الباب الرابع
استراتيجيات التفكير الإيجابي

كيف تحوِّل التفكير السلبي إلى إيجابي؟

«من الممكن لأي إنسان أن يكون إيجابيًا في الظروف العادية ولكن القوة الحقيقية تظهر عندما يواجه الإنسان تحديًا من تحديات الحياة ويفكر إيجابيًا».

د. إبراهيم الفقي

obeikan.com

المفكر .. الفكر.. والتفكير

«المفكر هو صانع الأفكار، والأفكار تسبب التفكير، والتفكير يسبب التركيز، والتركيز يسبب الأحاسيس، والأحاسيس تسبب السلوك، والسلوك يسبب النتائج، والنتائج تحدد واقع حياتك، فلو أردت فعلًا أن تحدث تغييرًا في حياتك غيِّر إدراك المفكر»

د. إبراهيم الفقي

1 - المفكـــر:

هو الشخص الذي يضع الفكرة في ذهنه... هو الأساس والسبب في كل شيء؛ فهو الذي يقرر ما يريده، ثم يختار الأسلوب ويضعه في الفعل.

المفكر عنده الاختيار أن يضع في ذهنه أفكارًا سلبية أو أفكارًا إيجابية... أفكار سعادة أو أفكار تعاسة... أفكارًا روحانية أو أفكارًا دنيوية... أفكارًا صحية أو أفكارًا غير صحية.

المفكر مثل الفلاح الذي يقرر ما يريد من محصول فيختار البذور التي يزرعها، ثم يرويها ويهتم بها حتى يحصل على المحصول الذي يريده، فهو يحصل على نتائج البذور، فلو أراد عنبًا فهو يضع بذور العنب لكي يحصل على العنب، ولو أراد خيارًا أو جزرًا أو فاصوليا لاختار البذور المناسبة لكي يحصل على المحصول من نفس النوع. تمامًا مثل المفكر؛ فهو الذي يقرر ويختار نوع الفكر الذي يضعه في ذهنه، فيتحول الفكر إلى تفكير، ومنه إلى تركيز، ثم أحاسيس، ثم سلوك، ثم نتائج من نفس نوع الفكرة، فلو كانت الفكرة سلبية ستكون النتيجة سلبية، وإذا كانت الفكرة إيجابية فستكون النتيجة إيجابية.

فلو عرف المفكر أن فكرة سلبية واحدة يضعها في ذهنه ويكررها كل يوم لمدة ستة أشهر قد تكون بداية كارثة صحية ونفسية وأيضًا مادية!! لوجَبَ عليه أن يختار بحرص شديد

obeikandl.com

الأفكار التي يضعها في ذهنه، تمامًا مثل الفلاح الذي يختار بحرص شديد البذور التي يضعها في الأرض.

2 - الفـــكـــــر:

كل شيء في الوجود بدأ بفكرة، ثم تبلورت الفكرة إلى إمكانية، ثم إلى هدف ثم إلى فعل، حتى أصبحت حقيقة؛ فالطائرة بدأت بفكرة في ذهن الإخوة جويس.. مدينة ديزنى بدأت بفكرة في ذهن والت ديزني ثم أصبحت حقيقة يزورها ملايين من الناس سنويًا... فيديرال إكسبريس بدأت بفكرة في ذهن فريد سميث، والآن هي حقيقة يستخدمها الناس في إرسال الطرود والخطابات عبر العالم فتصل في أقل من ثلاثة أيام.. قطع مسافة الميل في أربع دقائق بدأ بفكرة في ذهن روجر بانستر، ثم أصبحت حقيقة يستخدمها آلاف من اللاعبين حول العالم.

كل شيء من الصواريخ إلى الطائرات والسفن والسيارات والأجهزة الإلكترونية والطبية والرياضية، كل شيء في كل مجال بدأ بفكرة؛ لأن الفكرة هي جذر كل شيء؛ فالأفكار الإيجابية أدت إلى الاكتشافات والتقدم الذي نراه ونستخدمه في العالم، والأفكار السلبية أدت إلى القتل والنصب والسرقة والزنا والاستغلال والضياع والأمراض النفسية والعضوية، كما قالت عنها كلية الطب في سان فرانسيسكو «معظم الأمراض ترجع إلى الفكر والتفكير».

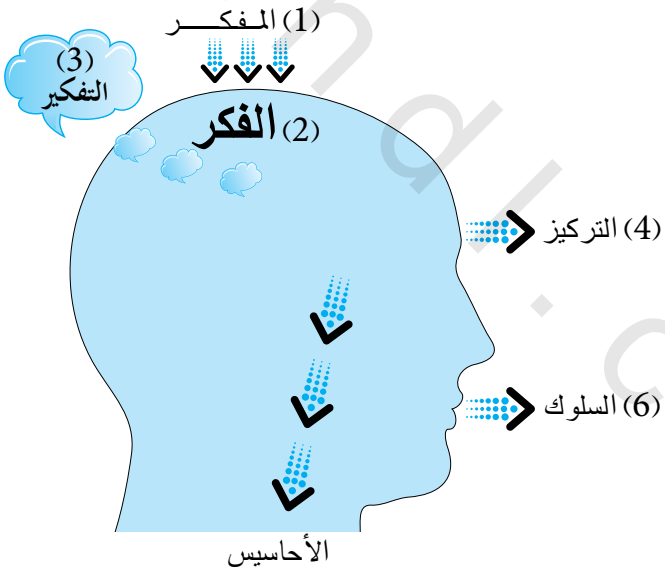
3 - التـفـكـيـــر:

عندما يقرر المفكر ويختار فكرة معينة سواء كانت هذه الفكرة سلبية أم إيجابية فهو يضعها في ذهنه، وهنا يتعرف عليها العقل ويقوم بتحليلها من كافة الزوايا، ثم يعطي لها منطقًا ومعنى مبنيين على معلومات مشابهة موجودة في مخازن الذاكرة، ثم يقوم بالمقارنة بينها وبين أفكار أخرى مشابهة، وأخيرًا يبحث العقل في كافة الملفات العقلية في أية معلومات تدعم الفكرة التي وضعها الشخص في ذهنه.

وبذلك أصبح للفكرة معنى ومنطق وأصبحت جاهزة للاستعمال، فيصبح كل انتباه وتركيز الشخص على الفكرة، مما يسبب الأحاسيس، ثم السلوك والنتائج.

والآن دعني أسألك: لو كان هناك شخص يشكو من الحالة المادية أو الاجتماعية أو العائلية أو الشخصية... إلخ، من الذي وضع هذه الأفكار في ذهنه؟ هو، أليس كذلك؟ لذلك يجب أن يرجع المفكر إلى القوة الثلاثية فيقرر أن يختار أفضل الاختيارات التي يضعها في ذهنه، ثم يأخذ المسئولية كاملة، ويبتعد تمامًا عن القتلة الثلاثة، فلا يلوم أحدًا، ولا ينقد أحدًا، ولا يقارن بينه وبين أحد، ولكن يختار أفضل الأفكار لذهنه؛ لكي يحصل على أفضل النتائج، تمامًا مثل الفلاح الذي يختار أفضل البذور لأرضه ويرعاها ويحميها؛ حتى تعطيه المحصول الذي يتمناه.

لذلك كن حريصًا كل الحرص على اختيار الأفكار قبل أن تضعها في ذهنك، فتتحول إلى تفكير وتركيز وأحاسيس وسلوك ونتائج لا ترضى عنها، بل تسبب لك تحديات ليس لها أي داع.



استراتيجيات التفكير الإيجابي

1 - استراتيجية تغيير الماضي

«ليس الماضي إلا كنزًا من المهارات والخبرات والتجارب، بدونها يتخبط الإنسان في الظلام».
د. إبراهيم الفقي

هل من الممكن أن نغير الماضي؟

هكذا بدأ مذيع إحدى القنوات الفضائية الشهيرة حديثه معي في برنامج كان يذاع على الهواء مباشرة.

قلـــت: لا نستطيع أن نغير الماضي؛ لأنه مضى، ولكن يمكننا أن نغير وجهة نظرنا في تجارب الماضي، فنتعلم منها، ثم نحدث فيها التغييرات التي نريدها، ونتخيل أنفسنا وكأننا نرجع بالذاكرة للماضي مرة أخرى، وفي نفس التجربة نتصرف فيها كما كنا نريد تمامًا، وبذلك نكون قد غيَّرنا الواقع من تحدٍّ إلى مهارات وخبرات.

فـقـــال: بهذه السهولة ؟

قلت لـــه: دعنا نجرب ذلك معًا، تذكر تجربة كانت سلبية في الماضي، وفكر كيف كانت أحاسيسك؟

فـقـــال: فكرت ووجدت التجربة وأحاسيسي كانت ولاتزال سلبية.

فقلـــت: لو فرضنا أن الزمن رجع بك للوراء، وأخذك مرة أخرى لنفس التجربة، هل سيكون تصرفك كما كان في المرة الأولى؟

فـقـــال: طبعًا لا؛ لأنني تعلمت مما حدث، وسأكون أفضل، واستعدادي أفضل.

obeikandl.com

فقلت لـه: أريدك أن تفكر في المهارات التي اكتسبتها في المرة الأولى.

ففكر وقال: تعلمت كيف أنصت وأقيم الموقف، ولا أحكم بسرعة، وأرد بتأن، وأركز على الحل.

فقلـــت: الآن تخيل أنك ترجع بذاكرتك للتجربة التي كانت سلبية، وتصرف فيها بالمهارات التي تعلمتها منها.

ففعل وقال: أشعر أنني أتحكم تمامًا في الموقف، وأنني أفضل كثيرًا من المرة الأولى.

فســألته: الآن فكر في التجربة التي كانت سلبية وقل لي: ما أول شيء خطر على بالك؟ وما هي الأحاسيس التي تشعر بها؟

ففكر وقال: أول شيء خطر ببالي هو أنني في تحكم تام، وإحساسي هادئ ومتزن تمامًا.

فقلت لـه: أنت الآن استخدمت «استراتيجية تغيير الماضي» التي ساعدتك على أن تغير وجهة نظرك فيما حدث، فتخلصت من الأحاسيس السلبية، واحتفظت بالمهارات، وبذلك لم تصبح التجربة تحديًا، بل أصبحت قدرات.

والآن دعنا نجرب معًا استراتيجية تغيير الماضي:

1 – فكر في تجربة سلبية حدثت لك في الماضي.. فكر في تجربة محددة ولاحظ تعبيرات وجهك وتحركات جسمك، وأحاسيسك، وسلوكك.

2 – فكر في المهارات التي تعلمتها من هذه التجربة.

3 – الآن تخيل أنك تعود بالزمن إلى الماضي وتواجه نفس التحدي، ضع التعبيرات التي تناسبك، وتحركات الجسم التي تناسبك، واستخدم المهارات التي تعلمتها. لاحظ أحاسيسك... ستجد أن الأحاسيس أصبحت أفضل؛ لأنك استخدمت المهارات والخبرات التي تعلمتها من المرة الأولى، فأصبح إدراكك وتفكيرك إيجابيًّا، وبالتالي أصبحت الأحاسيس عادية وإيجابية.

4 – الآن تخيل أنك في المستقبل وتواجه تحديًا من نفس النوع، ولاحظ تصرفاتك وأحاسيسك.. ستجد أن عقلك أصبح ماهرًا في التعامل مع هذا النوع من التحديات.

كرر هذه الاستراتيجية؛ لكي تجعل الماضي كنزًا من التجارب والخبرات والمهارات.

2 – استراتيجية المثل الأعلى

﴿ لَّقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ ٱللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ ﴾

قرآن كريم

منذ الطفولة ونحن نقلد الآخرين لكي نكوِّن شخصيتنا، والشخصية: مجموعة السلوكيات التي يكتسبها الإنسان، والتي بها يشعر أنه مختلف عن الآخرين.

وأول من تعلمنا منهم وقلدناهم في كل شيء ـ سواء كان ذلك في تعبيرات الوجه أو تحركات الجسم أو في القيم والاعتقادات والسلوكيات ـ الوالدان.

ثم أخذنا بعض أساليب وكلمات وجمل من المحيط العائلي، سواء كان ذلك من الإخوة أو الأخوات الأكبر منا سنًّا، أو من الأقارب.

ثم أخذنا كلمات وجملًا وأساليب أخرى من المحيط الاجتماعي سواء كان ذلك من أصحاب المحلات، أو سائق سيارة المدرسة، أو سائق تاكسي... إلخ.

ثم أخذنا من المدرسة والمدرسين والمديرين، ثم من الأصدقاء.

وأخيرًا من وسائل الإعلام، بما فيها من فنانين ومقدمي برامج.

خلال هذه الرحلة قلدنا سلوكيات وأساليب وتعبيرات العالم الخارجي؛ وذلك لكي نكوِّن أفضل شخصية ممكنة نستطيع أن نتعامل بها مع الناس في كافة المجالات.

استراتيجية المثل الأعلى تتعلق بتبني وجهة نظر ومعتقدات وقيم شخص نعتبره مثلًا أعلى لنا في مجال معين، ثم نتصرف كما لو كان هو شخصيًّا موجودًا في وقت تحدٍّ ما نواجهه في حياتنا.

الآن دعني أسألك: هل تعرف شخصًا ما تحترمه وتعتبره مثلًا أعلى لك في حياتك؟

أنا شخصيًّا عندما كنت أمارس رياضة تنس الطاولة كان مثلي الأعلى «جاموسكوف»، وهو أحد أبطال العالم في الستينيات، فكنت أتصور أنني هو فأتدرب على أسلوبه، حتى

استطعت أن أكون ماهرًا في بعض الألعاب اللولبية التي كان رائعًا فيها، فساعدتنى هذه المهارات الجديدة على الحصول على بطولة مصر أكثر من مرة.

وفي مجال الفنادق كان مثلي الأعلى «لانو برلاندو»، وقد كان من أقوى الخبراء في مجال الفنادق.

وفي الهدوء والتعامل مع التحديات باتزان كان صديقي ريجيس نادو مثلي الأعلى، فقد كان اتزانه أكثر من رائع في التعامل مع تحديات الحياة.

وفي التنمية البشرية كان لي أكثر من مثل أعلى، أولهم الكاتب والعالم الأمريكي د. روبرت شولر الذي أسس الكريستال كاثيدرال من لا شيء، و«أوج ماندينو» الذي كان فقيرًا لدرجة أنه كان يأكل من الزبالة، وكان يختبئ في المكاتب العامة من البرد الشديد في نيويورك، وفي يوم قرر أن يفعل شيئًا بحياته، فكتب كتابًا بعنوان: «أفضل بائع في العالم»، وبفضل الله سبحانه وتعالى حقق هذا الكتاب مبيعات خيالية وأصبح ماندينو من أكبر الخبراء في العالم في التنمية البشرية.

وغيرهم كثيرون في مجالات مختلفة.

أما مثلي الأعلى الذي أتخيله معي يوجهني في كل ركن من أركان الحياة فهو الرسول سيدنا محمد – عليه الصلاة والسلام.

فعندما أواجه تحديًا من أي نوع مهما كان صعبًا أسأل نفسي: لو كان الرسول – عليه الصلاة والسلام – في هذا الموقف فكيف يكون تصرفه؟

وبذلك لا أتصرف بطريقة شعورية أو عشوائية، وأجد نفسي أتصرف بطريقة هادئة روحانية تقربني من الله سبحانه وتعالى.

من ضمن هذه المواقف التي واجهتها موقف مع شخص كنت أعتقد في نفسي أنه أمين جدًا، وثقت فيه وأعطيته مبلغًا من المال لكي يساعد به أحد المحتاجين، فما كان منه إلا أن أخذ المال لنفسه!!

عندما علمت بما فعل كنت في حالة غضب شديد، ليس فقط لأنه خان الأمانة، ولكن لأنه لم يفكر في الشخص المسكين المحتاج... انقطعت بيننا العلاقات ومرت الأيام وعلمت

من أحد الأقارب أن الشرطة تبحث عن هذا الشخص؛ لأنه أخذ أموالًا من أشخاص آخرين ولم يعطهم حقوقهم، فلجئوا إلى القضاء، وحكم عليه بسنتين سجنًا!

طلب مني قريبي أن أساعده في الخلاص من الحكم لو كان ذلك في استطاعتي، عجبت لهذا الموقف! كان من الممكن أن أفرح؛ لأنه سيأخذ ما يستحقه من عقاب!! ولكني كنت أعرف جيدًا أن هذا الشخص إنسان طيب ويحب مساعدة الناس، ولم أعرف لماذا كان يتصرف بهذه الطريقة الخطيرة.

فكرت في نفسي: «لو كان الرسول – عليه الصلاة والسلام – في هذا الموقف فكيف يكون تصرفه»؟

وجدت أنني أتصل بهذا الشخص وأسأله عن المبلغ المطلوب دفعه لإيقاف الحكم، فذكر لي المبلغ فدفعته له وأنا أشعر بسعادة تامة؛ لأنني نفذت ما قاله الله في القرآن الكريم: ﴿وَٱلْكَٰظِمِينَ ٱلْغَيْظَ وَٱلْعَافِينَ عَنِ ٱلنَّاسِ ۗ وَٱللَّهُ يُحِبُّ ٱلْمُحْسِنِينَ﴾.

(آل عمران: 134)

كان تصرفي نابعًا من الذات العليا التي وجدتُ نفسي أتصرف بها بفضل الله ـ سبحانه وتعالى ـ الذي ألهمني أن أفكر تفكيرًا روحانيًّا، كما لو كان مثلي الأعلى الرسول – عليه الصلاة والسلام – هو الذي يواجه هذا الموقف.

مرت الأيام وتغير هذا الشخص تغيرًا إيجابيًّا جذريًّا؛ حيث بدأ يسدد ديونه، وقام ببناء جامع لله، سبحانه وتعالى، وأصبح كما كان من قبل إنسانًا طيبًا يحب الخير للناس.

هذا مثال من استخدام استراتيجية المثل الأعلى، وكيف نستطيع باستخدامها أن نكون في أفضل حالاتنا النفسية ونحن نواجه تحديات الحياة.

والآن دعنا نجرب معًا استراتيجية المثل الأعلى:

1 – فكر في مشكلة تواجهك الآن في حياتك، ولاحظ تعبيرات وجهك، وتحركات جسمك، وتنفسك، وأحاسيسك، وأسلوبك في التصرف.

2 – فكر في مثل أعلى تعتبره قدوة لك في الاتزان والحكمة.

3 – فكر وتخيل أن مثلك الأعلى هو الذي يواجه هذا الموقف واسأل نفسك:

- ما تعبيرات وجهه ووضع جسمه؟

obeikandl.com

- ما أحاسيسه؟
- ما تركيزه؟ هل هو دنيوي أو روحاني؟
- ما هدفه في التعامل مع المشكلة؟ وما سلوكه؟

4 – اكتب أو فكر في الإجابة عن هذه الأسئلة ثم قيمها وعدلها ـ إذا كان يجب التعديل ـ لكي تتناسب معك أنت شخصيًّا، أو استخدامها كما هي لو وجدت أنها تتناسب معك.

5 – فكر أو تخيل نفسك وأنت تستخدم أسلوب مثلك الأعلى، ولاحظ أحاسيسك.

6 – الآن تخيل نفسك في المستقبل في موقف مشابه لهذا التحدي، ولاحظ كيف تتصرف فيه.

ستجد أن أفكارك اكتسبت مهارة وخبرة من مثلك الأعلى، وستجد أن أسلوبك أصبح مماثلًا له في قوته وإيجابيته.

استخدم هذا النموذج مع تحديات أخرى مرت عليك في الماضي، أو موجودة في حياتك الآن، وتصرفْ فيها كما لو كنت تتصرف مثل مثلك الأعلى.

بذلك تصبح أكثر مهارة وإيجابية في التعامل مع التحديات.

obeikandl.com

3 - استراتيجية الشخص الآخر

«نحن لا نرى الأشياء كما هي... نراها كما نحن!»
سقراط

أحمد شاب في أوائل العشرينيات من عمره، كان دائم الشكوى من والده وكيف أنه يعامله كطفل، ولا يدعه يفعل أي شيء يحبه، بل ينتقده ويسبب له إحباطًا تامًّا؛ لذلك كان يفشل في دراسته.

قابلته – كما طلب والده – فوجدته شارد الذهن كما لو كان في عالم آخر!

سألته: «ما هي المشكلة بالتحديد؟».

فقال: «مشكلتي هي والدي؛ فهو يمنعني من الخروج مع أصدقائي، ويحرمني من المصروف، ولم يشتر لي سيارة كما فعل مع أخي الكبير».

فسألته: «كيف حالك في الدراسة؟».

فقال: «سيئ جدًّا، فأنا لا أحب الدراسة».

فسألته: «هل تدخن؟».

فقال : نعم أدخن حوالي خمسين سيجارة يوميًّا».

سألته: «كيف حالك مع العائلة؟».

قال: «دائمًا في شجار مع أخي الكبير وأبي؛ لذلك أترك البيت ولا أعود إلا في ساعات متأخرة، فيعاقبني أبي بدلًا من أن يعرف الأسباب».

سألته: «هل أنت سعيد بهذا الوضع؟».

قال : «طبعًا لا، ولكن السبب في ذلك يرجع إلى أبي الذي يعاملني بقسوة كما لو كنت طفلًا صغيرًا».

openkanal.com

فسألته: «هل تريد الحل فعلًا لهذه التحديات؟».

فقال: «طبعًا أريد الحل، فلا يوجد أحد يحب أن يعيش في شجار وتعاسة».

فقلت له: «سأجرب معك استراتيجية بسيطة، وكل ما أطلبه منك هو أن تتبع الخطوات بأمانة وصدق».

فوافق أحمد.

فقلت له: «أريدك أن تتخيل أن أمامك شاشة عرض كبيرة وترى نفسك أنت فيها».

ففعل وقال: «أرى الشاشة، وأرى نفسي هناك».

قلت له: «انظر إلى نفسك هناك وأنت تتصرف مع أخيك ووالدك والمدرسة».

ففعل وقال: «أرى أحمد هناك.. مسكين هو مما يحدث له من هذا الأب القاسي».

قلت له: «الآن تخيل والدك أمامك في الشاشة، وتصرف كأنك تأخذ مكانه، بمعنى أنك أصبحت أنت والدك وانظر إلى نفسك وأنت تتصرف».

ففعل وقال: «أرى أنني والد حزين لما يحدث مع أحمد، أرى أنني أحاول بكل الطرق أن أساعده سواء بالمال أو المدرسين ولكنه يدخن ويتشاجر مع أخيه، ويخرج من المنزل ولا يعود إلا في ساعة متأخرة، أرى نفسي أفكر بحزن شديد ولا أعرف ماذا أفعل مع ولدي حتى يصبح ناجحًا في حياته».

توقف أحمد وبدأ يبكي.

فقلت له: «لماذا تبكي»؟

قال: «لأنني لم أتصور الآلام التي أسببها لأبي».

فقلت: «الآن عد إلى أحمد في الشاشة وقل لي ماذا ترى؟».

فقال: «أرى أحمد يحاول أن ينجح في دراسته؛ لأن النجاح له في النهاية، وأنه أقلع تمامًا عن التدخين، ونظَّم حياته ووقته فأصبح لا يتأخر خارج المنزل مما جعل الجميع يدعمونه فأصبح سعيدًا».

قلت له: «كيف تشعر الآن؟».

obeikandl.com

فقال: «شعور رائع، ولكن ما الذي يحدث لو لم يقبل الجميع أسلوبي الجديد ويستمر الحال كما كان من قبل؟».

فقلت: «إذا أردت أن تحدث تغييرًا إيجابيًّا في حياتك ففكر في الأفكار التي تقربك من هدفك، ثم تصرف على أساسها مهما كانت التحديات، وستجد بنفسك التغيير الذي ستراه في حياتك».

بالفعل بدأ أحمد في التغيير، فأصبحت حياته أفضل مما كانت، ووجد دعمًا كبيرًا من العائلة، ووجد أن والده لم يكن سلبيًّا كما كان يقول، ولكنه كان يتصرف معه بهذا الأسلوب بسبب تصرفاته هو، وعندما بدأ في التغيير وجد أن والده إنسان طيب وكريم.

مرت الأيام وكنت في زيارة لبلد أحمد فجاء لمقابلتي وقال لي: إنه نجح في المدرسة بمجموع رائع، وهو الآن في كلية الطب، واشترى له والده السيارة التي كان يحلم بها. فسألته: «لماذا حدث كل هذا التغيير في حياتك؟».

فقال: «عندما طلبت مني أن أتقمص شخصية والدي شعرت بحزنه العميق، وعرفت أنني أنا المشكلة وليس هو؛ لذلك قررت أن أتغير للأفضل».

هذا مثال من استراتيجية الشخص الآخر التي تساعدنا على رؤية الأمور من وجهة نظر الشخص الآخر، فبذلك يصبح عندنا مرونة أكبر في التعامل مع التحديات، وتحويلها من سلبية إلى إيجابية.

الآن دعنا نجرب معًا استراتيجية الشخص الآخر:

1 – فكر في تحدٍّ مع شخص آخر تواجهه في حياتك الآن.
قد يكون ذلك في العلاقات العائلية، أو الزوجية، أو المهنية، أو الاجتماعية.

2 – تخيل أن أمامك شاشة عرض قد تكون شاشة تلفاز أو مسرحًا أو سينما.

3 – تخيل نفسك في شاشة العرض وأنت تتصرف مع هذا الشخص، ولاحظ الآتي:

- تعبيرات وجهك.
- وضع وتحركات جسمك.
- تنفسك.
- موضع أحاسيسك ونوعيتها (مثلًا قد يكون الموضع في الصدر وتكون حادة).

- أفكارك.
- اعتقادك عن الموقف وعن الشخص.
- سلوكك وتصرفك معه.

4 – تخيل أنك أنت الشخص الآخر، ولاحظ اعتقاده عن الموقف وعنك وتصرفه معك.

5 – الآن عد إلى التحدي نفسه ولاحظ الدرس الذي تعلمته منه، والتغيير الذي حدث في أحاسيسك وسلوكك.

6 – تخيل نفسك في المستقبل وضعْ نفسك في موقف مماثل مع نفس الشخص أو مع شخص آخر، واستخدم استراتيجية الشخص الآخر.

لكي تحصل على نتائج إيجابية من هذه الاستراتيجية يجب أن تكون صادقًا تمامًا وأن تتقمص شخصية الشخص الآخر وكأنك فعلًا هو، فبذلك تعرف لماذا يتصرف معك بهذه الطريقة، وذلك يساعدك على تقييم الموقف من وجهة نظره، وأيضًا وجهة نظرك، فتصبح عندك مرونة أكبر في التعامل معه.

obeikandl.com

4 - استراتيجية تغيير التركيز

«كل رجل عظيم أصبح عظيمًا، كل رجل ناجح أصبح ناجحًا، عندما وضع كل قدراته وتركيزه على هدف إيجابي محدد»
ماردیل

ذكرت من قبل في قوة الفكر وتأثيرها على قوانين العقل الباطن أن قانون التركيز يعتبر في رأيي من أقوى قوانين العقل، فعندما تضع تركيزك وانتباهك على شيء ما يقوم العقل بإلغاء أية معلومات أخرى لكي يفسح المجال للشيء الذي تركز عليه، بالإضافة إلى تعميم الشيء الذي تركز عليه، فتشتعل الأحاسيس وتسبب السلوك.

دعني أسألك: هل حدث أنك كنت تعاني من صداع ثم رن الهاتف وكان صديقًا قديمًا لم تره منذ فترة طويلة فانشغلت تمامًا معه، وعند انتهاء المكالمة وجدت أن الصداع قد اختفى؟

أو أنك كنت تركز على شخص ما بطريقة سلبية، ثم قابلته صدفة فوجدته مهذبًا فغيرت تركيزك عليه؟

كما ترى عندما تغير تركيزك على شيء ما يجب أن تحل محله تركيزًا آخر؛ لأن العقل البشري لا يمحو التجارب، بل يُحل محلها تجارب أخرى.

استراتيجية تغيير التركيز عبارة عن مجموعة أسئلة يستخدمها الشخص لا واعيًا عندما يواجه تحديات من أي نوع، وهي بمثابة تقييم داخلي لتجارب الحياة، فلو كان هذا التقييم سلبيًّا يتصرف بطريقة سلبية، وبالعكس فعندما يكون التقييم الداخلي إيجابيًّا تكون النتائج إيجابية.

دعنا نجرب معًا نموذج تغيير التركيز ولنبدأ بالتركيز السلبي:

1 – فكر في تجربة سلبية تعيشها في حياتك الآن.

2 – اسأل نفسك الأسئلة التالية واكتب الإجابة عن كل سؤال قبل أن تنتقل إلى السؤال الذي يليه:

- ما المشكلة بالتحديد؟
- منذ متى تعاني من هذه المشكلة؟
- لِمَ تكونُ لديك هذه المشكلة؟
- مَن السبب في وجود هذه المشكلة في حياتك؟
- كيف تَحولُ هذه المشكلة بينك وبين ما تريد أن تحققه في حياتك؟
- ما أسوأ وقت عشت فيه هذه المشكلة؟

3 – بعدما أجبت عن هذه الأسئلة صف شعورك.

ستجد أن شعورك سلبي؛ لأن هذه المجموعة من الأسئلة تجعل تركيزك على المشكلة وسلبياتها.

الآن دعنا نستخدم التركيز الإيجابي:

1 – فكر في المشكلة نفسها وأجب عن الأسئلة التالية:

- ماذا تريد؟
- لماذا تريده؟
- متى تريده؟
- كيف تستطيع الحصول عليه؟
- عندما تحصل على ما تريد ما الذي سيتحسن في حياتك؟
- ما التحديات التي يمكن أن تواجهك؟
- ما أفضل طريقة لحل هذه التحديات؟
- ما الذي يجب عليك أن تبدأ بالقيام به الآن لكي تحصل على ما تريد؟

2 – بعد أن أجبت عن هذه الأسئلة، ما شعورك؟

ستجد أن هناك فرقًا؛ لأن التركيز الأول كان سلبيًّا، ولكن التركيز الثانى إيجابي ويقودك إلى الحل.

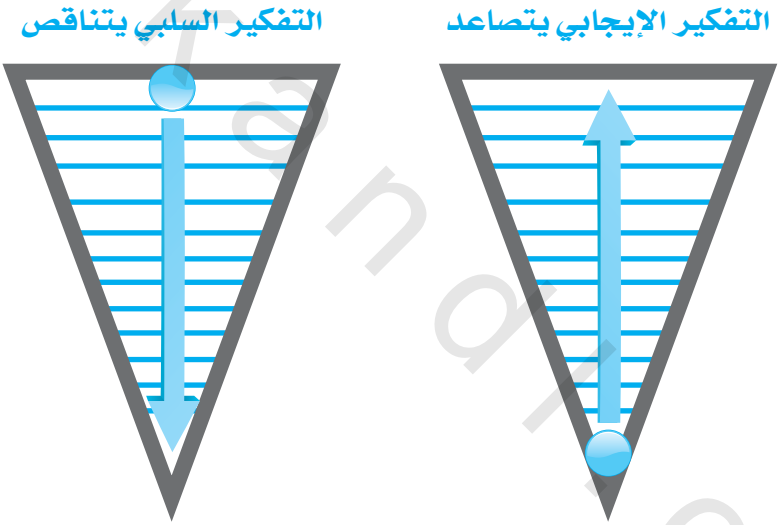
من اليوم استخدم استراتيجية التركيز الإيجابي مع أي تحدٍّ تريد أن تحوله من سلبي إلى إيجابي.

obeikandl.com

5 - استراتيجية التنقيص والتصعيد

«يوميًّا اعمل على تنقيص ما لا تريد، وعلى تصعيد ما تريد، حتى ينتهي تمامًا ما لا تريد، وينمو ويزدهر ما تريد»

د. إبراهيم الفقي



obeikandl.com

6 - استراتيجية النتائج الإيجابية

«نحن نتعلم من الفشل أكثر مما نتعلم من النجاح، ونكتشف ماذا نفعل عندما نكتشف مالا نفعل».
صامويل سملز

هل حدث لك أنك خططت لمقابلة شخص ما، سواء كان هذا الشخص مديرك في العمل، أو مدير الجامعة التي تدرس فيها، أو أي إنسان آخر حتى لو كان والديك أو أبناءك أو زوجتك أو زوجك أو صديقًا أو شريكًا لك في العمل، وشعرت أنك فعلًا مستعد لهذه المقابلة، ولكن عندما قابلت هذا الشخص تصرفت بأسلوب مختلف تمامًا عن الذي دربت نفسك عليه، ولم تحقق النتيجة التي كنت تتطلع إليها؟

في الواقع أن كلًّا منا مر بهذه التجربة ولو مرة واحدة في حياته، واستراتيجية النتيجة الإيجابية تساعدك على تركيز انتباهك على النتيجة الأخرى التي يمكنك التحول إليها.

دعنا نجرب معًا استراتيجية النتيجة الإيجابية:

1 – فكر في تحدٍّ تقابله في حياتك الآن.
2 – فكر في السلوك السلبي الذي استخدمته.
3 – فكر في النتيجة التي حصلت عليها بسبب تصرفك.
4 – فكر في الشعور الذي تشعر به.

ستجد أن الشعور سلبي؛ لأنك لم تتصرف بالأسلوب الذي كنت تخطط له، وأيضًا لأنك لم تحصل على النتيجة والهدف اللذين كنت تريدهما.

الآن: تنفس بعمق ثلاث مرات؛ لكي تخرج من الحالة السلبية ثم استمر في الاستراتيجية:

1 – فكر في التحدي الذي قابلته نفسه ولم تحصل على النتيجة التي كنت تريدها.
2 – فكر في سلوك إيجابي تستطيع استخدامه.

obeikandl.com

3 – فكر في النتيجة التي من الممكن الحصول عليها.

4 – لاحظ أحاسيسك الآن.

ستجد أن الأحاسيس إيجابية، لأنك حصلت على النتيجة الإيجابية التي تريدها.

5 – تنفس بعمق ثلاث مرات، وأغمض عينيك وتخيل نفسك تعود إلى الماضي وتقابل هذا الشخص، تخيل نفسك واثقًا من نفسك، ومتزنًا تمامًا، وأنك حصلت على النتيجة التي تريدها، اربط أحاسيسك بالنتيجة، وتنفس بعمق ثلاث مرات، ثم افتح عينيك.

6 – تخيل نفسك في المستقبل وضع نفسك في ثلاثة مواقف مختلفة ومع أشخاص مهمين، ولاحظ نفسك وأنت تتصرف بثقة واتزان، وتحصل على النتائج الإيجابية التي تريدها.

درب نفسك على استراتيجية النتيجة الإيجابية مع أي شخص قابلته أو تنوي مقابلته؛ لأنك بذلك تقوم بتدريب ذهنك، وتجعله ماهرًا في مثل هذه المواقف، ومع التدريب ومرور الوقت ستصبح الاستراتيجية جزءًا منك، وعادة من عاداتك الإيجابية تستخدمها في كل ركن من أركان حياتك.

obeikandl.com

7 - استراتيجية إعادة التعريف

«العالم من عرف قدره، الجَاهل من جهل أمره»
الإمام علي رَضِيَ اللهُ عَنْهُ

في دورة المدرب المحترف المعتمد التي أقيمت في المملكة الأردنية الهاشمية، سألني أحد المتدربين: «هل يمكنني فعلًا أن أكون مدربًا مثلك يا دكتور إبراهيم؟».

فقلت له: «بالطبع، بل وأفضل إن أردت ذلك».

فقال: مشكلتي هي أنني إنسان خجول جدًّا ويقال عني: إن شخصيتي ضعيفة، فكيف لي أن أدرب الآخرين؟».

فقلت له: «هل تحب عندما يكلمك أحد أن تسمعه؟».

فقال: «نعم».

فقلت له: «هل تعرف أحدًا يتكلم بدون انقطاع، ولو كلمه أحد فهو يقاطعه، ولا يترك المجال لأحد أن يتكلم؟».

فضحك وقال: «أكيد أعرف الكثيرين، بل يبدو لي أن كل الناس هكذا».

فقلت له: «أما أنت فقد وهبك الله القدرة على السمع والإنصات، وهذه القدرة التي تتمتع أنت بها ليست موجودة عند معظم الناس، ومن صفات المدرب المحترف أن يستمع وينصت لكي يفهم ويقيم الأمور قبل أن يتكلم، والصمت من مبادئ القوة الذاتية، والاستماع والإنصات من أهم مبادئ الاتصال مع الآخرين، وإن الناس تحب الشخص الذي ينصت إليهم؛ لأنهم بذلك يشعرون بالراحة معه فيفتحون له قلوبهم».

نظر إليَّ الشاب في دهشة وقال: «لم أعرف أن ما عندي ليس خجلًا، ولكنه قوة».

فقلت: «بل هو قوة يتمناها الناس؛ لأن بعض المشاكل تأتي من التسرع في الكلام».

obeikandl.com

فقال لي ضاحكًا: «أنا قررت أن أكون أفضل منك يا دكتور إبراهيم».

هذا مثل من إعادة التعريف؛ فالشخص الذي يفكر في نفسه أنه خجول كانت نتيجة تعريفه لنفسه هي شعوره بأنه أقل من الآخرين؛ مما سبب له الاعتقاد بأنه ضعيف، أما عندما تغير التعريف وأصبح الاستماع قوة جعلته يشعر بالرضا عن نفسه، فزاد تقديره الذاتي، وثقته في نفسه، وبذلك تحول التعريف من الضعف إلى القوة.

الآن دعنا نجرب معًا استراتيجية إعادة التعريف:

1 – فكر في تعريف سلبي أعطيته لنفسك أو أعطاه لك الآخرون، واعتقدت أنه حقيقة.

2 – فكر في الأحاسيس التي تشعر بها بسبب هذا التعريف السلبي.

تنفس بعمق ثلاث مرات؛ لكي تَخرج من الحالة السلبية، ثم ركز على الآتي:

1 – فكر في تعريف آخر إيجابي يدعمك.

2 – فكر في الأحاسيس التي تشعر بها بسبب التعريف الإيجابي.

3 – تخيل نفسك في المستقبل مع الأشخاص الذين كانوا يدعمون التعريف السلبي، ولاحظ ثقتك في نفسك بالتعريف الجديد.

obeikandl.com

8 - استراتيجية التجزئة

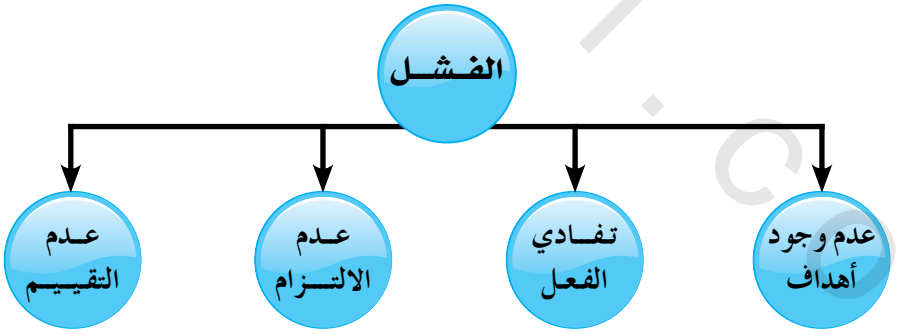
«يمكنك أن تحقق أي هدف، أو تحل أية مشكلة لو جزأتها إلى أجزاء صغيرة، ثم تعاملت مع كل جزء على حدة حتى تحقق هدفك»

نابليون هيل

أحيانًا يعمم الإنسان شيئًا سلبيًّا عن نفسه مثل: الفشل، أو القلق، أو الوحدة، أو الخوف... إلخ.. فيقول: أنا فاشل، أو أنا قلق، أو أنا خائف من المستقبل، أو أنا ذاكرتي ضعيفة جدًّا، أو تركيزي ضعيف؛ فيسبب لنفسه اعتقادًا سلبيًّا يمنعه من التقدم.

الهدف من استراتيجية التجزئة هو تجزئة هذا الحكم والتعميم السلبي إلى مكونات أصغر؛ مما يجعل الشخص يدرك الحكم بإدراك آخر إيجابي وأحاسيس إيجابية تساعده على التعامل مع الأجزاء كل على حدة بثقة وسهولة تامة.

الرسم البياني التالي سيعطيك فكرة أوضح عن كيفية استخدام استراتيجية التجزئة.



الآن دعنا نستخدم استراتيجية التجزئة:

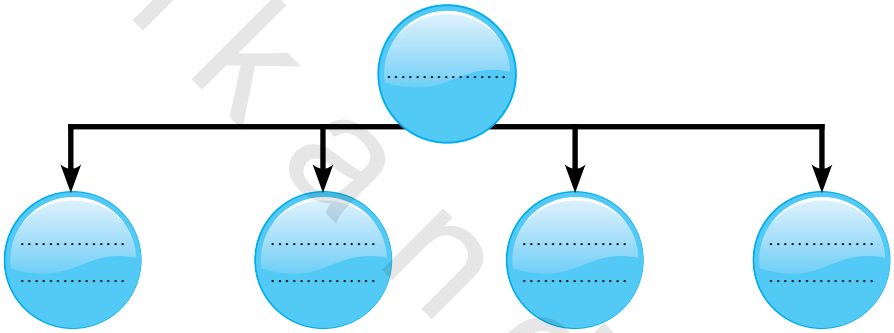
1 – فكر في حكمٍ حكمته على نفسك أو فرضه عليك الآخرون، واكتبه في الرسم البياني التالي.

2 – فكر في الأحاسيس التي سببها لك هذا الحكم والفرص التي ضاعت منك بسببه.

3 – قم بتجزئة هذا الحكم إلى أجزاء صغيرة، واكتب الأجزاء في الدوائر المخصصة لها.

4 – فكر في الحل لكل جزء على حدة.

5 – لاحظ أحاسيسك الآن.



obeikandl.com

9 - استراتيجية القيمة العليا

«مـــن اســتعان بالعقــل ســـدده.
مــن اســترشــد العلــم أرشــده»
الإمام علي رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ

علمت أن أحد أصدقائي قد خسر كل أمواله في البورصة، فكانت الصدمة شديدة جدًّا لدرجة أنه أُصيب بجلطة في المخ تركت نصفه الأيسر مشلولًا.

ذهبت لزيارته في المستشفى فنظر إليَّ والدموع في عينيه وقال: «هل ترى ما حصل؟».

فقلت: «نعم أرى، ولكن أريد أن أعرف ماذا يعني ذلك بالنسبة لك؟».

فقال: «لقد انشغلت في الدنيا، وأهملت نفسي وعائلتي فما كان من زوجتي إلا أن طلبت الانفصال عني ولم أصدق أنها تستطيع فعل ذلك، ولكنها فعلت وأخذت معها أولادي الثلاثة، وبعدت عن الله، اعتقدت أنه لن يحدث لي أي شيء، ولكني كنت مخطئًا، فانظر إليَّ الآن، مريض، مشلول، بدون زوجتي وأولادي، وأشعر بالضياع التام».

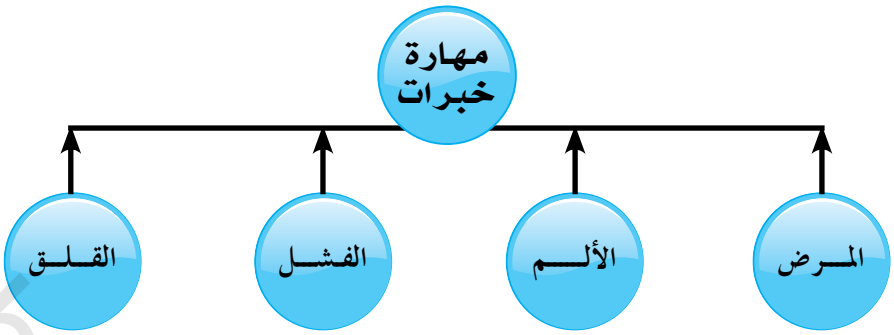
ثم نظر إليَّ وقال: «معنى كل هذا بالنسبة لي هو الرجوع إلى الله، ثم التعلم مما حدث، واستخدام هذه المهارات في البداية الجديدة، ولكن في هذه المرة ستكون بداية متزنة».

هذا مثل للقيمة العليا، فمن الممكن أن يفشل طالب في الامتحان فتكون قيمته العليا هي تقبل الهدية، وأن ما حدث ليس إلا تجربة تعلم منها لكي يصبح المرة القادمة أفضل.

ومن الممكن أن يخسر لاعب كبير بطولة من البطولات الهامة فتكون قيمته العليا مثل الطالب، وهي تقبل الهدية، ثم التركيز على تحسين أسلوبه للبطولات القادمة.

استراتيجية القيم العليا تهدف إلى توسيع آفاق الشخص، فيرى القيمة في أي تحد؛ مما يجعل أحاسيسه هادئة ومتزنة.

الرسم البياني التالي سيوضح لك الاستراتيجية وكيف تستخدمها:



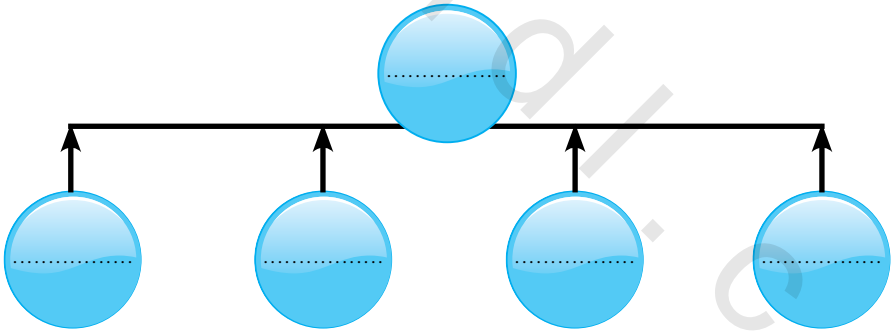
الآن دعنا نستخدم استراتيجية القيم العليا:

1 – فكر في تحدٍّ موجود في حياتك الآن، وفكر في العنوان الذي أعطيته لهذا التحدي مثل: الفشل أو الضياع أو الإحباط أو الوحدة أو العجز...إلخ... اكتب هذا العنوان، وكذلك الكلمات الأخرى التي استخدمتها لكي تدعم هذا العنوان مثل: فشل، إحباط، ألم، ضياع، في الرسم البياني التالي.

2 – فكر في الأحاسيس التي سببها لك هذا العنوان، والفرص التي ضاعت منك بسببه.

3 – فكر في التعميم والقيمة العليا لهذا العنوان.

4 – لاحظ أحاسيسك الآن.



استراتيجية القيمة العليا تعتبر في رأيي من أهم الاستراتيجيات الإيجابية؛ لأنها تساعدك على توسيع آفاقك، وتجعلك ترى بوضوح الإطار الأكبر في أي تحدٍّ من تحديات الحياة.

فعندما أصبت أنا شخصيًّا بجلطة في المخ كنت مندهشًا لما حدث لي، فأنا لا أدخن وليس عندي ضغط دم عال، ولست أعيش في قلق، بل حياتي متزنة ـ والحمد لله ـ بالإضافة إلى أنني رياضي وأمارس الرياضة يوميًّا على الأقل نصف ساعة! فكنت غاضبًا وخائفًا،

ولكن بفضل الله، سبحانه وتعالى، لم يحدث لي أي شيء، وخرجت من العناية المركزة التي مكثت فيها ستة أيام كاملة بدون أية عملية جراحية.

وأنا في المستشفى – وخاصة في هذا القسم الرهيب – رأيت بعيني الأهوال التي يعاني منها نزلاؤه، فهناك من كان مصابًا بسرطان في المخ، ونسبة نجاح العملية لا تزيد على عشرة في المائة، وآخر مصابًا بجلطة حادة سببت له شللًا في كل جسمه.

مهما قلت أو وصفت لن تتخيل إلى أي مدى كنت قريبًا من الله سبحانه وتعالى، وكانت هذه هي قيمتي العليا، ثم الاتزان في الأركان السبعة التي أدرسها للناس، والدرس الكبير هو أن أتعمق وأدرس الروحانيات، ثم أدرسها للآخرين.

تعلمت كثيرًا من تجربتي في العناية المركزة، لدرجة أنني أشكر الله سبحانه وتعالى على وجودي فيها، وعلى ما تعلمته منها.

الآن وبعد ست سنوات من إصابتي بالجلطة أصبحت بفضل الله عز وجل أكثر روحانية، وأصبحَت رسالتي هي مساعدة الناس على التقرب إلى الله سبحانه وتعالى بما أعرف جيدًا، وهو التنمية البشرية.

obeikandl.com

10 - استراتيجية البدائل

«الشخص الذي عنده أكثر من بديل لكي يحل مشكلة واحدة، عرف الطريق إلى القمة»

د. إبراهيم الفقي

كنت أمثل مصر مع الفريق القومي في بطولة العالم في تنس الطاولة التي أُقيمت في ألمانيا الغربية عام 1969م، ووصل اللاعب الصيني «هاسيجاوا» إلى الدور النهائي، وكان خصمه اللاعب الألماني شولر.

كان شولر متفوقًا، وكان على وشك أن يفوز ببطولة العالم، ولكن حدثت مفاجأة لم يتوقعها الجميع من «هاسيجاوا»، وهي أنه تحول من مهاجم إلى مدافع بأسلوب جديد لم يعرفه أحد من قبل، وبذلك فاز ببطولة العالم.

قلت له: «لم أكن أتوقع أنك قوي لهذه الدرجة في أسلوب الدفاع، وبهذه الطريقة الجديدة».

فضحك وقال: «لكي تكون بطلًا يجب أن تفكر في كل الاحتمالات، ثم تضع لها الحل المناسب والبدائل المناسبة لكل حل، وكن مبتكرًا وشجاعًا في استخدام البدائل».

ثم قال: «تذكر أن أي بطل مهما كان رائعًا لن يستطيع أن يكسب دائمًا بنفس الأسلوب».

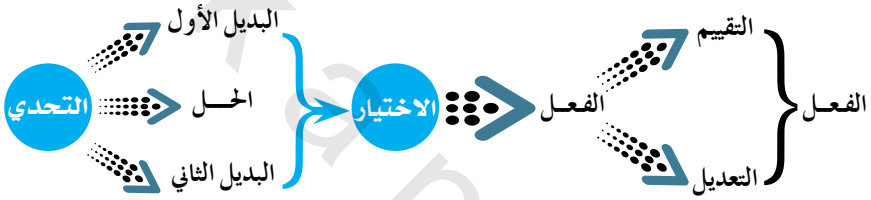
أما مثلي الأعلى في الفنادق لانو برلاندو الإيطالي الأصل، الكندي الجنسية، فقد قال لي عندما وصلت إلى مركز المدير العام: «إذا أردت أن تتحكم في أحاسيسك فاجعل البدائل صديقك الحميم، ولا تنتظر حتى تحدث مشكلة من أي نوع، بل فكر في احتمال حدوثها مقدمًا، ثم فكر في ا لحل، وضع على الأقل ثلاثة بدائل أخرى لحلها، فلو فشل أحد الحلول تكون أنت في تحكم تام».

الحقيقة أن عصر السرعة والابتكار والمنافسة الشرسة الذي نعيش فيه الآن هو السبب الأساسي الذي يجعل معظم الناس يشعرون بعدم الأمان، وبالأمراض النفسية والعضوية المنتشرة بكثرة.

وقد قالت جامعة هارفارد في الولايات المتحدة الأمريكية: إن النجاح يعتمد على المرونة التامة والتحرك السريع ببدائل وأفكار جديدة، تجعل الشخص أو الشركة يستفيد من الفرص المتاحة.

لذلك وضعت لك استراتيجية البدائل لكي تساعدك على التحكم في أحاسيسك، وتساعدك على التحكم في الأمور.

الآن انظر إلى الرسم التالي لكي تصبح الفكرة أوضح في ذهنك.



يمكنك استخدام البديل الأول ووضعه في الفعل، ثم تقييم النتائج وتعديل الاختيار، ثم وضعه في الفعل مرة أخرى، حتى تصل إلى النتيجة المرغوب فيها.

وإذا وجدت أن الاختيار لم يعطك ما كنت تأمل فيه فيمكنك أن تتخذ الاختيار الآخر.

وهكذا حتى تحقق هدفك.

11 - استراتيجية الأوتوجينيك

تلك الاستراتيجية استخدمها واحد من أكبر خبراء الكاراتيه في العالم وهو «بروس لي»، ومن أول البلاد التي استخدمتها في الإدارة وخاصة في اتخاذ القرارات اليابان؛ حيث كانت تطلب من الفريق الإداري الذي كان يتكون من أربعة أشخاص أن يستخدموا الاستراتيجية، فكانت النتائج رائعة.

فمنذ مولدها اكتسبت استراتيجية الأوتوجينيك شهرة عالية في الأوساط الرياضية؛ فأصبح لاعبو التنس والسلة وكرة القدم يستخدمونها بانتظام، ثم انتشرت في الأوساط الإدارية خاصة في آسيا وبعض البلاد الأوروبية، والآن أصبحت الاستراتيجية شيئًا أساسيًّا في العلاج بالتنويم بالإيحاء (المغناطيسي)، والعلاج بالطاقة البشرية بأنواعها المتعددة، وأصبح علماء النفس وبعض الأطباء ـ وخصوصًا أطباء الأسنان ـ يستعملونها كأسلوب من أساليب العلاج.

أنا شخصيًّا بدأت في استخدامها بانتظام منذ أكثر من عشرين عامًا، استطعت – بفضل الله سبحانه وتعالى، ثم بفضل هذه الاستراتيجية الرائعة – أن أتخلص من ضيق التنفس والصداع المزمن، وكذلك القرحة العصبية.

وفي مجال عملي استفدت منها كثيرًا في كتابة كتبي، وفي اتخاذ قراراتي، وأيضًا في تدريسي للتنويم بالإيحاء، وعلم قوة الطاقة البشرية، وعلم ديناميكية التكيف العصبي، وأخيرًا في عياداتي في مونتريال أو في البلاد العربية. وقد أضفت إليها بعض الأشياء حتى أجعلها تناسبني أنا شخصيًّا من الناحية الروحانية ثم العملية.

إليك استراتيجية الأوتوجينيك التي أسميها الآن استراتيجية كوب الماء:

1 التحضيـــــر:

1 – كن في مكان هادئ بعيدًا عن الضوضاء لمدة عشر دقائق على الأقل.

2 – البس ملابس مريحة واخلع النظارات، واقفل الهاتف النقال.

3 – اجلس على كرسي أو على الأرض وظهرك معتدل، ويمكنك أيضًا أن تستلقي على الأرض.

4 – أحضر كوبًا من الماء مملوءًا إلى النصف.

2 الطـــريـقـــــة:

1 – فكر في تحدٍّ معين موجود في حياتك الآن.

2 – اكتب الأسباب التي وُجدَ فيها هذا التحدي في حياتك.

3 – اكتب ما يسببه لك هذا التحدي من متاعب.

4 – اكتب الهدف الذي تريده من هذا التحدي، وكيف تريد أن تحله.

5 – اكتب الشخصية التي تريد أن تستخدمها أمام هذا التحدي:

مثال: «شخصية واثقة من نفسها».

أو اكتب العلاج الذي تريد أن تراه يحدث في حياتك.

مثال: التخلص من: الصداع، أو العصبية، أو التوتر، أو القلق... إلخ.

أو اكتب الشيء الذي تريد أن تحسنه في حياتك.

مثال: الذاكرة، أو التركيز، أو التحدث أمام الجمهور... إلخ.

6 – اشرب كمية بسيطة من الماء، ثم تنفس من الأنف بعمق وببطء حتى تملأ الرئتين، ثم ازفر من الفم ببطء بحيث يكون الزفير أطول من الشهيق، بمعنى استخدم ما أسميه: أسلوب التنفس بطريقة «4 2 8»، أي: الشهيق من الأنف في أربعة أرقام ثم احتفظ بالأكسجين في رقمين، ثم ازفر في ثمانية أرقام، كلما كان الزفير أطول من الشهيق ازددت استرخاءً ووصلت إلى الراحة التامة.

7 – أغمض عينيك وتخيل نفسك في التحدي الذي تواجهه، وانظر الى نفسك وأنت واثق تمامًا من نفسك، ضع التعبيرات وضع الجسم والتنفس والأفكار والأسلوب الذي تريده.

8 – اجعل أحاسيسك مرتبطة بصورتك؛ فكلما كانت الأحاسيس متصلة بالصورة أصبحت أقوى في العقل الباطن حتى تصبح اعتقادًا.

9 – افتح عينيك ثم كرر التدريب مرة أخرى، أي: اشرب بعض الماء وتنفس بالطريقة نفسها، ثم أغمض العينين وتخيل نفسك في التحدي، ولكن هذه المرة كن أفضل من المرة السابقة مع ربط أحاسيسك.

10 – افتح العينين ثم كرر التدريب للمرة الثالثة، وأضف كل ما تريد أن تضيفه إلى أسلوبك مع ربط أحاسيسك به.

obeikandl.com

من المهم أن تعرف جيدًا أن العقل اللاواعي لا يعي الأشياء، أي إنه ينفذ الأوامر كما تقولها له، وعندما تكرر التدريب أكثر من مرة وفي كل مرة تحدث تعديلات لكي تكون أفضل، كلما أخذها العقل اللاواعي على أنها حقيقة، وبذلك يفتح كل الملفات العقلية التي تدعمه لكي يساعدك على تحقيق هدفك. وقد قال فضيلة الشيخ محمد متولي الشعراوي في كتابه: «الله والنفس البشرية»:

«العقل ميزة اختص بها الله ـ سبحانه وتعالى ـ الإنسان وحده، وكشف له من أسرار الكون ما تمليه من عمارة الكون، ومن التقدم في الحضارة».

وقال الحكيم الصيني كونفشيوس:

«يجب أن ترى في ذهنك الشيء الذي تريد
أن تحققه قبل أن تراه في الواقع».

الآن عندك عشر استراتيجيات تساعدك على تحويل التفكير السلبي إلى تفكير إيجابي وقدرات، استخدم كلًّا منها على حدة حتى تجد الاستراتيجية أو الاستراتيجيات التي تتماشى مع أسلوبك في الحياة.

يمكنك أن تعدل الاستراتيجية كما تريد حتى تجعلها مناسبة لك تمامًا من ناحية التفكير وتعبيرات الوجه ووضع الجسم. المهم أن تبدأ في استخدام هذه الاستراتيجيات من اليوم، وستجد أنك ستكون أكثر حكمة في التعامل مع تحديات الحياة.

وتذكر ما قاله الرسول محمد – عليه الصلاة والسلام:

«كلمة الحكمة ضالة كل حكيم»[1].

والآن دعنا نستمر معًا في رحلتنا ونكتشف معًا:

«الوصايا العشر للتفكير الإيجابي»

(1) أخرجه القضاعي في مسنده، ح (52) من طريق أبي هريرة رضي الله عنه.

obeikandl.com

توكل على الله، سبحانه وتعالى:

﴿فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى ٱللَّهِ ۚ إِنَّ ٱللَّهَ يُحِبُّ ٱلْمُتَوَكِّلِينَ﴾

[آل عمران: 159]

في الساعة السادسة مساء يوم الثلاثاء الرابع عشر من شهر يوليو عام 2000 كنت في مكتبي بمنزلي في مونتريال بكندا أقرأ في بحث عن التدخين وأضراره الصحية والنفسية، وبينما كنت مركزًا في القراءة شعرت بآلام قاسية في الجزء الأيمن من رأسي، فحاولت أن أتخلص منها ببعض الأساليب التي كنت أتقنها ولكن بدون أي جدوى، بل ازدادت حدة الألم لدرجة لم أعرفها أو أشعر بها من قبل!

جاءت زوجتي لمكتبي لتسألني إن كنت أريد أن أخرج للعشاء في الخارج مع العائلة فوجدتني ملقًى على الأرض من قسوة الألم، فلم تنتظر وأخذتني إلى مستشفى تبعد عن منزلنا بحوالي عشر دقائق، وبعد انتظار حوالي نصف ساعة كشف عليَّ الدكتور المسئول عن حالات الطوارئ وقال لي: إنه صداع قاس بسبب ضغوط العمل. وطلب إليَّ أن آخذ بعض الحبوب المسكنة!!

رجعنا إلى المنزل والآلام تزداد حدة وقسوة، وأخذتُ الحبوب ولكن بدون جدوى، فرجعنا مرة أخرى إلى المستشفى وهناك كشف عليَّ دكتور من أصل هندي وقال لي: «أنا مندهش من التشخيص الذي قاله لك الدكتور السابق». وبدون أن يقول أي شيء آخر طلب سيارة الإسعاف التي جاءت بسرعة، ونقلوني إلى مستشفى مونتريال العامة، وهناك استقبلني الدكتور المختص والممرضات ونقلوني إلى العناية المركزة!! كنت متألمًا لدرجة غير طبيعية، ومندهشًا في الوقت نفسه لما يحدث لي.

كان كل شيء يحدث بسرعة كبيرة، فعملوا لي أشعة مقطعية وتحليلات ثم قال الدكتور المختص لزوجتي: زوجك مصاب بجلطة حادة في النصف الأيمن من المخ، وهي تسمى «كافارنوما» أو «كفرنس هيمانجيوما»، وإن حالتي حرجة وخطيرة جدًّا، وإنهم ينتظرون قدوم رئيس القسم لكي يجري لي العملية الجراحية!!

حضر الطبيب وقرر عدم إجراء العملية في الوقت الحاضر؛ لأن مكان النزيف عميق ودقيق جدًّا، فمن المحتمل أن تحدث مضاعفات أخرى في المخ؛ لذلك من الأفضل الانتظار حتى اليوم التالي، وأمر بإعطائي مسكنات قوية جدًّا ومحاليل حتى الصباح، ونصحني بعدم الحركة، وطلب إلى الممرضة المسئولة أن تنتبه إلى حالتي، ثم رحل.

كل ذلك يحدث وأنا متألم آلامًا قاسية، وأفكر في نفسي: أنا لا أدخن، ولا أشرب أي شيء غير صحي، وأسلوب حياتي متزن، وأمارس الألعاب الرياضية على الأقل ساعة يوميًّا وبانتظام، كما أن ضغط دمي منخفض ومعتدل ... إذن لماذا أصبت بجلطة في المخ؟!

لم أنم لحظة واحدة حتى منتصف الليل، وهنا وصل الألم إلى أقصاه لدرجة أنني شعرت أن رأسي سينفجر من قسوة الألم!

جاءت الممرضة مسرعة وأعلنت حالة الطوارئ وأعطوني مخدرًا قويًّا جدًّا جعلني أفقد الوعي فلم أعِ أي شيء بعد ذلك حتى الساعة الخامسة صباحًا عندما طلبوا إليَّ أن أقوم بفحوصات أخرى.

كانت كل دقيقة تمر عليَّ وكأنها سنة كاملة، وكان الألم يزداد حدة وقسوة، وفي حوالي الساعة الحادية عشرة صباحًا شعرت بدقات قلبي تضرب بسرعة كبيرة، وأنني أختنق، ولم أعد أستطيع التنفس. في هذه اللحظة شعرت أنها النهاية فلم أدق على الجرس لكي أطلب النجدة من أحد، ولكنني اتجهت بكل ما فيَّ من حواس إلى مسبب الأسباب؛ إلى الله سبحانه وتعالى، دعوته ودموعي تنساب على وجهي، دعوته دعوة صادقة وطلبت منه هو أن يفعل ما يشاء، وسيجدني إن شاء الله صابرًا.

يشهد الله سبحانه وتعالى على ما أقول. بعد أن توكلت عليه هو وحده سبحانه وتعالى شعرت بأن الآلام بدأت تقل حتى توقفت تمامًا، فطلبت إلى زوجتي أن تساعدني لكي أصلي ركعتين حمدًا وشكرًا للمولى عز وجل.

عندما عرف الطبيب المختص أنني تحركت من سريري جاء مسرعًا، وطلب أن أقوم بعمل أشعة مقطعية أخرى ففعلت، ولدهشته ودهشة الجميع وجد الطبيب أن النزيف قد توقف تمامًا كأنه محاصر بغشاء يمنع الدم من التسرب!

مكثت في العناية المركزة لمدة ستة أيام كانت أكبر معلم لي. رأيت أناسًا يتألمون وكل همهم هو شيء واحد، الصحة، ووجدتهم يقولون إنهم على استعداد تام لأن يتخلصوا من كل أموالهم في سبيل صحتهم!!

تعلمت كثيرًا مما حدث لي، ومما رأيته بعيني، تعلمت أن الدنيا فانية، وذلك ليس بالكلمات الفارغة التي نرددها من وقت لآخر، ولكن بشعور واعتقاد قوي.

اقتربت أكثر من الله سبحانه وتعالى، وعرفت الدرس الذي من أجله دخلت المستشفى، وهو أن أتجه أكثر إلى الله سبحانه وتعالى، وأن أدرس علوم الدين والروحانيات، وأن أعلم الناس أهم درس تعلمته في حياتي وهو: التقرب من المولى عز وجل، والتوكل عليه سبحانه وتعالى حق التوكل، يقول الله سبحانه وتعالى في القرآن الكريم:

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَٰنِ الرَّحِيمِ

﴿وَمَن يَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ فَهُوَ حَسْبُهُ﴾ [الطلاق: 3]

صَدَقَ اللَّهُ العَظِيمُ

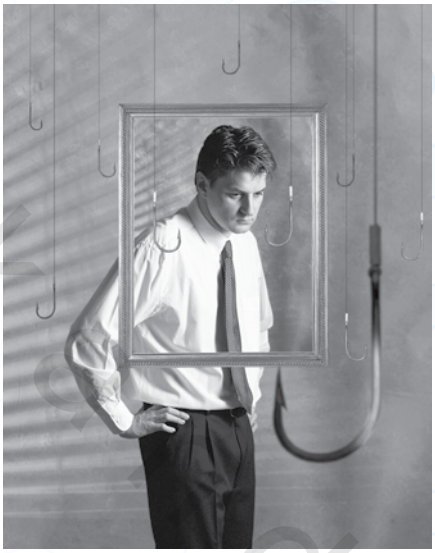
خرجت من العناية المركزة إلى بيتي بدون أن تجرى لي أية جراحة، وحتى يومنا هذا والدم لا يزال في مكانه وقد قلَّ حجم الجرح من سنتيمترين إلى نصف السنتيمتر!

من اليوم توكلْ على الله سبحانه وتعالى وحده ولا تخف من أي شيء أو من أي إنسان؛ فالرزق من عند الله، والعمر حدده الله، وهو عز وجل يحبك أكثر مما تتخيل.

توكل عليه حق التوكل، وسترى بنفسك أنه سيجعل لك مخرجًا ويرزقك من حيث لا تحتسب؛ لأنه هو مسبب الأسباب، وهو أكرم الأكرمين، وقد قال الرسول عليه الصلاة والسلام:

«لو أنكم توكلتم على الله حق توكله لرزقكم كما يرزق الطير»(*).

عليك بتقوى الله إن كنت غافلا	فيأتيك بالأرزاق من حيث لا تدري
فكيف تخاف الفقر والله رازق	فقد يرزق الأطيار والحوت في البحر



(*) أخرجه ابن ماجه في «الزهد»، باب: التوكل واليقين، ح (4303) من طريق عمر رضي الله عنه، وقد صححه الألباني في «صحيح سنن ابن ماجه» ح (4164).