة بمثابة صراع تنافسي ينتهي بالموت فإنه لمن المحتمل أن تكون خبرتك الحياتية مختلفة عما إذا كنت ترى الحياة على أنها مدرسة روحية تقدم دروساً عديدة ثرية وفعّالة.



ومن ناحية أخرى، يمكن للمعتقدات أن تدور حول "الأسباب والنتائج"، وبذلك تتبدى لنا القواعد والمعايير التي نختار أن نحيا بها، كما يمكن أن تدور المعتقدات حول "المهم والأهم بالنسبة لنا"، وبذلك تتشكل قيمنا معيبرنا.

أثناء قيامك بعملية نمذجة المعتقدات، ركز على المعتقدات التي ترتبط وتدعم بشدة المهارات والقدرات التي تخصك وتهمك، وفيما يلي بعض الأسئلة الوجيهة التي تساعدك على استنباط المعتقدات والاستعارات:

- 1- لماذا تفعل ما تفعله؟
- 2- ماذا يعني هذا بالنسبة لك؟
- 3- ماذا سيحدث لو لم تفعل هذا؟
- 4- كيف يبدو ذلك المعتقد؟ وبم تقارنه وتشبهه؟
- 5- ما نوع القوة التي يمنحك إياها ذلك المعتقد؟

وبمجرد إن تستببط معتقدات النموذج الذي تحاكيه يسعك أن تبدأ في تجربتها بنفسك، وعندما تتجاوز الفهم السطحي البسيط وتقوم بتجربة فعلية للمعتقد - حتى ترى إن كان ذلك يناسبك أم لا - فمن الممكن أن يكون الاختلاف عميقاً، وحرى بك أن تقوم بهذه التجربة لبعض الوقت كما لو كان المعتقد صحيحاً أصلاً مع ملاحظة التغيرات التي تطرأ عليك في غضون ذلك كان أحد أهم معتقدات (آينشتاين) هو أن الكون مكان يبعث على الود، تخل كيف سيكون العالم مختلفاً إذا ما قدر لك أن تسلك حياتك على أساس صحة هذا المعتقد.

- 1- ما الأفعال الجديدة التي ستقوم بها إذا آمنت بذلك المعتقد؟
- 2- ما الذي ستفعله على نحو مختلف عما كنت تفعله من قبل؟
- 3- وما الذي يمكنك القيام به غير ذلك؟

إن أدركت أن الشيء الوحيد الذي يحول بينك وبين ما تبتغيه هو أن تؤمن بأحد المعتقدات، فإنه يمكنك أن تبدأ في انتهاج معتقد جديد، وأن تتعايش معه على أنه معتقد صحيح.

الحالة الفسيولوجية:



تخيل للحظة أنك ترنو بنظراتك إلى طفل رضيع، وبينما يرفع ذلك الطفل بصره تجاهك بأعين مفتوحة ومنتسعة، ترتسم على وجهك ابتسامة عريضة، فيتحرك الرضيع في سرور شديد وابتسامة بدوره لك، إن هذا الطفل بمحاكاته لحالتك الفسيولوجية (أي حركات جسمك وتعبيراته) - والتي تمثل هنا في هذا المثال في شكل ابتسامة - يكون الطفل قد عايش جزءاً من سعادتك التي تتبع من مشاهدتك له، وتعرف هذه الظاهرة باسم "الانجذاب" (Entrainment) حيث يبدأ الأطفال بدون وعي في المحاكاة الدقيقة لتعبيرات وأنماط وحركات من حولهم من الناس، إننا كبالغين عندما نحاكي تعبيرات ونبرات أصوات وحركات من حولنا من الناس، فإن هذا يساعدنا على محاكاة حالتهم الداخلية والتي ستوصلنا بدورها إلى موارد شعورية لم تستغل من قبل.

فكر - ولو للحظة - الآن في شخص تحترمه أو تعجب به، وتخيل كيف يمكن أن يجلس عندما يقرأ هذا الكتاب، وكيف يمكن أن يكون معدل لنفسه، وتخيل أيضاً التعبير الذي يمكن أن يعلو وجهه، وحينئذ حول جسدك إلى نفس طريقة جلسته، وأتبع نفس طريقة تنفسه، وليعلو وجهك نفس ذلك التعبير، لاحظ الأفكار والأحاسيس الجديدة التي تنشأ عند قيامك بذلك.

يمكن أن تكون محاكاة الحالة الفسيولوجية أهم أجزاء عملية النمذجة برمتها، وذلك في بعض المهارات، فعلى سبيل المثال إذا أردت نمذجة أحد المتزلجين المهرة يجدر بك أن تشاهده أثناء تزلجه على الجليد إلى أن تبدأ في تحريك جسدك بنفس طريقته، وسجعلك هذا تعايش وتجرب ما يقوم بفعله، وربما تكتسب بعض الأمور البديهية التي سيعرضها عليك الموقف عندما تتخيل أنك في مكان ذلك الشخص أو على الأقل متقمصاً جسده، إنك بمحاكاته الدقيقة لأنماط حركته ووضعية جسده ولطريقة تنفسه، ستشعر وتحس بنفس مشاعره الداخلية، وستكون حينئذ قد توصلت إلى موارد استغرقت منه سنوات ليكتشفها.

الإستراتيجيات:

ربما تكون إستراتيجيات التفكير أقل مكونات النمذجة وضوحاً، ولذلك فسوف نلقي نظرة عميقة على الإستراتيجيات قبل الانتقال إلى جوانب أخرى من عملية النمذجة.

وتتمثل الإستراتيجيات في الطريقة التي يكتسب بها المرء أفكاره وسلوكياته بغية إنجاز مهمة معينة، ودائماً ما تكون الإستراتيجيات ذات هدف إيجابي، ويمكن للمعتقدات أن تعطيها تصريحا بالعمل أو تحرمها منه: لكي تنجح في أداء مهمة ما فإنك بحاجة إلى أن تؤمن بقدرتك على القيام بتلك المهمة، وإلا فلن تبذل قصارى جهدك في أدائها.

لا بد أن تعتقد أنك أهل للقيام بتلك المهمة، وأن تستعد لتقديم الإعداد اللازم لها، وكذلك لا بد أن تعتقد أن تلك المهمة تستحق أن تؤدي، ومن الضروري أن تستحوذ المهمة على اهتمامك أو فضولك.

إن الإستراتيجيات التي نستخدمها تعد جزءاً من مرشحاتنا الإدراكية، إذ إنها تحدد طريقة إدراكنا لهذا العالم.

وإليك لعبة بسيطة توضح بجلاء هذه النقطة؛ اقرأ الجملة الإنجليزية التالية وأحسب عدد المرات التي ترى فيها الحرف الإنجليزي (F):

"Finished files are the result of years of scientific study combined with the experience of many years"

هل هذا أمر سهل. المثير للاهتمام هنا هو أن أشخاصاً مختلفين يرون أعداداً مختلفة من حرف (F) وكلهم - رغم اختلافهم - متأكدون أنهم على حق، وهم كذلك بالفعل، كل في واقعه الخاص، إن معظم الناس يرون الحروف (F) ثلاثاً في المرة الأولى، والقليل منهم يرى عدداً أكثر من ذلك، تذكر أنك إذا كنت تفعل شيئاً لا يصادف النجاح فأعتمد إلى فعل شيء شديد الاختلاف تماماً عما اعتدت القيام به، الآن حاول أن تقرأ الجملة بصورة عكسية من الخلف إلى الأمام، كم عدد أحرف (F) التي انتهت لها في المرة الأولى، وكذلك عدد أحرف (F) التي لم تنبه إليها؟

قد يكون سبب إغفالك لبعض الحروف هو أنك أثناء العد اعتمدت على نطق الحرف (F)؛ ولما كان حرف (F) ينطق (V) في كلمة (of) فمن هنا وقع ذلك الاختلاف في العد، أما في المرة الثانية عندما نظرت إلى الكلمات بصورة عكسية من الخلف إلى الأمام، فإن الحروف لم تعد ترتبط هنا مع بعضها البعض بالصورة المألوفة، فمن السهل أن ترى المواضع التي تكرر فيها حرف (F)، لقد سألتك: كم مرة ترى فيها حرف (F) ولم أقل كم مرة تسمعه فيها، وبالتالي يبدو العالم مختلفاً عندما تتغير الإستراتيجيات التي ندره من خلالها.

وصفة للنجاح:

إذا أردت أن تحيط بمقصود الإستراتيجيات علماً وفهماً فاعتمد إلى التفكير في طاه متميز مثلاً، إنك عندما تطبق وصفته الناجحة ستكون قادراً على الطهي مثله تماماً أو قريباً من مستواه، وتعد الإستراتيجية بمثابة وصفة ناجحة، لكي تصنع وجبة لذيذة تحتاج إلى معرفة ثلاثة أمور أساسية: المكونات، والكمية المطلوبة من كل مكون، ونوع كل مكون من المكونات، كما تحتاج إلى معرفة الترتيب الصحيح للخطوات، حيث إن وقت إضافة البيض - في إعداد كعكة مثلاً - يؤثر بشدة في جودة الكعكة إن كانت الإضافة قبل الإدخال في الفرن أو أثناءه أو بعده، كذلك فإن الترتيب الذي تتبعه في استخدامك لإستراتيجية ما يُعد أمراً حاسماً وجوهرياً بالمثل، حتى لو أستغرق كل ذلك بضع ثوان، وهكذا فإن مكونات الإستراتيجيات هي الأنظمة التمثيلية الداخلية، أما الكميات والنوع فيه النمطيات.

إنك بحاجة إلى ما يأتي حتى تتمكن أية إستراتيجية:

- 1- المكونات (الأنظمة التمثيلية).
- 2- كميات كل مكون (النمطيات).
- 3- تسلسل الخطوات.

هب أن لديك صديقاً ماهراً جداً في أحد مجالات - أو مناحي - الحياة، كأن يكون التصميم الداخلي أو شراء الملابس أو تدريس أو الاستيقاظ المبكر أو أنه حياة وروح المجموعة وأنه لا غناء عنه؛ أطلب من صديقك هذا أن يقوم بذلك السلوك، أو يتذكر موقفاً كان يقوم فيه بأداء ذلك السلوك، وعليك أن تتأكد من تحقق الألفة بينك وبينه وأنه في حالة انسجام واتحاد مع الحدث.

أطرح عليه السؤال التالي: "ما أول شيء قمت به أو فكرت فيه في هذا الموقف على الإطلاق؟" وستكون

النفع، لدى كل شخص إستراتيجيته يستخدمها عند الشراء، ولذلك فالبائع الماهر لن يتحدث نفس الكلام مع كل الناس، يرغب بعض الناس في رؤية المنتج فيعقدوا النية على شرائه، في حين يحتاج البعض الآخر أن يستمعوا فقط معلومات عن ذلك المنتج، وأن يشعروا بأن شراءه فكرة طيبة، وأن يروا أنفسهم يستخدمونه قبل الشراء، لذا فالبائع الماهر بغير منهجه مع المشتري وفقاً لطبيعته، وذلك إن رغب - حقاً - في إرضاء زبائنه.

من الضروري للمعلمين أن يفهموا أن هناك إستراتيجيات التعلم المختلفة التي يتبعها الأطفال وان يستجيبوا لهم فبعض الأطفال يحتاجون إلى الإصغاء إلى المعلم ثم إنشاء صور داخلية في أذهانهم حتى يفهموا فكرة ما، في حين أن البعض الآخر يحتاجون إلى بعض التمثيل الصوري (للفكرة مثلاً) قبل أي شيء آخر، فقد تساوي الصورة ألف كلمة، بيد أن هذا يعتمد - بدرجة كبيرة - على من ينظر إليها، ذلك أن بعض التلاميذ يفضلون تعلم ألف كلمة في اليوم الواحد، وهناك نمط من المعلمين يصر على أن ثمة طريقة صحيحة واحدة للتعلم، وهذا النمط يصر على ضرورة إتباع جميع التلاميذ لإستراتيجيته هو، وهذا ما قد يعوق عملية التعلم عند الكثير من التلاميذ الذين لا يشاركونه ذلك الرأي.

يمكن للمصابين بالأرق أن يتعلموا إستراتيجية ما للخلود إلى النوم، إذ يمكنهم أن يبدءوا في الإحساس بالاسترخاء الجسدي (حس داخلي)، وفي أثناء ذلك يخبرون أنفسهم بصوت بطئ ناعس (سمعي داخلي) بمدى الراحة التي يشعرون بها، وقد تتضمن إستراتيجيتهم السابقة - التي تحول دون النوم - الانتباه إلى كل الأحاسيس غير المريحة في أجسامهم في الوقت الذي يستمعون فيه إلى صوت داخلي قلق وعال يخبرهم بمدى صعوبة النوم، كما أنهم يضيفون بعض الصور المشرقة الزاهية سريعة الحركة، فتتكون لديهم إستراتيجية نموذجية للبقاء في حالة استيقاظ وهو عكس ما يبتغونه.

تحقق الإستراتيجيات النتائج، ولكن ترى: هل هذه النتائج هي التي تريدها بالفعل؟ وهل وصلت إلى حيث تريد؟ إن أية إستراتيجية كمثال القطار، تعمل على نحو متقن منتظم، لكنك إن استخدمت الإستراتيجية غير الملائمة لك فسوف تنتهي بك إلى مكان لا تود الذهاب إليه، فلا تلومن حينئذ القطار (الإستراتيجية).

إستراتيجية الموسيقى؛



ثمة مثال جيد على بعض تلك الأفكار، وهو مثال مستمد من دراسة قام بها أحد المؤلفين حول الطريقة التي يحفظ بها الموسيقيون الموهوبون

المقطوعات الموسيقية عن ظهر قلب، وكيف يتمكنون من استظهار الألحان المتتالية بع سماعها مرة أو مرتين فحسب، وقد طلب من التلاميذ التصفيق بشكل إيقاعي أو إعادة غناء مقطوعات موسيقية صغيرة، ثم تم استنباط إستراتيجيتهم بطرح مجموعة من الأسئلة ومشاهدة إشارات الوصول وملاحظة أنماط التفكير الغالبة على كلامهم.

اشترك أكثر الطلاب نجاحاً في عدة أنماط، إذ اتخذوا على نحو متواصل وضعية محددة للجسم ووضعاً محدداً للعين، وكذلك نمطاً للتنفس، وعادة ما كانت الرأس مائلة إلى أحد الجانبين، والأعين ناظرة إلى أسفل أثناء الاستماع، لقد وفقوا بين أجسادهم ونغمات الموسيقى.

وبينما كانوا يستمعون (سمعي خارجي) كان لديهم إحساس شامل بالموسيقى (حسي داخلي) كان لديهم

إحساس شامل بالموسيقى (حسي داخلي) وكثيراً ما يوصف هذا الإحساس على أنه "المزاج" أو "الانطباع" الخاص بالقطعة الموسيقية، وهو الإحساس الذي مثل القطعة الموسيقية ككل، أو كان صورة لعلاقة المستمعين بها.

كانت الخطوة التالية هي تكوين تمثلي صوري للموسيقى، إذ تصور معظم التلاميذ شكلاً بيانياً من نوع ما، محورة الرأسية يمثل درجة ارتفاع وانخفاض، ومحورة الأفقية يمثل المدة الزمنية التي يستغرقها العزف (صوري داخلي إنشائي).

وكلما ازداد طول أو صعوبة القطعة الموسيقية ازداد اعتماد التلاميذ على هذه الصورة الإنشائية لترشدتهم خلال الاستماع، ودائماً ما كانت تلك الصورة واضحة ومشرقة ومركزة وعلى بعد مريح للقراءة، كما تصور بعض التلاميذ مدرجاً موسيقية يتسم بقيمة مماثلة للنوتة الموسيقية إلا أن هذا الدليل لم يكن أساسياً.

وقد تم تكوين الإحساس والصوت والصورة معاً عند المرة الأولى من الاستماع إلى اللحن، وكان الإحساس بمثابة سياق كلي للصورة المفضلة، ولقد استخدمت المرات التالية من الاستماع في ضبط أجزاء اللحن التي كانت لا تزال غير مؤكدة، وكلما ازدادت صعوبة اللحن ازدادت أهمية تلك الأحاسيس والذكرات الصورية، ولقد أعاد التلاميذ الاستماع إلى اللحن ذهنياً بعد انتهائه مباشرة، بنغمته الأصلية، وغالباً ما كان ذلك على نحو أسرع، كما يحدث في نظام التقدم السريع في جهاز مسجل الفيديو (سمعي داخلي إنشائي).

استمع التلاميذ إلى اللحن تارة أخرى وفي نغمته الأصلية غالباً (سمعي داخلي) في أثناء تصفيقهم أو غنائهم له مرة أخرى، كما قاموا بمراجعة الصورة واستبقوا الشعور الكلي في أذهانهم، ولقد منحهم هذا ثلاثة طرق لحفظ القطعة الموسيقية واسترجاعها، إذ قاموا بتجزئة القطعة الموسيقية إلى قطع صغيرة، فلاحظوا وجود أنماط متكررة في كل طبقة من طبقات الصوت والإيقاع، فأمكنهم أن يتذكروا تلك الأجزاء على نحو مرئي حتى بعد مجرد مرة واحدة من الاستماع إليها.

يبدو أن تذكر الموسيقى يحتاج إلى ذاكرة سمعية قوية، بيد أن هذه الدراسة أوضحت الأمر على أنه ترابط حسي، فالحال هنا هو سماع صورة الشعور باللحن، إذ سمع التلاميذ اللحن، وخلقوا إحساساً يمثل القطعة الموسيقية ككل، واستخدموا ما سمعوه وما شعروا به في تشكيل صورة كلية للموسيقى. إذن فالإستراتيجية الأساسية للموسيقى هي:

سمعي خارجي < حسي داخلي < صوري داخلي إنشائي < سمعي داخلي ...
أو (س خ < ح د < ص د < س د

وتوضح هذه الإستراتيجية بعض الأمور المهمة حول عملية الاستظهار والتعلم الفعال، كلما زادت طرق تمثيلك للمادة التي تريد حفظها وتعلمها زاد احتمال تذكرك لها، وكلما زاد إعمالك لجهازك العصبي قويت ذاكرتك، وقد كان لدى أفضل التلاميذ كذلك القدرة على الانتقال بين الأنظمة التمثيلية، فركزوا على الإحساس تارة وعلى الصورة تارة أخرى، معتمدين في ذلك على نوع الموسيقى التي كانوا يسمعونها، ولقد أعتقد كل التلاميذ في قدرتهم على التذكر، فأمكنهم أن يتذكروا بالفعل، قصارى القول: يمكن تلخيص النجاح على أنه التزام واعتقاد ومرونة.

قبل أن نترك إستراتيجيات الموسيقى، إليك مقتبس رائع من خطاب للموسيقى (فولجانج أماديوس موتسارت) يتكلم فيها عن طريقته في تأليف الموسيقى:

"كل هذا يشعل ويلهب روحي، بشرط ألا أكون منزعجاً، وأن يقبل موضوعي الزيادة من تلقاء نفسه ويصبح ذا منهج محدد وواضح، وأن أستحضر القطعة الموسيقية كلها كاملة ومنتبهة في صورتها الأخيرة في ذهني - رغم طولها - بحيث أتمكن من فحصها واستقصائها كصورة رائعة أو تمثال جميل في طرفة عين، إنني لا أسمع أجزاءها كلها في مخيلتي على نحو متتابع، بل أسمعها كلاً لا يتجزأ، فيما لها من سعادة أعجز عن وصفها!".

من خطاب كتبه موتسارت في العام 1789، مقتبس
من كتاب "حياة موتسارت وخطاباته" من وضع إ. هوبر

إستراتيجية الذاكرة:

هل لديك ذاكرة قوية؟ قد يبدو هذا السؤال خادعاً، لأن كلمة "الذاكرة" مصدر لا يمكنك رؤيته أو سماعه أو لمسه، ولكن المهم هنا هو عملية التذكر، أما استخدام التعبير المصدرى فهو تجميد لزمان الفعل، إن الذاكرة ثابتة، لأنه لا يمكنك التأثير فيها، لكن من الأفضل أن تتأمل كيفية تذكرك وكيف يمكنك تحسين قدرتك على التذكر.

ما إستراتيجياتك في التذكر؟ كيف ستحفظ المتواليات التالية؟
(افترض - ولو للحظة - أن تذكر هذه المتواليات مهم جداً)

DJW18EDL421S

لديك ثلاثون ثانية من الآن.

انتهي الوقت.

أطو الصفحة وخذ نفساً عميقاً، وأكتب المتواليات

كيف قمت بذلك؟ مهما كانت درجة نجاحك فإن الأهم من ذلك طرح السؤال التالي: ماذا فعلت حتى تكتب ما كتبت؟

لا يمكن للعقل الواعي أن يحفظ أثني عشر رقماً كوحدات منفصلة، وإنما يحتاج إلى إستراتيجية أو طريقة تمكنه من تجميعها في عدد أقل من الخانات حتى يتذكرها جميعاً.

ربما تكون قد كررت هذه المتواليات مراراً وتكراراً لتكوين دوره تسجيل (سمعي داخلي)، بيد أن أثر دورات التسجيل قصير جداً، قد تكون قد كررتها على نحو إيقاعي، وقد تكون قد كتبتها (حسي خارجي) أو ربما نظرت إليها بتمعن أكثر من مرة في ذهنك (صوري داخلي إنشائي) وأنت تنظر للأعلى إلى يسارك، وربما تكون قد استعنت بالألوان أو أي نميط آخر يمكن أن يساعدك على تذكر الصورة الداخلية التي أنشأتها في ذهنك.

يحتفظ الذهن بالصور في ذاكرة المدى الطويل (الدائمة) أما دورات التسجيل فتحفظ في ذاكرة المدى القصير (المؤقتة)، ويمكنك إجراء هذا الاختبار البسيط على شخص تعرفه، فسوف تتمكن من معرفة الإستراتيجية التي يستخدمها في التذكر دون أن تسأله عن ذلك، وقد ترى شفثيه تتحرك دون صدور صوت،

أو ترى عينيه وهما تتفحصان المتواليات مراراً وتكراراً، أو ربما يبتسم وهو يقوم بعقد ارتباط مثير للضحك بين المتواليات وشيء آخر.

من النافع جداً في تذكر المتواليات العشوائية إضفاء بعض المعاني عليها، فعلى سبيل المثال يمكن ترجمة المثال السابق (DJW18EDL421S) إلى الآتي:

Don Juan (Living in WO) 8ed (hated) L. (hell) for (3) 21 Seconds

إن إمضاءك لنصف دقيقة مضيماً المعنى على هذه المتواليات العشوائية يعتبر طريقة جيدة لاستظهارها، ذلك لأنها تتوافق مع آليات الذهن الطبيعية في التذكر، فإن أنشأت صورة ذهنية لـ (دون جوان) في الجحيم ... وما إلى ذلك، فمن المحتمل ألا تتسى تلك المتواليات حتى نهاية هذا الفصل، حتى لو حاولت جاهداً أن تتساها.

يحكي (روبرت ديلتس) قصة امرأة تصف إستراتيجيتها في ورشة عمل إيضاحية: كانت المتواليات هي (A2470558SB) لقد كانت تعمل كطاهية رقيقة المستوى. وقالت المرأة في بادئ الأمر في وصفها لطريقة تذكرها بأن التسلسل يبدأ بحرف (A) أول حرف في الأبجدية الإنجليزية، ثم رقم (24): وهو سن تأهلها لتصبح رئيساً للطهاة، ثم رقم (705) وهو ما يعني أنها تأخرت خمس دقائق عن موعد الإفطار، ثم رقم (58) وهو الرقم الذي رآته عصي على التذكر لذا لونه بلون مخفف في ذهنها، ثم حرف مفرد (S) فجعلته في شكل كبير، أما الحرف الأخير (B) فكان حرف الهجاء الثاني، وبذلك يرتبط مع حرف (A) في البداية.

والآن اطو صفحات الدليل العملي الذي بين يديك الآن وأكتب تلك المتواليات من الحروف والأرقام، ولا تتس حرف (S) أكبر الحروف الموجودة.

ربما تكون قد فعلت ذلك على نحو جيد، وربما لم تحاول أصلاً، وإذا كان بوسعك أن تتذكر هذا دون أن تحاول، فماذا يمكن أن تفعل إن حاولت؟

بالطبع أسوأ بكثير، ذلك لأن المحاولة تستهلك طاقة ذهنية والكلمة ذاتها (المحاولة) تفترض مقدماً مهمة صعبة وفشلاً متوقعاً، وكلما زادت محاولاتك جدية الأمر زاد الأمر صعوبة وتعذراً، إذ أن المجهود الذي تبذله يقف حائلاً دون استظهارك، والإستراتيجية الفعالة الجيدة ستعجل عملية التعلم سهلة وهينة كما لو كانت تتم دون بذل مجهود، أما إن كانت الإستراتيجية غير فعالة فسوف تجعلها صعبة وعسيرة.

تتمثل أهم مهارة في العملية التعليمية كلها في تعلم كيفية تحصيل العلم، ولتحقيق هذه النتيجة من الضروري أن يتم تدريب الطالب على ذلك منذ البداية فصاعداً، أما النظام التعليمي الحالي فيركز - في الغالب - على المنهج الذي يدرس، ويهمل - بل ويمحو - عملية التعلم ذاتها، الأمر الذي يؤدي إلى نتيجتين خطيرتين، أولاً: أن العديد من الطلاب يعانون من صعوبة في تحصيل المعلومات، وثانياً: حتى لو قام الطلاب بتحصيل المعلومات فإنها لا تشكل لهم معنى كبيراً، ذلك لأنها قد نزعت من سياقها.

بدون وجود إستراتيجية للتعلم قد يصبح التلاميذ مجرد "ببغاوات معلومات"؛ أي يعتمدون على الآخرين دائماً في تحصيل المعلومات عن طريق التلقين، نعم سيصبحون ذوي مقدرة معلوماتية، لكنهم سيكونون عاجزين عن التعلم، وتتضمن عملية التعلم مهارتي التذكر والفهم، أي وضع المعلومة في السياق المناسب لتضفي عليه المعنى؛ ولذا فإن التركيز على الفشل وعواقبه يشنت التلاميذ كثيراً، ومن ثم قد يكون فشل الطالب مرتهاً علينا، وما من شك في أن المتعلمين المجتهدين يقعون بالفعل في بعض الأخطاء، بيد أنهم يستخدمون تلك الأخطاء كنوع من النقد البناء الذي يستفيدون منه في تغيير تلك الطرق الحالية التي أدت وقوعهم في تلك الأخطاء، كما أنهم لا يغفلون عن هدفهم لحظة واحدة، فهو دائماً نصب أعينهم وهم دائماً في حالة من الثقة والتمكن.

إن الدرجات والتقدير التي يحصل عليها التلاميذ في الامتحانات ليس لها أي تأثير على الإستراتيجية التي ينتهجونها في التعلم، فهي ليست إلا مجرد وسيلة للحكم على أدائهم وتفيد في ترتيب التلاميذ حسب جدارتهم وكفاءتهم فحسب، وقد يحاول التلاميذ أن يبذلوا قصارى جهدهم في تحصيل العلم ولكن باستخدام إستراتيجيات غير فعالة، ولكن إن تم تعليم كافة المتعلمين مجموعة من الإستراتيجيات الجيدة بالفعل فسوف تختفي تلك الفروق الكبيرة بينهم في الأداء، وذلك لأن تدريس الإستراتيجيات الفعالة لطلاب من شأنه أن يحسن من أدائهم جميعاً وبالتالي من نتائجهم أيضاً، وبدون انتهاج تلك الإستراتيجيات الفعالة يبقى التعليم مجرد وسيلة لترتيب المتعلمين في تسلسلات هرمية حسب الجدارة والكفاءة في الامتحانات، فعلا يغير ذلك شيئاً من الوضع التعليمي الراهن بل يحافظ عليه، ويصنف المتعلمين ويفضلهم عن بعضهم البعض، مما يقوي الشعور بعدم المساواة بينهم.

يتضمن التدريس أيضاً مهارات تحقيق الألفة مع الطالب ومجاراته وقيادته نحو أفضل الإستراتيجيات أو الطرق التي تستعين بمنظمة الجسد والعقل لفهم المعلومات، فإذا ما فشل الطالب واستمر في فشله فإن من المحتمل أن يستند إلى أدائه هذا وفشله فيعممه على مستوى قدرته واعتقاده، وتكون النتيجة أن يعتقد أنه لن يتمكن من القيام بتلك المهمة، وعندئذ يصبح ذلك الاعتقاد نبوءة ممكنة التحقيق.

تلتصق تهمتي الملل والإلتعاس بالعديد من المواد الدراسية، فيجد الطالب أن تعلم هذه المواد يُعد أمراً مؤلماً ومضيقاً للوقت؟ إن معظم ما يتعلمه التلميذ في فترة التعليم الإلزامي يمكن تحصيله في نصف الوقت الذي يقضيه التلميذ في المدرسة إذا ما تم تحفيزه وإعطاؤه إستراتيجيات جيدة للتعلم.

تتطوي جميع عمليات تفكيرنا على إستراتيجيات مختلفة وعادة ما لا ندرك تلك الإستراتيجيات التي نستخدمها، كما أن العديد من الناس لا يستخدمون في تفكيرهم إلا القليل جداً من تلك الإستراتيجيات المتاحة.

إستراتيجية التهجي:



تعد القدرة على التهجي السليم مهارة ذهنية مهمة، ويراها الكثيرون مهارة صعبة المنال، ودائماً ما تنال الشاء على مهارة الكتابة الإبداعية، لكنك لا تناله على مهارة التهجي الإبداعي، وفيما يلي الطريقة التي يقوم بتعليمها (روبرت ديلتس) والتي يستخدمها المتهجون المهرة في تهجي الكلمات، وقد قام (ديلتس) بتظيمها في إستراتيجية سهلة وفعالة في آن واحد.

يستخدم المتهجون المهرة نفس الإستراتيجية تقريباً، ويمكنك أن تتأكد من ذلك إذا ما كنت ماهراً في التهجي أو كنت تعرف

من هو كذلك، إن المتهجين المهرة عادة ما ينظرون إلى أعلى أو للأمام مباشرة عندما يقومون بالتهجي، إذ يتخيلون الكلمة التي يتهجونها، ثم ينظرون إلى أسفل ليتبينوا من خلال إحساسهم الداخلي أنهم كانوا على صواب.

أما من يخطئون في التهجي فعادة ما يحاولون القيام بذلك من خلال صوت الكلمة، وهو ما لا طائل من ورائه، ذلك لأن التهجي ينطوي على كتابة الكلمة وتمثيلها صوتياً على الورق، والخطوة الواضحة التي يتبعونها أولاً هي تمثيل تلك الكلمة صوتياً على نحو داخلي، لكن الكلمات الإنجليزية لا تتبع تلك القواعد البسيطة التي يتطابق فيها الصوت مع الحرف، ففي أشد حالات التطابق الصوتي تلك يمكن أن تنطق كلمة (Ghoti)

بنفس نطق كلمة (Fish) وذلك إذا اعتبرنا أن حريف (gh) هنا ينطقان (f) كما في كلمة (Cough) وحرف الـ (o) ينطق (l) في كلمة (Women) وحريف (ti) ينطقان (Sh) كما في كلمة (Condition)، ومن ثم فإن التهجي عندما يعتمد على الأصوات فقط لا يقدم نظاماً للتهجي الصحيح.

ويقول المتهجون المهرة أنهم يستحضرون صورة الكلمة في أذهانهم مع شعور مصاحب بأنهم يألفون تلك الكلمة فيشعرون أنها تبدو عند التهجي صحيحة، أما المدققين اللغويين الذين يعملون في مجال الطب والنشر، والذين يتعين عليهم أن يكونوا بارعين في التهجي، فإنهم يقولون انه بمجرد أن ينظروا إلى الصفحة يتراءى لهم أن الأخطاء الإملائية تقفز في وجوههم.

وإذا أردت أن تكون ماهراً في التهجي أو إن كنت كذلك بالفعل ولكنك ترغب في فحص ما تقوم به، فإليك الخطوات الإستراتيجية التالية:

1- فكر في شيء يشعرك بالألفة والسرور، وعندما تشعر بذلك أنظر إلى تلك الكلمة التي تريد أن تتهاجها لبضع ثوان، قد تجد أنه من المفيد لك أن تضع تلك الكلمة أعلى جهة اليسار في منطقة الوصول العينية في ذهنك.

2- انظر بعيداً بعد ذلك مباشرة، وحرك عينيك لأعلى يسارك، وتذكر ما وسعك من التهجي الصحيح، لاحظ الفراغات أو الحروف الناقصة (إن وجدت) وعاود النظر إلى الكلمة، ثم راجع الحروف التي تملأ تلك الفراغات، وكرر هذه العملية حتى يمكنك أن تتصور الكلمة بأكملها دون نقصان.

3- أنظر إلى الصورة التي كونتها في ذهنك لتلك الكلمة، ثم أكتب ما تراه منها، وتأكد من صوابها، فإن لم تكن كذلك أرجع إلى الخطوة رقم (1) وألق نظرة أخرى على الكلمة حتى تحصل على صورة ذهنية واضحة لها.

4- أنظر إلى صورتك الذهنية تلك، وقم بتهجي الكلمة من الخلف إلى الأمام، فإن أمكنك ذلك فسوف تتيقن من أن صورتها واضحة في ذهنك، حيث لا يمكن لأي من المتهجين الصوتيين أن يتهجى كلمة من الخلف للأمام.

هناك بعض الأفكار المفيدة التي يمكنك استخدامها بمصاحبة هذه الإستراتيجية الأساسية:

1- استخدام النميطات التي تجعل صورك الذهنية للكلمات أوضح ما تكون، وتذكرها ممكن بدرجة كبيرة، ثم فكر في بعض المشاهد التي لا تتسى، أين تراها بالفعل في ذهنك؟ وما تلك النميطات؟ ضع الكلمة - التي تريد أن تتهاجها - في نفس المكان، وأعطها نفس النميطات.

2- قد يساعدك أن تتصور الكلمة بلونك المفضل.

3- وقد يساعدك أيضاً أن تضعها على خلفية مألوفة.

4- ميز تلك الحروف تجدها صعبة بإحداث تغيير في النميط، كأن تجعلها أكبر أو أقرب أو مختلفة اللون.

5- إذا كانت الكلمة طويلة، قسمها إلى أجزاء مكونة من ثلاثة أو أربعة أحرف وصغر الأحرف قدر الإمكان، بحيث تتمكن من رؤية الكلمة بسهولة، على أن تكون كبيرة بالقدر الذي يسمح بقراءتها دون عناء، اجعل حيزك الذهني متسعاً، فربما تود تتبع الأحرف في الهواء عندما ترى الكلمة في ذهنك، أو يمكنك تتبعها على ذراعك - إذا كنت تتمتع بإحساس قوي - حتى يتكون لديك إحساس إضافي بتلك الحروف جنباً إلى جنب مع الصورة التي كونتها في ذهنك.

وقد تم اختبار هذه الإستراتيجية في جامعة مانكتون بمقاطعة نيو بونزويك بكندا، حيث تم تقسيم عدد من المتهجين الماهرين إلى أربع مجموعات، وأعد لهم جميعاً اختبار في التهجي باستخدام كلمات فارغة لا معنى لها ولم يرها التلاميذ من قبل، وقد تم عرض تلك الكلمات على المجموعة (أ) وطلب منهم تصورها وهم ينظرون لأعلى جهة اليسار (نمط صوري داخلي)، في حين طلب من المجموعة (ب) تصور تلك الكلمات دون تحديد أي موضع عيني لهم، أما المجموعة (ج) فقد طلب منها دراسة الكلمات بأية طريقة يرغبون فيها، في حين طلب من المجموعة (د) تصور تلك الكلمات بالنظر لأسفل جهة اليمين (نمط حسي داخلي).

ولقد اظهر الاختبار نتائج مثيرة للاهتمام، فقد أظهرت المجموعة (أ) زيادة بنسبة 20% في عمليات التهجي الصحيح عن نتائج الاختبارات السابقة، في حين أظهرت المجموعة (ب) زيادة قدرها 10%، وظلت المجموعة (ج) كما هي تقريباً، ولعل هذا متوقع، لأنهم لم يعيروا من إستراتيجياتهم المعتادة، أما بالنسبة للمجموعة (د) فقد ساءت نتائجها بالفعل بنسبة 15%، وذلك لأنهم كانوا يحاولون تصور تلك الكلمات باستخدام موضع وصول عيني غير ملائم مما جعل مهمتهم صعبة وعسرة للغاية.

لا جدال في أن التهجي الجيد يعد مقدرة يمكن اكتسابها بإتباع هذه الإستراتيجية، إذ ستكون قادراً على تهجي أية كلمة على نحو صحيح، نعم إن تعلم قوائم الكلمات واستظهارها دون فهم قد يساعدك على تهجي تلك الكلمات، بيد أنه لن يجعلك متهجياً بارعاً، حيث إن التعلم التلقيني لا يبني القدرات.

لقد أثبتت هذه الإستراتيجية في التهجي نجاحها مع الأطفال المصابين بالتعسر في القراءة والكتابة، وذلك لأن هؤلاء الأطفال غالباً ما يكونون ذوي مقدرة أكبر من الناحية السمعية أو الحسية عن غيرهم، لذلك فإنني أتعجب من استمرار تدريس طرق التهجي الصوتية في المدارس حتى الآن.



الجلسة الثانية تنمية الإبداع Creativity Development

إستراتيجية الإبداع:

"إنني أفضل أن أمتع الناس على أمل أن يتعلموا ، بدلاً من أن أدرس لهم على أمل أن يتمتعوا"

والث ديزني



قام (روبرت ديلتس) بعمل نموذج للإستراتيجية التي استخدمها (والث ديزني) ذلك المبدع الناجح - على نحو استثنائي - والذي يستمتع بعمله حتى الآن عدد لا يحصى من الناس في أرجاء العالم كافة، وقد كان من الممكن أن يصبح ديزني مستشاراً فذاً في مجال الأعمال، إذ إنه استخدم إستراتيجية إبداعية عامة يمكن تطبيقها لحل أي نوع من المشاكل.

اتسم (والث ديزني) بالخيال الخصب، فقد كان حالماً، كما كان شديد الإبداع، ويمثل الحلم أول خطوة

نحو تحقيق أية حصيلة في الواقع، إننا كنا نحلم بما نريد، وما يمكننا أن نقوم به، وكيف أن الأمور يمكن أن تختلف، لكن كيف يمكننا تحقيق تلك الأحلام على أرض الواقع، وكيف يتأتى لنا أن نمنع الأوهام من إلحاق الإحراج والمهانة بنا. وكيف نتأكد من أن الأحلام يتم استقبالها بصورة طيبة من قبل النقاد؟

وقد قام (والث ديزني) بتكوين حلم كامل أو رؤية كاملة للفيلم، وأحس بمشاعر كل شخصية من شخصيات أفلامه، إذ كان يتصور كيف ستبدو قصة الفيلم عبر أعينهم، وهو ما قام به بالفعل في أفلام الرسوم المتحركة، فقد كان يخبر الرسامين بأن يرسموا الشخصيات من منطلق تلك الأحاسيس، ثم كان ينظر (والث ديزني) إلى مخططه على نحو واقعي، ويوازن بين المال والوقت والموارد، ويجمع كل المعلومات الضرورية حتى يتأكد من أن صناعة الفيلم ستكون ناجحة وأن الحلم يمكن أن يصبح حقيقة.

وعندما كان (ديزني) ينتهي من عمل تصور كامل لحلمه عن الفيلم، كان يلقي نظرة أخرى، ليست من

وجهة نظر الحالم وإنما من وجهة نظر ناقد من الجمهور، وكان يسأل نفسه: "هل هذا الفيلم مثير للاهتمام؟ وهل هو ممتع؟ هل هناك ما يدعو للملل في مشاهد الفيلم بصرف النظر عن ارتباطه الشخصي به؟"

استخدم (ديزني) ثلاث عمليات مختلفة: وضع الحالم، ووضع الشخص الواقعي، ووضع الناقد، ولاحظ جميع العاملين معه هذه الأوضاع الثلاثة، لكنهم لم يعرفوا أبداً أي وضع كان يتخذه (ديزني) أثناء الاجتماعات، ومن الجائز أنه كان يجري نوعاً من الموازنة للاجتماع بحيث يعزز العملية التي لم تكن ممثلة بصورة جيدة. وإليك إستراتيجية يمكنك أن تستخدمها على نحو شكلي:

1- اختر المشكلة التي ستتعامل معها، وقد تكون هذه المشكلة بالقدر الذي تريده من الصعوبة، لا تفكر فيها الآن، وإنما تخير ثلاثة أماكن أمامك يمكنك أن تخطو إليها: مكان للحالم، وآخر للناقد، وثالث للواقعي.

2- فكر في موقف كنت فيه مبدعاً حقاً، موقف تفتق فيه ذهن الحالم عن بعض الخيارات الإبداعية، أخط إلى وضع الحالم أمامك وعش ذلك الموقف مرة أخرى، وفي تلك الحالة ستقوم بإرساء مواردك وإستراتيجياتك باعتبارك حالماً في ذلك الموضوع الحقيقي.

إذا ما وجهت صعوبة في الوصول إلى تلك التجربة الإبداعية المرجعية استعن بأية استعارة - أو مجاز - للمشكلة، بحيث يمكن أن يساعدك المجاز على التفكير بصورة إبداعية، كما يمكنك القيام بنمذجة شخص تعرفه يكون حالماً مبدعاً، اذهب وأسأله: كيف يدخل نفسه في حالة الحلم الإبداعي تلك قبل أن تعود أنت إلى هذه العملية مرة أخرى؟ ربما تحتاج إلى تقسيم المشكلة إلى أجزاء أكثر سهولة في التعامل معها، ولا تفكر هنا بشكل واقعي، فلم يحن ذلك الدور بعد، ولا تتقح أو تقيم ما تفعله، وكذا لا تستمع إلى أي لحن، ولا تزاوّل أي نشاط جسدي، لأن ذلك قد يشتم عقلك الواعي، واحلم قدر ما تحب وعندما تنتهي من ذلك أخرج من موضع الحالم هذا إلى موضعك الأول المحايد.

3- فكر في موقف كنت تتميز فيه بالحرص والواقعية إزاء خطة ما، سواء أكانت هذه الخطة تخصك أم تخص شخصاً آخر، موقف أو وقت نفذت فيه خطة ما بطريقة أنيقة وفعالة، فإن وجدت صعوبة في ذلك فكر في شخص واقعي يمكنك نمذجته، ويمكنك أن تسأله: كيف يفكر بشأن تنفيذ خطته؟ أو تتظاهر أنك هو نفسه فتساءل في دخيلتك: "إذا كنت فلاناً فكيف كنت سأنفذ تلك الخطط؟ تصرف كما لو كنت أنت ذلك الشخص.

عندما تكون مستعداً، أخط إلى الموضوع الواقعي، وقم بإرساء حالتك ومواردك الواقعية في ذلك الموضوع، وعندما تكون قد عايشت تجربتك من جديد، عد إلى الموضوع الأول المحايد.

4- وأخيراً يأتي دور التقييم، دور الناقد، تذكر وقتاً نقدت فيه خطة ما نقداً بناءً مفيداً، ورأيت مواطن الضعف إلى جانب مواطن القوة، وكذا حددت المشكلات التي تعترض تنفيذ تلك الخطة، وقد تكون تلك الخطة مشروعاً يخصك أو يخص أحد زملائك، وللمرة الثانية إن تعذر عليك ذلك، قم بنمذجة ناقد جيد تعرفه، وعندما تتكون لديك خبرة مرجعية الخط إلى الموضوع الثالث الذي حددته وعش التجربة من جديد، وعندما تنتهي أخرج من ذلك الموضوع.

إن ما قمت به هنا هو إرساء للحالم والناقد والواقعي في ثلاثة مواضع مختلفة، ويمكنك استخدام ثلاثة أماكن في حجرة عملك، أو حتى ثلاث حجرات منفصلة تخصصها للمواقع الثلاثة، ومن المحتمل أن تجد أن

أحد تلك المواضع أسهل - وفي الوصول إليه - عن الموضوعين السابقين، وقد ترغب في استخلاص بعض الاستنتاجات من هذه العملية حول الخطط التي تقوم بها، ويمثل كل موضع من هذه المواضع الثلاثة في الواقع، يمثل إستراتيجية كاملة في حد ذاته، وتعد هذه الإستراتيجية الإبداعية بمثابة إستراتيجية عليا تحتوي بداخلها على ثلاث إستراتيجيات منفصلة.

5- تناول المشكلة أو الحصيلة التي تود التعامل معها، أخط الآن إلى موضع الحالم وحرر عقلك من كل قيد، فليس على الحالم لزام أن يكون واقعياً، وعادة ما تكون الأحلام في شكل صور ذهنية، ومن المحتمل أن يستخدم وضعك الحالم أفكاراً صورية إنشائية، لا حد لحلمك إلا السماء، فلا تجعل الواقع يحبط أفكارك أو يثبطها، بل فكر بحرية وإبداعية، وأسأل نفسك: "ماذا عساي أن أفعل إذا لم أفضل؟" يمكن تلخص موضع الحالم في العبارة التالية: "إنني لأتساءل إذا ... " وعندما تنتهي من معايشة حلمك بحرية كاملة، ارجع إلى الخلف حيث موضعك الأول، وعلى الرغم مما لقنوك إياه في المدرسة فإن أحلام اليقظة يمكن أن تكون طريقة مفيدة ومبدعة وممتعة لقضاء الوقت.

6- أخط إلى الموضوع الواقعي، وفكر في تلك الخطة التي حلمت بها، نظم أفكارك، وأسأل نفسك الآن: "كيف يمكنني أن أنتقل بالخطة من الحيز النظري إلى حيز التنفيذ؟ وما الذي يجب تغييره حتى تتحقق هذه الخطة؟" وعندما تصل إلى إجابات ترضى عنها، تراجع للخلف لتعود إلى موضعك الأول مرة أخرى، والعبارة التي تمثل الجانب الواقعي هنا هي: "كيف أتمكن من القيام ب...؟" إن الجانب الواقعي بداخلك مُعرض لأن يكون حسياً على نحو مهين، أي "رجل أفعال لا أقوال".

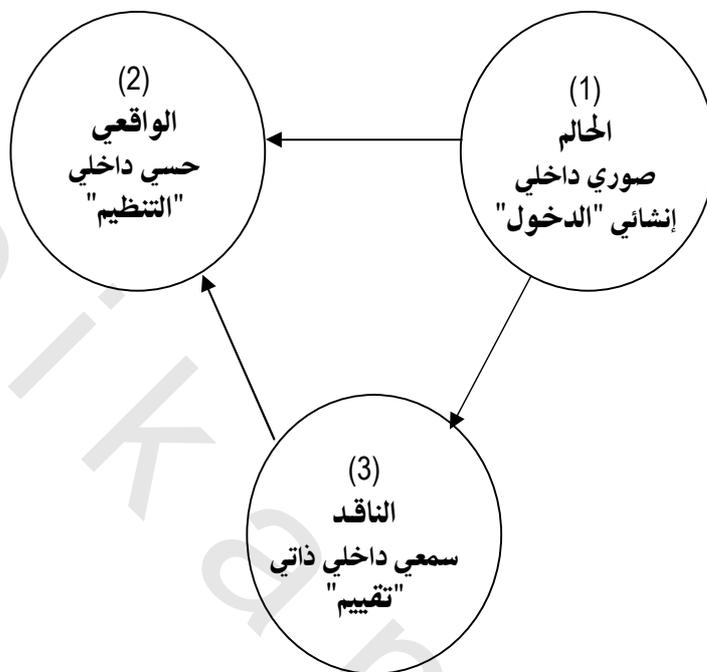
7- بعد ذلك أخط إلى موضع الناقد، وافحص الخطة وقيمها، "هل يوجد أي نقض فيها؟" إذا كانت الخطة في عوز لمعاونة الآخرين فماذا سيستفيدون منها؟ وماذا ساستفيد أنا منها هل هذه الخطة مثيرة للاهتمام؟ وما العائد من تنفيذها؟ الناقد يسأل دائماً: "ما الذي ينقص هذه الخطة؟ وما الذي سيعود على من تنفيذها؟" ويبدو أن موضع الناقد بداخلك يؤدي عمله في المقام الأول عن طريق الحوار الداخلي.

8- عد إلى موضع الحالم، وغير الخطة على نحو إبداعي يتضمن ما قد تعلمته من موضعي الواقعي والناقد، واستمر في خوض المواضع الثلاثة إلى أن تتناسب الخطة مع كل واحد منها بانسجام، وسوف تختلف حالتك الفسيولوجية وأداؤك العصبي في كل موضع عن الآخر، لذا يتعين عليك أن تتأكد من استمرارية الحصيلة المطلوبة حينما تنتقل من أحد المواضع إلى الآخر.

لكي تتأكد من أن النقد بناء وليس هداماً يتعين عليك أن تضع في حسابك أن الناقد ليس واقعياً، مثل في ذلك مثل الحالم، وإنما يعد موضع الناقد وسيلة أخرى للتفكير في الإمكانيات، فلا يجب على الناقد أن يوجه نقده لا للحالم ولا للواقعي، وإنما يوجه ما يريد إلى الخطة فقط، ثمة بعض الناس الذين ينتقدون أنفسهم ويشعرون بالضيق والانزعاج بدلاً من أن يستخدموا ذلك النقد كتحسين نافع لهم عندما يوجهوه نحو خططهم وليس تجاه ذواتهم، إننا أحياناً ما نجد الناقد قد يتدخل سريعاً وينحو إلى إقصاء الحلم بعيداً.

يستخدم البعض هذه الإستراتيجية بالفطرة، حيث يكون لديهم مكان خاص أو حجرة خاصة يفكرون فيها على نحو إبداعي، أي أن ذلك المكان يعتبر مرساة للجانب الحالم في شخصيتهم، كما يوجد لديهم - أيضاً - مكان آخر للتخطيط العملي وثالث للتقييم والنقد، وتؤدي هذه الطرق الثلاث من طرق التفكير أفضل ما يمكن أن تؤديه حين ينفصل كل مها على حدة في حيز خاص دون تداخل من الطريقتين الباقيتين، وإذا تلاءمت الفكرة النهائية في كل موضع من المواضع الثلاثة السابقة فإنها بذلك تكون جاهزة للتنفيذ، وفي نهاية العملية قد تكون

لديك خطة جيدة لا تقاوم، وعندئذ لا يكون السؤال الواجب طرحه هو "هل سأقوم بهذا العمل؟" وإنما "لابد أن أقوم بهذا العمل، فما عساي أن أفعل غيره؟" ويعتبر هذا المثال نموذجاً للإستراتيجية المتوازية حيث إنه يتضمن الأنظمة التمثيلية الأساسية، وبذلك تتوافر جميع قنوات المعلومات، فالحالم يؤدي عمله عادة على نحو صوري، والواقعي يؤديه على نحو حسي، والناقد على نحو سمعي.



ومع ذلك فإنه بحاجة إلى خطوة خارج نطاق الإستراتيجية - أي موقف خارجي - وذلك إذا وقعت العملية الداخلية في مأزق وخرجت عن الخط المرسوم لها، وعندها ينبغي أن يتوافر لك موقف خارجي تعود إليه لمراجعة العملية بأكملها وإيقافها في وقتها الفعلي.

عودة إلى النمذجة؛

عندما نتقل بعيداً عن الإستراتيجيات ونمضي لتناول بعض الجوانب الأخرى من عملية النمذجة، ، يجدر بنا التركيز - بشكل عابر - على قطة مهمة تقلق بعض الناس.

ثمة فكرة غريبة متأصلة في ثقافتنا مؤداها أن معرفة كيفية الأداء لعمل ما على نحو واضح تحول دون أداء ذلك العمل على أكمل وجه، كأن الجهل شرط لازم لا غناء عنه لتحقيق التميز والتفوق، وعندما يؤدي المرء مهمة معنية تكون بؤرة انتباهه الواعي متمركز بالطبع على المهمة التي يؤديها، فسائق السيارة - مثلاً - لا يفكر بشكل واع في كل شيء يفعله أثناء القيادة، وكذلك الموسيقار لا يتتبع على نحو واع كل نغمة يعزفها، وبرغم ذلك يمكن للسائق والموسيقار كليهما أن يفسراً لك في وقت لاحق ما قاما به لتوهما من قيادة وعزف.

إن أحد الفروق بين أداء الشخص الماهر في مجال ما والشخص الخبير في ذلك المجال هو قدرة الأخيرة على العودة، وإخبارك بماهية ما قد قام به لتوه، وكذلك الكيفية التي أتبعها في ذلك الأداء، إذا يتسم الخبراء بحالة من الوعي باللياقة وبقدر فائقة على إبداء تلك اللياقة، ويشار إلى هذه المهارة الأخيرة باسم "الإدراك العالي" (Metacognition).

فباستخدام الإدراك العالمي يمكنك إدراك الطريقة التي تؤدي بها أية مهمة من المهام؛ ذلك لأن معرفتك لطريقة قيامك بشيء ما يعطيك القدرة على توصيلة للآخرين، كذلك فإنك بتحديد الاختلاف بين ما تقوم به عندما تكون الأمور على ما يرام وما تقوم به عندما تسوء الأمور، كل ذلك يمكنك من زيادة احتمالية الأداء الفائق على نحو مستمر.

كما أن استكشاف عملية النمذجة يطرح أمامنا قضايا تتعلق بالنموذج الذي يتعين محاكاته، ويتوقف هذا الأمر على النتائج التي تتطلع إليها، فأنت في بادئ الأمر بحاجة إلى تحديد المهارات أو الكفاءات أو القدرات التي تتطلع إلى اكتسابها بشدة، ثم تفكر في أفضل شخص يمكن أن يكون النموذج المرشد لك، أو بمعنى آخر: مثلك الأعلى في هذه العملية.

السؤال التالي هو: كيف تشرع في عملية النمذجة؟ ثمة نطاق كبير من الإمكانيات التي تتراوح بين النمذجة غير الواعية والنمذجة غير الرسمية والتي تقوم بهما جميعاً في إستراتيجيات البحث والنمذجة شديدة التعقيد والتي يستخدمها أشخاص مثل (روبرت ديلتس) في مشروعه الأخير للنمذجة لدى شركة "فيات" للسيارات حول مهارات القيادة في المستقبل، أما اختيارك لنماذج من الناس تكن لهم احتراماً وحباً فيعد طريقة من طرق النمذجة البسيطة وغير الرسمية التي تستخدم في دمج مهارات النمذجة في التطور الشخصي.

عندما تتنفس نموذجاً ما وتأكله وتشربه بل وتتذوقه - سواء بقراءة الكتب أو بمشاهدة التلفاز والأفلام - فإنك ستصل إلى نفس الحالات والموارد الذهنية التي يستخدمها نموذجك: فإذا كنت جالساً الآن، فلتقم بإجراء تجربة صغيرة، يحدث معظم الناس صوتاً داخلياً أثناء قيامهم بالقراءة، أي أنهم ينطقون تلك الكلمات بصوت عالٍ في أذهانهم أثناء القراءة، لاحظ ما سيحدث إذا عدت إلى بداية هذه الفقرة فوراً، وسمحت للصوت الذي يدور بذهنك أن يتحول إلى صوت فعلي لشخص تحبه بالفعل، بالنسبة لبعض الناس تبين أن تغيير الصوت الموجود داخل رؤوسهم إلى صوت النموذج المحاكي يقدم لهم فرصة الوصول إلى موارد جديدة ومختلفة.

غالباً ما يقع الناس في غموض أثناء عملية النمذجة، إذ يظنون أنهم عاجزون عن القيام بشيء ما إلى أن يتعلموا - بالفعل - كيف يفعلونه بصورة سليمة، بيد أن أي شخص ينتابه الفضول حول الناس لا يمكنه إلا القيام بذلك، إنك تقوم بذلك بالفعل.

عندما أتذكر وأسترجع السنوات العشر التي قضيتها في تعاملي مع البرمجة اللغوية العصبية، أدرك أن أغلب ما تحصلت عليه من علم نافع في هذا المجال كان عن طريق النمذجة غير الرسمية.

فعلى سبيل المثال كنت في زيارة لأحد أصدقائي مؤخراً فاكشفت - لأول مرة - أن سيدة المنزل مؤلفة روايات رومانسية، لقد كانت كتومة بعض الشيء حول كتابتها، لكنني من خلال حوار اجتماعي أجريته معها لمدة نصف ساعة اكتشفت بعض إستراتيجيات الكتابة التي أمدتني بما كنت أبحث عنه بالفعل، قصارى القول أن هذه السيدة استخدمت إستراتيجية أحلام اليقظة بشكل إبداعي لتوليد المادة التي تكتبها، كما دونت بعض الكلمات ذات الدلالة في مذكراتها التي لا تتفك تحملها دوماً، وقد ذكرتها تلك الكلمات بالمضمون الذي ستكتبه عندما كانت تجلس لتكتب في وقت لاحق، لقد أحببت الوقت الذي تحلم فيه بأحلام اليقظة، والذي مثل لها وقتاً إبداعياً، ولهذا كانت أحلام اليقظة تلك تتطوي على إستراتيجية تحفيز بالنسبة لها، وكم كان ذلك أمراً رائعاً.

يمكن أن يزداد الأمر تعقيداً في النمذجة إذا ما حددت مهارة معينة تريد أن تتعلمها، تذكر أن العناصر الثلاثة الأساسية لأي سلوك هي: الاعتقاد والحالة الفسيولوجية والإستراتيجية، فعلى سبيل المثال، لكي أضع هذا الكتاب فإنني أحتاج إلى الاعتقاد في قدرتي على ذلك، وأن هذا العمل يستحق عناء الكتابة، كما أحتاج إلى

مجموعة من الإستراتيجيات (متواليات من الصور والأصوات والأحاسيس) أستعين بها في توليد المحتوى الذي سأكتبه، وكذلك فإنني أحتاج إلى الشعور بالاسترخاء التام عندما أجلس لأكتب على الحاسوب وأترك أناملي تتراقص على لوحة المفاتيح.

أما إذا أردت إلقاء ذلك النموذج المبسط والصغير، فيحتمل أنك تريد أن تراني وأنا في حالة عمل، أو ربما يجدر بي أن أقول "وأنا في حالة تراخ" حيث إن الجزء الأكبر من عملية الكتابة يحدث بصورة لا شعورية في الخلفية فيما أقوم أنا بأشياء أخرى، ولعلك تريد أن تسألني عن كثير من الأسئلة، وأهمها:

- في أي سياق تستخدم تحقق المهارة عادة؟
- ما الحصائل التي توجه أفعالك أثناء تطبيق تلك المهارة؟
- ما الدليل الذي تستخدمه ليخبرك بأنك تحقق تلك الحصائل بالفعل؟
- أذكر بعض خطواتك وأفعالك المحددة التي تقدم عليها؟
- وعندما تقع في مأزق، ماذا تفعل لتخلص نفسك منه.

وبحصولك على إجابات لهذه الأسئلة يمكنك البدء في إنشاء نموذج لما يقوم به شخص آخر بواسطة جهازه العصبي، ولكي تعرف الأسئلة التي ستطرحها بعد ذلك فإنه يتعين عليك أن تدير هذا النموذج في جهازك العصبي لتعرف أوجه القصور ومواطن القوة، وشبيه بهذا الأمر أن يعطيك شخص ما بعض التوجيهات لإتباعها فتقوم أنت بتجربتها في مخيلتك لترى إن كانت معقولة أم لا.

ثمة مهارات كثيرة تتعلق بعملية النمذجة، بل إنها من الكثرة بحيث لا يمكننا تناولها جميعها هنا أو تعلمها من كتاب واحد، فعلى سبيل المثال إنك تحتاج إلى المهارات الجيدة للموضع الإدراكي الثاني، كي تخترق جدار الوعي أو الشعور، ترى ما هذا الجدار؟

في أبسط الحالات، عندما يحاول الموهوبون شرح أو تدريس ما يفعلونه فإنهم يكتشفون أنهم يمارسون مهاراتهم المختلفة بصورة لا شعورية دون إدراك لها، أي كما لو كان قد تم فصل السقالات "المدركة" لعملية التعلم بعيداً عن المنزل في صورته النهائية، بحيث لا تترك أي أثر على الطريقة التي شيد بها المنزل.

وبعيداً عن النمذجة غير الرسمية يوجد على الجانب الآخر مشروع نمذجة كامل عالي الجودة وهو النموذج الغالب استخدامه في عالم التجارة والأعمال، ويتضمن ذلك حصولك على مجموعة كاملة من مهارات النمذجة لتكون في متناولك، وقد يكون تسلسل الأحداث الذي يميز هذا النموذج على النحو التالي:

1- إجراء مقابلات ولقاءات أولية مع أفراد المؤسسة - أو الشركة - لتحديد مجموعة المهارات التي تستحق النمذجة، ومن هم المهرة في أداء تلك المهارات، وعدد الذين سيتم نمذجتهم، وبوجه الإجمال يتم عمل مقابلة بين ثلاثة من المهرة في الأداء مع ثلاثة من متوسط الأداء (مقاييس للمقابلة والتحقق) لكي يلقوا الضوء على الفروق الدقيقة الحاسمة، وأخيراً يتم الاتفاق بينهم على خطة عمل محددة.

2- أقض يومين على الأقل مع كل نموذج تقتدي به، لتشاهده أثناء عمله في سياقات مختلفة، وسجل أفعاله كلها، وأجر مقابلات مع كل نموذج حتى تكتشف معتقداته وتتعرف على إستراتيجياته وحالاته، وبرامجه العليا ... الخ، كما يجدر بك أيضاً أن تجري مقابلات مع زملائهم لتتعرف على أوصافهم، وكرر كل ما سبق مع نماذج الضبط "المقابلة والتحقق"، ولا يقال في الغالب لمجموعات "المقابلة والتحقق" أنهم كذلك منعاً للإحراج.

- 3- خذ وقتاً كافياً في تحديد ما تعتقد أنك قد حصلت عليه بالفعل وما ينقصك، وعادة ما تتم هذه الخطوة بمساعدة أحد واضعي النماذج المساعدين، ويوضح التحليل المقارن الاختلافات التي تشكل فارقاً في الأداء بين المهرة ومجموعة الضبط.
- 4- في هذه المرحلة سوف تحتاج إلى التأكد ثانية من الأنماط التي ترى أنك قد وجدتها، ومن اكتشاف الفجوات التي أدت إلى حصولك على أنماط أخرى، وسوف يتطلب ذلك طرح أسئلة أكثر وإبداء ملاحظة أكبر، وقد تحتاج إلى القيام بهذا العمل عدة مرات.
- 5- اكتب تقريراً كاملاً يشتمل على خلاصة التعليمات الأولية وكذا يشتمل على المنهج المتبع والنموذج الواضح، ويعطي هذا النموذج مستويات الهوية والمعتقدات والقدرات وصولاً إلى سلوكيات خارجية وداخلية محددة.
- 6- صمم برنامجاً تدريبياً يحتوي على عدة مدربين، لمساعدة الآخرين على توليد تلك المهارات، ثم بإدارة البرنامج التدريبي واستخدام التعليقات التقييمية التي تردك من الآخرين في تحسينه، وقم بتأهيل المدربين على القيام بهذا العمل ثم أنطلق.

من المحتمل أن تتخذ الخطوات من (1) إلى (5) مكاناً ما في ترتيب العمل الذي يستغرق منك عشرين يوماً، أما الخطوة رقم (6) فإنها قد تستغرق نصف عدد تلك الأيام، ويعتبر هذا النوع من حزم التدريب والنمذجة المتعاقبة فعّالاً للغاية في المؤسسات والشركات التي يتم فيها نسخ وتكرار دورة العمل ذاتها عدة مرات، كما هو الحال مع المشرفين على عمل المجموعات ومدراء المحلات على سبيل المثال لا الحصر، ومن ناحية أخرى فقد بدأ في بريطانيا تطبيق النمذجة دون التزويد بالبرامج التدريبية، وذلك لتحسين عملية إمداد الموارد البشرية الفعّالة للقيام بأعمال معينة، ويبدو أن المؤسسات الكبيرة قد بدأت لتوها في تقدير قيمة النمذجة التطبيقية.

البرمجة اللغوية العصبية والتعلم السريع:

عندما طلب (ريتشارد باندلر) من (جون جريندر) أن يساعده في فهم أنماط العلاج بالجشطلت التي يقوم بتطبيقها، كان مدخل (جون) إلى ذلك كمدخله إلى تعلم لغة جديدة، فإجراء دراسة على لغة تعجز عن نطقها يعد أمراً منافياً للعقل جديدة، لذا كان على (جون) أن يصبح قادراً على القيام بأنماط العلاج بالجشطلت قبل أن يشرع في دراستها، وتعد هذه الطريقة عكس النظام التعليمي التقليدي الذي يبدأ بتحليل القطع أولاً قبل أن يجمعها مع بعضها البعض، أما المقصود بالتعلم السريع فهو القيام بشيء ما أولاً ثم معرفة طريقة قيامك به في وقت لاحق، أي أنك لا تستقصي عملية التعلم إلى أن تصبح ثابتة مستقرة ومتاحة لك طواعية، عندئذ فقط ستكون عملية التعلم على قدر من الثبات يتحمل تدقيق وفحص العقل الواعي له.

تختلف عملية التعلم هذه بصورة جذرية عن المراح الأربعة، والتي بدأت باللاوعي بعدم القيام وصولاً إلى الوعي باللياقة، وأن تبدأ أولى خطواتك من الحدس ثم التحليل، يعتبر هذا نظاماً أساسياً للنمذجة والتعلم السريع، ويمكنك أن تصل مباشرة إلى الوعي باللياقة في مرحلة واحدة.

لقد بدأت البرمجة اللغوية العصبية على أساس البدهيات كمثال الطريقة التي تعلمنا بها لغتنا الأم، وإذا ما اتخذت دراسة التمييز والتفوق كنقطة للبدائية، فإنه يسعك حينئذ أن تبدأ في تحليل كافة العناصر بما فيها النميطات، والتي تعد أصغر وحدات بناء الأفكار.

إن ما يمكن تفصيله يمكن إجماله، ويؤكد التحليل الذي قمت به أنك لن تتكفى عائداً إلى الخطوة التي كنت عندها من قبل، إذ تصل إلى نقطة فهم أكبر، ويعني هذا الإجمال فيما يعني العودة إلى الجذور ومعرفة ذلك المكان للمرة الأولى، وتشكل هذه النقطة الجديدة أساساً لمجموعة جديدة كاملة من البدهيات التي يمكن بحثها تفصيلاً مرة أخرى، وهكذا دواليك.

إنك تتعلم من كل خطوة من هذه الخطوات، وذلك عن طريق إجراء اختبار لكل أكشاف تتحصل عليه لمعرفة حدوده، وبتطبيق كل فكرة أو أسلوب لإيجاد حل لكل مشكلة ممكنة فإنك سرعان ما تتبين القيمة الحقيقية لذلك الاكتشاف وأين تكمن حدوده.

لقد مر نموذج اللغة العليا بهذه العملية أولاً، ثم أعقبته النظم التمثيلية، ثم تلميحات العينين، ثم النميطات ... الخ، ويجرب كل عنصر منها حتى آخر قطرة فيه لمعرفة حدوده ونهاياته، ثم يأتي العنصر الآخر ليأخذ دوره ومكانه: أي أنها دورة دائمة من فقدان التوازن ثم استعادته.

تكمن قيمة البرمجة اللغوية العصبية في أنماط التعلم التي تكتسبها باستكشاف هذه العمليات، أما جذور البرمجة اللغوية العصبية فتتمركز في الأنماط المنهجية التي تكمن في السلوك الإنساني، إنك تفعل قصاري جهدك كي تحقق النتائج التي ترغب في الوصول إليها، كل ذلك في إطار حدود أخلاقية، ثم تحسن ما تقوم به لتجعله سهلاً قدر الإمكان، وبذلك تكتشف الفروق في السلوكيات والتي تؤثر في النتائج النهائية، ومن هنا يمكن القول أن الغاية من الاستعانة بأساليب البرمجة اللغوية العصبية تتمثل في زيادة الخيارات أمام المرء وزيادة مساحة حريته.

دليل المستخدم:

هكذا نأتي إلى نهاية هذه الجلسة، وربما قد تكون قد بدأت لتوك في التساؤل عن كيفية تحقيق أكبر قدر من الاستفادة منها، فكل منا له طريقته في تحقيق ذلك، وأحياناً لا ندرك أننا نحقق ذلك فعلاً، وربما تحتاج إلى معرفة ما إذا كانت مادة هذه الجلسة مثيرة للاهتمام ومفيدة بما يكفي، ولمزيج من المتابعة إما بشراء الكتب أو بحضور دورات تدريبية، أو الاتصال بالمؤلف الدكتور/ محمد عبدالهادي حسين.

قد تجد نفسك تناقش أفكار الورشة مع أصدقاء يشاركونك الاهتمام، وذلك في الوقت الذي تسعى فيه إلى فهم طرقك الجديدة في التعلم، ربما تجد نفسك قد أصبحت أكثر إدراكاً لبعض الأنماط المختلفة التي بدأت في استكشافها مثل أنماط الألفة والتحويلات الرقيقة في لغة الجسد، وتراقص عيون الناس أثناء التفكير والتحويلات الدقيقة والعميقة في حالاتك الشعورية وحالات الآخرين أيضاً، وربما تجد نفسك قد أصبحت أكثر إدراكاً لأفكارك وعمليات تفكيرك، فتعرف تلك الطرق التي تتفكك وتلك التي لا تعدو إلا أن تكون مجرد أوهام أو ذكريات من الماضي، وسوف يسعدك حينئذ أن تغير محتوى وشكل أفكارك وأن تتساءل عن حجم تأثيرها عندما تكتشف كيفية التي توجد بها خيارات شعورية أكثر لك وللآخرين.

ولعلك اكتشفت الآن الفاعلية التي تعود عليك من اكتساب عادة تحديد الأهداف والحصائل، والتفكير في المشاكل على أنها فرص يجب اغتنامها، والقيام بشيء مختلف عما تفعله، وكذا أن تتعلم شيئاً جديداً مثيراً.

ولعلك قد حصلت الآن على مزيد من الرؤى والمدرجات لواقع الآخرين، أو أصبحت أكثر رسوخاً وثباتاً في واقعك، فيبدو الأمر كما لو أن عقلك الباطن يقوم بدمج واحتواء أساليب التعلم الجديدة في زمنه الخاص وبطريقته الخاصة، وهو ما يطور العلاقة الجديدة بين عقلك الواعي وعقلك الباطن، وبذلك فإنه تصبح أكثر إدراكاً لما يهملك ويهم الأشخاص المقربين منك بإعادة اكتشافك لنفسك.

وباستماعك إلى حوارك الداخلي سيتسنى لك أن تكتشف نفسك مستخدماً أسئلة نموذج اللغة العليا، فيزداد فضولك عندما تكتشف المزيد عن معتقداتك الخاصة، فتواصل تلك الأفكار والمعتقدات التي تقف حجر عثرة في وجهك متجاوزاً إياها إلى اعتناق تلك المعتقدات التي تمكنت من أن تكون الشخص الذي طالما رغبت أن تكونه.

أما وقد أصبحت تدرك قيمة نفسك وهويتك على نحو متزايد فسيبدو الأمر كما لو كان لديك خيارات أكثر بدلاً من أن تكون عبداً ذليلاً في قبضة تاريخك الشخصي، وسيسعك الآن أن تفكر في مستقبلك على نحو مختلف، وهو ما سيؤثر على الشخصية التي ستكونها في الوقت الحاضر.

وربما تجد ثراءً وألفة متزايدتين في علاقاتك مع أصدقائك المقربين، وربما تريد قضاء وقت أطول مع مستكشفين آخرين لذلك العالم الثري بالخبرة الإنسانية.

وبينما يزداد منا عدد الذين يدركون الطريقة المثلى التي نصيغ بها واقعنا، سيكون بوسعنا أن نستمتع بصياغة واقعنا بالطريقة التي نريدها، وبذلك نوجد عالماً أفضل لنا جميعاً.

