

ورشة عمل (4)
Workshop (4)

قوة الرؤية من منظور جديد



تمرين (1) : مواقف إدراكية حسية مختلفة

تمرين (2) : أي موقف يجب اتخاذه.

تمرين (3) : الذكاء المتعلم هو الحياة ... فلا نستطيع أن لا نتعلم

تمرين (4) : تدريبات للاستزادة وقوة التمارين العملية.

الرؤية من منظور جديد



يهتم منهج البرمجة اللغوية العصبية بالنظر إلى الأشياء من اتجاه مختلف حتى يحصل على منظور مختلف. وهذا يمكننا من فهم خرائط الآخرين عن الحقيقة ويثرى خرائطنا نحن. وبذلك نحصل على فهم متبادل أكبر، ونوفر ظروفًا أفضل للتقارب، وننجز تواصلًا أنجح مع كل ما يصاحبه من فوائد.

سبق أن التقينا بمصطلحي "الارتباط" و "عدم الارتباط"، ففي تجربة الارتباط أنت ترى من خلال عينيك، وتشعر كما لو أنك تمر بخبرة الحدث بنفسك. أما في حالة عدم الارتباط فإنك تشاهد نفسك كما لو كنت مراقبًا خارجيًا. إن وجهتي النظر هاتين تمثلان طريقتي تفكير، الأولى "شخصية" والثانية "موضوعية". وترتبطان على التوالي مع ضمير المتكلم "أنا" وضمير الغائب "هو" أو هي أو هم" وهي الصيغ التي نستخدمها في لغتنا اليومية. ونطلق على وجهات النظر المختلفة تلك "المواقف الإدارية الحسية".

تمرين (1): مواقف إدراكية حسية مختلفة

يمكنك أن تنظر إلى أي خبرة بثلاث طرق على الأقل:

الموقف الإدراكي الأول:

الموقف الأول أو "وجهة النظر المرتبطة": وهي تمثل وجهة نظرك الشخصية - "كيف يؤثر ذلك علي؟". وحين تتذكر خبرة بهذه الطريقة فإنك سترى الأشياء من خلال عينيك، وسوف تستحضر المشاعر الداخلية المرتبطة بهذه الخبرة.

حاول ذلك الآن: فكر في ذكرى موقف قديم من حياتك، وليكن مقابلة شخص ما للمرة الأولى، أو بدء عمل جديد. ارتبط مع هذه الذكرى مستخدماً كل الحواس والنظم التعبيرية.

عند وصفنا مثل هذه التجربة نميل لاستخدام "ضمير المتكلم": "أشعر، الطريقة التي أرى بها الأشياء"، وهذا الموقف الإدراكي يتساوى مع الوعي الشخصي. هل تعلم إذا كان اللون "الأحمر" مثلاً، يعني نفس الشيء لشخص آخر أم لا؟ إن العلماء الموضوعيين عادة لا يثقون في هذه "الحالة الشخصية" (وهو ما يوضح سبب بطء التقدم في

علم الإدراك وفهم العقل البشري). وعلى العكس من ذلك، فإننا لا نستطيع أن نفكر بشكل موضوعي كامل من خلال الموقف الإدراكي الأول "المرتبط".

الموقف الإدراكي الثاني

يرى الموقف الإدراكي الثاني أي خبرة من خلال رؤية الطرف الآخر للاتصال أو الحدث -طرف مهتم. ومن هذا المنظور ستبدأ في فهم الكيفية التي يشعر بها الطرف الآخر. ففي أي اتصال أو خبرة متبادلة يرى الناس الأشياء بأشكال مختلفة، وقد رأينا ذلك في فرضية اليوم الأول: "الخريطة ليست الأرض التي تمثلها". وبإسقاط نفسك داخل "خريطة الحقيقة" للشخص الآخر تحصل على منظور هام جديد.

لتفعل ذلك تخيل أنك توغلت في أعماق شخص ما، ودخلت تحت جلده وأنت تشعر بالعالم كما يشعر. واستمع "لنفسك" ولاحظ رد الفعل. نحن نرتبط بهذا الموقف الإدراكي من خلال "التقمص العاطفي" أو "وضع نفسك في موقف شخص آخر". إن مهارة اتخاذ الموقف الإدراكي الثاني ستعطيك معلومات دقيقة عن تلك التي تحصل عليها من مجرد التفكير في مشاعر الشخص الآخر.

إن الصراع في التواصل أو العلاقات عادة ما يستدعي اللجوء إلى الموقف الثاني، فعندما تتفهم كيف يرى ويشعر الشخص الآخر بالأشياء أكثر، فإن مشاعرك قد تتغير، والتغير في موقفك تجاه الشخص الآخر سرعان ما يزيد من فرص التوافق والتواصل، وهكذا سيتغير هو الآخر. وسينعكس التوافق المتزايد على الموقف حيث يجعل من السهل عليك أن ترى وجهة نظره.

إن تحول الموقف الإدراكي يمكن أن يبدأ دوامة إيجابية من الاتصالات الجيدة، فما قد يبدو من سلوك خاطئ أو غريب يمكن أن يتضح له معنى حين تدركه من وجهة نظر الآخر. والحقيقة أنه في معظم الوقت، يعتقد كل منا أنه يتصرف على الوجه السليم، وبحساسية، وبطبيعية، ولأسباب وجيهة. وباتخاذ الموقف الإدراكي الثاني أو (موقف الطرف الآخر)، فإن ذلك يعني أنك بدأت في فهم شرعية وجود وجهات نظر مختلفة عن وجهة نظرك. وبمكنتك هنا أيضاً أن تبدأ في استيعاب الغرض الحقيقي من وراء أفعال أو كلمات الشخص الآخر، (التي قد لا يستطيع هو نفسه تحديدها). وهذا قد يعطيك مفتاح التواصل السليم لتحقيق هدفك.

لن نستطيع أبدا ادعاء الفهم الكامل للوعي الشخصي لإنسان آخر، كما أن منهج البرمجة النفسية اللغوية لا يقدم هدايا من هذا النوع، ولكنه يأخذ بيدك في طريق طويل لمشاهدة كيفية رؤية الشخص الآخر للأشياء، سواء كنت متفقا معه أم لا.

إن اتخاذ مواقف إدراكية حسية مختلفة يحتاج إلى مهارة تخيل: "كما لو أن" وهي المهارة التي يمكن لي شخص اكتسابها وصلها بالممارسة. حتى الأطفال الصغار يمكنهم استخدام خيالهم الخصب لتقمص أدوار أقرنائهم وأصدقائهم حين يعانون مشكلة ما. وبالنسبة لمعظمنا فإن مهارة اتخاذ الموقف الإدراكي الثاني تتضمن التخلص من بعض الغمات العقلية، والنماذج الراسخة في عقولنا التي تدعونا لعدم تعلم شيء جديد، ولكن بالممارسة، نستطيع جميعا إنعاش القدرة الطبيعية الكامنة على التقمص.

الموقف الإدراكي الثالث؛

عند إتباع هذا الوضع الثالث لمشاهدة خبرة ما، فإنك تعمل كأنك شخص خارج الموضوع تماما أو طرف ثالث لا يعتبر طرفا مباشرا في الاتصال، وستأخذ وجهة النظر العلمية التي ليس لها مصالح في الموضوع الجاري، أي دور المراقب المحايد. وتبعد نفسك عن الحدث والأطراف الرئيسية. فقط تقف بعيدا وتراقب.

إن هذا الموقف يمكن أن يعبر عن أي وجهة نظر مختلفة عن وجهات نظر الأطراف المتواصلين. مثلا: يمكنك تبني وجهة نظر استشاري أو والد أو مراقب أو مدرس... وهكذا. واسأل نفسك "كيف يبدو كذا أو كذا؟" وبهذه الطريقة تتيح لنفسك عددا لا نهائيا من وجهات النظر.

تمرين (2): أي موقف يجب اتخاذه؟

إن كل موقف من المواقف الثلاثة له أهميته. ويختلف عن غيره، كما يختلف معناه باختلاف المواقف والظروف. أما لو اجتمعت هذه المواقف معا، فإنها تعطي منظورا شاملا لأي خبرة.

على الرغم من أن هذه المواقف يمكن أن توصف بأنها غريزية، إلا أنه -بالممارسة- يمكن الانتقال من موقف لآخر بدون أن نعمل أي شيء إرادي مختلف عن مجرد "التفكير" في موضوع ما. أما وقد عرفنا ذلك، كما عرفنا من قبل أن البعض ليهم تفضيل أو توجه لأسلوب معين من التفكير. فالشخص الذي يميل إلى النظر للأشياء بشكل موضوعي، وغير شخصي ومجرد سيشعر بسعادة حين يتخذ الموقف الإدراكي الثالث، أما الشخص الذي يتقمص بسهولة شخصيات الآخرين "يشعر بهم ولهم" فإنه سيتهجه طبيعيا لاتخاذ الموقف الإدراكي الثاني، والشخص الأخير الذي يعتبر نفسه محور العالم، فإنه غريزيا يأخذ الموقف الإدراكي الأول.

إنك تستطيع تنمية مهاراتك لتطوير المواقف الثلاثة، والتواءم مع المواقف التي سياتخذها الآخرون (طبقا للتقسيم السابق) وبذلك توفر فرصا للتواصل الجيد. إن ذوي الخبرة من رجال المبيعات والمفاوضين والاستشاريين يتخذون المواقف الإدراكية الثلاثة بتلقائية نتيجة الممارسة.



وكما أن للتواصل منافع، فإن تبني هذه المواقف الإدراكية المختلفة يساعد ذهنك على التوصل إلى أفكار مبتكرة وحلول للمشكلات الصعبة. إننا نفتح شبكات جديدة في عقولنا بالتفكير بهذه الطريقة. إن التنوع وعدم الاعتياد يحفز العقل للمزيد من الانتباه. ويحدث الاستبصار وتشهد البديهة فجأة عندما تتبنى مواقف إدراكية غير معتادة. وهكذا فإن الفوائد لا تعم فقط على الاتصالات بل تحسن من كل مجالات تفكيرك.

أطلق كل من "جون جريندر" و "جوديث ديلوزير"

مؤلفي كتاب "السلاحف على الطريق الهابط" مصطلح "الوصف الثلاثي" على المواقف الإدراكية. وبشكل عام فإننا يمكن أن نفهم "خرائطنا العقلية" وكذلك "الخرائط العقلية للآخرين" بصورة أفضل حينما نتحرك بحرية بين المواقف الثلاثة، ونتذوق حلاوة وغنى الرؤى المتنوعة. إن ممارسة اتخاذ المواقف المختلفة تساعدك على خلق الوفاق والتقارب الحيوي الذي تحتاجه لتحقيق التغيير لنفسك وللآخرين.

تمرين (3): الذكاء المتعلم هو الحياة - لا نستطيع ألا نتعلم



يعرف الآباء جيدا كيف يتعلم أبنائهم بسرعة خلال فترة ما قبل المدرسة، حيث تبدو الحياة من حولهم وكأنها مغامرة كبيرة. ثم فجأة وعند التحاقهم بالمدارس وعندما يربطون بينها وبين التعلم يبدأ المعدل الحقيقي للتعلم في التنازل. ومن الواضح أننا لا يجب أن نقتصر على الفصول الدراسية. إن التعلم يعني ببساطة أننا كبسر نحافظ على كياننا ونحيا ونحقق رغباتنا.

إننا نتعلم في كل مرة نفشل فيها ولا نحقق الهدف، ثم نحاول بأسلوب آخر، وأخيرا نحصل على ما نريد. وطالما أن علينا أن نعي كل مثير حسي يؤثر فينا، فإننا نكون دائما في حالة تعلم. وعادة لا نربط بين هذه العملية اللاشعورية والتعلم. وعلى الرغم من ذلك إن هذا النظام يستمر في عمله بكفاءة بما يعني في النهاية أننا لا نستطيع ألا نتعلم.

تمرين (4): تدريبات وتمارين

- فكر في شخص ما وجدت صعوبة في الوفاق معه، وحاول اتخاذ الموقف الثاني، ثم انظر واسمع واشعر كما يفعل. لاحظ كيف تغير موقفك تجاه هذا الشخص، وكيف تغير سلوكك.
- فكر في شيء أحدث مشاعر سلبية لديك، وحاول أن تأخذ الموقف الإدراكي الثالث. ويمكنك أن تتخذ أدوارا مختلفة إذا أردت (ناصح أمين، أو جد، أو طفل عمره خمس سنوات، أو مدرس...). لاحظ كيف يبدو الموضوع الآن أقل حدة، وأنت أبعد عن المشكلة، استمد من الزوايا الجديدة التي فتحت.
- فكر مليا في مقابلة أو لقاء فردي ستشارك فيه مستقبلا. اختر موقفا ترغب في أن تحقق من خلاله نتيجة ما، ولديك بعض الشكوك أو التخوفات بشأنه. ضع مجموعة من المقاعد وطاولة كما لو في لقاء حقيقي، واجلس في مقعدك صامتا وفكر فيما ستقوله (الموقف الإدراكي الأول). تحرك إلى مقعد الشخص الآخر وتوغل بداخله واستمع إلى نفسك وأنت تسأله ماذا يريد؟ (الموقف الإدراكي الثاني). عد مرة أخرى إلى مقعدك وراقب رد فعل الشخص الآخر. ثم فكر مليا فيما ستقوم بتغييره للحصول على استجابة أكثر ايجابية.
- تحرك الآن إلى الجانب الآخر من الحجرة واتخذ دور "المخرج السينمائي" (الموقف الإدراكي الثالث). استعرض المشهد في ذهنك وقيم ما يفترض أن يحدث لتحسين هذا المشهد للحصول على نتائج تريدها من المقابلة أو اللقاء. من هذا الموقف الموضوعي قد تصل إلى رؤية مختلفة تماما وبناء على ذلك تغير من خططك. قد لا تحتاج لإجراء هذه التمثيلية، ولكن قد يفيدك استخدامها حتى تتقن هذه المهارة.

- فكر في ذكرى سابقة تمثل فشلا من وجهة نظرك، وترغب في إزالتها، فكر في ثلاث طرق كان يمكن أن تنجح مع هذه التجربة أو تحقق فائدة، لو أنها تكررت مستقبلا. لاحظ ما تتعلم من دروس من هذه الخبرة السيئة. استخدم قدرتك على الابتكار وابدأ في توقع دروس أخرى من هذه الذكرى البعيدة. ما الموقف الإدراكي الذي اتخذته؟
- فكر في أي من الأنواع المختلفة للكتابات التي تعكس هذه المواقف الإدراكية. أي من هذه الكتابات تفضله أكثر وتفهمه أكثر؟ وماذا يؤثر فيك أكثر؟ كيف تدمج هذه المواقف في تعبيراتك المكتوبة وتواصلك الشفهي؟

