

كيف تضاعف قدراتك الذهنية

نمّ ذاكرتك باستخدام كل طاقاتك العقلية طوال الوقت



تذكر الحقائق والأرقام والأسماء والتواريخ

تذكر المحادثات كاملة

لخص ، وافهم المواد المعقدة

كن خبيراً دائماً في كل شيء

جين ماري ستاين

نظرا لسوء حالة الغلاف
قمنا بتصميم غلاف شبيه
بالغلاف الأصلي



جين ماري ستاين

كيف تضاعف قدراتك الذهنية

نمُّ ذاكرتك باستخدام كل طاقاتك العقلية طوال الوقت

تذكر الحقائق والأرقام والأسماء والتواريخ

تذكر الأحداث كاملة.

لخص، وافهم المواد المعقدة

كن خبيراً دائماً في كل شيء

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

إهداء

اضطرت المؤلفة إلى التنقل أربع مرات أثناء تأليف هذا الكتاب حيث أنها موظفة ونتيجة لذلك فهي مدينة للعديد من الأشخاص لمساعدتها وصبرهم عليها خلال هذه الفترة. فهي أولا مدينة لكرس وجوروشارن Chris and Gurucharn لشراء مواد البقالة والتخلص من أكياسها. وهي مدينة أيضا لرتشارد إف. إكس أوكونور Richard F.X. O'Connor بسبب ماكان يضعه في جيبها بعد الزيارة. وإلى ميريسا شيريل لين Merissa Sheryll Lynn التي استضافت المؤلفة وكانت لها بمثابة الأم، وإلى فون كوك ريلي Yvonne Cook-Riley وإلى الأشخاص الآخرين الطيبين العاملين بالمؤسسة الدولية للتعليم المشترك الذين منحوها إجازة طويلة لتتمكن من تكملة تأليف هذا الكتاب، وإلى برندا بيرك Brenda Burke لما تحملته من أجلها، وإلى المحررين الثلاثة في مطابع برينتس Printice Hall الذين تحملوا في صبر وأناة وانتظروا وصول نسخة الكتاب للطبع، وهم إيلين كولمان Ellen Coleman وكارن هانس Karen Hansen وسوزان ماك ديرموت Susan Mc Dermott وإلى من ساعدني ودعمني باستمرار برت هولتجي Bert Holtje.

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

نبذة عن المؤلفة

قدمت مؤلفة هذا الكتاب جين ماري ستين Jean Marie Stinne عدة ندوات عن الكتابة التجارية، والتعلم السريع وتفعيل القدرة الذهنية في جميع أنحاء الولايات المتحدة الأمريكية. وقد قامت بتأليف عدد من الكتب التي لا تعد من الأدب القصصي منها "كل شيء في رأسك" و "حقائق مذهلة عن العقل البشري" و "الكتابة عن كيف تساعد نفسك". وقد أثارت روايتها "فصل الساحر" التي تحولت فيما بعد إلى فيلم سينمائي بعنوان "العصبي" موجة شديدة من النقد. وتعيش المؤلفة حالياً في ولاية بوسطن حيث تعمل مديراً للمطبوعات في المؤسسة الدولية للتعليم المشترك.

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

مقدمة

إذا أردت أن تضاعف قدرتك العقلية ابدأ من هنا. وقبل أن تواصل القراءة، سجل بداية الوقت. الآن استمر في القراءة بالمعدل المعتاد.

هل تتمنى أن تكون أكثر ذكاءً، وأسرع تفكيراً، وأقوى تذكراً، وتقرأ في سرعة، وتنفهم الأمور الجديدة عليك بسهولة ويسر. حسناً، إن لديك القدرة على ذلك، فهناك داخل المخ تكمن مصادر عقلية لا تعد ولا تحصى لم يطلق لها العنان بعد، إذ تستطيع بتطبيق الاكتشافات العلمية الجديدة والنفاذ إلى العقل أن تنشط القدرات غير المستخدمة من عقلك للعمل بما فيه فائدتك.

يقدم هذا الكتاب برنامجاً متدرجاً للقيام بذلك خطوة بخطوة ومضاعفة قدرتك العقلية - فبمعنى الكلمة -، تستطيع بمجرد زيادة استخدامك لقدراتك العقلية، التي مازلت تأخذها على علاتها، أن تطور قدرتك على كل مما يلي:

- ضغط ساعات من الدراسة إلى ثلاثين دقيقة - أو أقل.
- التمكن الفوري من مهارات أي وظيفة جديدة.
- أن تصبح جيداً في أي موضوع في ليلة واحدة.
- اجمع كل ما تريد معرفته من بين أكوام من المستندات في دقائق بالقراءة الذكية.
- تذكر كل عبارة مهمة ينطق بها المتحدث كلمة كلمة.
- التصفح السريع للتقارير المعقدة في دقائق.
- الاكتشاف الفوري للمعلومات الزائفة والتحيزات الخفية.
- فهم ما تتعلمه أفضل ممن يلجأون إلى الاستظهار (الحفظ) كلمة بكلمة.

□ تقييم المعلومات واستخدامها عملياً - في التو واللحظة.

وفي كل فصل من فصول هذا الكتاب ستتكشف أمامك وسائل سهلة الاستخدام وُضِعَت على أسس علمية من شأنها ضمان مضاعفة قدرتك العقلية. وسوف تتعرف في مقدمة هذا الكتاب فقط على تسع وسائل تقنية واستراتيجيات من بين مايربو على ست وستين وسيلة - فيما بين ملحوظات، ووسائل تقنية، وتمارين وإستراتيجيات من "مضاعفات القدرة العقلية"، والتي يمكن لك استخدامها لتدعيم وتعزيز كفاءتك العقلية. وإذا استطعت استخدام مجرد عشرة في المائة من هذه الوسائل، فلنستطيع تحقيق طفرات مذهلة تسبق فيها أقرانك بمراحل تستعصي على الحصر من حيث قدرتك على الفهم، والاستجابة لأي وكل تحد عقلي قد يواجهك.

استخدام معظمات العقل الطبيعية الذاتية لديك

ليس هناك ما يدعو إلى الانتظار مزيد من الوقت لوضع "مضاعفات القدرة العقلية" موضع الاختبار الفعلي. إن بوسعك اختيار قدراتها المذهلة بالنسبة لك - فوراً ومن الآن. وفيما يلي ست إستراتيجيات لتعزيز قدراتك العقلية، لا تتطلب منك تعلم أي تقنيات، أو خطوات، أو قواعد. إن هذه الإستراتيجيات تعمل على تعظيم قدرتك العقلية بالاستثمار "الإستراتيجي" لأحدث الاكتشافات العلمية بشأن الجسد والكفاءة العقلية.

١- حدة الذهن: عندما تقتضي التحديات مواجهتها في أفضل جالاتك العقلية، تعلم كيف تلاحظ وتستغل ساعة من كل ساعة ونصف يكون فيها عقلك الواعي في ذروة نشاطه. (وعادة ما تستطيع الشعور به حينما يبدأ في الانخفاض حتى يصل إلى مرحلة الخمول).

٢- حل المشاكل والإلهام: عندما تجد نفسك في اختبار قاس لإيجاد حل ما، أو باحثاً عن رؤية خلاقية، فالتمسها خلال نصف الساعة من بين كل ساعة ونصف الساعة حينما تبدأ وظائف عقلك الواعي في التباطؤ ويبدأ عقلك الباطن في الطفو قريباً من السطح (تستطيع الإحساس باقتراب هذه الحالة حينما تشعر بالنعاس وبدء ميل أفكارك الواعية في التشتت والتباطؤ).

٣- التوظيف الكلي للعقل: لتحقيق التعزيز الدائم للقدرة العقلية، عليك بالمواظبة على التدريب لمدة اثنتا عشرة دقيقة يوميا (ارتفعت القوة العقلية لمن يواظبون على التدريب بنسبة ثلاثين في المائة).

٤- الذاكرة قصيرة الأمد: إذا أردت أن تخزن شيئا في ذاكرتك قصيرة الأمد، فافعل ذلك في فترة الصباح (نظرا لأن جزء المخ المسؤول عن التخزين قصير الأمد يكون أكثر كفاءة بنسبة خمسة عشر في المائة في فترة الصباح).

٥- الذاكرة طويلة الأمد: إذا أردت أن تخزن شيئا في ذاكرتك طويلة الأمد، فافعل ذلك في فترة بعد الظهر (نظرا لأن هذا الجزء من بنك الذاكرة يصل إلى ذروته في فترة بعد الظهر).

٦- تذكر الحقائق والأرقام المهمة: عندما يتحتم عليك تذكر معلومات بالغة الأهمية من أجل حضور اجتماع، أو إجراء اختبار. عليك أولاً بمراجعتها ثم الخلود إلى النوم وهي حية في ذاكرتك (إن من يفعلون ذلك حرفياً يكتسبون قدرة أفضل على التذكر بنسبة من عشرين إلى ثلاثين في المائة).

مضاعفة قدرتك العقلية ضرورة

إن مضاعفة قدرتك العقلية لايعتبر في عصرنا هذا خدعة من الخدع، بل ضرورة من الضرورات. وفي هذا المجتمع الذي يتسم بالتنافسية، والتقنية

العالية، وكثافة المعلومات فإن قوة العقل هي بمثابة المدخل الرئيسي لتحقيق الإنجازات المهنية والشخصية.

إن معدل التقدم - على سرعته الراهنة - لن يسمح بالنقاط الأنفاس خلال السنوات القليلة القادمة المشرفة على القرن الحادي والعشرين. إن التقنيات الحديثة والوسائل المتطورة لمعالجة المعلومات ونظم التوصيل - بالإضافة إلى ما تتطلبه هذه المستحدثات من مهارات وظيفية جديدة وفتح مجالات غير مطروقة للعمل - مازالت في طور الكمون منتظرة ساعة الانطلاق. وسوف تحملنا هذه المستحدثات بعيدا إلى ما وراء الأقراص المدمجة وذاكرة القراءة (CD-ROM) والحاسبات الآلية الشخصية وصناعة البث التلفزيوني بالكابلات، بمثل ما عبرت بنا هذه المخترعات من عالم دوائر المعارف، والآلات الطابعة، ومحطات التلفزيون المحلية المسببة للإرهاق والملل. ولا يكفي العلماء بهذه المستحدثات، بل إنهم يعكفون على ابتكار أوجه ومجالات جديدة للتقدم تتجاوز ماتم إنجازهم.

وفي العصر الراهن، هناك حاجة جبرية - أكثر من أي وقت مضى - لقدرات عقلية متنامية، حسبما ينادي به إيفرت دنيس (Everette Dennis) الخبير في مجال الأعمال التجارية. ولا شك أن المستقبل يحمل فرصا وظيفية ومالية أفضل، غير أنه يدخر أيضا مخاطر كبيرة لمن يخفقون في أشمل استخدام ممكن لقدراتهم العقلية.

وعلى سبيل المثال، فإن الانتقال إلى القدرة على التعلم المستمر لمهارات وظيفية جديدة طوال أيام العمر، لن يؤدي إلا إلى التمرغ في الغبار المتخلف عن انطلاقات التقنيات الجديدة المبتكرة. وقد يراودك الظن أن انتهاء تعليمك الجامعي يعني نهاية الدراسة والتعلم، والحقيقة غير ذلك تماما، حيث

يتعين عليك بعد نيل شهادة التخرج، التعلم بما يوازي عشرة أضعاف ما درستَه في الجامعة لمجرد الحفاظ على وظيفتك والقيام بأعبائها.

ويقول إيفرت دنيس " لن يطول الوقت حتى يكتشف كل شخص أنه من الضروري الانخراط مرة أخرى في الدراسة بعد انقضاء مايزيد عن عشر سنوات، خاصة وأن المهارات التقنية سريعة التطور ستصبح عتيقة وغير مجدية كل خمس سنوات تقريبا ."

وعلى المستوى الشخصي، يتحتم اتخاذ قرارات بشأن كيفية إنفاق أموالنا، وكذلك بشأن سلامتنا، وعائلتنا، والسياسة، والأصدقاء، وأوقات الفراغ. وحتى تكون هذه الاختيارات مؤسسة على العلم والمعرفة، ينبغي علينا أن نستوعب وأن نقوم هذا السيل المنهمر من المعلومات سواء من التليفزيون، والراديو، والعروض الترويجية للسلع، ودورات التنقيف الذاتي، وندوات تدعيم أواصر العلاقات وحشد ضخم من الوسائل الأخرى. وفي القرن الحادي والعشرين فإن هذه الاختيارات وماينبغي تعلمه من أجل تنفيذها سيصبح أكثر تعقيدا.

إن الوسائل التي تعلمناها أثناء الدراسة بشأن استثمار قدراتنا العقلية في هذه المشكلات ترجع إلى مايزيد على ثلاثة آلاف سنة. والأسوأ من ذلك أنها وسائل بطيئة مؤلمة، أخفقت في تحقيق أي نتيجة لعدد كبير من الناس، كما أنها غير مناسبة كلية وبصفة نهائية لاستيعاب كم المعلومات التي يطلب من الشخص الرشيد العادي التعامل معها بكفاءة كل يوم، سواء في الفصول الدراسية والمحاضرات والعروض والتقارير، والاجتماعات والأسماء والتواريخ والحقائق، والأرقام، والإجراءات المتغيرة، والكثير غير ذلك.

ولحسن الحظ فإن العديد من نفس العلوم التي أوجدت هذه التحديات، هي نفسها التي بينت لنا كيفية مواجهتها. لقد أصبحنا الآن نعرف- والفضل للباحثين - كيف نفكر بذكاء، ونتعلم بذكاء، ونتذكر بذكاء، ونقرأ بذكاء، وننصت بذكاء. إن الاختراقات التي حدثت في فهمنا حول كيفية أداء العمل لوظائفه أسفرت عن استحداث وسائل يمكن لأي شخص الاستفادة منها لتطويرو قدراته العقلية. ومع هذا التحسن الهائل في القوة العقلية، فإنك لن تكون قادراً فقط على مواكبة متطلبات القرن الحادي والعشرين، بل ستحتل فيه موقعا متقدما بالفعل.

التقنيات العلمية المعززة للقدرة العقلية

حققت الجهود العلمية التي بذلت خلال العقدين الماضيين في دراسة العقل نتائج مذهلة للغاية. وقد استخدمت وسائل مستحدثة - في صمت تام - للاستكشاف والتركيز على إمكاناته الكامنة في كل مجال من مجالات الأبحاث البيولوجية والسيكولوجية. وقد أسفرت هذه الاكتشافات عن نتائج تفوق الحصر بالنسبة للإنسان العادي. وإذا ماتم تطبيقها بصورة صحيحة، فمن شأن هذه الرؤى العلمية الجديدة في كيفية أداء العقل لوظائفه ومعاونتك ليس فقط في مضاعفة قدرتك العقلية بل وزيادتها إلى ثلاثة أضعاف.

وبتطبيق هذه الاكتشافات المذهلة، يصبح من الممكن تحقيق

مضاعفات هائلة في:

- قوة التعلم.
- قوة التذكر.
- قوة القراءة.

□ قوة الإنصات.

□ قوة التفكير.

قد يبدو كل هذا مبهرًا لدرجة تستعصي على التصديق. غير أن العلم نجح بالفعل في استكشاف وسائل جديدة تتوب عنك بعمل كل ذلك، بل وأكثر منه. فعلى سبيل المثال، تدل الأبحاث "أنه في غضون ساعة واحدة، يطمس النسيان على 70 في المائة من كل ما تعلمه، وعلى 10 في المائة بعد شهر واحد". ولكن صيغة علمية واحدة ستجدها في الفصل الخامس من هذا الكتاب تستثمر إحدى الصفات التعليمية الطبيعية بما يتيح الاحتفاظ بحوالي 90 في المائة من كل شيء" تحتاج إلى تذكره على مدار سنوات!. وهاك مثالًا آخر: لقد تعود معظمنا على عادات قراءة سيئة مثل "في إمكانك مضاعفة سرعتك في القراءة بمجرد القراءة بذكاء - ولكن دون استخدام أي تقنيات خاصة بالقراءة السريعة" (عند الأخذ بهذه الأساليب التقنية يمكن مضاعفة معدلات القراءة مرة أخرى بكل سهولة).

مضاعفة قدرتك العقلية لاستنفذ جهدًا إضافيًا

هذه المقولة بها من الصدق بقدر ما تبدو عليه من إثارة للشكوك. فعندما تكون مدركًا للطرق العلمية البسيطة الموجزة، فإن استخدامك لعقلك بقدر الضعف، لا يستنفذ مجهودًا مضاعفًا. فأنت، ببساطة بالغة، تتعلم استخدام عقلك بشكل أكثر كفاءة، محققًا ضعف النتائج دون أي زيادة في الطاقة العقلية مقارنة بما قبل ذلك.

ووفقًا للتجارب التي أجراها العالم الآن جيفينز (Allan Gyvens)

مدير مختبر أجهزة رسم النشاط الكهربائي للمخ (EEG)، فإن الطاقة المبذولة في

وضع خطوط عشوائية دون اكتراث تماثل تلك المستنفذة في رسم لوحة فنية رائعة. وقد استخدم جيفنز جهازا ثماني القنوات لتسجيل موجات المخ الكهربائية لفنانين أثناء انهماكهم في رسم لوحات ذات مضامين جادة وكذلك لأشخاص وهم يرسمون أشكالا عشوائية دون قصد. وكان العالم جيفنز يظن أن الفنانين المستغرقين في أعمالهم سيطلقون قدرا من الطاقة العقلية أكبر من زملائهم العشوائيين.

ولدهشته البالغة، اكتشف جيفنز عدم وجود أي اختلاف في كم القوة العقلية التي استخدمها كلا الفريقين. ولذا فقد خلص إلى أن إنجاز تحفة فنية لا يقتضي بذل قوة عقلية أكثر مما يستخدمه معظمنا في أعماله اليومية الاعتيادية. والدرس المستفاد من ذلك بالغ الوضوح، فطالما كانت الطاقة المبذولة فيما لأفائدة منه مساوية لتلك المستخدمة في إنجاز لوحة فنية رائعة، فمن الأفضل حقا أن ننجز عملا له قيمة.

يمكن لأي شخص مضاعفة قدرته العقلية

دعنا نأخذ أحد تلاميذي كمثال، اسمه " جاري في . Gary V " من الحاصلين على درجات علمية عليا في مجال الاتصال والإعلام، كما كان رئيس تحرير أكبر الصحف العالمية، وإذا كان هناك أحد يظن في نفسه أنه لا يملك أي قدرة عقلية فائقة، فسيكون هو (جاري في).

كنا نتقاسم مائدة الغداء حين أعترف (جاري في) لي بقوله " أشعر كأني غبي. إنني أبدو كأني غريق في خضم تيار المعلومات الذي يجتاح مكنتي في فيضان لانهاية له؛ مابين أرقام التوزيع، وعائدات الإعلانات، ومئات من القصص الجديدة المثيرة التي يتعين على متابعتها، والاجتماعات،

وعروض المبيعات، والمراسلات، والمطبوعات، وغيرها التي عليك أنت تسميتها. فإذا جاء الليل، جاء موعد كافة المواد الأخرى التي يجب أن أقرأها: من المقالات المهمة، والقصاصات، والمقتطفات، والكتب الجديدة التي أرغب في قراءتها، والكتب الجديدة التي يجب أن أقرأها. إنني أتساءل عن سبب عدم تمكني من استيعابها كلها؟. وبدلاً من ذلك أقوم بتتحيثها جانباً، وتخزينها، ولا أقرب مطلقاً من معظمها. والأدهى من ذلك فإن الأمر كله ينتهي بي إلى الشعور بالإحباط وبالاقتدار إلى الكفاءة، ثم الإحساس بالذنب".

هل يبدو ذلك أمراً معتاداً؟. هل يضرب على وتر حساس لديك؟ إذا كان ذلك كذلك، كما هو بالنسبة لصديقنا (جاري في). فأياك أن تدع نفسك نهياً لهذا الإحساس مرة أخرى.

وقبل أن نبدأ في تناول الحلوى بعد الغداء، كنت قد انتهيت من تعليم (جاري) وسيلة لمضاعفة قوة العقل والتي سيتطرق إليها هذا الكتاب لاحقاً. لقد نجح باستخدامه لها في اكتساب خاصية التركيز المباشر مما جعله يحتفظ بصفة مستديمة بنسبة العشرة في المائة من كم المعلومات اليومية ذات الصلة الفعلية، في حين يمر الباقي مرور الكرام.

وبعد انقضاء أسبوع واحد، أخبرني عبر اتصال هاتفي بأن هذا الأسلوب أثبت فاعليته قائلاً: "أستطيع الآن أن أولي انتباهاً أفضل للأجزاء ذات الأهمية نظراً لأنني لم أعد أشعر بالالتزام بمحاولة وتركيز الانتباه على كل شيء". ونتيجة لذلك كان (جاري) يعلن أنه أصبح أكثر ذكاءً بمقدار الضعف، وأقل إحساساً بالضغط أثناء ساعات العمل، وأشد قدرة على إنجاز قراءاته الليلية، إضافة إلى تمكنه من تخصيص وقت فراغ إضافي يكرسه لنشاطاته الأخرى.

وهكذا استمر (جاري) في مضاعفة قدرته العقلية. وإذا استخدمت أنت عزيزي القارئ هذه الأساليب العقلية الموجزة (في الفصل الثامن) فبمقدورك تعزيز قدرتك العقلية بنسبة ١٠٠ في المائة أو ما يتجاوزها فيما يتعلق بالقراءة واستيعاب كم لا حصر له من المعلومات المطبوعة.

عقلك أقوى من الحاسب الآلي! لماذا؟

هل تجد صعوبة في تصديق هذا الأمر؟ إذن فكر معي فيما يلي: أنت لايساورك أي شك حول قدرة الحاسب الآلي الشخصي في أن "يتعلم" فوراً أي برنامج جديد تغذيه به، وأن يتذكر فوراً كل شيء قد قيل له، وأن يقرأ البيانات من أي مصادر أخرى فوراً ودون أي مجهود، أو أن يصنف ويسترجم البيانات المصنفة على الفور لدى الطلب.

ومع ذلك يدعي علماء الحاسبات الآلية أن الشوط مازال بعيداً جداً حتى يتمكنوا من اختراع حاسب آلي يكافئ قدرات العقل البشري من حيث التشابك، أو التخزين، أو الاسترجاع أو التصنيف.

لقد منحك الخالق سبحانه وتعالى وسخر لاستخدامك أداة أعظم وأشمل من أقوى أي حاسب آلي، ويعني ذلك أنك تستطيع فعل أي شيء يستطيع الحاسب الآلي أن يفعله، ولكن أسرع منه وأفضل.

هل مازلت غير مقتنع؟ لا بأس! إنك لا تختلف كثيراً عن معظم من يعلمون بأساليب التقنية في مضاعفة القدرات العقلية ومع ذلك يتخذون نفس موقفك.

إن فكرة مضاعفة قدرتهم العقلية تغريهم، وتثير مشاعرهم. بل إن

الأمر قد يصل بهم أيضا إلى الاعتقاد بأنني وآخرين قد تمكنا من صنع عقول شبيهة بالحاسبات الآلية ونجحنا في مضاعفة قدراتنا العقلية. ومع ذلك فهم لا يصدقون أن بوسعهم تحقيق ذلك.

وهناك سببان رئيسيان وراء عدم تصديق معظم الناس أن بإمكانهم مضاعفة قواهم العقلية. ويتمثل السبب الأول في أنه يتناقض مع ماتم تلقينه لهم من معتقدات حول قدرات العقل البشري. وأما الثاني فيمكن فيما رسخ عندهم من خبرات سلبية في المدرسة أو في المجالات التقليدية الأخرى (الندوات، ورش العمل، المحاضرات، وغيرها) التي ولدت لديهم انطبعا سينا عن قدراتهم العقلية.

غير أن عصر العلم جاء ليهدم الآراء التقليدية بشأن كيفية عمل العقل، وبشكل خاص كيف له أن يعمل بصورة أفضل. وفي هذا الإطار، وضع العلماء العديد من عمليات التعلم الفعال التي يمكن لك استخدامها، أسوة ببرامج الحاسب الآلي، لضبط القدرات الكمبيوترية لعقلك، مكتسبا بذلك قدرة فورية تقريبا على التعلم، والقراءة، والتقييم، والمتابعة، وتذكر أي شيء قد تصادفه في طريقك.

التسعون في المائة الأخرى من عقلك

لعلك تكون قد سمعت ما يقال من أننا معشر بني البشر نستخدم، بصفة نمطية، عشرة في المائة فقط من عقولنا، وأن التسعين في المائة المتبقية تظل مهملة دون استخدام، وهذا فهم خاطئ حيث أن الجزء غير المستخدم يقترَب كثيرا في الواقع من نسبة تسعة وتسعين في المائة.

ويعني ذلك أن معظمنا، نمطياً، يستثمر فقط نسبة واحد في المائة من قدراتنا العقلية.

في المطبوعة التي تصدر تحت اسم "العقل" طرح العلامة الراحل إسحاق أزيوف التساؤلات التالية حول الحقائق العلمية المتعلقة بقدراتنا العلمية التي ندعوك، عزيزي القارئ، إلى تدبرها:

- لماذا لا نتعلم بصورة أفضل في حين يحتوي المخ على ٢٠٠ بليون خلية؟ (بما يعادل عدد النجوم في بعض المجرات الكونية).
- لماذا لا نتذكر بصورة أفضل في حين تستطيع عقولنا أن تحتفظ بحوالي ١٠٠ بليون معلومة؟ (والتي تعادل ما تتضمنه دائرة معارف).
- لماذا لا نفكر بصورة أسرع، في حين أن أفكارنا "تسافر" بسرعة تتجاوز ٣٠٠ ميل في الساعة؟ (وهي سرعة أكبر من أسرع قطار في العالم "القطار الرصاصية").
- لماذا لانفهم بصورة أفضل، في حين أن عقولنا تحتوي على أكثر من ١٠٠ تريليون وصلة محتملة؟ (وهو ما يتوارى منه أعظم الحاسبات الإلكترونية خجلاً).
- لماذا لانكون أكثر إبداعاً في حين يصل متوسط أفكارنا لحوالي ٤٠٠٠ فكرة كل ٢٤ ساعة؟ (بما يساوي ٤٠ دولاراً أمريكياً في اليوم إذا كان ثمن الفكرة الواحدة سنتاً واحداً).

إن الإجابة على هذه التساؤلات بسيطة للغاية. إن معظمنا لا يستخدم بحكم العادة سوى جزء بالغ الضالة من قوانا العقلية، وهو ما يقدره العلماء بمعهد أبحاث "سانفورد" بنسبة عشرة في المائة، وتظل نسبة التسعين في المائة المتبقية من القدرات العقلية الكامنة غير مستثمرة.

"زد من ربحك" قليلا - استثمر ما نسبته ٢٠ في المائة فقط من إجمالي قوتك العقلية - وسوف تضاعف من الكمية التي تستخدمها حاليا. وإذا فتحت الباب أمام عقلك على مصراعيه دون عوائق - مستخدما جميع مواهبه وإمكاناته، في جميع الأوقات - فسوف تضاعفه مئات المرات.

إن هذا ليس "وعدا خياليا". لقد أوضح العلماء كيف يمكن أن يصير حقيقة واقعة.

ويوفر لك هذا الكتاب وسائل انطلاق علمية فيما وراء الحدود العقلية الحالية تتراوح بين الإستراتيجيات، والتقنيات، والوسائل العقلية المختصرة - وكثير منها حديث للغاية - تعتبر كفيلة بمساعدتك على "رفع" كفاءة، وتشابك، وقوة عقلك في جميع المجالات تقريبا.

بادر بمضاعفة قدرتك العقلية حالا

حينما يطالب أحد الساخرين بضرب "مثال ما" فإني أحدثه عن "الذاكرة الصمغية". والذاكرة الصمغية إحدى الطرق لاستخدام قدرات معينة كامنة في العقل من أجل تذكر ما تحتاج إلى تذكره عندما تكون في حاجة إلى تذكره.

كانت السيدة "ماريا" وتعمل مساعدا لحاكم الولاية، أحد هؤلاء الساخرين وقد انتهى بها المطاف، بعد العديد من التجارب المحبطة في السلحة السياسية إلى عدم تصديق أي شيء مالم تحظ مبرراته برضاها الشخصي خاصة وأنها تتسم بالعناد الشديد. وقد قمت بشرح الخطوات الست لطريقة مضاعفة قدرة العقل والتي أطلقت عليها اسم "الذاكرة الصمغية". ومن شأن هذه الطريقة التقنية تحويل عقلك إلى ما يشبه "الورقة الصمغية اللاصقة" لاصطياد

الحقائق والأرقام المهمة. وقد قابلت "ماريا" هذا الشرح بالضحك قائلة إن الأمور ليست بهذه البساطة.

وفي اليوم التالي، تلقيت مخابرة هاتفية منها أشعرتني خلالها بأنها حاولت استخدام تقنية "الذاكرة الصمغية" حينما أنيط بها إعداد تقرير يتضمن تفاصيل اجتماع مطول ومعقد حول إصلاح الغابات لرفعه إلى حاكم الولاية. وقد نجحت "الذاكرة الصمغية" في تحقيق الهدف، أكثر مما نجحت في مضاعفة قدرتها العقلية حيث استطاعت "ماريا" استظهار جميع النقاط الهامة من الذاكرة. وقد حدثت المفاجأة سريعا عندما وجدتها ضمن مجموعة إحدى ورش العمل التي أديرها.

مضاعف القدرة العقلية

إذا كان عليك في المرة القادمة تذكر أمر مهم، حاول أن تثبته جيدا في عقلك باستخدام "الذاكرة الصمغية" وذلك بإتباع النقاط الست البسيطة التالية:

١- تيقن من أنك سوف تتذكر هذا الأمر (يعمل ذلك على تركيز العقل بكامله على هذا الجهد).

٢- وطن النفس على تذكره (يعمل ذلك على تنشيط وحدات القياس بالعقل من أجل تذكره).

٣- تصور - أو كرر لمرة واحدة - في عقلك وبوضوح ماتريد أن تتذكره (يعمل ذلك على إحضار الموضوع أمام بؤرة التركيز لعقلك كله، الواعي والباطن، وتوجيهه مباشرة إلى أجهزة القياس المختصة في الذاكرة).

٤- قل لنفسك وبوعي تام أن تتذكره (تعمل هذه القوة الإضافية كعمل التنويم المغناطيسي أو برنامج الأمر في الحاسب الآلي وتؤدي بالفعل إلى قيام العقل الباطن بتصنيف هذه المعلومة بسمة "خاص جدا"، مما يجعلها بارزة متأهبة لاسترجاعها دون عناء).

٥- استعرض في عقلك ماترغب في تذكره صباح اليوم التالي.

٦- راجع الموضوع (يعمل ذلك على تنشيط الذاكرة، والتصويب التلقائي للمتناقضات، ويزيد أيضا من تعزيز قوتها).

أقوى مضاعف للقدرة العقلية على الإطلاق

قد يصعب ذلك على التصديق، غير أن مجرد الاهتمام يمكن أن يضاعف قدرتك العقلية. ويعتبر هذا الأسلوب، بمعنى ما، الأساس الذي شيدت عليه جميع طرق مضاعفة الذاكرة الأخرى والتي نجح العلم في إرسائها.

وسواء كنت نائماً أو يقظاً، وفي أي لحظة على مدار ٢٤ ساعة يومياً، طوال أيام الأسبوع السبعة، فإن ملايين الخلايا في مخك تظل تعمل بلا انقطاع.

حتى عندما تكون مستغرقاً في النوم، فإن المخ يواصل إرسال واستقبال المعلومات بشأن وضع الأطراف، ودرجة حرارة الجسم، وكافة آلاف الأنشطة المستقلة المسؤولة عن التنفس، والهضم، والأحلام.

ولكن، مامدى إدراكك أنت - في العادة - لكل ذلك؟ كم من المميزات التي تجنيها منها؟ وما مقدار الاهتمام الذي توليه لما يدور حولك؟

” وطبقاً لمسح أجراه العالم النفسي الدكتور "إريك كلينجر Eric Klinger" لحساب جامعة مينيسوتا، تبين أننا نركز على ما نفعله في حوالي ثلث وقتنا فقط. وتسيطر علاقاتنا، ومشاكلنا الشخصية، والأشخاص الذين أثاروا غضبنا على معظم اهتماماتنا. وبخلاف التركيز على الأمور الآتية التي نكون مستغرقين في أدائها، فإننا نستنفذ وقتنا طوال أحد الأيام العادية كما يلي:

□ ثلاثة وثلاثون في المائة في التركيز على الأمور المحيطة بنا أو الأنشطة الراهنة.

- خمسة وعشرون في المائة في التفكير في الآخرين والعلاقات الشخصية معهم.
- ستة في المائة في التفكير النشط وحل المشاكل.
- ثلاثة في المائة في النظر في مدح الذات أو نقد الذات.
- ثلاثة في المائة في القلق بشأن الأشياء التي تثير انزعاجنا.
- اثنان في المائة لتوجيه الذات.
- واحد في المائة في التفكير في التصرف بعنف.
- الستة والعشرون في المائة المتبقية من أفكارنا اليومية تتوزع على دائرة بالغة الاتساع من الموضوعات المتنوعة.

وهكذا يبدو واضحا أن مجرد الحد من بعض هذا التفكير المتنوع، يكون من الممكن الاستفادة منه بقدر يبلغ ضعف المعطيات التي يستوعبها عقلك. وفي حالة القضاء على التفكير المشتت فبإمكانك تحقيق الاستفادة الكاملة منه.

حقا، إن التركيز بمفرده قادر على مضاعفة قدرتك العقلية. ولقد أثبتت التجارب التي أجريت في جامعة كاليفورنيا بمدينة سان دييجو صحة القول المأثور القديم: إنك لاتستطيع فعل شيئين في وقت واحد - على الأقل لن تجيد أيا منهما. إن تشتيت الانتباه يعني تجزئة قوة العقل الكامنة إلى نصفين.

وفي إحدى هذه التجارب، طلب من أفراد العينة التأشير كتابية على بنود في قائمة باليد اليمنى مع قيامهم بالضغط على زر باليد اليسرى في كل مرة يسمعون فيها نغمة معينة ضمن مجموعات من المعزوفات الموسيقية. وقد أوضحت النتائج الانهيار الحاد للقدرة العقلية عند انقسام التركيز، حيث كان أفراد العينة دائما يضغطون على الزر ببطء أكبر عند صدور النغمة الموسيقية

حال انهماكهم في التأشير على بنود القائمة، كما كانوا أيضا عرضة لارتكاب أخطاء في القائمة عند قيامهم بالضغط على الزر.

مضاعف القدرة العقلية

بإمكانك البدء فوراً في تطبيق النتائج التي أسفر عنها استقصاء جامعة كاليفورنيا في حياتك الخاصة. وسوف تجد في الفصل الثامن من هذا الكتاب تفصيلاً موسعاً لهذا التدريب.

- ١- أنظر إلى ساعة كبيرة أو ساعة يد.
- ٢- لاحظ كم استغرقت من وقت لقراءة الصفحات القليلة السابقة.
- ٣- عد إلى القراءة ثانية. أبذل في هذه المرة جهداً واعياً للتركيز على القراءة بأسرع ما يمكنك دون تخطي أي شيء.
- ٤- (سوف ترد الخطوة الرابعة في ختام هذه المقدمة. لا تغفل قراءتها).

التأثير الخفي للعقل

إن تسعين في المائة أو أكثر مما يتم داخل الحاسب الآلي - متضمناً ملايين الحسابات والعمليات في الثانية الواحدة - يجري في الخفاء بعيداً عن الشاشة، وعلى نفس المنوال يجري تسعين في المائة أو أكثر من نشاطنا العقلي خارج إدراكنا الواعي. ففي العقل الباطن أو العقل اللاواعي آلاف من "وحدات القياس العقلية الراسخة الارتباط بالجهاز العصبي": هكذا كتب العالم النفسي التطبيقي "جون إف. كيلستروم John F. Kihlstrom".

ويتحكم عقلنا الواعي بصورة تلقائية إلى حد بعيد في تشغيل العديد من الأنشطة مثل الأكل، التنفس، الحركة، اللغة، الإدراك البصري، بالإضافة إلى أعداد لا حصر لها من العمليات الأخرى لعقولنا وأجسامنا. كذلك تضطلع هذه

القوة التأثيرية العقلية بمراقبة أجسامنا لرصد الإشارات الخاصة بالأوجاع والأمراض، وتفحص عقولنا من أجل الصراعات والأزمات، وتقييم البيئة التي نعيش فيها للحماية من الأخطار والتهديدات، وتوصيل وتفسير مفاهيمنا وأحاسيسنا ومشاعرنا. وأخيرا وليس آخرا على الإطلاق، فإنه مستودع ذاكرتنا، وتجاربنا، وقراءتنا - وباختصار كل شيء يجعل منا من نكون.

ويضطلع عقلك الباطن بدور القوة التأثيرية بطرق متعددة. فهو أكثر ذكاء من عقلك الواعي وفقا للبحث الذي أجراه العالم النفسي باول لويسكي (Pawel Lewicki). فقد طلب من المتطوعين في إحدى تجاربه الضغط على أزرار في محاولة للتخمين بشأن أين يمكن أن يظهر حرف (X) في المرة التالية على شاشة حاسب آلي. وعلى الرغم مما كان يبدو من عشوائية، فقد كان ظهور العلامة (X) يتبع في واقع الأمر نسقا نمطيا معقدا، يسيطر عليه عشرة قواعد متداخلة مع بعضها البعض. وقد رصد العالم لويسكي جائزة قدرها مائة دولار أمريكي لمن ينجح في الاكتشاف الواعي لهذه القواعد.

ولقد كانت الحصيلة سلبية حيث لم يوفق أحد في هذا الصدد على الرغم من المحاولات التي بذلها المتطوعون في التجربة. غير أنه مع مواصلتهم أداء هذه اللعبة، أصبحت استجابة جميع الدارسين أكثر سرعة وبدأوا "غريزيا" في اختيار الموقع الذي سيتم فيه ظهور العلامة (X). وهكذا خلص العالم لويسكي إلى أن العقل الباطن أكثر ذكاء من العقل الواعي.

أما الدكتور دين سيمونتون (Dean Simonton) أستاذ علم النفس بجامعة سيمونتون الذي أجري العديد من الدراسات حول الذكاء والإبداع وانتهى إلى عدم وجود أي علاقة بين قياس الذكاء والإبداع فيقول إن أشخاص مثل أينشتين وإديسون ومدام كوري ليسوا أكثر ذكاء بهذا القدر - وإن كانوا

كذلك - من الأشخاص العاديين. ويعتقد الأستاذ سيموننتون أنهم - ببساطة - من الذين استطاعوا الاستغلال الأفضل لمملكة قوة تأثير العقل الباطن لديهم.

ويشير الدكتور إرنست روسي (Earnest Rossi) العالم النفسي إلى أن هؤلاء العباقرة استمدوا أفكارهم من نفس المصدر الذي يستمدونها منه غيرهم - وهو العقل الباطن، وحسب تعبيره "لقد أصبح من الأمور المعترف بها حالياً أن العقل الباطن هو النبع الدائم لجميع الإبداعات البشرية". إننا جميعاً نعيش لحظات ما "عندما تطفو أفكار أو رؤى إبداعية على سطح العقل الواعي قادمة من منبعها في العقل الباطن"، ويمضي روسي قائلاً "وذلك حينما يطرأ لنا فجأة حل لمشكلة محيرة، أو تظهر لنا بغتة فكرة جديدة، أو تبرق في ذهننا ومضة إيحائية".

إن عقلك الباطن، بمثل تلامذة لويسكي، وأينشتاين، وبيتهوفن هو مصدر العبقرية. لقد قاموا دون تعمد منهم بإطلاق طاقات العبقرية لديهم حينما توجهوا، غريزياً، لاستثمار القوة التأثيرية الفكرية للعقل الباطن. غير أنه يمكن لك تعلم فعل ذلك عن وعي تام، مستخدماً الأفكار التي يطرحها هذا الكتاب بما يضاعف لمرات عديدة من قوتك العقلية ويحرر عبقريتك المتوارية في نسبة التسعين في المائة من عقلك من عقالها.

مضاعف القدرة العقلية

إذا وجدت نفسك في مرة قادمة تبحث عبثاً عن فكرة ما أو تحاول دون جدوى فك طلاسم مشكلة معينة، فإن هذا التمرين الفعال لمملكة التصور سيؤدي بك إلى العثور على الإجابات التي تتبناها. ويستخدم هذا التمرين لغة الصور (وهي اللغة الخاصة بالعقل الباطن) لمساعدتك في الوصول إلى قوى العقل الباطن الكامنة لديك.

١- اجلس في هدوء بعيداً حيث لا يقاطعك أحد.

مضاعف القدرة العقلية (بقية)

- ٢- أغمض عينيك.
- ٣- تخيل أنك تسير عبر غابة (استثمر الوقت في تكوين صورة حية للغابة من حولك. حاول أن تراها، وتشم رائحتها وتشعر بها كاملة قدر الإمكان).
- ٤- تخيل الآن أنك قد وصلت إلى منزل ريفي (مرة أخرى) حاول أن تكون صورة تفصيلية للمنزل، بنوافذه، وبابه، وسقفه، والأراضي المحيطة به).
- ٥- افتح بعقلك باب المنزل وادلف إليه.
- ٦- تصور كهلا حكيما واقفا في منتصف الغرفة. اجعل تصورك له كاملا قدر الإمكان. اخبر هذا الكهل الحكيم بالمشكلة التي تواجهك.
- ٧- أنصت في تمنع إلى ما تتخيل أنه يقوله لك.

مفتاح الأمر بين يديك

إن تطبيق التقنيات الواردة في هذا الكتاب كفيل بأن يغير من مجرى حياتك. وإذا ما استخدمت ولو فكرة واحدة فقط من كل فصل من فصول الكتاب، فستكون أكثر وأفضل استعدادا ليس فقط لمجرد إيجاد مكان لك في هذه الحياة، بل وإحراز التفوق لدى مواجهتك للتحديات وانتهازك للفرص التي يحملها القرن الحادي والعشرين بين طياته.

إن مجرد استخدامك لمعظمت العقل الطبيعية الذاتية الست والمضاعفات الثلاثة لقدرة العقل والتي سبق لك تعلمها سيزودك بدفعة هائلة في مسيرتك تجاه تحقيق آمالك المهنية والشخصية.

إن الخيار، في نهاية المطاف، يظل خاضعا لك. إنني أستطيع وضع المفتاح في القفل، ولكنك أنت الذي تقوم بإدارته. إنني أستطيع أن أزودك بأدوات بسيطة وسهلة الاستيعاب لمساعدتك في مضاعفة قدرتك العقلية، غير

أنني لأستطيع تعلم استخدامها بدلا منك. إن عليك وحدك فعل ذلك.

وفي عالم اليوم ليس أمامك سوى خيارين: أولهما البقاء على نفس حالتك ومواصلة الانسحاق تحت مطالبه المستمرة لمهارات جديدة دائما، ومعارف متنامية دائما، ومعدلات أداء متعاضمة دائما، وثانيهما اغتنام فرصة الاكتشافات الجديدة غير المسبوقة فيما يتعلق بالعقل وتقنيات التعلم التي انبثقت عنها من أجل تسخير كافة مصادر عقلك للعمل طوال الوقت.

إن المفتاح بين يديك والقرار قرارك.

دون الوقت، احسب كم استغرقت لتنتهي من الصفحات القليلة الأخيرة حينما بذلت جهدا أكبر في التركيز. قارن ذلك مع الوقت الذي استنفذته في مجموعة الصفحات السابقة عليها (عدد الكلمات متساو تقريبا). لاحظ مدى السرعة التي استطعت أن تقرأ بها لمجرد أنك ركزت عليها بشدة أكثر قليلا. والآن هل تدرك مدى التباين الذي يحققه مجرد التركيز فيما يخص قدرتك العقلية؟ هل اقتنعت؟ إذن واصل القراءة.

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

المحتويات

المقدمة ٧

الباب الأول

ضاعف قدرتك على التعلم

الفصل الأول

التعلم الفوري / ٣٧

- ٤٣ إنك متعلم بارع
- ٤٦ التغلب على الحواجز الأربعة ضد التعلم الفوري
- ٥٣ الإشادة بالتجارب الناجحة في التعلم

الفصل الثاني

الاستفادة من حالتك التعليمية المثلى / ٥٧

- ٦٠ تنشيط حالة التعلم المثلى الخاصة بك
- ٧٠ الوصول إلى "المعلم المثالي" الداخلي

الفصل الثالث

اكتشف أسلوبك المميز في التعلم / ٧٥

- ٧٩ منهج التعليم الأمثل بالنسبة لك
- ٨٣ اكتشف أفضل حواس التعلم لديك
- ٨٧ اكتشف أفضل الموارد لتعلمك
- ٩٠ الوصول بأسلوبك في التعلم إلى أفضل درجة ممكنة

الفصل الرابع

إجادة ثلاث مراحل للتعلم / ٩٣

- ٩٤ قبل التعلم - الإعداد والتخطيط ثم الأداء
- ٩٧ طرح قضايا افتراضية وقضايا افتراضية مُنقَّحة أثناء التعلم
- ٩٩ استثمار المعرفة بعد التعلم

الباب الثاني

ضاعف قدرتك على التذكر

الفصل الخامس

التذكر الفوري / ١٠٥

- ١٠٧ خمس خطوات للتذكر الفوري
- ١٠٨ استرجاع مانسيته بالإعادة الفورية
- ١١٠ الحفاظ على التفاصيل باتباع طريقة المراجعة العقلية
- ١١١ نسيان ما لا تحتاج إليه بالمحو من الذاكرة

الفصل السادس

تقوية الذاكرة - استخدام وسائل تقوية الذاكرة / ١١٥

- ١١٧ تحديد الذاكرة بطريقة المكان
- ١١٩ تثبيت الذاكرة بكلمات التثبيت
- ١٢١ ربط الذاكرة بحروف الهجاء الأولى للكلمات
- ١٢٣ ربط الذاكرة بفهرس المعلومات

الفصل السابع

خرائط الذاكرة / ١٢٧

- ١٣٠ تبسيط خرائط الذاكرة
- ١٣٥ التحكم في أساسيات خرائط الذاكرة

الباب الثالث

ضاعف قدرتك على القراءة

الفصل الثامن

القراءة الفورية / ١٣٩

- ١٤١ التركيز: المفتاح المؤدي إلى القراءة الفورية
- ١٤٣ التغلب على العادات السيئة في القراءة
- ١٤٩ تذكر ما قرأت بمساعدة مدعّمات القراءة

الفصل التاسع

القراءة بطريقة أكثر ذكاءً / ١٥٣

- ١٥٥ زيادة معدل سرعة الأفكار بدلا من زيادة سرعة الكلمات
- ١٥٧ استخدم الطرق المختصرة الموفرة للوقت
- ١٥٩ فن التصفح السريع

الفصل العاشر

تقييم قراءاتك / ١٦٧

- ١٧٠ سبع طرق مؤكدة للتعرف على المعلومات الزائفة والخاطئة والمشوهة..
- ١٧٥ كشف "التلاعب بالمعلومات"
- ١٧٩ إذا تشككت فتحقق

الباب الرابع

ضاعف قدرتك على الاستماع

الفصل الحادي عشر

الاستماع الفوري / ١٨٥

- ١٨٨ الاهتمام الشخصي
- ١٩١ تدوين الاهتمامات الذهنية

الفصل الثاني عشر

الاستماع بتبادل الكلمات / ١٩٩

- ٢٠٢ الأشخاص الخمسة الذين يكسرون صمت الآخرين
- ٢٠٦ الحديث غير المترابط بدون الوصول إلى لب الموضوع

الفصل الثالث عشر

استمع لما يُقال "بين العبارات" / ٢١١

- ٢١٤ حدد الأهداف الخفية
- ٢١٧ اكتشف ما يُخفيه المتحدث
- ٢٢١ الإفصاح عن الحقائق المخفية بحركات الجسد

الباب الخامس

ضاعف قدرتك على التفكير

الفصل الرابع عشر

التفكير الفوري / ٢٢٧

- ٢٣٠ كيف تقوم بعمل توصيلة خارجية لنموك الفكري؟
- ٢٣٣ بادئ تشغيل العقل الذي لا يتعطل أبداً
- ٢٣٤ خطوة واحدة نحو تفكير صافٍ

الفصل الخامس عشر

ثلاث خطوات لتحقيق قوة التفكير / ٢٣٩

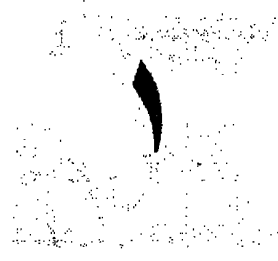
٢٤٣	التفكير المنطقي
٢٤٦	التفكير الاستقرائي
٢٤٩	التفكير الاستنتاجي

الفصل السادس عشر

التطبيق العملي لما تفكر فيه / ٢٥٣

٢٥٦	استخدام الأساليب الستة للتفكير
٢٦١	استخدام المبادئ الأساسية التسعة للتفكير المبدع

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



ضاعف

قدرتك على التعلم

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل الأول

التعلم الفوري

في ممارستنا لحياتنا اليومية الاعتيادية، فإننا مدعون إلى استخدام جميع قدراتنا العقلية، فالتغيرات في مجالات التوظيف، أو البرامجيات، أو الأجهزة، أو المصالح الشخصية تتطلب منا تعلم مهارات جديدة. كما أن الصحف، والتقارير، والهاتف التصويري (فاكس)، والبريد الإلكتروني والمطبوعات تحتوي جميعها على معلومات يتحتم قرأتها لتحقيق التطور الوظيفي والشخصي. كذلك يواصل رؤساؤنا، ومعلمونا، وزملاؤنا، ومقدمو الأخبار التليفزيونية، وأفراد عائلتنا إشعارنا بمعلومات حيوية يجب علينا الإصغاء لها، وتخضع ذاكراتنا من كل اتجاه لاختبارات سيل عارم من الحقائق يتوجب علينا تذكرها دائما. وسواء أكناف في مكاتبنا، أو فصولنا الدراسية، أو وسط حياتنا العائلية فهناك العشرات - إن لم تكن المئات - من المشكلات المهنية والشخصية التي يتعين علينا التفكير فيها.

وفي كل يوم، وفي كل منحى من مناحي الحياة، نجد أنفسنا مضطرين إلى الأخذ بطرف من كل قدرة من قدرات عقولنا ليتسنى لنا مواكبة أحداث العالم المتحركة في سرعة بالغة حولنا. غير أن معظمنا يشعر بأننا لا نستطيع فعل ذلك، وأن قدراتنا العقلية ليست كافية لمواجهة المتطلبات التي تفرضها علينا حياتنا المهنية، والتعليمية والعائلية. ولك أن تتذكر كم مرة تمنيت أن يكون لديك قدرا أعظم من قوة أو قوى عقلية معينة، عقب خوضك لتجربة ما أحسست بعدها أن قدرتك الراهنة ليست على المستوى المطلوب للمواجهة.

وإذا ما أتيت لك الخيار لمضاعفة واحدة من قدراتك العقلية، فأياها تنتقي؟ ما هي في رأيك القدرة العقلية الوحيدة ذات الأهمية العظمى من بين

قدراتك العقلية؟ هل تفضل أن تكون قادرا بشكل أفضل على:

□ التذكر؟

□ القراءة؟

□ الإصغاء؟

□ التفكير؟

□ التعلم؟

والآن، استعرض تلك القائمة مرة أخرى، وأسأل نفسك أي من هذه

القدرات الخمس هي الأكثر صعوبة في التغيير والتحسين؟

وأيا ما كانت إجاباتك، ألق نظرة أخيرة على القائمة. إن واحدة من

هذه الخيارات الخمسة تنطوي بداخلها على الأربعة الأخرى.

فإذا ضاعفتها فقد ضاعفت تلقائيا من أدائك في الباقيات، فهل يمكن

لك تحديد هذه القدرة؟

الإجابة هي: التعلم. ضاعف من قدرتك على التعلم، تكن تلقائيا قادرا

على مضاعفة قدرتك العقلية الأخرى. أما إذا كانت إجابتك إلى جانب خيار

"الإصغاء الأفضل" يكون السؤال "ولماذا أردت الإصغاء بشكل أفضل؟"،

ستجيب بأنك ترغب في تذكر أفضل لما تسمعه. وأيضا عندما يأتي سؤال

آخر، "ولماذا تريد أن تتذكره بصورة أفضل؟" تجيء الإجابة "حتى أستثمره

بشكل أفضل". وماذا يفيد الاستثمار الأفضل لما تسمعه؟ الإجابة هي التعلم

منه.

إن قوة التعلم قد تكون الأساس الأكثر أهمية من بين جميع القوى

العقلية، بل أنها أكثر أهمية من قوة التفكير ذاتها. ومهما تكن درجة ذكائك،

فإن جميع قدراتك العقلية ستذهب أدراج الرياح - إذا لم تستطع تعلم أي شيء.

غير أنه إذا كنت تتسم بغيباء ظاهر، فإنك - طالما كنت قادرا على التعلم - ستظل متمتعا بقدر معقول من القوى العقلية.

دعم من قدرتك على التعلم، نتدعم قواك العقلية بصورة تلقائية، وينطبق نفس الأمر على القراءة والتذكر. إن أي تعزيز لقدرة التعلم هو تعزيز للقدرات الثلاث الأخرى. فإذا كنت قادرا على التعلم بصورة أفضل، ستكون قادرا على أن تتعلم كيف تقرأ أفضل، بل وتفكر أفضل.

غير أنه من بين هذه القدرات الخمس، يؤمن معظم الناس أن التعلم هي أصعبها قابلية للتحسن على الإطلاق. إنهم يعتقدون أنه يمكنهم أن يكونوا أكثر عناية في الإصغاء، وسرعة في القراءة، ودقة في التذكر، وفاعلية في التفكير، غير أنه لديهم في الوقت نفسه إيمان راسخ بنفس القدر أن التعلم ليس سوى قدرة فطرية غير قابلة للتحسن، فإما أن تكون قابلا أو غير قابل للتعلم منذ مولدك.

يظن الناس أنهم قد خرجوا إلى الحياة وهم مفتقرون إلى القدرة على التعلم الجيد، وأن الوضع سيظل على ما هو عليه بمثل من يقف مكتوف اليدين (ليس بإمكانه فعل أي شيء) أمام تعديل طول قامته أو القدرة على العزف الجميل على آلة الكمان. وباختصار فهم يؤمنون أنك لاتستطيع أن تتعلم لتكون متعلما أفضل.

ومن المحتمل أن تكون أحد المؤمنين بهذه المعتقدات فيما يتعلق بك وتعلمك. وفي الواقع فإن ملايين - ربما معظم - البشر لديهم نفس المشاعر، حيث يؤمنون إيماننا مطلقا بأنهم من بين منكوبي الطالع وأن الآخرين جميعا تقريبا هم أفضل منهم استعدادا للتعلم. ولعلك تشعر بأنك واحد منهم.

ومن الأمور الباعثة على السخرية أن من نظنهم أفضل منا قدرة على

الفصل الأول

التعلم يعتبرون أنفسهم من المفكرين إلى هذه القدرة، ويظنون أننا أفضل منهم في هذا المضمار. ومن المؤكد أن هناك خطأ ما في هذه اللوحة التصويرية، بل إن بها العديد من الأخطاء نظرا لأنها استندت إلى عدد من "الافتراضات غير الصحيحة" بشأن التعلم.

وأول هذه الافتراضات هو التفكير في أنك ضئيل القدر من حيث التعلم. وتقع غالبيتنا ضحية المعاناة من هذا التوهم الذي يرجع في جانب منه إلى أسلوب التعليم العتيق، بل والأسوأ من ذلك، المناهض للإبداع في نظامنا التعليمي والذي تشربناه في نفوسنا منذ نعومة أظافرنا. ومما لا شك فيه أن الوسائل العتيقة التي عفى عليها الزمن تضر أكثر مما تنفع وتجعل التعلم بالنسبة لنا أشد عسرا وليس أكثر يسرا.

إن النظام التعليمي دأب على أن يعلم، وما زال يعلم، الأطفال على استظهار المعلومات بالحفظ ظهرا عن قلب، حيث يطلب منهم تكرار الأسماء، والتواريخ، والحقائق مئات ومئات من المرات، حتى تنطبق تماما في ذاكرة كل منهم. وهذا هو كل ما تعلمناه بشأن التعلم.

وبادئ ذي بدء فقد أثبت هذا النظام فشله حيث عانى معظمنا من تذكر نصف ما نكون قد تعلمناه في نهاية الأسبوع الدراسي. وعندما بلغنا سن الرشد فإن تسعة وتسعين في المائة منه طواه النسيان.

ومن الواضح تماما مدى السخف في ترك الناس يعولون على نفس النظام التعليمي المتقل بالمعوقات لشق طريقهم عبر المدارس العليا والكليات ثم ما بعد ذلك من خوض غمار الحياة ومعتك العمل.

إني أدعوك إلى أن تتفكر في كل شيء كان يتوجب عليك تعلمه في يوم دراسي واحد، وحاول الآن أن تتعلمه جميعه بتكرار كل معلومة ما بين

عدة عشرات إلى مئات من المرات. إنك لن تستطيع أن تنجز كل ذلك في غضون أسبوع، مما يفسر إلى حد بعيد ما تشعر به من أنك غارقا في طوفان من المعلومات طوال حياتك.

وفيما يتعلق بنمط النظام التعليمي - وكذلك بمعظم مهاراتنا التعليمية - فإن المائة سنة الأخيرة من الأبحاث بشأن كيفية الحصول على والاحتفاظ بالمعلومات قد لا تتكرر مرة أخرى. ونتيجة لذلك، فقد اكتسبنا أسلوبا بدائيا وغير ملائم للتعلم الذي أثبت بجدارة عدم ملاءمته لكافة التحديات التي يواجهها التعليم تقريبا، حيث أنه يتسم بالبطء، ويعوق أكثر مما ييسر استخلاص المعارف، ويزيد بنسبة مائة في المائة من الجهد الذي يكون مطلوباً عادة للتعلم.

ونظرا لأننا لم ندرس كيف نتعلم بشكل فعال، فإننا نجاهد من أجل تطوير مهاراتنا ومعارفنا الحيوية حتى نكتشف أننا قد استوعبنا عشر ما كنا نحتاج إلى معرفته أو أقل من ذلك. ولأننا أيضا لم ندرس كيف نتذكر بشكل فعال، فإننا ننسى المعلومات الأساسية عند الاختبارات وفي الامتحانات - كذلك لم ندرس كيف نقرأ بشكل مثمر، فإن ممارسة القراءة للكتب، والمجلات والتقارير أشبه ما تكون بحرث الأرض من حيث العنت والبطء وقلة الإثمار. ومن بين ما لم نتعلمه أيضا كيف نصغي جيدا مما نجد معه أن معظم ما استمعنا إليه يتسرب من بين عقولنا عقب المحاضرات وتلقين المعلومات كتسرب ذرات الرمال من تقوُب المنخل. وحيث أننا لم نتعلم كيف يكون تفكيرنا فعالا، فإننا نتخبط في الدروب المسدودة، ونستتبط أحكاما خاطئة، ونجد أنفسنا دوما متخلفين خطوة بخطوة وراء بقية الدنيا.

ومن بين الأسباب الأخرى التي تقف وراء اعتقادنا بأن الآخرين جميعا يفوقوننا في القدرة على التعلم الأفضل، إن صور اخفاقاتنا في التعلم لا

تخفت أبداً في أذهاننا، وتظل مدركاتنا محصورة بشكل مبالغ فيه في نطاق اخفاقاتنا. ولكن لأننا لسنا على علم أو إدراك بمطالب ونقائص الآخرين في اكتساب المعارف، فإننا نفترض امتلاكهم لقدرة تعلم شاملة ومتفوقة.

إذا لاعجب أن يكون تفكيرنا بشأن التعلم مرتبطاً بالصعوبة، والعبء الثقيل والجهد الخارق، وأن ننظر إلى أنفسنا كأغبياء الفصل الدراسي. وتستحضر فكرة التعلم، بالنسبة لمعظمنا، صورة مهمة ثقيلة تنوء بالمصاعب، والكدح، والضجر، لسنا، بصفة شخصية، مؤهلين لها. وعلى الراجح فإن لديك رد فعل سلبي مماثل تجاه أي تفكير لتعلم شيء جديد.

غير أن العلماء - ومن بينهم ميهالي شكزنتميهالي (Mihaly Csikszentmihalyi) برهنوا على أن بوسع أي شخص - بما فيهم أنت - أن يكون قادراً على التعلم الفوري. إنك تمتلك جميع القدرات المهمة، ذات الارتباط الراسخ بالمخ، وعلى سبيل المثال فقد بينت الأبحاث أننا نفهم الكلمة المنطوقة أو المكتوبة في واحد على عشرة من الثانية. وعليه فإن كل ما نفتقر إليه يتمثل في المهارات - الأدوات العقلية - التي دأب الباحثون في مجال التعلم على اكتشافها عبر العقود الثلاثة الأخيرة.

ما الذي تشعر به إزاء التعلم، وإزاء نفسك كمتعلم، إذا وضعت في موضع المتعلم الفوري؟

وما الذي من بين المعارف التي قد تحصلها يتسم بالفورية ولا يحتاج لأي جهد؟ وما الذي يثبت في ذهنك إلى الأبد إذا ما كان عليك فقط أن تستمع إلى حقيقة ما، أو تقرأ تقريراً ما، أو تشاهد عرضاً ما لمرة واحدة؟.

وبمثل هذه المهارات، لن ننظر إلى نفسك مرة أخرى كمتعلم رديء ولن تعتبر أي موقف يتطلب تعلماً كأنه مهمة ثقيلة وصعبة. بل من الأرجح أن

تعتبر نفسك بارعا في التعلم وأن تتطلع إلى التعلم كفرصة سانحة لاستعراض تفوقك في الوقت الذي تضيف فيه إلى خزينه معارفك المتنامية باضطراد. ومن المؤكد أن مهارات التعلم الفعالة من شأنها أن توفر لك فيما يخص التعلم، مرتبة لا يبرزك في الوصول إليها معظم من هم حولك، كما أنها تتيح لك بسهولة أن تتبوأ القمة وتسبق أي تقرير، ومحاضرة، وندوة تحتاج إلى معرفتها في حياتك المهنية أو الخاصة.

وفي الواقع، ودونما الحاجة إلى تلك المهارات، فإن المواهب الطبيعية للتعلم والتي خرجت إلى الحياة وأنت مزود بها، تجعلك بالفطرة متعلما فذا دون أن تكون مدركا لذلك. حتى على الرغم من كل المعوقات التي واجهتها في محاولتك للتعلم باستخدام التقنيات البدائية التي تلقيتها في المدرسة الإلزامية، فإنك تحوز الآن كما هائلا من القدرة على التعلم والتي اكتسبته عبر مراحل حياتك. إنك الآن بسبيلك إلى اكتشاف كيفية التعرف على هذه القدرات واتخاذها أساسا للبناء عليها، مع استمرار تدعيمها بمجموعة كاملة من تقنيات التعلم المختصرة التي من شأنها أن تضاعف من قوتك التعليمية.

وفي هذا الفصل، ستبدأ في تحديد مهارات التعلم التي بحوزتك، والتغلب على الاتجاهات السلبية التي تعوق التعلم، وبدء خطواتك الأولى نحو جعلها تجربة ممتعة ستجد نفسك متطلعا إليها دائما.

إنك متعلم بارع

هل سبق وتعرضت لأي من هذه الوقائع؟

□ استدعاك رئيسك وأعطاك دليلا ضخما يتضمن القواعد الجديدة التي يتوجب عليك تعلمها نظرا لإقدام الشركة بكافة إداراتها على تطبيق نظام جديد للبرامجيات.

الفصل الأول

□ لخطأ ما في التسليم، وجدت فجأة على مكتبك عصر هذا اليوم ما يزيد عن ٢٠٠ صفحة تتضمن احتمالات لمخاطر تجارية حرجة كان عليك أن تناقشها في أدق تفصيلاتها في إطار مؤتمر سيعقد صباح الغد عبر الهاتف على جانبي الأطلنطي.

□ تزوجت من عائلة ذات تقاليد مختلفة للغاية، وترغب في أن تتعلمها و"تتواءم" معها في أسرع وقت ممكن لارتباطك العاطفي الحميم بزوجتك.

□ عدت إلى منزلك في أول ليلة لك بعد دورة تدريبية في مجال العقارات حاملا كمية من المطبوعات سميكة الحجم، جافة المضمون والتي كان يتعين عليك استيعابها في غضون ستة أسابيع فقط.

□ تسبب تغير طارئ في حياتك في اضطرارك إلى تعلم قيادة نوع جديد تماما من السيارات.

□ تمهيدا لحصولك على ترقية، حضرت محاضرة في موضوع كان يجب عليك إجادته تماما، غير أنك فوجئت بأكثر المحاضرين في العالم إثارة للضجر.

وجد معظم الناس أنفسهم في مواقف شبيهة بتلك المذكورة أعلاه، كما كانت ردود أفعالهم تكاد تكون متطابقة. لقد انتابهم ما يشبه الرعب، ولجأوا إلى قرنائهم للاستفسار، وتشككوا في قدراتهم على فهم الأمر بمجمله.

وعلى أرجح الاحتمالات فإن لديك رد فعل سلبي مماثل تجاه فكرة إمكان تعلمك لأي شيء جديد. وبالنسبة لمعظمنا فإن فكرة التعلم تستحضر صورة مهمة صعبة ومجهددة ومحملة بالمتاعب، وهي مهمة نري أننا لسنا أهلا لها.

إن جميع بني البشر قابلون للتعلم بالطبيعة، حيث أنه جزء من تراثنا الإنساني، غير أن معظمنا لا يدركون ذلك لسببين:

- الخبرات التعليمية السلبية داخل (وخارج) النظام التعليمي.
- الافتقار إلى أي تدريب بشأن كيفية تطبيق مواهب التعلم الطبيعية، الموثوق بها عادة، على التعلم.

هل تجد معاناة في تصديق أنك بارع جدا في التعلم؟ هل أنت مقتنع أنك متعلم رديء - تستوعب الأشياء الجديدة ببطء وبصعوبة بالغة؟

إن السبب يرجع - إذا كنت مثل معظم الناس - إلى نزوعك إلى التركيز على الأوقات التي كنت تعاني أثناءها في التعلم (من خلال استخدام تقنيات عتيقة وغير مثمرة أنت على وشك إحلال وسائل أخرى فعالة محلها). إنك على الأرجح نادرا ما توقفت للتفكير (وأراهن على أنك لم تفعل مطلقا) فيما تعلمته بالفعل في حياتك وكل ما تتعلمه يوميا.

لقد تعلمت المشي - وهو عمل فذ - مستخدما المئات من الحركات والأوضاع البارعة للعضلات، والوزن، والتوازن وقوة الدفع. لقد تعلمت الكلام - وهو حقا إنجاز مذهش آخر جدير بأن يكون محط فخرك - مستخدما الآلاف من الكلمات وعشرات من القواعد المعقدة (التي كنت تستخدمها في دقة متناغمة بدون خطأ كلما شرعت في الحديث). لقد تعلمت أيضا أن تقرأ، وتكتب، وتجمع، وتطرح، وتضرب، وتقسم الأرقام؛ كما تعلمت مقتطفات معقولة من التاريخ، والجغرافيا، والعلوم، والسياسة، وربما لغة أو لغتين؛ وربما تكون قد تعلمت الكثير فيما يتعلق بهواياتك المفضلة، سواء أكانت أعمال البر المحلية، أو الرياضة، أو مشاهدة الأفلام السينمائية، أو التليفزيون، أو التحف الأثرية، أو السيارات، أو العملات الأثرية، أو الأزياء الراقية، أو لعبة الجولف، أو لعبة التزلج. وكذلك لا شك أن هناك المئات، وربما الآلاف، من التفاصيل الكبيرة والصغيرة التي يتعين عليك تعلمها بشأن وظيفتك، وكل ما يتعلق بالأوامر والنواهي المستحدثة "افعل هذا، لاتفعل ذلك"، والإجراءات

"التقط هذا ... قابل هذا أو ذلك في الساعة ... من يوم ..."، إضافة إلى الكثير جدا مما تستوعبه (تتعلمه) يوميا ووفق مجريات الأمور دون أن تدرك البتة أنك تفعل ذلك أو كم أنك بالفعل متعلم بارع. وقد تم تصميم التدريب التالي خصيصا لمساعدتك في العودة إلى مواهبك الطبيعية كمتعلم.

مضاعف القدرة العقلية رقم ١

- استعرض نتائج هذا التدريب كلما شرعت في الشك في قدراتك التعليمية الباهرة.
- ١- جهز صفحة من الورق أو أفتح ملفا في حاسبك الآلي.
 - ٢- دون قائمة ببعض الأشياء التي تعلمتها في المدرسة والتي مازلت تتذكرها حتى الآن.
 - ٣- دون قائمة بالأشياء التي تعلمتها أثناء ممارستك لأنشطة، أو هوايات أو رياضيات وقت الفراغ.
 - ٤- دون قائمة بالأشياء التي تعلمتها من أجل وظيفتك الحالية.
 - ٥- دون قائمة بالأشياء التي تعلمتها من أجل الوظائف السابقة.
 - ٦- دون قائمة بالأشياء الأخرى التي تعلمتها وليست ذات صلة بما سبق.

التغلب على الحواجز الأربعة ضد التعلم الفوري

لم تعد المشرفة قادرة على فهم السيدة "إلينا". إنها يعملان معا في إدارة المطالبات بشركة التأمين المتحدة/المندمجة (وهذا بالطبع ليس اسمها الحقيقي). لقد كانت "إلينا" موظفة تسويات متميزة، كما كانت ذكية، ونشطة، وطموحة، وكانت أيضا تؤدي عملها في شغف.

وبالنسبة للمشرفة، كانت "إلينا" المرشحة الأولى لنيل ترقية مرموقة تؤهلها لوظيفة رئيسة قسم التسويات، مع ما يصحب ذلك من زيادة هائلة في راتبها. غير أن ما كان ينقصها لنيل الترقية مجرد إتقان لبعض المهارات والتي كان من اليسير تحقيقها بحضور بعض دورات ليلية وندوتين تقوم

الشركة بتنظيمهما.

غير أنه لسبب أو لآخر لم تكن المشرفة قادرة على سبر غور "إلينا" التي على الرغم من شغفها بتحقيق طموحاتها، لم تكن تبدي أي اهتمام بهذا الأمر. وفي كل مرة كانت المشرفة تثير موضوع اكتساب (إلينا) للمهارات المطلوبة للترقية، كانت الأخيرة تكتفي بالتعبير عن ترحيب سطحي بالفكرة دون أن تبذل أي جهد للأخذ بالنصيحة والانخراط في أي محاضرات أو ندوات.

لم تستطع المشرفة، في نهاية الأمر، التمسك بالمزيد من الصبر، حيث عازمت على أن تقف على ماهية المشكلة والسبب الذي يجعل (إلينا) مترددة في اتخاذ هذه الخطوات البسيطة التي تقودها إلى الترقية الكبرى والزيادة في الراتب. لذا فقد دعت (إلينا) إلى الغداء وسألتها عن سبب ترددها.

توقفت (إلينا) عن تناول فطيرتها، واكتست بشرتها بحمرة خفيفة وبدأت تتحدث في اضطراب واضح حيث اعترفت بأن تجاربها التعليمية كانت دائما تثير رعبها. ففي حين تدرك تماما قدر ذكائها وقدرتها على سرعة فهم الأمور عند مشاهدة تنفيذها، إلا أن الأمر يختلف في حالات المحاضرات، وورش العمل، والدورات الدراسية التي تخفق عن جدارة في النجاح فيها.

وفي الواقع فإنها حسب قولها، تكره هذه الدراسات بعمق وينتابها الفرع من مجرد طرح الفكرة. وعلى النقيض من ميزة التركيز الذاتي التي تتمتع بها فإنها - كما قالت - تفقد تركيزها وقدرتها على الاستيعاب تماما في قاعة المحاضرات، حيث يتشتت تفكيرها ولا تستطيع تذكر ما يكون قد قيل لها.

وقد كانت الاختبارات المرتبطة بمنح الدرجات تصيبها بالفرع حيث

لم تحصل فيها إلا على أدنى الدرجات. وعلى الرغم من قدرة (إلينا) على العمل بسرعة تحت الضغط في المكتب، إلا أن إجاباتها على أسئلة الاختبارات التحريرية كانت تأتي - إذا جاءت - في ببطء وبصعوبة شديدة، وكان أداؤها يعكس اضطرابها العقلي.

ونتيجة لهذه الاخفاقات - وفقا لتفسيرات (إلينا) - فإن مجرد التفكير في الانخراط في ورشة عمل أو دورة تدريبية يصيبها بالمرض. لقد كانت ترغب في نيل الترقية إلا أنها تعلم أن حضورها للتدريب وإخفاقها في الدراسة سيحول بينها وبين ذلك كلية.

إن حالة (إلينا) ليست حالة متفردة، حيث أن الملايين من الناس مقتنعون بعدم صلاحيتهم للتعلم ولديهم نفس التجارب المريرة مع التعلم. وعلى غرار (إلينا) فإنهم لا يدركون ذلك، إلا أن هذا الاتجاه السلبي يعتبر إلى حد بعيد مسؤولاً عن الحصيلة السلبية لتجاربتهم التعليمية.

وتبقى الحقيقة ... إن معظمنا يستطيع أن يتعلم في سهولة أكثر وسرعة أكبر مما هو واقع، غير أننا نحول بين أنفسنا وبين التعلم. فقد لعبت تجاربنا السلبية مع النظام التعليمي والأساطير الاجتماعية بشأنه دوراً في إقناع الكثير منا بأننا لن نحقق النجاح أبداً. ولدى ظهور أي إشارات عن برنامج تعليمي قادم، فإننا نبدأ في برمجة أنفسنا للشعور بالضغط والفشل وذلك بالاستدعاء العقلي لعدد من المفاهيم المغلوطة السلبية الشائعة حول التعلم. ومن بين هذه الأسباب الذاتية السلبية ما يلي:

- "التعلم مثير للضجر".
- "لست متعلماً جيداً".
- "لا أستطيع أن أتعلم" (أو "لا أستطيع فهم") هذا الموضوع.

□ "لن أتذكر ما أتعلمه".

وتستند كل هذه الرسائل على فرضية تزعم أن التعلم مهمة شبه مستحيلة مقدر لنا الفشل فيها. ومع تكرار ذلك لأنفسنا يوماً بعد آخر فإننا نخلق لأنفسنا حالة من الانزعاج كلما كان علينا أن نقرأ تقريراً أو أن نستوعب محاضرة ما. بل إن التكرار يكون بمثابة حافز للتويم الذاتي يعمل على غلق مراكز التعلم في العقل عندما نكون في أشد الحاجة إليها. لذا فليس هناك ما يدعو إلى الدهشة إذا توافقت حصيلتنا التعليمية في معظم الأحوال مع توقعاتنا المسبقة لها.

وحتى يمكن تغيير الحصيلة التعليمية من السلب إلى الإيجاب، يتعين عليك برمجة عقلك برسائل إيجابية حول قدراتك كمتعلم جيد. وإذا ما توفر لديك شعور قوي بإنجازاتك التعليمية، فسيصبح الأمر أكثر سهولة عما إذا كنت ستركن إلى تجاربك السابقة. إن ما يطلق عليه الخبراء في مجال الدوافع، مثل الدكتور (نيل فيوري Neil Fiore) "حديث النفس الإيجابي" هو الأداة القوية التي تعمل على تغيير المسارات العقلية بما يسمح لنا باغتنام فرص التعلم مزودين بالطاقة الدافعة والثقة في النفس، وشحن مراكز التعلم في العقل لتعمل بأقصى قدراتها.

ولسوف تكتشف أن النظام المذكور فيما بعد بشأن إعادة برمجة حديث النفس السلبي، والمستقى من دراسات دكتور فيوري، سيعمل على أن تبدأ بسرعة في ربط اتجاهاتك السلبية السابقة بشأن التعلم ناحية الاتجاه الإيجابي لأدوات التعلم الرئيسية. ونظراً لأن تغيير طرق التفكير الراسخة منذ أمد بعيد يستغرق وقتاً طويلاً، فليس عليك الانتظار لحين إيقاف عمل الأفكار السلبية تماماً من أجل تغيير توجهاتك. وبدلاً من ذلك يمكنك استثمار إدراكك للنمط القديم في التحدث إلى الذات لتحفيز نفسك على تغيير مسارك العقلي

الفصل الأول

لتحدث اللغة اللائقة بالمتعلم الناجح. ومتى كررت هذا المسلك عدة مرات، فإن حديث الذات، فيما يتعلق بالتعليم سيكتسب قوة أكبر، ويصبح استدعاؤه بالغ اليسر، في حين تأخذ الاتجاهات القديمة في الضمور.

وعلى سبيل المثال، فعندما تجلس لمراجعة مقال منشور في جريدة اقتصادية يتناول التغييرات المهمة التي طرأت على أساليب تأثير شبكة "الإنترنت" على أعمالك، فلعل أول ما ستلاحظه هو بدء اتخاذك وضع الانحناء إلى الأمام بطريقة تدل على الإحباط وثقل الأعباء. ويعتبر هذا الوضع إشارة واضحة - حتى ولو لم تسمع نفسك تقول "لست متعلما جيدا" إلى أن جسمك بدأ يستجيب لحديث النفس السلبي الصادر من أعماق أعماق عقلك. وفي اللحظة التي تدرك فيها هذا الشعور، بادر بمقاومة تأثيراته بالبرمجة المضادة لعقلك الباطن قائلا لنفسك "إنني بالفعل متعلم ناجح برع في السيطرة على مجالات عديدة من المعرفة خلال حياتي وحتى الآن".

وتستطيع أن تحس بقوة التحول الإيجابي الكامن في هذه الجملة الأخيرة. وعندما تتعلم أن تضبط نفسك ذهنيا وهي في غمرة - أو قبيل ذلك - حديثها السلبي حول التعلم وأن تحل محله ما يناقضه، تكون قد نجحت في إطلاق العنان لهذه القوة بما يفيد قدراتك التعليمية. وفي أثناء مراجعتك للمعتقدات الزائفة والأضرار التي تتطوي عليها كل من المقولات السلبية الأربعة التالية، حاول تغييرها إلى مقولات إيجابية وذلك باستبعاد العناصر السلبية وإبدالها بعناصر إيجابية.

"التعلم مثير للضجر"

هذه المقولة الملتوية تمثل العقبة الأولى التي يضعها الناس لإعثار طريقهم إلى التعلم. فهي في المحل الأول تفتقر إلى الصدق. ويكفي أن

تسترجع بعض ذكرياتك حيث ستجد أن هناك أوقاتا كثيرة كانت فرص التعلم خلالها مفعمة بالإثارة وأنت كنت مستغرقا فيها لدرجة نسيان نفسك خلالها. غير أنك إذا استمرت ترديد أنه "مثير للضجر" وإظهار التعلم على أنه ليس سوى مضيعة مملة للوقت، فليس هناك ما يدعو للدهشة أن تشعر بالقلق وتجد صعوبة في تركيز انتباهك.

"لست متعلما جيدا"

يستخدم الرياضيون ورجال الأعمال ما يطلق عليه "التصور الإيجابي" لتأمين تحقيقهم للنجاح. ووفقا للدكتور شارلز جارفيلد "Charles Garfield" الخبير في تحقيق "قمة الأداء" فإن هؤلاء الأشخاص يبرمجون عقولهم من أجل إحراز النصر عن طريق تركيز انطباعاتهم على صورهم وهم يحققونه. وقد يبدو ذلك نوعا من الطقوس الخرافية، غير أن هناك وثائق علمية دامغة تؤكد مدى قوة هذا الأسلوب في إعادة برمجة الشكوك أو المشاعر السلبية، وفي نفس الوقت يعزز من الاعتقاد الباطن في القدرة على النجاح. وإذا ما كان الإلحاح المثابر على النجاح قادرا على برمجتك لتحقيقه، فلك أن تتخيل ما يمكن أن ينجم عن "القصف" المتواصل لعقلك بتصورات الافتقار إلى الكفاءة وحتمية الفشل من إعدادك لملاقاة الفشل.

وإذا ما تابرت على أن تكرر أنك غير كفء بالنسبة لموضوع ما لفترة كافية فسوف تقوم بنفسك على جعل هذه النبوءة أمرا واقعا. لاشك في أنك متعلم بارع، وإلا ما كنت تقرأ هذا الكتاب الآن - بل إنك ما كنت قد اشتريته بداية.

"لا أستطيع أن أتعلم" أو "لا أستطيع فهم" هذا الموضوع

هذا نموذج آخر للمقولات التافهة المضللة. إن اكتساب معرفة عن شئ يحقق لك المتعة، مثل شجر البنفسج الأفريقي أو إحصائيات عن كل رقم أولمبي في رياضة التزلج، يستخدم نفس القدرات العقلية كتعلم كافة التفاصيل الخاصة بنظام محاسبي جديد أو كتعلم اللغة اليابانية. إن تعلمك لشيء ما يدل على إمكان تعلم شئ آخر. غير أن مواصلة الحديث إلى نفسك بأنك غير قادر على تعلم اللغة اليابانية لن يسفر سوى عن برمجة مساراتك العقلية المختصة بالتعلم باتجاه رفض اكتساب المعلومات. إن ذلك أشبه ما يكون بتغطية أصابعك بالزيت قبل الشروع في التقاط شئ مصقول ناعم الملمس. إن عقلك مستعد لقبول ما تردده له باعتباره حقيقة، مسقطاً أي شئ آخر قد تسمع به أو تقرأ عنه.

"لن أتذكر ما أتعلمه"

إذا كانت التأكيدات الإيجابية تساعدك على تحقيق أداء أفضل، فلك أن تتخيل مدى تأثير مواصلة الحديث إلى نفسك بأنك لن تستطيع تذكر تفاصيل تقرير ما. إنك بهذا الحديث تبث إلى عقلك ما يساوي الأمر العقلي "بالشطب" أو "الإلغاء" - وهو أمر جدير بأن يحو تماماً من ملفاتك العقلية أي معلومات بها بنفس السرعة التي تغذيها بها.

عليك الآن أن توقف عقلك عن ترديد هذه المقولات الذاتية المدمرة وأن يحل محلها حديث ذاتي يعمل على تدعيم الإدراك بقوة قدراتك الطبيعية الكامنة على التعلم.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٢

عندما تبدأ الفرصة المتاحة لك للتعلم في استثارة كوامن القلق والخوف، والتوتر في نفسك، عليك باللجوء إلى تنفيذ البرنامج المضاد المدعوم بالإيمان القوي، والإيجابي في قدرتك على التعلم.

١- اعكس وأعد صياغة مقولتك بأن "التعلم مثير للضجر" إلى ما يناقضها. (مثل: "التعلم باعث على النشاط، والمشاركة والتمتع").

٢- اعكس وأعد صياغة مقولتك "سبت متعلما جيدا" إلى ما يناقضها. (مثل: "إنني متعلم ممتاز اكتسب بالفعل قدرا غير عادي من المعرفة").

٣- اعكس وأعد صياغة مقولتك "لا أستطيع أن أتعلم" (أو "لا أستطيع فهم") "هذا الموضوع" إلى ما يناقضها (مثل: "لقد تعلمت أمور وظيفتي، واللغة الإنجليزية، والرياضيات، والكثير من أحوال العالم. إنني أستطيع تعلم هذا أيضا").

٤- اعكس وأعد صياغة مقولتك "لن أتذكر ما أتعلمه" إلى ما يناقضها (مثل: لقد تعلمت بالفعل كيف أتذكر الكثير من الأمور المهمة - الأسماء، والحقائق، والتواريخ. إنني أستطيع - وسأفعل - تذكر الجوانب الجوهرية لهذا الأمر").

الإشادة بالتجارب الناجحة في التعلم

كان (جوشيا) مديرا من الطراز القديم، فقد أعلنها صريحة وواضحة منذ البداية، إن الموظفين الذين يتطلعون إلى الاحتفاظ بوظائفهم يجب أن يكونوا على مستوى لا يضارع في الكفاءة. وكان الذي يرتكب خطأ ما أو يتدهور مستوى أدائه بتلقي أمرا فوريا بالفصل. لذا كان الموظفون يعملون في بيئة مفعمة بالخوف والتهديد، ووسط ترقبهم للعقوبات التي قد تنزل بهم كان كل جهودهم منصرفا إلى تجنب الوقوع في الخطأ أكثر من الإبداع وتحسين الإنتاج.

أما (سينياد) فكانت مديرا من طراز مختلف، فقد اعتمدت المكافأة شعارا لها - حيث كان المجدون من الموظفين يتلقون زيادات في رواتبهم،

الفصل الأول

وترقيات وتعويضات عن الوقت، وحوافز. كما كانت تشيد علنا وأمام جميع الموظفين بهؤلاء الذين يتميزون في عملهم. لذا كان الموظفون في إدارتها يعملون في تفران وفي جو مفعم بالفرح، رافعين من مستوى إنتاجهم ترقبا للفوائد المنتظرة.

ترى أي من هذين النمطين في الإدارة تظن أنك ستؤدي عملك بطريقة أفضل في ظله؟ أي من المديرين ترغب في العمل تحت رئاسته؟ فإذا كنت مثل معظم الناس فستختار إدارة (سينياد) بلا ريب، التي كانت داعية لأسلوب الإدارة "بالجذب" في حين كان (جوشيا) على النقيض منها، مؤيد لمدرسة الإدارة "بالدفع" أو "العقاب".

وفي وقت ما، كان هناك جدال كثير حول أي الأسلوبين حقق نتائج أفضل من الآخر. وقد أثبتت الأبحاث العلمية أن أسلوب "الجذب" هو صاحب الكلمة العليا. وقد تبوأَت الشركات والفروع والإدارات التي كانت تتبع هذا النهج أعلى المراتب في الإنتاج، وكفاءة الموظفين وتعزيز مكانة الشركة بصفة مستمرة.

ويبقى التساؤل عن مدى علاقة كل ذلك بالتعلم؟ فعلى الرغم من أن معظم الناس يفضلون العمل تحت مظلة نظام "الجذب" في الإدارة، فإنهم يطبقون أسلوب "الدفع" على أنفسهم كلما كان الأمر متعلقا بالتعلم. فلدى كل فرصة متاحة للتعلم، يحاول هؤلاء الناس إقناع أنفسهم بأن وضعهم الحالي هو الإنجاز الأكبر وذلك بالتركيز على الكوارث التي قد تحدث إذا أخفقوا في التعلم، "ليس في الإمكان أبدع مما كان". ولذا فهم يملأون عقولهم بتصورات عن التقارير الخاصة بتدني الأداء، والدرجات المنخفضة في الاختبارات، وضياع فرص الترقى، والشعور بالافتقار إلى الذكاء والأهمية - وهذا إخفاق آخر لمبدأ التعلم.

إن من العسير التصديق بأن فكرة التعلم تملؤهم بهذا القدر من الخوف والذعر. وبانتهاج أسلوب "الدفع" فإن كل ما يستطيعون تخيله لا يتجاوز النتائج الوخيمة التي قد تنتج عن التعلم، في حين أن الجوائز والمنافع المرتبطة به لا تخطر لهم على بال.

إنهم يبذلون كل ما في استطاعتهم لإرجاء أو تجنب الندوات التي يتعين عليهم حضورها أو العروض المصورة التي يجب عليهم مشاهدتها. وعندما يحين وقت دخولهم إلى قاعة الندوة أو إدارة شريط العرض يكونون أسرى لاعتقاد جازم بأن النتائج ستكون مؤلمة ومدمرة لهم مما يجعلهم يقبلون على هذه المهمة دون أي رغبة حقيقية في المشاركة أو أي دافع شخصي. ونتيجة لذلك فإن استيعابهم لما كان يجب عليهم تعلمه ضئيلاً للغاية وتحقق تجربتهم الخاتمة السيئة التي كانوا يتصورونها.

والنصيحة: ألا ترتكب هذا الخطأ مرة أخرى. فإذا ما كنت تحاول حث نفسك وفقاً لمنهج مدرسة "الدفع" فلا تتردد في إتاحة الفرصة لمنهج "الجذب"، وحول تركيزك من تيار توقع العقاب ووقوع الكارثة إلى تيار الحصول على المنافع والجوائز والشعور بالابتهاج لمعرفة وإجادة موضوع جديد. وسوف تكتشف أن حماسك لتلقي العلم قد ازداد إلى حد بعيد، وأن هذا الحماس سيؤدي بدوره إلى زيادة قدرتك على التعلم.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٣

سيعمل البرنامج التالي المحكم التصميم، بمضي الوقت، على إيجاد روابط قوية، وإيجابية مع التعلم إلى الحد الذي سيجعلك تتطلع بشغف وفي أسرع وقت إلى أي فرصة متاحة للتعلم.

١- لدى علمك بوجود فرصة قادمة للتعلم، حدد الجائزة التي ستمنحها لنفسك بعدها، على أن تكون شيئاً لا تشتريه، أو تفعله، أو تمارسه في العادة.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٣ (بقية)

- ٢- كلما ازداد شعورك بالخوف، يجب أن تكون الجائزة أكثر ندرة وتفردا.
- ٣- ارسم في عقلك صورة متخيلة لأدق تفاصيل استمتاعك بالجائزة، من حيث شعورك بها وتذوقك لها وكيف ستبدو لك.
- ٤- عندما تجول فرصة التعلم بخاطرك في أي وقت، جهز نفسك وذهنك لتعيش الصورة الواردة في (٣) أعلاه.
- ٥- كرر هذه الصورة قبيل الانخراط في التعلم مباشرة.
- ٦- إذا ساورك أي قلق أو أي مشاعر سلبية أخرى في أي وقت أثناء مدة التعلم كرر الخطوة الواردة في (٣) أعلاه.
- ٧- فيما بعد، وبغض النظر عما سيسفر عنه الأمر، نفذ ما وعدت به نفسك وكافنها بالجائزة المرتقبة.

الفصل الثاني

الاستفادة من حالتك التعليمية المثلى

أصدرت مجلة "فنتازيا الخيال العلمي" في شهر أكتوبر عام ١٩٦٦، عددا خاصا عن صديقي العالم الراحل الدكتور إسحاق أزيموف. وتضمن العدد ثلاث قصص قصيرة، ومقالا علميا، وبعض الكتابات الهزلية الموجزة التي نظمها عالم الكيمياء الحيوية، والكاتب العلمي، والمؤرخ، والروائي. وقد لاحظ كاتب المقال الافتتاحي أن دكتور إسحاق، الذي كان يبلغ حينئذ الخامسة والأربعين من العمر، قد ألف خمسة وسبعين كتابا في غضون السنوات الخمسة عشرة الأولى من حياته المهنية. وعقب على ذلك قائلا: "إذا ما واصل أزيموف التأليف بنفس المعدل الذي حافظ عليه خلال الأعوام الخمسة عشر السابقة، فسينتج حوالي مائتين وخمسة وعشرين كتابا عندما يبلغ من العمر خمسة وسبعين عاما".

ووفقا لما هو سائد في العالم المتحضر، فإن هذا التقدير كان، مجافيا تماما للصحة إلى حد يثير الأسى، حيث أن هذا العالم الذي كان يتفجر حماسة خط بقلمه ما يقارب أربعمئة كتاب في وقت أقل من ذلك. ومع امتداد عمره فعلا إلى سن الخامسة والسبعين، فإن إجمالي كتبه كان سيكون أقرب إلى أربعمئة وخمسين كتابا - وهو ضعف التقدير الأصلي.

ما هو سر الدكتور أزيموف؟ لقد عزي بعضهم الأمر إلى تمتعه بذاكرة فوتوغرافية. وكان حقا صاحب ذاكرة قوية، ولكنها لم تكن فوتوغرافية. وقد أشار أزيموف مرات عديدة في سيرته الذاتية "في ذاكرة مازالت يانعة" إلى الوهن لدرجة إقراره بأنه لم يكن ليستطيع أن يكتبها ما لم يكن محتفظا بيوميات تفصيلية عن أنشطته ذات الصلة بحرفة الكتابة. ولقد كانت قدرة

الفصل الثاني

أزيموف في إبداع هذا الفيض الغزير والكم الهائل من المعارف الموسسوعية تستند على حب جارف للتعلم. ولم تقتصر شراسته على مجرد استيعاب الكتب فقط بل تجاوزتها إلى موضوعات بأكملها. كذلك لم يكن أزيموف بالقارئ السريع، غير أنه كان يتمتع بميل جارف وضخم لاستيعاب الحقائق، والأرقام، والمعلومات المثيرة للدهشة.

كان على أزيموف أن يلم من كل شيء بالكثير. لقد استغرقه تماما حبه المطلق للتعلم، وعطش لا حدود له لاستكشاف أي شيء جديد أو مختلف ينبغي معرفته عن أي موقف أو أي شخص. لم يكن يلقي أي أهمية إلى الظروف المحيطة به، أو إلى من يكون في معيته، أو إن كان منكبا على القراءة أو غير ذلك، أو ماهي فرص التعارف، أو مدى ما يثيره المتحدث من ملل - لقد كان إسحاق أزيموف يتعلم دائما وفي كل الأحوال.

كيف استطاع عالم الكيمياء الحيوية الذي كان يتسم بعدم المبالاة، وابن المهاجر صاحب محل الحلوى في (برونكس) أن يصبح أحد أشهر الأعلام في مجال التعلم في القرن العشرين؟ هل كانت تلك فطرته منذ المولدا؟ أو أنها شيء يمكن لأي شخص أن يتعلمه؟

الإجابة بسيطة للغاية: إن أزيموف، شأنه شأن الكثيرين من البارزين في مجال التعلم، كان قادرا - سواء عن وعي أو بدون وعي - على أن يكيف نفسه طوال الوقت تقريبا مع حالة عقلية طبيعية لم تكن نحن لندخلها إلا مرة كل أمد بعيد وبمحض الصدفة. وفي هذه الحالة، نستطيع الحصول على المعلومات فوراً، ودون أي جهد، بل وبدرجة من الابتهاج تجعلنا نرغب في مواصلة التحصيل حتى ننهار من فرط التعب.

وقد يساورك الشك في أنك لم تخض مثل هذه التجربة من قبل. ولكن

إذا استعرضت شريط حياتك، فستتذكر لاريب مرة واحدة على الأقل كان التعلم فيها بالنسبة إليك جيداً بصفة استثنائية إلى الحد الذي مازال يحتل مكانة نابضة بالحياة في ذاكرتك. وقد تتمثل هذه الحالة في ورشة عمل، أو كتاب لامع، أو محاضرة مثيرة، أو اليوم الذي علمك فيه أبوك صيد الأسماك بالذباب الصناعي، أو عندما حدثتلك أمك عن فرص المستقبل. إنني أطلق على هذه الحالة "حالة التعلم المثلى"، في حين يسميها آخرون "قمة الأداء"، أو "حالة التدفق"، أو "النطاق"، أو "قمة حالة التعلم".

ومنذ عقد الستينات، عكف علماء من تخصصات عديدة على دراسة "حالة التعلم المثلى". وقد وصفها "ميها لي شكرنتميهالي" (Mihali Csikszentmihalyi) الباحث بجامعة شيكاغو على أنها "حالة من التركيز ترقى إلى مستوى الاستغراق المطلق في هذا الشعور الرائع بتملكك لمقاليدي الحاضر وأدائك وأنت في قمة قدراتك". وفي "حالة التعلم المثلى" تكون في حالة من الاستغراق الكامل فيما تتعلمه، ويكون الفهم في أقصى درجاته.

تخيل كيف يكون الاستغراق في الأفكار والمعلومات الجديدة إذا استطعت إدخال كل موقف تعليمي في "حالة التعلم المثلى" الخاصة بك بنفس الطريقة التي كان ينتهجها الدكتور أريمواف وغيره من أساطير التعلم. إن قدرتك العقلية ستتضاعف لمرات عديدة وعلى نطاق واسع، حيث أنك لن تتسبب عرقاً أثناء درس تحرير المكاتبات التجارية، أو الخريطة الجديدة لتوزيعات الفروع، أو الأسلوب الجديد في التعامل مع شكاوي العملاء، أو ذلك التحليل المطول الذي يقع في مائتي صفحة عن الموقف السوقي لشركة منافسة. إنك قادر الآن على التعامل بمهارة معها جميعاً في يسر وسهولة.

إن أفضل ما تحقق أن الأمر أصبح في استطاعتك. ونتيجة لجهود "شكرنتميهالي" ورفاقه، تمكن العلماء من وضع خريطة "حالة التعلم المثلى"

الفصل الثاني

والخطوات التي تؤدي إلى بلوغها. وفي الأقسام التالية من هذا الفصل، ستكتشف كيف يمكنك تطبيق معارفهم لفائدتك. وبالجمع بين التنفس العميق، والاسترخاء، وبعض التوكيدات البسيطة، سيكون بمقدورك الولوج إلى عالم "حالة التعلم المثلى" في أي وقت تراه بقليل من التحضيرات الأولية المسبقة. كذلك ستتعلم أسلوبا تقنيا خاصا لاسترجاع المعلومات عقب أي وضع تعليمي قد يفاجئك دون تحضير مسبق كما لو كنت مطبقا لقواعد "حالة التعلم المثلى".

تنشيط حالة التعلم المثلى الخاصة بك

جاءني "فيليب" الدارس لعلم الكيمياء يحمل على كاهله مشكلة تؤرقه. ففي أحد الأيام حضر "فيليب" محاضرة عن "الحرب المدنية" التي لم يكن يهتم بها كثيرا. ولسبب ما لم يفهم المحاضرة على الرغم من أنه كان "مصغيا" إلى المحاضر، وبدا له أنه يفهم كل كلمة يقولها، بل كان يتوقع ما سينطق به من كلمات. كان فيليب يشعر بصفاء ذهن غير عادي وأنه فعلا "في قمة حالته" لدرجة أنه أصيب بالإحباط عند انتهاء المحاضرة. كذلك حقق نجاحا مذهلا في الاختبار المفاجئ الذي عقد بعد ذلك.

بعد أربعة أيام، كانت هناك محاضرة أخرى أكثر حيوية بالنسبة لفيليب في الموضوع الأثير لديه الذي طالما استحوذ على اهتمامه وتطلع إلى إحراز أفضل الدرجات فيه، وهو "العوامل الحفازة". وعلى الرغم من براعة المحاضر، فإن فيليب كان يشعر "بانهيار" جسماني وعقلي، وبدا غير قادر على التركيز مع المحاضر، وعندما استجمع قواه كان يواجه صعوبة في فهم ما يقوله المحاضر - بل إنه حينما ضاعف من جهده للتركيز على الكلمات، كان ما يزال يعاني من صعوبة إدراك ما فاتته. وبعد انتهاء المحاضرة أخفق "فيليب" في تذكر أي شيء من المحاضرة، والأسوأ من ذلك أن أداءه في

الاختبار الذي عقد بعد ذلك كان ردينا رغم أنه كان في أمس الحاجة لاجتيازها بنجاح.

أخذ "فيليب" يندب حظه "ماذا جري لي؟"، لو أنني فقط استطعت أن "أتمكن منها" في هذه المحاضرة التي كنت أعول عليها، وليس في المحاضرة السابقة التي لم تكن تهمني. لو أنني أستطيع مجرد الانتباه وأكون متعلما جيدا طوال الوقت!.

لم تكن هي المرة الأولى التي أستمع فيها إلى مثل هذه القصة أو هذا النوع من إبداء الندم. ففي المحاضرة الأولى كان هناك شيء أدى إلى تنشيط "حالة التعلم المثلى" لدي "فيليب"، أما في المحاضرة الثانية فقد عاد "فيليب" إلى حالته الطبيعية، وربما أدنى منها قليلا. إننا جميعا ندخل إلى "حالة التعلم المثلى" أحيانا، في لحظات عشوائية، وعادة على فترات متباعدة من حياتنا.

ما هي الاحتمالات؟ ربما تكون مررت بتجارب مماثلة. من الطبيعي أنك لم تكن تعلم أنهم يطلقون عليها "حالة التعلم المثلى"، بل ربما لم تدرك أن لها اسما على الإطلاق. كذلك ربما قد انتهيت منها بسؤال نفسك "ماذا جري لي؟"، متمنيا أن تستطيع "مجرد الانتباه" وتملك زمام ما أدى إلى فشل هذه التجربة منذ البداية.

الآن تستطيع ذلك. لم تعد "حالة التعلم المثلى" أمرا عشوائيا، يأتي ويذهب أحيانا وقلما يشاء. إنك تستطيع أن تدخل إلى "حالة التعلم المثلى" متى اقتضت الضرورة وذلك بتحضير بسيط للغاية. وقد أبرزت الأبحاث التي أجريت على "حالة التعلم المثلى" من قبل "ميهاالي شكزنتميهاالي" وغيره من الباحثين العوامل المشتركة التي تشعل فتيل "حالة التعلم المثلى". وقد أسفرت الأبحاث عن وضع أسلوب تقني بسيط من ثلاث خطوات لا يستغرق سوى

دقائق معدودة.

وكانت الأبحاث المبكرة على "حالة التعلم المثلى" قد ربطتها بموجات (ثيتا). وقد بينت الفحوص التي أجريت بجهاز "الموجات المخية" أنه عندما يكون تعلمنا في قمته، فإن المخ يبث موجات كهرومغناطيسية في النطاق الذي يتكون من أربعة إلى سبعة أشواط في الثانية الواحدة، والمعروف بنطاق أشعة (ثيتا). ومن المعلوم أن معظم الحالات الرئيسية لمرحلة الوعي اعتباراً من النوم إلى الوعي التام تبث أشعتها المخية الخاصة بها.

وتتدرج أشعة المخ عادة من الأبطأ إلى الأسرع.

- موجات دلتا (١-٣ أشواط في الثانية) - مرحلة النوم العميق بدون أحلام.
- موجات ثيتا (٤-٧ أشواط في الثانية) - العواطف المتأججة أو التركيز.
- موجات ألفا (٨-١٢ شوطاً في الثانية) - الاسترخاء والتأمل.
- موجات بيتا (١٨ - ٤٠ شوطاً في الثانية) - الإدراك الواعي والأحلام.

وتكمن مشكلة الساعين إلى الوصول "لحالة التعلم المثلى" في الانتقال إلى أي طريقة معلومة يمكن لأي فرد أن يشعل بها عن عمد فتيل موجات ثيتا (٤-٧ أشواط في الثانية)، وهو موضوع أصاب الباحثين بالإحباط لعدة سنين قبل أن يلاحظوا شيئاً يبعث على الاهتمام.

تمثلت هذه الملاحظة في أن أشعة ثيتا بحالة التعلم المثلى وأشعة ألفا المرتبطة بالاسترخاء العميق يقعان جنباً إلى جنب وبفارق شوط واحد فقط في الثانية فيما بينهما.

وفي العادة فإننا نفكر في كل من الإبداع المكثف والاسترخاء الهادئ كأنهما شيان مختلفان تماماً. غير أنه في ضوء نطاقي شوطيهما في الثانية

الواحدة، يتبين بكل جلاء أن المكونات العقلية في حالة الاسترخاء العميق وحالة التركيز على ارتباط وثيق.

والنقطة الرئيسية في هذا الأمر أن أشعة ثيتا الخاصة بحالة التعلم لا يمكن استحضارها عن وعي في حين يمكن ذلك بالنسبة لحالة الاسترخاء العميق. ونظراً لأن الفارق بين الحالتين هو شوط واحد فقط في الثانية، فقد حفز ذلك على وضع أسلوب ثلاثي الخطوات يتم بمقتضاه دفع الجسم والعقل إلى حافة "حالة التعلم المثلى". ثم إبطاءها بحيث أن الشوط الواحد الزائد البالغ الأهمية في الثانية الواحدة هو الذي يضطلع بتنشيط حالة التعلم المثلى ذاتها.

وبذلك، فإن بوسع "فيليب" ومن هم على شاكلته الولوج إلى "حالة التعلم المثلى" الخاصة بهم في كل مرة يحتاجون إليها وليس فقط عندما "تنشط" ذاتياً بنفسها. والخطوات الثلاث هي:

- استخدام التنفس العميق لخلق حالة التعلم المثلى.
- استخدام الاسترخاء لتعميق حالة التعلم المثلى.
- استخدام التوكيدات لتثبيت حالة التعلم المثلى.

استخدام التنفس العميق لخلق حالة التعلم المثلى

لا تهمل هذه الخطوة إن أردت مضاعفة قوة عقلك، فليس هناك وسيلة أهم منها سواء في هذا الكتاب أو في أي كتاب آخر. ويعتبر التنفس العميق أبرز العناصر الأساسية الداخلة في إيجاد "حالة التعلم المثلى". وإذا لم تكن قد جربت هذه الوسيلة بعد، فلك أن تتحي جانباً فكرة أن أي شيء شائع، وعادي، ومسلم به كالتنفس يمكن أن يجعل منك متعلماً متميزاً. وقد تبدو هذه الخطوة شيئاً أشبه ما يكون بنوع من الهراء العلمي الأخرق، أو السري أو الخفي. غير

أن هناك كما هائلا من البراهين العلمية غير القابلة للطعن التي تؤكد أن بوسع التنفس العميق إيجاد الظروف التي تستند إليها في الأساس جميع تجارب التعلم الأمثل. وللتنفس تأثيرات فعالة على عقولنا للأسباب التالية:

- يزيد من كمية الأكسجين المتاحة للمخ، حيث أن المخ يتطلب كما أكبر من الأكسجين عندما يعمل في قمة مستويات التعلم.
- يعمل على استرخاء الجسد وتخليص العقل من التوتر.
- يعمل على إنشاء دورة طبيعية منتظمة الإيقاع تضبط المخ على حالة موجات ألفا من ٨-١٢ شوطا في الثانية.

وفي الواقع، فإن التنفس العميق، شأنه كشأن تمرين الاسترخاء العميق الذي يلي الوسيلة السابقة لمضاعفة قوة العقل، يمكن أن يوفر دعما صحيا لقوة عقلك إذا تم استخدامه بمفرده.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٤

يمكن استخدام هذا التمرين البسيط التالي الذي يستغرق دقيقتين فقط لمساعدتك على إعداد نفسك لتعلم مهمة محددة أو حقائق حساسة. حاول أن تجربته الآن ثم استمر في استخدامه مستقبليا بصفة يومية.

- ١- توجه إلى مكان هادئ واجلس في وضع مريح، منتصب الظهر.
- ٢- ضع يدك اليمنى أعلى السرة، واليد اليسرى أسفل القفص الصدري مباشرة. أرخ عضلات بطنك.
- ٣- تنفس بشكل طبيعي وسهل. (لاتسحب النفس إلى الداخل "الشهيق" عن طريق عضلات بطنك. دع رنتيك فقط يسحبان إلى الداخل بشكل طبيعي، يجب أن تتحرك يدك اليمنى خفيفا كنتيجة للتنفس، وليس تحركا إجباريا بواسطة عضلات البطن. وفي نفس الوقت، سوف يتمدد صدرك مما يجعل يدك اليسرى تتحرك إلى الخارج و إلى الأعلى. ونؤكد مرة أخرى أن الحركة يجب أن تنشأ فقط عن طريق تنفسك، وليس عن طريق عضلات البطن.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٤ (بقية)

- ٤- أطلق الزفير بالاستخدام العكسي للخطوتين ٢،١ (دع الهواء ينساب طبيعياً دون أي ضغط).
- ٥- أد هذا التمرين لدقائق قليلة حتى تشعر أنك بدأت تتنفس بشكل مريح، وطبيعي، وسهل.
- ٦- ابدأ الآن في استنشاق الهواء ببطء عبر أنفك حتى اكتمال العدد لرقم أربعة. (تخيل أن الأكسجين يتم سحبه مباشرة من رنتيك إلى مخك).
- ٧- أمسك عن التنفس حتى اكتمال العدد لرقم أربعة. (تخيل أن الأكسجين يقوم بتبريد مخك).
- ٨- أطلق الزفير حتى اكتمال العدد لرقم أربعة. (تخيل أن أي توترات في عقلك أو جسمك تزول مع تنفسك).
- ٩- أعد الخطوات من ٥ : ٧ خمس مرات. (أي زيادة قد تزيد من كمية الأكسجين في المخ).
- ١٠- استأنف التنفس الطبيعي. ومن المفترض أنك ستكون قادراً منذ الآن على الإحساس بالانتقال بعيداً عن الوعي العادي باتجاه حالة ألفا.

استخدام الاسترخاء لتعميق حالة التعلم المثلى لديك

من شأن تقنيات التنفس العميق المساعدة على تهدئة العقل، بينما تعمل على ضخ الطاقة في الجسم والمخ. وتعمل هذه الأساليب التقنية على نقل حالات المخ من موجات بيتا النشطة في نطاق ١٨ : ٤٠ شوطاً في الثانية والمختصة بالوعي القياسي اليومي لتكون أقرب إلى نطاق ٨ : ١٢ شوطاً في الثانية المختصة بالاسترخاء العميق، والذي يقع قريباً من "حالة التعلم المثلى".

غير أنك ما لم تقم بتعميق حالة الاسترخاء لموجات بيتا بطريقة ما، فسوف تفقدها. وإذا ما ترك المخ ليعمل وفقاً لوسائله الخاصة، فسوف يتراجع سريعاً إلى نطاق ١٨-٤٠ شوطاً في الثانية الخاص بالوعي اليومي، نظراً لأن العقل مصمم للعمل في هذا النطاق، ويقوم بمسح مستمر لبيئتك وتوليد الأفكار

الخاصة بها في جميع الأوقات.

ووفقا للدراسات التي أجراها الدكتور جيروم سنجر (Jerome Singer) عميد كلية الباحثين في الإدراك الواعي، أنه بغض النظر عن أي شيء آخر نفعله، فإن عقولنا منضبطة على الاستغراق في الفكر وتصنيف المعلومات واستخلاص الاحتمالات سواء أكانت ممكنة أو غير ممكنة- عبر كل لحظة يقظة. وعندما تكون عقولنا خالية من أي شيء آخر، فإن ذلك سيساعد على تعظيم استخدام قوة العقل التي، بخلاف ذلك، قد تضيع هباء. (لقد كانت هذه الوظيفة الصغيرة هي السبب الجوهري في تحركنا من الكهف إلى الملكية المشتركة، ونجحنا في اجتياز تحديات لا حصر لها على امتداد الحياة).

ومع ذلك فإن البحث الذي اضطلع به عالم النفس الدكتور إريك كلينجر (Eric Klinger) يوضح أنه لدى محاولتك التعلم، يصبح الوعي العادي عقبة أمام حالة ألفا و "حالة التعلم المثلى" التي تليها مباشرة. ويتم استنفاد أكثر من خمسة وسبعين في المائة من وقتك على التعلم في "الاستغراق في الفكر وتصنيف المعلومات واستخلاص الاحتمالات" واكتشف كلينجر أن الجزء الصافي من المخ الذي يتبقى لاستيعاب معلومات جديدة وأداء المهام التي نضطلع بها إنما يقل عن نسبة خمسة وعشرين في المائة.

غير أنه من الممكن تهدئة هذه الأفكار، وتعميق الاسترخاء، وإطلاق قوة التعلم، والاقتراب لدرجة أكبر من حالة التعلم المثلى. وقد كانت الوسائل الأساسية في هذا الصدد معروفة تماما لقرون عديدة وتم إقرارها من جديد في الآونة الأخيرة عبر جهود العلماء ممن أمثال الطبيب هربرت بنسون (Herbert Benson) في البحث الذي قام به بإحدى مستشفيات بوسطن. وكانت هذه الوسائل تعرف في الماضي بأسماء مثل "الصلاة" و "التأمل" و

"اليوجا" و "التلبس بالروح".

واكتشف الطبيب بنسون أنه عند وضع شخص ما في غرفة هادئة ومريحة وإخضاعه لسلسلة من التصورات العقلية المهدئة، فإن مخه سرعان ما يبدأ في بث أشعة ألفا. ووفقا للقياسات التي أجراها في مختبره الخاص على مثل هؤلاء الأشخاص، فإن عقولهم أصبحت هادئة، وتفهمهم منتظما، ودخلوا في حالة من الاسترخاء العميق. وفي نفس الوقت ارتفعت لدرجة كبيرة نسبة الكيماويات المحفزة للمخ مثل الإندورفين والبنزوديازيبين (Endorphins) Benzodiazepines في الدورة الدموية لهؤلاء الأشخاص، إضافة إلى المهضمت العصبية التي يتم إفرازها عادة حينما نشعر بالسعادة والتفائل والعظمة.

وقد استثمر عدة ملايين من الناس تنويعات مختلفة من تقنيات دكتور بنسون كطريقة لإبطاء نشاط عقولهم إلى نطاق ٨ : ١٢ شوطا في الثانية المحقق للاسترخاء العميق والذي يعمل لحالة موجات ثيتا ذات الأشواط السبعة في الثانية (حالة التعلم المثلى).

وقد أسهمت طريقة دكتور بنسون في أن يكون العقل هادئا، مطمئنا ومتبها، وأن يكون الجسد في حالة استرخاء عميق إضافة إلى السهولة المذهلة في تطبيقها. وحسبما كتب رونالد جروس "Ronald Gross" في مجلة "قمة التعلم" Peak Learning فإن النتائج التي يحققها التنفس العميق في مجال التعلم "بالغ العمق والفائدة" حتى إذا استخدمت بمفردها.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٥

إذا أتيت لك عدة دقائق لتجهيز نفسك قبل الانخراط في مجال للتعليم، بادر بتطبيق طريقة دكتور بنسون للاسترخاء العميق فور انتهائك من الخطوات التمهيديّة للتنفس العميق. ومن شأن هذه الطريقة وضعك على حافة "حالة التعلم المثلى".

١- بعد عدة دقائق من التنفس العميق، أغمض عينيك وابدأ في التنفس بشكل طبيعي مرة أخرى عن طريق الأنف.

٢- عندما يعود تنفسك إلى حالته الطبيعية، دع نفسك تركز على النفس المناسب في هدوء شهيقاً وزفيراً من طرفي فتحتي أنفك.

٣- إذا بدأ انتباهك يتبدد، وأفكارك يتتابها التشتت فلا تنزعج، بل استرجع انتباهك في بساطة إلى متابعة حركة تنفسك حتى يبدأ في التباطؤ أو الوهن. (ولكن حاذر من أن نعد إلى الاسترخاء عن وعي تام - فقط حاول الملاحظة في هدوء).

٤- من المفترض أن تكون قد بلغت في هذه اللحظة حالة الاسترخاء العميق والهدوء العقلي والوصول إلى حالة ألفا.

استخدام التوكيدات لتعميق حالة التعلم المثلى لديك

عندما ينجح التنفس والاسترخاء في الوصول بك إلى حافة - أو داخل - "حالة التعلم المثلى"، فبوسعك تعميقها والانتقال بنفسك فيما تبقي من المهمة إلى طريقة التوكيد.

والتوكيد هو - ببساطة - توجيه تقوم ببثه إلى عقلك الباطن، تماماً مثلما ترسل توجيهها إلى "وحدة المعالجة المركزية" للحاسب الآلي الخاص بك. ومثل الحاسب الآلي تماماً، فإن العمل الفعلي لعقلك يتم بشكل غير ظاهر، أي في العقل الباطن. ونظراً لأنه لا يمكنك الاتصال مباشرة بعقلك الباطن، فإنك تتصل به بواسطة اللغة الخاصة به، كما تفعل مع الحاسب الآلي.

وعليه فإن التوكيد هو "لغة البرمجة" التي يستخدمها العقل، والذي أثبت فاعليته نظراً لأن العقل الباطن هو مستقبل شديد الحساسية للتعليمات التي

تتميز بالبساطة والإيجابية، وكما كتب "رون جروس" Ron Gross إن هذا الأمر أصدق ما يكون في عالم التعلم، لأننا نتعامل مع حالة تخص عقولنا نحن، وليس مع ظروف خارجية.

والأمر المهم في هذا الصدد أن التوكيدات لها من القوة ما يضمن برمجة عقلك للتحويل إلى "حالة التعلم المثلى" تماما كالقوة الكامنة في الأمر الصادر إلى الحاسب الآلي للانتقال من برنامج إلى آخر. إن "حالة التعلم المثلى" حالة عقلية، والحالات العقلية تكون عرضة للخضوع للتوكيدات بصفة خاصة. ويقول "جروس"، "إنني أعلم من خلال ممارساتي الذاتية ومن خبراتي مع طلبتي أن التوكيدات تستطيع أن تحقق إنجازات مدهشة في فتح العقول (أمام) أي تجربة للتعلم".

ويحذر "جروس" من أن التوكيدات "قد تبدو بسيطة للوهلة الأولى، ولكن لا تتعجل الحكم، فإنه يتعين أن تكون أولية بسيطة حتى يمكن لها التأثير على العقل الباطن".

مضاعف القدرة العقلية رقم ٦

استخدم هذه التوكيدات في الأحوال المتعلقة بالتنفس والاسترخاء العميق لتحقيق قفزة واسعة إلى "حالة التعلم المثلى". غير أن مجرد تكرارها الذاتي سواء قبيل أو أثناء مرحلة التعلم من شأنه أن يجعل منك متعلما مثاليا أثناء هذه المرحلة.

١- كرر لنفسك العبارات التالية، كل عبارة على حدة، في ببطء وهدوء.

٢- فكر في معنى كل عبارة لمدة دقيقة أو نحوها قبل الانتقال للعبارة التالية.

٣- بعد التفكير في كل من هذه العبارات، كررها مرة واحدة في صوت مسموع، وهادئ وحاسم.

٤- فيما يلي ثلاث من العبارات التي ستفتح لك الباب أمام "حالة التعلم المثلى".

"إنني متعلم لا يشق له غبار"

"إنني أجتاز حالة التعلم المثلى"

مضاعف القدرة العقلية رقم ٦ (بقية)

"سوف أتعلم في سهولة وتعمق"

"ما سأتعلمه سيكون مهما وجذابا لي"

٥-الآن، ومع تعزيزك لقدرتك العقلية عبر الانتقال إلى "حالة التعلم المثلى"، فبوسعك الانطلاق وإحراز أقصى فائدة من فرصتك في التعلم.

الوصول إلى "المعلم المثالي" الداخلي

هل تبدو هذه التجربة مألوفة لك؟ لقد كنت مستغرقا في التفكير حول مشكلة ما، حائرا في كيفية التوصل إلى حل لها، وربما كانت تتعلق بفكرة ما حول جهود التبرع لمؤسسة دينية هذا العام. وأثناء قيادتك لسيارتك قاصدا التسوق، شاردا بتفكيرك في موضوع آخر، طرق سمعك فجأة حسبا بدا لك صوت شخص يهمس لك أو يتحدث وهو بجانبك عن الحل للمشكلة، "إن التدين لا يكلف شيئا، ولكن صيانة المباني تكلف الكثير!".

ومن الغريب أنك قد خضت أكثر من تجربة تتاهي إليك خلالها صوت أنثري حاملا لك عبارة أو معلومات كنت قد نسيتها أو فكرة بارعة كنت في حاجة إليها لمشكلة ملحة. وطبقا لرأي الدكتور ويليس هارمان "Willis Harman الباحث في مجال الإبداع ورئيس معهد علوم الإدراك، فإن هذه التجارب شائعة للغاية، غير أننا نكون مستغرقين في دهشتنا من هذه الطفرة المفاجئة في قوة عقولنا لدرجة أننا لا نتوقف للتفكير بشأن الطريقة التي حدثت بها، أو أننا، كما يضيف الدكتور "هارمان"، نقبل الحل المعروض دون أن نحاول التفكير في مصدره لما ينطوي عليه البحث من ضجر.

إن هذا الصوت، حسبما يقول دكتور هارمان، ليس سوى "معلمنا المثالي الداخلي". وسواء أكنّا في "حالة التعلم المثلى" أو خارجها، فإن عقولنا

الباطن يكون دائما في قمة صيغة التعلم، إنه يعبر عن نفسه في حالة "التدفق" ملاحظا، ومستوعبا، ومستخلصا النتيجة الصحيحة من كل شيء يحدث حولنا. وعادة ما نصغي إليه بطريقة تخلصنا من الذكاء، حيث نسمع ما يحمله إلينا في صورة صوت أثري داخلي.

وإذا لم تكن قادرا على الدخول إلى "حالة التعلم المثلى" قبل الانخراط في التجربة التعليمية فلا تقع فريسة للذعر. إن كافة المعارف تقع هناك أسفل سطح العقل الواعي مباشرة متكررة في هيئة "معلمك المثالي الداخلي". ولقد شارك "هارمان" في بحث استند على تعليم عدد من الأشخاص الدخول إلى "حالة التعلم المثلى" الخاصة بهم عن طريق تقنية تخيل بسيطة ومخادعة.

وعليك ألا ترفض فكرة الدخول إلى عقلك الباطن عن طريق التصور إلا بعد محاولة ذلك فعلا، ويقول "هارمان" إن تصور شيء ما وهو في حالة مفعمة بالنشاط له تأثير عميق على كل من الجسم والعقل، ويعمل على إرسال الإشارات على شبكة الأعصاب كالتجارب الحقيقية تماما. وهذا يفسر لماذا يتغضن الفم حينما تفكر في قضم ليمونة، أو لماذا نبكي عندما نتذكر وفاة واحد ممن نحب، أو لماذا تبطئ ضربات قلوبنا حينما نتخيل موجات هادئة في بحيرة استوائية هادئة.

إن الوسيلة التالية وبيانها حول الدخول إلى "معلمك المثالي الداخلي" قد استنبطت من كتاب دكتور هارمان "الإبداع الأمثل" الذي ألفه بالاشتراك مع "هوارد رينجولد" Howard Rheingold.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٧

سواء أكانت محاضرة، أو تقريراً، أو اجتماعاً، فإن الخطوات التالية من شأنها أن توضح لك كيفية قيام "معلمك المثالي الداخلي" بمساعدتك على الإمساك بأي شيء وكل شيء تشعر بأن نفسك الواعية قد فقدته أثناء خوضك للتجربة.

- ١- ابحث عن مكان هادئ ومريح لتجلس فيه.
- ٢- خذ عدة دقائق لجلب الاستقرار إلى عقلك وتخليصه من كل ما يسبب تشتته. (مجرد صلاة أو دعاء بسيط يمكن أن يكون مفيداً).
- ٣- استعرض شريط ذكرياتك للعثور على فرصة تعلم أحرزت فيها نجاحاً ملحوظاً، حالة كنت تشعر خلالها أنك "متمكن من الأمر" في جميع مراحل التعلم وأنت كنت تشعر بالفخر "إزاءها فيما بعد.
- ٤- أعد تكوين الموقف في خيالك كما لو كنت تنظر إلى مسرح الأحداث وتشاهد نفسك فيه (معلمك المثالي الداخلي) من مكان مرتفع. لا تكثف فقط بمجرد أن "تراه". كون صورة عقلية عن كل المرئيات، والأصوات، والمشاعر التي مررت بها هناك. هل كانت داخل المباني أم خارجها؟ وإذا كان هناك أشخاص آخرون حاضرون، حاول أن تستحضر صور وجوههم وتستمع إلى نبرات أصواتهم. ابذل كل جهد ممكن لتشم نفس الروائح وتشعر بنفس المشاعر.
- ٥- تفرس في نفسك. هل تستطيع أن تتذكر كيف كان شعورك تجاه ما كنت تتعلمه؟ هل كنت تنصت، أو تقرأ، أو تعمل بتركيز؟ هل كان لديك إحساس بالإثارة، أو الاهتمام والانبهار القوي؟
- ٦- هل تستطيع أن تتذكر كيف كانت حالتك البدنية - هل كنت تشعر بأنك في صحة جيدة، وعلى ما يرام؟ كيف كنت تشعر من الناحية العقلية .. صافي الذهن، متيقظ لدرجة غير معتادة - يتابع عقلك كل التفاصيل بسرعة الزئبق؟
- ٧- هل تستطيع أن تتذكر كيف كنت ترى نفسك كمتعلم، تؤدي واجبك بإتقان، كنت متعلماً جيداً، كنت حقاً متمكناً لزم الأمر؟
- ٨- تخيل بعد ذلك أنك تطفو بجوار نفسك في هذا الموقف التعليمي. اسأل الصورة المتخيلة لنفسك (المعلم المثالي الداخلي) ما الذي كنت تحتاج إلى معرفته لكي تحقق النجاح بدلاً من الفشل. اجعل سؤالك محددًا إلى أقصى قدر ممكن .. هل كانت نقاطاً جوهرية، أو شيئاً دقيقاً غفلت عنه، أو أنه كل شيء منذ البداية. (قد يتطلب الأمر أن تدون بعض الملاحظات).

مضاعف القدرة العقلية رقم ٧ (بقية)

- ٩- أنصت بانتباه إلى ما يقوله لك معلمك المثالي الداخلي. حاول أن تستمع إلى الكلمات بالفعل. لا تحاول تعجل الأمر أو المقاطعة. أعط "معلمك المثالي الداخلي" الوقت الكافي للإجابة.
- ١٠- عند الانتهاء، استرخ في مكانك وخذ نفساً عميقاً، ثم أطلقه في زفير قبل أن ينفذ هذا التمرين.

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل الثالث

اكتشف أسلوبك المميز في التعلم

هل عرفت من قبل شخصاً يتميز بأسلوب فريد في عمله؟.. ربما كان شخصاً يقوم بعمله على العكس مما يُفترض أن يكون عليه، ومع ذلك نجح في هذا العمل.. ومعظمنا له أصدقاء أو أقارب من هذا النوع.

صديقي (خوسيه آر) من هذا النوع، فهو يمتلك محلاً كبيراً للأجهزة المنزلية في بلدة صغيرة بولاية كاليفورنيا الأمريكية ومعظم موظفيه يعملون لديه منذ سنوات.. وبناءً على ذلك يحصلون على زيادة في الرواتب.. ولذلك فهم على دراية تامة بمحتويات المحل، كما يمكنهم إبداء النصيح عن علم للعملاء بخصوص المسامير القلاووظ المناسب أو الزاوية أو الأداة المناسبة للقيام بأي عمل منزلي.

ثم انتقل إلى المنطقة أحد المحال التي تقدم تخفيضات على بضاعتها. ويدير هذا المحل أناس حاصلون على شهادة إدارة الأعمال من جامعة هارفارد، وهم يقدمون أسعاراً مخفضة للغاية لأنهم يستخدمون بائعين تستراوح أعمارهم من الثالثة عشر إلى التاسعة عشر وليس لديهم أي معرفة بالعمل، أو بمحتويات المحل أو حتى الفرق بين البضائع.. مقابل حصولهم على أقل الأجر، واندفع الناس إلى هذه المحلات متجولون لساعات بحثاً عن المستخدمين القليلين بالمحل بدافع الخصم على البضاعة، مما أدى إلى كساد سوق التجار المحليين الذين لايمكنهم منافسة هذه الأسعار.

لا حيلة لمعظم التجار المحليين إلا الاستمرار في العمل آمليين أن يكون إخلاص العملاء لهم أقوى من سلطة الدولار.. طبعاً هذا لم يكن الواقع..

وفي النهاية تعرض رجال الأعمال للإفلاس.. أولئك الذين كانوا يُشكلون الدعامة الأساسية لعقود طويلة في المدينة وكانوا عصب المجتمع بتشجيعهم للنشاطات المحلية والمشروعات الخيرية لعشرات السنين.

وفي النهاية.. اعترف هؤلاء التجار بهزيمتهم وعلقوا لافتة مكتوباً عليها "للبيع أو للإيجار" على عقاراتهم واضطر الموظفون - الذين عملوا لسنوات عديدة ولهم خبرة جيدة - أن يقبلوا العمل بأجور قليلة للغاية مع هذه المحلات التي تُقدم تخفيضات على البضائع.

وقام القليل ممن صمد من المحليين بمحاكاة الخطط التي تتبعها المحلات التي تقوم بعمل تخفيضات كبيرة فقاموا بطرد الموظفين ذوي الخبرة الطويلة واستخدموا موظفين بلا خبرة وبأقل الأجور، وتوسعوا من خلال فتح فروع في مناطق أخرى من البلدة حتى يمكنهم طلب بضائع بكميات كبيرة ليكونوا قادرين على تقديم أسعار تنافسية مع المحلات الأخرى (التي أصبحت في جوهرها مجموعة محلات صغيرة لها فروع أخرى).

وقرر (خوسيه) أن يسلك منهجاً مختلفاً تماماً.. فجمع كل موظفيه وأخبرهم بحقيقة الموقف الذي يواجهه.. ولم يُرد (خوسيه) أن يُقلل من رواتبهم أو يطردهم من العمل.. من جانب آخر كان من الواضح أن المحل الذي يقوم بالتخفيضات كان على وشك أن يستحوذ على كل عملائه ويوقف نشاطه ما لم يتخذ رد فعل إيجابي.

واقترح (خوسيه) على موظفيه أن تكون رواتبهم الأساسية مرتبطة بأرباح المحل قبل خصم الضرائب، وطالما بقيت الأرباح على ما هي عليه ستبقي رواتبهم أيضاً كما هي، فإذا قلت الأرباح، ستقل رواتبهم تبعاً لذلك والعكس بالعكس.

وبذلك سيعمل كل شخص بجد لإرضاء العملاء وجعلهم يشعرون بالترحاب وسيضاعف قسم المشتريات بالمحل جهوده لإيجاد البضائع المكسدة بالمخازن والمتسمة بارتفاع الجودة وانخفاض السعر.. وبذلك ينتقل الخصم على البضائع إلى العملاء، وسيعمل موظفو المبيعات على زيادة حجم المبيعات ويساعدهم في ذلك انخفاض التكاليف والسعر الذي سيحصلون عليه من العملاء.

وفي نفس الوقت سيواجه (خوسيه) الحملة الإعلانية "أرخص الأسعار في المدينة" بتخفيضات أسبوعية أكيدة بحيث لاتمر خمس عشرة دقيقة دون أن يأتي مشترٍ ويساعده فريق العمل من ذوي الخبرة والمعرفة في توفير ما يحتاجه على الفور.

لم أكن لأسرد للقارئ هذه القصة إذا لم تتجح خطة (خوسيه)، فقد اندفع الموظفون جميعاً يؤيدون خطته، وانضبطت نسبة المبيعات ثم مللثت أن ارتفعت.. وكلما زاد حجم المبيعات كان في مقدور (خوسيه) خفض الأسعار وفي غضون ثمانية عشر شهراً اعترف المحل الذي يقوم بالتخفيضات بهزيمته وتم بيع مبني المحل الجديد بأسعار زهيدة إلى مؤسسة لصناعة البلاستيك.

وكانت طريقة (خوسيه) بالتأكيد غير تقليدية، إلا أنه شخص فريد من نوعه، فقد كان ذكياً لدرجة كافية تجعله يدرك أن مايناسب الآخرين لايناسبه، وحاول أن يحل المشكلة بأسلوب مختلف.

والحقيقة هي أن لكل منا شخصية متفردة عن الآخر وكل مناله أسلوبه الخاص في العمل وهو الأسلوب الذي يناسب كل منا.. ذكر (روبرت سميث) أستاذ علم النفس بجامعة نورث وسترن الينوي في كتابه "تعلم كيف تتعلم" .. إنه عندما نتقبل بصعوبة أفكاراً جديدة، فهذا لأننا دائماً ما نلجأ إلى

أسلوب التعلم الخاطيء، كما وجد أن بعض الناس يحصلون على المعلومات في صمت تام على أفضل ما يكون.. وقد يحصل البعض الآخر على معلومات على النحو الأمثل عندما تعلق تسجيلات سيمفونيات (أو فريق البيتلز).. واختتم البروفيسور (سميث) بحثه بالجامعة بأن لكل منا أسلوب متميز في اكتساب المعارف الجديدة.

وطبقاً لـ (سميث) "فإننا نختلف في الطريقة التي نتعامل بها مع الأنشطة الأساسية المرتبطة بالتعليم.. وكذا في طريقة التفكير وحل المشكلات.. بل إننا نختلف في الأسلوب الذي نتبعه لمتابعة "معالجة المعلومات" (التوصل إلى قرار).

قال (سميث) في كتاباته (إنه فيما يختص بأسلوب كل فرد. قد تسمع شخصاً يقول "أنا لأحب المناقشة" أو "إنني ذهبت إلى ورشة وتعلمنا كيف نتصرف في العمل.. وهذا جعلني أشعر بالقلق".. وقد نسمع في الرحلات الميدانية من يقول "أشعر بالفشل.. لا أستطيع سماع مايقوله المرشد".

وأوضح (سميث) أن العديد منا يحققون أفضل النتائج عندما يُعرفنا شخص ما كيفية التقدم خطوة خطوة خلال العملية التعليمية، إلا أن هناك أشخاص لا يحرزون أي تقدم إلا عندما تزال القيود، ويمنح قدر أكبر من حرية الاختيار في أمور مثل تحديد المواد الدراسية ومتى تبدأ الدراسة، ويختلف معظمنا في الطريقة التي تؤثر بها عوامل مثل المنافسة ودرجة حرارة الحجره والضوضاء الخارجية والمشكلات الشخصية على استيعابنا للمعلومات.

وباختصار، لكل منا أسلوب خاص مميز في اكتساب المعرفة، وهي الطريقة التي يتعلم بها الأشخاص بطريقة أسرع وأفضل، ولم يدرس لنا هذا في المدرسة.. فلم يكونوا على علم بذلك آنذاك.. ولذلك فإن معظمنا يحلول أن

يتعلم استخدام هذا النظام الصارم وغير العملي الذي صُمم دون اعتبار لاحتياجات الفرد أو الطرق الصحيحة الأخرى لاكتساب المعرفة.

ونتيجة ذلك حتمية، فمحاولة الحصول على معلومة جديدة باستخدام منهج لايناسب احتياجاتك وقوتك المتميزة تشبه محاولة السباحة ضد تيار قوى.. وهذا صعب بل مستحيل.. ولاعجب في أن معظمنا يعود من المدرسة أو الندوات أو المحاضرات مرهق في أفضل الأحوال.. مُحبط ومقتنع بأنه يتعلم تعليماً هزياً بطيئاً لكن عندما تُحدد أسلوبك المميز في التعلم وتطبقه في حياتك، فإن اكتساب المعرفة يُشبه السباحة مع التيار.. وتُضاف سرعة التيار إلى سرعة سباحتك مما يُضاعف من قوتك العضلية. إن استخدامك لأسلوبك المميز في التعلم يُضاعف من قوتك العقلية ويصبح اكتساب المعرفة أمراً مستمراً وغير مجهد.

إن تمارينات القوة الثلاثة الأولى تدعم القسوة الذهنية من خلال مساعدتك على تحديد أفضل الطرق الخاصة بك للحصول على المعارف الجديدة يريك التمرين الرابع كيف تزيد معرفتك بأسلوبك الأمثل في التعلم إلى أقصى حد ممكن لتضمن بذلك أن كل خبرة تعليمية هي الأفضل والأمثل بين خبراتك التعليمية من الآن فصاعداً.

منهج التعلم الأمثل بالنسبة لك

يعتمد مدى تعلمك على الغاية أو الهدف الذي تبدأ التعلم به.. اكتشف الباحثان دافيد لويس وجيمس جرين عضواً جمعية دراسة الطاقة العقلية بلندن أن أحد أوجه أسلوب التعلم المميز يتعلق بكيفية اكتسابنا للمعرفة على النحو الأمثل.

يُخبرنا لويس وجرين أن نصفنا يتعلم بأفضل ما يكون عندما نُعالج موضوعاً جديداً من العام إلى الخاص فإن النصف الآخر يُحقق أفضل النتائج عند تحليل الموضوع من الخاص إلى العام.

وطبقاً لجرين ولويس، فإن المتعلمين بطريقة الانتقال من العام إلى الخاص هم الأشخاص الذين:

- يبدأون بنظرة واسعة.
- يبحثون عن المبادئ العامة والأفكار الكبيرة والمفاهيم الأساسية والمبادئ المنظمة.
- يربطون كل شيء يعرفونه بموضوع البحث.
- يتسمون بالسرعة في عقد مقارنات وملاحظة العلاقات بين الأشياء.
- يُفضلون المواقف غير المنظمة.
- يحبون الدخول في الموضوع مباشرة.
- إذا تم تقديم المعلومات أو المهارات بنظام يتسم بالجمود الشديد يضعف أدائهم.

أما المتعلمون الذين يبدأون من الخاص إلى العام:

- يبدأون بالحقائق.
- يستخدمون أسلوباً منهجياً منظماً.
- يعرفون كل التفاصيل الدقيقة عن الموضوع قبل الانتقال إلى غيره.
- لهم أهداف محددة وواضحة.
- لا يُركزون إلا على الأمور ذات العلاقة المباشرة بالموضوع الذي يتناولونه الآن.
- يضعف أدائهم في المواقف غير المنظمة.

ويتوصل المتعلمون الذين يبدأون بالمبادئ العامة إلى الحقائق بسرعة مذهلة عندما يبدأون بالصورة الكبيرة ثم ينتقلون إلى التفاصيل.. ويفعل المتعلمون الذين يبدأون بالتفاصيل نفس الشيء إذا استطاعوا أن يبدأوا بالتفاصيل وينتهوا إلى الصورة الكبيرة.

وتبدأ الأمور في السير إلى المسار الخطأ عندما يبدأ الشخص الذي يتعلم بطريقة البدء من العام إلى الخاص والذي أعطي كتابا عن الحاسب الآلي، بالتفاصيل ويتعمق فيها كلها مرة واحدة.. أما المسكين الذي يبدأ بالتفاصيل فتشعر بأنه يجتهد بصعوبة لجمع معلومات عشوائية متفرقة مع بعضها البعض دون أن يكون فكرة كلية عن الصورة التي يشكلها، أو الفكرة التي يصل إليها، وهي إعداد أكيد لنتيجة تعليمية سلبية.

لنشفق على الشخص الذي يبدأ بالتفاصيل، والذي أعطي رسما بيانيا لخطة عامة صممها شخص ذو عقلية تميل إلى الانتقال من العام إلى الخاص.. ويمثل هذا الرسم بالنسبة للشخص الذي يبدأ بالتفاصيل صورة غامضة ومضطربة من القواعد العامة بشكل لا يستطيع معه التركيز على قاعدة صلبة من التفاصيل، وبذلك لن يستوعب هؤلاء الأشخاص فيما بعد.. وفي كلتا الحالتين، يعتبر كذلك المنهج الخاطئ لكل من أسلوبهما في التعلم.. يشبه نظام (أ ج) و (د ج) أو محاولة وضع فيشة ذات ثلاث نتوءات في بريزة ذات فتحتين.. لكن عندما يحصل المتعلمون بطريقة البدء من العام إلى الخاص على رسم بياني بالموقف كله أو يحص المتعلمون بطريقة البدء بالخاص إلى العام على كتاب الكمبيوتر الذي فيه التفاصيل مشروحة خطوة بخطوة، تبدو قدرتهم على التعلم موجهة إلى الاتجاه الصحيح كما يبدأون في الاندماج في العملية التعليمية.

من المحتمل أنك كونت فكرة جيدة الآن عما إذا كنت من النوع الذي

يبدأ بالفكرة العامة أو بالتفاصيل، لكن قم بالتمرين الآتي على أية حال وسواء قمت به أو لم تقم فسوف يساعدك على أن تحدد إلى أي نوع تنتمي إن لم تكن متأكدا.. الأهم من ذلك أنه يساعدك على أن تبدأ بالتركيز على أنواع المواقف التي يمكن لمنهجك الشخصي أن يفيدك فيها على النحو الأمثل.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٨

اقرأ كلا من الجمل الآتية:

ضع علامة (✓) بجوار العبارة التي تعبر عن أفضل طريقة للاقتراب من فرص التعلم (تذكر إنه ليست هناك إجابات صحيحة أو خاطئة).. هذه الأشياء تساعدك لكي تركز أكثر على أفضل المناهج المناسبة لك.

١- عندما تتعلم.. هل:

- أ - () تحب أن تجمع المعلومات من عدة أماكن في وقت واحد؟
ب - () تحب أن تركز على جزئية واحدة في نفس الوقت؟

٢- عندما تتعلم.. هل:

- أ - () تحب أن تكتسب معلومات قليلة عن كل أوجه الموضوع؟
ب - () تكتسب الخبرة من جانب واحد؟

٣- عندما تتعلم.. هل:

- أ - () تحب أن تعرف كل أنواع التفاصيل عن الموضوع سواء أكانت متعلقة بالموضوع المطروح للنقاش والبحث أم غير متعلقة؟
ب - () تحب أن تقول "الحقائق ولا شيء إلا الحقائق، سيدتي؟"

٤- عندما تتعلم.. هل:

- أ - () تتذكر المبادئ العامة على النحو الأمثل؟
ب - () تتذكر الحقائق المحددة على النحو الأمثل؟

٥- عندما تتعلم من كتيب أو كتاب.. هل:

- أ - () تحب أن تقفز من نقطة إلى أخرى وتقرأ الموضوعات الشيقة أولاً قبل أن تقرأ باقي الكتاب.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٨ (بقية)

ب - () تحب أن تقرأ جزءا واحدا في نفس الوقت وبالتتابع، وتدرس كل جزئية حتى تتأكد أنك استوعبتها تماما قبل الانتقال إلى الجزئية التي تليها.

٦- عندما تحتاج إلى معلومات من شخص ما.. هل:

أ - () تحب أن تسأل عن القضايا الكبيرة التي تعطيك صورة كاملة.

ب - () تحب أن تسأل أسئلة محددة تعطيك لمحة مفصلة عن دقائق الأمور.

٧- عندما تبحث عن شيء في المكتبة أو محل لبيع الكتب.. هل:

أ - () تتجول من قسم إلى آخر وتتوقف لكي تلتقط أي كتاب يبدو شيئا أثناء تجوالك في المكتبة.

ب - () تذهب مباشرة إلى القسم المخصص للموضوع الذي تبحث عنه وتختار كتبا من هناك وتغادر المكان.

٨- عندما تتعلم.. هل:

أ - () تحب أن تعمل بناء على الإرشادات العامة؟

ب - () تحب أن تحصل على تعليمات مفصلة؟

إذا وضعت خمس علامات (✓) أو أكثر على (أ) فأنت من النوع الذي يحقق أفضل النتائج بإتباع الانتقال من العام إلى الخاص.. أما إذا وضعت خمس علامات (✓) أو أكثر على (ب)، فأنت من النوع الذي يحقق أفضل النتائج بإتباع طريقة الانتقال من الخاص إلى العام.

اكتشف أفضل حواس التعلم لديك

هل تبدو تلك المواقف متشابهة؟.. يعتبر دي فروسشيو الذي يعمل في أحد المحال التجارية أقدر على التعبير بالكلمات من غيره.. وأليسون في قسم الحسابات دائما ما يلاحظ ما يدور حوله من أمور.. تيتسو الذي يعمل في قسم الكمبيوتر يتعامل بلطف مع الآخرين وسريع الإحساس بمشاعرهم على حد سواء.. في حين تعد ميراندا في قسم التسويق منطقية إلى حد كبير ولديها

القدرة على إبراز أي خلل في أية فكرة تعرض عليها.. بينما يستمتع إيرفنج الذي يوصل الأطعمة المعلبة إلى المنازل بتريديد الألحان أو الاستماع إلى الموسيقى من خلال السماعات.. وتفهم بلانش التي تعمل في الصالة نفسها جيدا، فهي تعرف ماذا تفعل وما الذي تشعر به والسبب وراء ذلك.. أما واشنطن فهو يحب رياضة التزلج ورفع الأثقال ولعب الكرة الطائرة، كما يمشي برشاقة وشموخ كلاعب باليه.

كلنا نعرف أناسا قادرين على التعبير بالكلمات أكثر من غيرهم، أو التعبير عما يرونه أو يسمعونه أو التعبير بأجسامهم أو بالمنطق والحكمة للتواصل مع الآخرين.. هؤلاء الذين يبدو وأنهم يفضلون معرفة العالم من خلال حاسة معينة كالسمع أو الإبصار أو اللمس أو باقي الحواس.. لكننا غالبا مانفشل في ربط تلك المعرفة بأنفسنا.

وتوضح الدراسات التي أجراها هاورد جاردر عالم النفس من جامعة هارفارد أن استخدام الحاسة الصحيحة ينتج عن زيادة ملحوظة في القدرة على التعلم.. فالشخص الذي يتسم بحاسة سمع قوية يستفيد من سماع المحاضرات أكثر من الشخص الذي تعد حاسة الإبصار أقوى الحواس لديه.. والشخص الذي يتميز بحاسة اجتماعية قوية سيكون أقدر على ممارسة الأدوار الاجتماعية أكثر من شخص يتمتع بعقل منطقي.. وبالمثل، فإن الذي يتسم بحاسة جسدية أو حركية يتعلم بالتدريب العملي بصورة أسرع من الذي يتميز بحاسة لغوية فائقة.

وتوصل البروفيسور جاردر في بحثه إلى نتيجة، هي أن هناك سبع حواس تعليمية.. وهي:

□ الحاسة اللغوية.

- الحاسة المنطقية.
- الحاسة البصرية.
- الحاسة الموسيقية.
- الحاسة الجسدية (حركة الجسد).
- الحاسة الفردية (معرفة الذات).
- الحاسة الجماعية (معرفة الآخرين).

فهل فكرت من قبل في أفضل أو أقوى الحواس التي تتمتع بها.. وهل هي الحاسة اللغوية أم المنطقية أم الموسيقية أم الجسدية أم الفردية أم الجماعية أم هي خليط من هذا وذاك.

والآن، طبق ذلك على اكتساب مهارة جديدة أو استيعاب معلومات جديدة.. وسوف تتذكر مرة تلو الأخرى أن مستوى تعلمك كان أسرع وأقوى عندما ربطت بين طبيعة التجربة وبين أفضل حواس التعلم لديك.. كما سيضعف أداؤك في الظروف السيئة التي لا يوجد فيها ترابط بين تلك الحواس.

وفي المرة القادمة التي تواجه فيها فرصة للتعلم، لاتخضع للصدفة.. حاول اكتشاف طريقة لاكتساب المعلومات التي تسمح لك باستغلال أفضل حواسك التعليمية الاستغلال الأمثل.. وستساعدك القائمة التالية - المقتبسة من رونالد جروس، على تحديد نوع الحواس التي تكتسب من خلالها المعلومات بصورة أكثر فاعلية وتحديد الطرق التي يمكنك من استغلالها أكثر في المستقبل.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٩

- اكتشاف أفضل حواس التعلم لديك ليس بالأمر العسير، ما عليك إلا أن تضع علامة:
- (٧) أمام المواصفات التي تشعر أنها تنطبق عليك:
- (أ) هل تجد سهولة في استدعاء صيغ غير عادية وجميلة للجمل أو تذكر استشهادات لتستخدمها في محادثة الآخرين؟
- (ب) هل تلاحظ على الفور متى يشعر الآخرون بالاستياء أو الوقوع فسي المشاكل؟
- (ج) هل أنت مغرم بالمسائل العلمية والفلسفية مثل "من أين أتى هذا الكون".
- (د) هل تتعلم بسرعة كيفية الوصول إلى مناطق جديدة أو قريبة؟
- (هـ) هل تعتبر رشيق المشية؟ وهل شعرت بثقل في حركتك أثناء المشي؟
- (و) هل تستطيع الغناء مع عزف البيانو؟
- (ز) هل تقرأ كتباً ومقالات عن العلم والتكنولوجيا؟
- (ح) هل تلاحظ الأخطاء الإملائية والنحوية في كلام الآخرين وكتاباتهم؟
- (ط) هل تستطيع عادة أن تكتشف كيفية عمل آلة أو جهاز ما، أو كيفية إصلاح جهاز أو آلة ما فيها عطل دون أن تطلب المساعدة؟
- (ي) هل تجد سهولة في أن تضع نفسك موضع الآخرين وأن تتفهم مغزى سلوكهم (حتى وإن أحجمت عن التعليق عن هذا السلوك)؟
- (ك) هل تتذكر الأماكن التي زرتها بالتفصيل والطرق التي مررت بها أثناء الرحلات خارج بلد إقامتك؟
- (ل) هل تحب أن تستمع إلى الموسيقى، وهل لديك مطربين أو موسيقيين مفضلين؟
- (م) هل تستمتع بالتعبير عن نفسك من خلال الرسم ورسم الاسكتشات أو التلوين؟
- (ن) هل تحب قضاء وقتك في الرقص؟
- (س) هل تميل إلى تنظيم الأشياء في المنزل أو في العمل ووضعها في أنماط أو فئات؟
- (ع) هل تجد سهولة في تفسير سلوك الناس من ناحية مشاعرهم؟

مضاعف القدرة العقلية رقم ٩ (بقية)

- (ف) () هل تجد متعة في تسليية الآخرين بالنوادر المسلية والمثيرة للنفوس؟
- (ص) () هل تكسر حدة الملل بسماع مجموعة من الأصوات المختلفة في البيئة المحيطة بك؟
- (ق) () هل تعقد مقارنات أو تري تشابها بين من تقابلهم لأول مرة وبين الناس الذين تعرفهم؟
- (ر) () هل لديك حس قوي لما تستطيع إنجازه وما لا تستطيع؟

عند فحصك لكل ثلاثة أسئلة في أي من تلك المجموعات، صنف تلك الحاسة كواحدة من أكثر حواس التعلم تطورا لديك:

- المجموعة أ، ح، ق تعني أنك تتمتع بحواس لغوية قوية.
- المجموعة و، ل، ع تعني أنك تتمتع بحواس موسيقية قوية.
- المجموعة ج، ز، س تعني أنك تتمتع بحواس منطقية ورياضية قوية.
- المجموعة د، ك، م تعني أنك تتمتع بحواس مكانية أو فراغية قوية.
- المجموعة هـ، ط، ن تعني أنك تتمتع بحواس جسدية قوية.
- المجموعة ي، ص، ف تعني أنك تتمتع بحواس فردية قوية.
- المجموعة ب، ي، غ تعني أنك تتمتع بحواس جماعية قوية.

اكتشف أفضل الموارد لتعلمك

المثل القائل "مصائب قوم عند قوم فوائد" ينطبق أيضا على أساليب التعلم.. فما هو مفيد لشخص ما ليس بالضرورة أن يكون مفيدا لآخر من ناحية التعلم.. فقد يظن رئيسك في العمل أنه أسدي إليك معروفا عندما أرسل لك شريط فيديو موضحا فيه النظام الجديد لتصنيع الفولاذ في العمل.. قد تكون أنت من النوع الذي يكره التليفزيون ونادرا ما يذهب إلى السينما.. وتفضل أن تجلس مساء في بيتك متوقعا حول كتاب أو مجلة تقرؤها.. في هذه الحالة، ستجد نفسك متأففا من الفيديو وتتمنى لو كان رئيسك قد أعطاك كتيباً مطبوعاً لتتوقف وتعيد قراءة التعليمات وال فقرات وتمر بعينيك بسرعة على الصفحات

التي تكرر نفس الموضوع.

ما مدى السرعة التي سوف تتعلم بها لو قرأت نفس الشيء مطبوعاً؟.. ما مدى زيادة قدرتك على تذكر ما تعلمت في اليوم التالي؟.. وما مدى التوفير في الطاقة المبذولة وسهولة تحقيق الهدف؟.. وإلى أي مدى تشعر بتضاعف قدرتك على التعلم؟.

يوجد اليوم تزايد خطير وسريع في موارد التعلم، فهناك الإنترنت وشرائط الفيديو واسطوانات الليزر والكتب والمجلات والكراسات والكتيبات والمحاضرات والندوات وورش العمل والدورات التدريبية والفصول الدراسية والعروض وغير ذلك الكثير، وربما تناهى إلى اعتقادك أنك لن تستطيع متابعة الكثير من هذه الموارد.. إلا أن هذا التعقيد الظاهر يخفي وراءه خمسة أشكال فقط من طرق الحصول على المعلومة:

- الكلمة المطبوعة - مثل التقارير والمذكرات والبريد الإلكتروني والصحف والكتب والمجلات .. الخ.
- الخبرة الشخصية - مثل ورش العمل والاجتماعات واللجان وعرض نتائج الأبحاث والمؤتمرات .. الخ.
- وسائل الإعلام - كالتلفزيون وشبكة الويب والفيديو وشرائط التسجيل واسطوانة الليزر والأفلام وجهاز عرض الشرائح المنزلقة .. الخ.
- استكشاف العالم من حولك - بالتوثيق وبالاصطدام بالموضوع مباشرة وتدوينه وتدوين الملاحظات على مائري وتسمع .. الخ.
- معلومات مستقاة من الآخرين - المحادثات والفصول الدراسية والندوات والمحاضرات .. الخ.

ويعني اكتشاف أنسب الطرق لأسلوب تعلمك الاختلاف بين حاصل

تعلم إيجابي وآخر سلبي.. وعندما تربط نفسك بنوع الموارد غير المناسبة لأسلوبك المتميز في التعلم فإنك لاتضيع وقتك هباء فحسب، بل تتعرض لتجربة تعليمية مدمرة تضاف إلى شعورك بأنك لم تخلق لتكون متعلما جيدا.. اختر مايناسب أسلوبك الخاص في التعلم وبذلك تتحول عملية اكتساب المعلومات والمعارف إلى عملية ممتعة وسريعة الخطي (وهذا يمنحك إحساسا بقدر أكبر من الثقة بقدراتك في التعلم).

مضاعف القدرة العقلية رقم ١٠

تخيل إنك تسعى لأن تعمل في سلك التمريض وتتمنى أن تتعلم أكثر عن هذا المجال، استعمل القائمة التالية لتوائم نفسك مع نوع موارد التعلم التي تناسبك.. ضع علامة (✓) أمام الجملة التي تشعر أنها تنطبق عليك:

إذا ترك أمامي الاختيار، أشعر أنني أتعلم بصورة أفضل عند:

- | | |
|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| (أ) () | () القراءة عن هذا المجال. |
| (ب) () | () القيام بالعمل من خلال الخبرة النمطية بمساعدة ممرض أو ممرضة. |
| (ج) () | () الاستماع إلى محاضرة. |
| (د) () | () استئجار شريط فيديو عن الموضوع. |
| (هـ) () | () التحدث إلى ممرضات/ ممرضين ذوي خبرة عملية. |
| (و) () | () زيارة مدرسة خاصة لتعليم الممرضين/ الممرضات، توصيل إحدى الممرضات بالفيديو في بيت أحد المرضى وما إلى ذلك. |
| (ز) () | () إرسال ملاحظة بالبريد الإلكتروني عبر شبكة الويب لممرضين/ ممرضات كي يردوا عليك ويقصوا لك خبراتهم لتقرأها. |
| (ح) () | () شراء شريط تسجيل لممرضة تحكي خبراتها وتشغله في السيارة في الطريق من وإلى العمل. |
| (ط) () | () العمل كمتطوع دون أجر مع الممرضين/ الممرضات لعدة شهور. |
| (ي) () | () كتابة تقرير أو كلمة معتمدا على أي من الخبرات المذكورة سابقا. |

مضاعف القدرة العقلية رقم ١٠ (بقية)

إذا انطبق كل من البندين التاليين عليك، ربما كنت قويا في ذلك المجال وإن لم

تستغله بعد:

- إذا اعتمدت على (أ) و (ز)، فإن الكلمة المطبوعة تعتبر أفضل موارد تعلمك.
- إذا اعتمدت على (ب) و (ط)، فإن الخبرة الشخصية تعتبر أفضل موارد تعلمك.
- إذا اعتمدت على (د) و (ح)، فإن وسائل الإعلام تعتبر أفضل موارد تعلمك.
- إذا اعتمدت على (و) و (ى)، فإن استكشاف العالم من حولك يعتبر أفضل موارد تعلمك.
- إذا اعتمدت على (ج) و (هـ)، فإن الآخرين يعتبرون أفضل موارد تعلمك.

الوصول بأسلوبك في التعلم إلى أفضل درجة ممكنة

إن معرفتك لأسلوبك في التعلم، وأفضل الطرق لتوظيف هذا الأسلوب يضمن لك إحداث تحول كبير في قدرتك على التعلم .. فلنفترض مثلا أنك تجيد التعلم بطريقة الانتقال من الخاص إلى العام وتتنقن التعلم من خلال الوسائل البصرية وتستمع بالتعلم من المواقف الحياتية. وفجأة طلب منك رئيسك في العمل أن تحفظ الإحصاءات الخاصة بالحوادث المتعلقة بالعمل لتقديمها في الاجتماع الذي سيعقد في منتصف الأسبوع.

من قبل، ربما تكون قد واجهت صعوبة في إعداد البيانات وصعوبة في حفظها، وصعوبة في عرضها في الاجتماع. ولكنك الآن وبعد أن عرفت أسلوبك في التعلم، يمكنك إعداد خطة لجمع الإحصاءات وهذه الخطة تعد مؤشرا على قدرتك على التعلم.

ولأنك ممن يجيدون التعلم بطريقة الانتقال من الخاص إلى العام، فسوف تركز على الحالات التي لها صلة بالحوادث التي وقعت في العمل. أما الحقائق والأرقام الأخرى وكيف تم الوصول إليها وتاريخ الإحصاءات أو

الحوادث فهذا أمر لن تعنتي به وقد يكون أمرا هامشيا. وسوف تحتاج لكتاب أو دراسة في إحدى المكتبات أو عبر الإنترنت، وإذا كان هناك فسحة من الوقت، يمكنك أن تبحث حضور محاضرة أو أي موقف تعليمي منظم. ولأنك تفضل التعلم من الوسائل البصرية، فقد تميل لمشاهدة شريط فيديو أو صوراً على الإنترنت. ولأنك تجيد التعلم مع الناس ومنهم، فإنك ستجد بغيتك في ورش العمل أو المحاضرات، سواء حقيقية أو مسجلة على شرائط، وأيضا هناك تبادل الرسائل مع الآخرين عبر الإنترنت.

وهكذا، بدلا من شعورك بالقلق، تستطيع الآن أن تبدأ وكنك ثقة في إعداد خطة تصل من خلالها بقدرتك على التعلم إلى أفضل درجاتها. أيضا سوف يصبح حصولك على الأرقام والإحصاءات واستيعابها وتذكرها في الاجتماع من أسرع ما يمكن. وسوف يكون عرضك لهذه الإحصاءات أكثر وضوحا وأكبر أثرا.

ليس المهم أسلوب التعلم الذي تميل إليه أكثر، ولا يهم ماتحتاجه كي تتعلم، فالتمرين التالي سوف يساعدك خطوة خطوة على تقوية قدرتك على التعلم عن طريق إيجاد طرق فاعلة لإعمال أسلوبك في التعلم في أي موقف تتعرض له.

مضاعف القدرة العقلية رقم ١١

املأ الفراغات في الاستبيان التالي. وليكن هذا الاستبيان دليلك نحو حصولك على تعلم أفضل.

- ١- أنا متعلم من النوع
- ٢- عندما أبدأ التعلم في هذا الموضوع، فإن أفضل طريقة هي
- ٣- أفضل حاستين في التعلم لدى هما و وعندما أتعلم شيئا عن هذا الموضوع، فإن أفضل حاسة من هاتين الحاستين تكون هي
- ٤- أجيد التعلم من المصادر التالية: والمصادر التي تناسبني وتتساح لي حول هذا الموضوع هي:

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل الرابع

إجادة ثلاث مراحل للتعلم

هل يبدو ذلك موقفاً مألوفاً؟ لقد درست بجدية من أجل المراجعة أو الامتحان وقد شعرت بالزهو أياماً عديدة وأنت تتقدم الصفوف واستغرقت في قراءة ما لديك من مواد طوال اليوم ثم تسقط مجهداً في سريرك آخر الليل. وأنت واثق أن المعلومات قد طبعت في ذهنك إلى درجة لن تسمح بتسرب أي معلومة منها.

ويوم الامتحان جلست إلى مقعدك، وأمسكت القلم بيدك، واكتشفت في ذهول أنه على الرغم من كل الجهود التي بذلتها، فقد تبخرت التفاصيل من ذهنك، ولم تستطع الإجابة عن الأسئلة الكافية التي تتيح لك النجاح في الامتحان أو على أفضل الأحوال على أدنى درجات النجاح.

أين الخطأ؟ يجوز أنك قد ذاكرت دروسك بجدية ولكنه من المحتمل أنك لم توفق في استخدام العملية التعليمية الكاملة.

إن جمع المعلومات اللازمة للحصول على رخصة عقار على سبيل المثال ليس فقط أمر يتعلق بالقراءة من خلال الأدلة، فالباحثون في مجال التعلم يقولون "إنها عملية متكاملة" وأن مجرد تدريب نفسك في أحد الموضوعات هو الحصول فقط على جزء ضئيل من العملية التعليمية.

وطبقاً لما يقوله العلماء فإن هذه العملية تتطور من خلال ثلاث

مراحل:

□ فترة ما قبل التعلم.

- الفترة أو الفترات التي نمضيها أثناء التعلم.
- فترة ما بعد التعلم.

وتبدأ عملية التعلم - على الرغم من أنك قد لا تعرف ذلك - في اللحظة التي تدرك فيها أنك تحتاج إلى تعلم شيء مثل برنامج تشغيل جديد للحاسب الآلي، أو أسعار بيع كراسي المكتب في خمس محلات مختلفة. وتنتهي عملية التعلم عند تجهيز المعلومات التي لن تتساها أبداً أو عندما لا تصبح في حاجة لهذه المعلومات.

وقد تخصص قليلاً من ذلك الوقت فقط لما تعتقد أنه "التعلم" مثل القراءة والمذاكرة والاستماع إلى الخبراء. ولكن الوقت قبل أو بعد أو أثناء تحصيل المعلومات يقدم فرصاً غير منظورة لمضاعفة قدرتك على التعلم.

وتستطيع أن تسأل نفسك قبل وصول برنامج جديد لتشغيل الحاسب الآلي، هل من المحتمل أن يستلزم تحصيل المعلومات أساساً من المعلومات التي يجب أن تعرفها عن البرمجيات. أما إذا كنت لا تعرف شيئاً عن البرمجيات، فتستطيع أن تسأل عدداً من الأصدقاء لديهم معرفة به لإعطائك بعض المعلومات. وأثناء دراستك لهذه المعلومات تستطيع محاولة فهم طريقة العمليات المختلفة قبل أن تبحث عن هذه العمليات، أو تسأل من يقدم لك المساعدة. وتستطيع أن توظف الرغبة المثارة لديك في تعلم برنامج جديد مثير للتحدي في أن تظل تفكر في التفاصيل حتى تحفظها عن ظهر قلب.

قبل التعلم - الإعداد والتخطيط ثم الأداء

إن الإعداد يمثل ٩٠% من كل شيء. ويقال إن النبوغ يمثل ٩٠% منه عرق و ١٠% إلهام. كذلك فإن نظرية الـ ٩٠% تنطبق أيضاً على

التعلم.

وعندما تقرر شركتان الاندماج في شركة واحدة، قد يستغرق إعداد وتوقيع خطاب الاتفاق دقائق معدودة فقط ولكن يسبق ذلك شهورا وربما سنوات مضيئة من التفكير والدراسة والمفاوضات للوصول إلى هذه اللحظة. حيث قامت كل شركة بفحص الأصول والإنتاجية والقيمة الصافية والمبالغ المستحقة وحجم العمالة والمستقبل التسويقي وآلاف التفاصيل الأخرى للشركة الأخرى قبل أن يقررا إتمام صياغة شروط عملية الاندماج.

وعندما قرر الأخوان رايت Wright الطيران كان ذلك نتيجة إعداد طويل وشاق، وكان كذلك الحال مع مدام كوري Madame Curie عندما اكتشفت خواص الراديوم. وقد استمرت السيدة دون ستيل Dawn Steel سنوات طويلة في العمل والإعداد والتخطيط قبل أن تصبح أول امرأة تدير أستوديو للسينما الناطقة. كذلك فإن الإعداد الجيد كان سببا فيما صاحب أول طرح لبرنامج ويندوز ٩٥ من ضجة تماثل الإقبال المنقطع النظير والحجز المسبق في اليوم الأول لطرح أفضل ألبوم موسيقي.

يستطيع الإعداد الذي يقوم على أسس متينة أن يساهم بحصص تتراوح بين عشر حصص إلى حصة واحدة في واقع الحياة. وأن مجرد الإعداد البسيط يمكن أن يزيد من قدرتك على القراءة ويساعدك على مضاعفة كل ثانية من وقتك تقضيها في استيعاب شئ جديد.

لقد أظهرت الدراسات التعليمية المثلى أن أحسن المتعلمين، سواء أدركوا ذلك بوعي أو لم يدركوه يمهدون الطريق لنجاحهم عن طريق ثلاث خطوات أساسية، وأن الأشخاص الذين يحصلون على أقصى استفادة من الوقت المخصص للتعلم هم الذين يقومون بالخطوات الآتية:

- مراجعة معارفهم السابقة عن الموضوع.
- يحددون الموضوعات التي يعتقدون أنها أكثر أهمية للتعلم.
- القيام بما يستطيعون من أعمال قبل الوقت المحدد لضمان أنهم سيتعلمون ما ينوون تعلمه.

مضاعف القدرة العقلية رقم ١٢

في المرة القادمة وفي كل مرة عليك أن تتعلم شيئاً، قم بالإعداد له مسبقاً. جرب ذلك مرة واحدة وسيكون ذلك مبدؤك طوال حياتك.

١-راجع كل شيء تستطيع أن تستنتج من ذلك قد يساعدك في الحصول على أقصى استفادة من الوقت الذي تخطط لقضائه في التعلم.. ويتضمن ذلك أقصى ما لديك من المعرفة الحالية عن الموضوع ولكنه يتضمن أي شيء تعرفه في مجالات المعرفة الأخرى مهما كانت بعيدة عن الموضوع والتي قد يكون لها فائدة. (إن المعلومات والخبرات التي حصلت عليها من العمل في أحد محلات السوبر ماركت المحلية قد يكون لها علاقة بالتسويق، كذلك فإن الخبرة في مجال النظم المنطقية مثل المحاسبة قد تلقي الضوء عند تعلم برامج تشغيل الحواسيب الآلية.

٢-بناء على ما وصل إليك من معلومات - أو بناء على ما تريد أن تعرفه شخصياً - أدرج في قائمة تتضمن من ١٠ إلى ٢٠ موضوعاً تعتقد أنها من أكثر المجالات أهمية من المحتمل أن يتم تغطيتها. وقد تصيغ هذه الموضوعات على هيئة أسئلة. اجعل أسئلتك محددة قدر الإمكان. مثل: (هل يتوافق هذا البرنامج التشغيلي مع جميع البرامج الأخرى التي استخدمها؟ ما هي الاختلافات الأساسية في الاستخدام اليومي؟ ما هي المزايا؟ ما هي المجالات التي يحتمل أن تواجهني فيها المصاعب؟ من أي مكان أطلب المساعدة؟).

٣-اسأل نفسك هل هناك شيء تستطيع عمله مسبقاً لكي يساعدك في الاستفادة بدرجة كبيرة من الخبرة مثل (هل تحتاج إلى قراءة كتاب عن تصميم البرنامج لكي تجعله أكثر بساطة لدرجة تمكن الطفل الصغير من فهمه؟ أو هل تستعين بشخص آخر لديه نفس البرنامج لكي يدعك تمارس تطبيق البرنامج على حاسبه الآلي؟).

طرح "قضايا افتراضية" و "قضايا افتراضية منقحة أثناء التعلم"

إن مفتاح الاكتساب الفوري للمعرفة يتمثل في الاندماج العقلي والعاطفي الصادق أثناء الوقت الذي تقضيه في التعلم. فعندما يريد لاعبو الجولف تعلم طريقة جديدة في اللعب فإنهم يجيدونها بسرعة، وعندما يريد رؤساء الطهاة أن يتعلموا طريقة جديدة في الطهي فإنهم يجيدونها سريعا.

وهم يتمكنون من المعرفة سريعا لأنهم يحبون أن يتعلموا أكثر في المجالات التي تتفق مع ميولهم، ونحن جميعا نعرف أشخاصا يحبون ما يفعلون وهم مندمجون في أعمالهم، ويبحثون بشغف عن المعرفة كل يوم، إذن فكيف يفشلون في التعليم ولديهم مثل هذه النزعة؟

وقد يخالجك الإحساس أن تقول "حسنا، من السهل أن تقول ذلك فهذه مجالات تستثيرك، أما إذا كان على أن أقرأ ٥٠ صفحة من الإحصائيات الجامدة حول إحدى الشركات التي أشك في أنه سيكون بينها وبين شركتنا تعامل حتى أستطيع أن أقدم تقريرا واضحا عن هذه الشركة إلى النائب الأول لرئيس الشركة في الغد، فهل يستثيرك مثل هذا الموضوع؟".

من المسلم به أن كل شيء عليك أن تتعلمه لا يمكن أن يستهويك مثل المطبخ الفرنسي، أو تحسين قدراتك الرياضية. وعند النظرة الأولى تبدو أشياء عديدة كثيفة وتصيبك بالضجر عند مقارنتها بأشياء أخرى، وقد تظن أن أحد الموضوعات ليس موضوعا شيقا.

ولكن "دافيد بركنز" الأستاذ بجامعة هارفارد قد اكتشف طريقة - لتحويل التعليم الممل إلى تعليم مشوق - تسمى قضايا افتراضية وقضايا افتراضية منقحة. وسوف تحولك هذه المحفزات العقلية المدهشة من ملل إلى تشويق مهما بدت المادة التي تريد تعلمها جامدة وغير مشوقة.

الفصل الرابع

إن الافتراضات ما هي إلا أفكار وأسئلة عن سبب التعلم، وماذا نتوقع أن تحصل عليه لزيادة معلوماتك لحظيا أثناء التعلم. وليس مهما أن تكون قارئاً، أو مستمعا إلى محاضرة، أو مشاهدا لبرامج مرئية. إذا أردت أن تندمج في القراءة، أو الاستماع، أو المشاهدة والاستمرار في ذلك اطرح بعض الأسئلة وحاول أن تخرج منها بأفكار خاصة بك عن الموضوع من اللحظة التي تجلس فيها لتتعلم من خلال التجربة وحتى انتهائها.

وقد تبدو هذه النصيحة مخالفة لفكرتك عن كيفية اكتساب المعرفة، فقد تعتقد أنه من المفترض أن تستوعب كل ما يقال نظرا لأن الشخص الآخر خبير في هذا الموضوع، ويبدو أن التفكير بعزم بينك، وبين نفسك طوال الوقت سوف يحول في الواقع بين استيعابك للمعلومات.

ولكن الأمر مختلف تماما طبقا لمرئيات الأستاذ بركنز "Perkins" فإن وضع التخمينات الذكية على هيئة افتراضات ثم تعديلها على ضوء ما تتعلمه في الواقع يشغلنا فكريا وعاطفيا. وأنت تستطيع أن تفكر أسرع من قدرتك على القراءة، أو عن استطاعة أي شخص آخر على الحديث. وهذا سبب قلق عقلك، وسرحانه وهذا ما يقطع عملية التعلم.

إن الافتراضات تحافظ على التركيز بانتباه ودون سرحان، فنحن نشعر بالاستثارة عندما نتحقق تصوراتنا لما قرأناه، أو سمعناه فيما بعد كما أننا نكون أقل ابتهاجا إذا ثبت خطأ افتراضاتنا. وسواء تحققت افتراضاتنا أو لم تثبت فإن الإجابة الصحيحة تبقى وتلتصق في أذهاننا.

مضاعف القدرة العقلية رقم ١٣

استخدم الافتراضات والافتراضات المنقحة طوال الجزء المتبقي من هذا الفصل وطوال جميع المواقف التعليمية المستقبلية وذلك لتضمن المشاركة الفعالة وتخرج بمعرفة أكثر في النهاية. وسوف تحتاج قلما وورقة (أو شاشة كمبيوتر لتأدية الغرض بشكل أفضل إذا سمحت الفرصة بذلك).

١- بمجرد أن تستوعب جملة أو اثنتين ابدأ في كتابة افتراضاتك عن الأمور التي سيتطرق إليها الحديث فيما بعد واستمر في عمل ذلك على فترات طوال استماعك. (على سبيل المثال: "مراجعة قصيرة للهيكل التنظيمي القديم للمنظمة ثم من المحتمل بعد ذلك اختصاصات الوظائف الجديدة" أو "من المحتمل مقارنة الموقف بين مدرسي المدارس إلى المثال الخاص بالشخص الذي يبيع الشركة التي يملكها عند ارتفاع قيمة العقارات في الأسواق بشكل حاد).

٢- عند عرض أي موضوع جديد حاول في كل مرة أن تخمن النتائج التي سيصل إليها. اكتب النقطة القادمة التي تعتقد أنها سوف تطرح أو النتائج التي تعتقد أنه سيتم التوصل إليها. (على سبيل المثال: "الأبناء التي تتردد عن انخفاض أعداد الطلبة المتقدمين لكليات المعلمين - هل يعني ذلك قلة المنافسة أو زيادة في المرتبات مستقبلاً؟").

٣- ضع علامة (✓) كبيرة في كل مرة تصدق فيها تخميناتك.

٤- عندما يخطئ تخمينك، نقح ما قمت بكتابته ليعكس الوضع الصحيح للأشياء (في المثال السابق بشأن تخمينك عن أعداد المتقدمين لكليات التربية فإنه يمكن أن تقول تخمينك على النحو التالي: سوف تمر ثلاث سنوات قبل أن يتخرج هؤلاء الطلبة ويتأثر سوق العمل بأعداد الطلبة المتقدمين المنخفضة. وحتى ذلك الوقت فإن التضخم سيعني معلمين أكثر من فرص الوظائف المتوفرة وضعف القوة التنافسية مع مجالس إدارات المدارس.

استثمار المعرفة بعد التعلم

إن الغالبية العظمى من بيننا تتبخر من أذهانها تجربة التعلم في الدقيقة التي تنتهي فيها. إن نهاية تجربة التعلم بالنسبة لنا تنتهي عندما نفرغ من قراءة مقال عن التمريض، أو ننتهي من عرض كيفية تحسين أدائك. ونحن غالباً

الفصل الرابع

لدينا أشياء أخرى كثيرة في أذهاننا لا يمكننا بسهولة من أن نفكر ثانية فيما سمعناه أو قرأناه.

وقد أظهرت الأبحاث - مع ذلك - أن فترة ما قبل تجربة التعلم مثل فترة ما بعد التجربة بساعات قليلة إلى أيام قليلة يمكن أن تكون حاسمة في تحديد ما تحصل عليه من التجربة أكثر من أي شيء تفعله خلالها.

بعد أن قابلت أحد الأصدقاء، هل تستطيع أن تصف أدق تفاصيل الملابس التي كان يرتديها صديقك قبل أن تأخذ وقتا في التفكير؟

الاحتمال هو أنك تستطيع، وإن السبب الذي يجعلك تستطيع تذكر الهيئة التي كان عليها صديقك هو احتمال أنك قضيت وقتا في تخيل ملابسه فيما بعد انصرافه. وهذا صحيح بالنسبة للحظات المهمة مثل التكريم بسبب إنجاز شيء رائع، واليوم الذي باشرت فيه عملك الخاص أو إنجاز صفقة بيع كبيرة. ومن المحتمل أنك فكرت في هذه اللحظات بعد ذلك لمدة أيام طويلة وتستطيع أن تتذكر من كان يقف وأين كان يقف وكيف كانت الأنوار تسطع من النوافذ.

ضع نفسك في مكان من أصابه الضيق بعد مراجعة إحصائيات التأمين السنوية أو الاستماع إلى عرض حول أنماط الطقس العالمية والتوقعات الاقتصادية على المدى الطويل الأمر الذي سيعمل على تشغيل ما لا حصر له من قوة عقلك. وقد يبدو ذلك أمرا مطولا ولكنه غير ذلك. وبإمكانك أن تستثمر أحد التقنيات النفسية المعروفة لكي تعد نفسك فيما بعد لمواجهة الحقائق والأرقام المعقدة والبيانات التي تبدو جافة بدرجة كبيرة أو غير ذات صلة إلى حد بعيد، وهذا هو ما يطلق عليه "استثمار المعرفة". وسوف يجعلك ذلك تتشغل باستمتاع عقب معرفتك بموعد برنامج طباعة الشهر القادم كما لو كنت

قد علمت بشيء سيؤدي إلى زيادة في راتبك أو بطرح شريط جديد لمطربك المفضل في الأسواق.

إن استثمار المعرفة يعمل على أساس أننا نقضي معظم أوقاتنا في التفكير حول الأشياء التي تثير في أنفسنا أعرق المشاعر. وسواء بدأ ذلك سخيفا، أو مثيرا، أو مضحكا، أو مهددا، أو - بصفة استثنائية - إيجابيا فإن كل ذلك يرجع إلى عقولنا أولا وأخيرا.

ويستند استثمار المعرفة إلى استراتيجية ذات سبعة عناصر تعمل على إثارة عواطفك بشأن ما تعلمته بغض النظر عن مضمونه سواء كان سخيفا أو مملا.

- اطرء من عقلك المشاعر السلبية الخاصة بما تعلمته.
- ابحث عن أي طريقة محتملة أو خيالية تستطيع أن تحقق بها المنفعة مما تعلمته.
- تعرف على أكثر الأشياء أهمية فيما تعلمته.
- حاول أن تسترجع أي شيء كان باعنا على التسلية.
- حاول أن تتذكر أي شيء اتسم بالغباء.
- حاول أن تتذكر أي شيء أصابك بالجنون.
- حاول أن تتذكر أي شيء أشعرك بالتهديد.

مضاعف القدرة العقلية رقم ١٤

تعد هذه الوسيلة جزءا أساسيا في كل تعليمك. وعندما نتجاهل استخدامها فإنك تفشل في استخدام كل الجهد الكامن في قدرتك العقلية.

١- خالص عقلك من المشاعر السلبية حول ما قرأته ("أرقام التأمينات مملة" "أنماط الطقوس ليس لها تأثير طويل الأجل على مجالات الزخرفة الداخلية").

مضاعف القدرة العقلية رقم ١٤ (بقية)

٢- اسأل نفسك عن وجود أي طريقة محتملة - مهما كانت بعيدة أو خيالية - تستطيع أن تحقق بها نفعا عظيما لنفسك ("سوف أدرس هذه الأرقام بعناية بالغة في اجتماع الخميس القادم وسوف أعيد تنظيم قدراتي وسوف أرقى إلى وظيفة مدير إقليمي" إن هذا الشيء حول تأثير البيت الزجاجي سوف يتحقق نظرا لأن كل شخص سوف يبقى في الداخل فترة أطول فسوف يكون هناك تأكيد متزايد على الزخرفة الداخلية").

٣- اسأل نفسك ما هو الشيء الوحيد الأكثر متعة، مهما كان يبدو باعثا على الملل - ولماذا كان مشوقا ("هذا الجزء حول فقد الحقائق في المطارات، وحدود المسؤولية انخفض إلى فقد حقيبة من كل ١٢٥٦,٥ حقيبة تم تسليمها إلى فقد حقيبة من كل ١,٧٨٨,٣ حقيبة. وهذا شيء فيه تحسن في أداء الخدمة. فقد فقدت حقيبة لمدة شهر ولا تستطيع أن تتسنى ماذا تعني هذه الإحصائيات في حياة الناس").

٤- اسأل نفسك إذا ما كان هناك شيء قد يبعث على التسلية ("عندما رأيت رد الفعل على وجه زميلي في إدارة الحسابات الخاصة بالطريقة التي كان المتحدث يتكلم بها عن زيادة نسبة إهلاك الأثاث المكتبي بمقدار ٣٠% أو "عندما أخطأ المتحدث وتحدث عن الطقس في مصر وإيران والمكسيك فقال إن هذه البلاد جنوب خط الاستواء، ولكنها شماله").

٥- اسأل نفسك إذا كان هناك شيء قد أدهشك لأنه قد اتسم بالغباء والغفلة. ("لا يستطيع أحد أن يتوقع أحوال الطقس بدقة متناهية لمدة أسابيع أو شهور مقدما .. وأحوال الطقس تتعلق بالسماء والجبهات تتكون والسحب تحتوي على بخار ماء أكثر من المتوقع والتيار النفث يصعد إلى أعلى بدلا من هبوطه لأسفل. وكيف أنهم لا يستطيعون توقع أحوال الطقس بشكل كبير ليومين قادمين").

٦- اسأل نفسك هل هناك شيء أثار غضبك أو جنونك ("لا أحد يحتاج إلى معرفة أن إجمالي المطالبات بلغ ١٨,٦٣%. إن المهم هو نسبة المطالبات التي ندفعها").

٧- اسأل نفسك إذا كان قد قيل شيء أشعرك بأنك واقع تحت التهديد. ("إن الأشخاص الذين يركزون جل اهتمامهم على النشرات الإلكترونية المتعلقة يضيعون جهودهم إذا أخذوا في اعتبارهم تفوق الإنترنت").

٢

ضاعف

قدرتك على التذكر

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل الخامس

التذكر الفوري

يحدث التذكر في التو واللحظة وفي الواقع فإنه يحدث في جزء من ألف من الثانية، وعندما خضع بعض الأشخاص لفحص المخ بالأجهزة التي تسجل موجات المخ من قبل علماء وظائف الجهاز العصبي "بنجامين ليبت Benjamin Libet" و "برترام فينستين Bertram Feinstein" بمستشفى "مونت زيون Mount Zion Hospital" في سان فرانسيسكو، اكتشف هؤلاء العلماء أن هذه هي المدة التي يستغرقها العقل في تسجيل الإدراك. وقد اكتشف هؤلاء العلماء أن هذا الجزء من ألف من الثانية هو كل الوقت الذي تستغرقه العناصر التي تشكل الذاكرة، وهي الرؤية والصوت والشم والانفعال والتفكير في تحركها إلى العصب الذي ينتهي بالمخ.

والثانية وقت قصير إلى أبعد حد فما بالك بالوقت المستغرق الذي هو جزء من ألف من الثانية، وإن محاولة تقسيم الثانية إلى جزءين أو عشرة أجزاء أمر بالغ الصعوبة. إن جزءا من ألف من ثانية لا يمكن تخيله ومساحة متناهية الصغر لا يستطيع العقل أن يستوعبها. وفي كلمات أخرى توا أو لحظيا.

إن تذكرك لكلمات أو لحقائق يقولها قائل أو تقرأ عنها يحدث بسرعة فائقة ويحدث واقعا قبل أن تعي بأنك أدركت ذلك. وقد اكتشف العالمان "ليبت Libet و فينستين Feinstein" أن الإدراك قد يصل إلى المخ في جزء من ألف من الثانية لكي يتم نقل ما سمعته أو قرأته إلى عقلك الواعي وغالبا ما يستغرق ذلك ثانية واحدة بتعبير آخر.

إن التذكر قد يحدث لحظيا ولكن هذه السرعة لا تجعل التذكر سريع

الزوال أو الضعف، ومتى حدث فإنه يستمر إلى الأبد. وقد أجري ويلدر بنفيلد Wilder Penfield الباحث في مجال المخ تجارب معملية لكي يستحث ذاكرة المخ وقد تذكر الأشخاص الذين أخضعوا لهذه التجارب حوادث من الماضي بكل تفاصيلها كانوا يعتقدون أنهم قد نسوها. وقد قرر بنفيلد Penfield في كتابه "أسرار العقل" أن كل شيء شعرت، أو أحسست به، أو فعلته، أو مر بك في الماضي مازال مسجلا في مكان ما في المخ.

وقد أظهر البحث أيضا أننا بطريقة مفاجئة وغير ضرورية نفقد الوصول إلى معظم ما في ذاكرتنا على امتداد فترة قصيرة من الزمن. ويبدو أننا لانصدق أن نسبة ٥٠% من كل ما نراه أو نسمعه يمحي من الذاكرة خلال ٥ دقائق. وتلثي ما نسمعه ونراه يمحي من الذاكرة أيضا قبل مرور ساعة، وفي اليوم التالي ترتفع نسبة فقد ما نسمعه ونراه إلى ٩٠%.

ومع ذلك فإنه لا يجب أن يحسب ما في الذاكرة بهذه الطريقة. فإن عناصر ذاكرتك ما يزال يحتفظ بها مخك في الذاكرة غير الواعية. وذلك في الواقع يتعلق بتقييم هذه العناصر تقييما صحيحا مثل ما يحدث في استرجاع الملفات على جهاز الكمبيوتر.

تستطيع أن تتعلم كيف تستعيد المعلومات وأن تحتفظ بها فورا حتى تستطيع أن تسترجعها بطريقة أسهل في المستقبل، وأنت الآن على وشك أن تكتشف أن التذكر مهارة مثل الرياضيات، والاسترخاء يمكن أن تتعلمه. وقبل أن تنتهي من قراءة الفصول الأربعة التالية سوف تطور من براعة وموهبة التذكر بنسبة تزيد عن ٩٠% من كل أمر تريد أن تحتفظ به ثم تسترجعه عندما تريد. وحتى إذا استخدمت أربع طرق فنية فقط ستكتشف أنك قد ضاعفت من قوة ذاكرتك الحالية.

إن الإستراتيجيات الواردة في هذا الفصل تقوي مقدرتك على التذكر عن طريق تحسين وتطوير الدوائر العقلية المسؤولة عن التذكر. وقد لا تدرك ذلك ولكن علماء الأمراض العصبية اكتشفوا أن التمرينات العقلية تسبب تضخما في المخ بنفس الطريقة التي تسببها التمرينات الرياضية في تضخم العضلات. وعندما يتم وضع إصبع مكسور لمدة طويلة في جبيرة فإن منطقة إحساس هذا الإصبع في المخ تنقلص. وعلى العكس من ذلك فإن الإصبع الذي يستخدم بطريقة جيدة أو يعمل بشدة يؤدي إلى نمو ذلك الجزء من المخ الذي يسيطر على هذا الإصبع.

خمس خطوات للتذكر الفوري

من الحقائق المسلم بها أن كثيرا من الناس يضبطون ساعاتهم العقلية حتى يستطيعوا الاستيقاظ في الوقت المحدد الذي يرغبونه في اليوم التالي. وقد اكتشف العلم سر ذلك، وهي مقدرة يستطيع أي شخص أن يتعلمها.

وتستطيع أن تستخدم نفس الطريقة للتثبيت اللحظي في ذاكرتك لأكثر المعلومات تعقيدا. وجوهر هذه العملية، أن ما تفعله هو أن تعزز المعلومات "بشحنة عقلية". وستجعل هذه الشحنة المعلومات تسمو على باقي المعلومات وتضمن أن يكون عقلك الواعي قادرا على اجتياز المكان المناسب لها بسرعة وسهولة حينما تحتاج إلى استرجاعها.

وإن التذكر الفوري ضروري عندما تجد نفسك مواجهها دون تحذير بمعلومات هامة تعلم أنك سوف تحتاج إلى تذكرها فيما بعد. وهذه المعلومات أيضا لدهشتك سهلة الاستخدام وعليك فقط أن تحتفظ فسي عقلك بالكلمات البسيطة التالية:

- الثقة - الاعتقاد.
- العزم - النية.
- التصور - التخيل. الأمر - القيادة.
- الأمر - القيادة.
- إعادة النظر - المراجعة.

مضاعف القدرة العقلية رقم ١٥

إذا هبطت عليك معلومات مهمة دون توقع أو إعداد، ولم يكن في تناول يديك مفكرة أو تيسر لك وسيلة لتسجيل هذه المعلومات، فلا تقلق وما عليك إلا اتباع الخطوات الخمس المضمونة التالية:

- ١- ثق في أنك سوف تتذكر المعلومات (وهذا يشحذ مخك للتذكر).
- ٢- اعتد العزم على تذكر المعلومات (إن أعمال قوة الإرادة الصادقة يضاعف من فرص نجاح مجهودك).
- ٣- تخيل أو كرر المعلومات مرة واحدة بوضوح في عقلك.
- ٤- تحدث بوعي مع نفسك بنية تذكر المعلومات.
- ٥- استعرض ما وعي في ذاكرتك من معلومات في اليوم التالي.

استرجاع ماتسيته بالإعادة الفورية

كم من مرة عنفت فيها نفسك بسبب حاجتك إلى تذكر تفاصيل حيوية من اجتماع هام، أو من مستندات مهمة، وفشلت في تدوين ملاحظات؟ لا تعذب نفسك أكثر من ذلك فلن يحدث ذلك مرة ثانية.

أنت تستطيع أن تسترجع المعلومات وكل التفاصيل الدقيقة عن طريق "المراجعة العقلية" التي تعتبر تمريناً بسيطاً يساعدك على استرجاع المعلومات - الحقائق والأسماء والفروق الدقيقة ورؤيتك الشخصية - من وقائع حدثت في

الأيام القليلة الماضية بتفصيل كامل، و"حيوية ووضوح تام" و "المراجعة العقلية" تستطيع أيضا أن تزيد بدرجة كبيرة مما تحتفظ به الذاكرة وتعين على فهم أي معلومة أو تجربة مهمة.

ونورد فيما يلي كيف تعمل "المراجعة العقلية":

- استعرض الوصف التفصيلي للموقف الذي صادفت فيه المعلومات.
- ركز على المنظر.
- استخدم الزمن المضارع.
- حاول أن تسترجع التفاصيل بلمحة خاطفة.
- اربط التفاصيل بتفاصيل أخرى وحقائق وأفكار، وابحث عن رؤية جديدة وارتباطات.
- استمر في ذلك حتى تسترجع كل شيء مهم.
- أعد المنظر، واكتب المعلومات التي كنت تريد.

مضاعف القدرة العقلية رقم ١٦

استخدم عملية المراجعة الفعالة التالية في أي وقت تشعر أنك فقدت تفاصيل مهمة عن واقعة حديثة.

١- اكتب التجربة كاملة، أو سجلها بصوت مرتفع على شريط تسجيل. لا تراجع المعلومات في عقلك فقط فإن الكتابة والتسجيل سوف يساعدان على تثبيت المعلومات، ويسببان تذكر تفاصيل أكثر.

٢- ركز على المنظر ماذا شاهدت، وسمعت، وأحسست، ولمست، وحتى مشاعرك الخاصة وردود أفعالك. صف كل التفاصيل. كلما كانت التفاصيل أكثر كلما كان ذلك أفضل. وسوف تكتشف أن كل التفاصيل التي تسترجعها ستحفرك على استرجاع تفاصيل أخرى كثيرة وسيكون كل منها باعنا على إظهار تفصيلات متعلقة كثيرة.. (أنا جالس في غرفة الاجتماعات وكان ضوء الشمس في هذا الوقت المتأخر من بعد ظهر ذلك اليوم يسطع على المنضدة.. كان المتحدث ..،،،،، يرتدى ..).

مضاعف القدرة العقلية رقم ١٦ (بقية)

- ٣- استمر في استخدام الزمن المضارع.
- ٤- كرس من ثلاث إلى خمس دقائق لممارسة هذا الجزء من التمرين.
- ٥- بعد أن قدمت وصفا للمنظر، حاول أن تصل إلى التفاصيل بلمحة خاطفة. (مثل: لم يكن المتحدث يضع في إصبعه خاتم الزواج).
- ٦- اربط بين هذه التفاصيل وبين ذكرياتك الأخرى بحثا عن رؤية جديدة. ابحث عن ارتباطات عديدة قدر الإمكان (مثلا: لقد تكلم المتحدث عن نجاح خط الإنتاج المركزي ولم يذكر شيئا عن العوامل الخارجية هل هناك سبب ما لذلك؟).
- ٧- استمر في ذلك حتى تتأكد من أنك قد استرجعت كل الأشياء الهامة.
- ٨- راجع مذكراتك أو أدر شريط التسجيل. أكتب المعلومات التي كنت تحاول أن تتذكرها.

الحفاظ على التفاصيل المعقدة باتباع طريقة المراجعة العقلية

هل تحتاج إلى أن تحتفظ بمعلومات معقدة في ذاكرتك لأجل طويل؟.. حاول أن تستخدم طريقة "المراجعة العقلية" وهي استراتيجية طورها البروفسور ماثيو إردلي Professor Mathew Erdelyi الأستاذ بجامعة سيتي في نيويورك. وهي وسيلة فعالة لتذكر الإجراءات الوظيفية ومواصفات العملاء وتقارير الشركة والأعمال المثالية والمحاضرات والأحاديث واجتماعات مجلس الإدارة وورش العمل وفي أي موقف آخر حيث تصادفك معلومات مفصلة ومعقدة تحتاج إلى الاحتفاظ بها لبعض الوقت. إن المراجعة العقلية تمكنك من عكس منحنى التعلم فبدلا من نسيان ٩٠% من المعلومات المعقدة فإنك ستتمكن من استرجاع هذه المعلومات عند الطلب لسنوات قادمة.

- بعد عشر دقائق من التعلم راجع لمدة ٥ دقائق.
- بعد يوم واحد، راجع لمدة دقيقتين إلى ثلاث دقائق.
- بعد أسبوع واحد، راجع لمدة من دقيقتين إلى ثلاث دقائق.
- بعد ستة شهور، راجع لمدة من دقيقتين إلى ثلاث دقائق.

ويستخدم العديد من رجال الأعمال والمسؤولين التنفيذيين المراجعة العقلية لمعرفة وتوكيد المعلومات الهامة التي يسمعونها في المحادثات المرتجلة وأثناء تناول طعام الغداء أو أثناء المناسبات الاجتماعية الأخرى وذلك بسبب عدم قيامهم بتسجيل مذكرات مكتوبة.

مضاعف القدرة العقلية رقم ١٧

- استخدم المراجعة العقلية في المرات التي تحتاج فيها إلى الإلمام بالتفاصيل الواردة في أحد المستندات المطولة، أو في العروض التي تستمع إليها.
- ١- عليك أن تدرك في عقلك النقاط التي ترغب في تذكرها، وحافظ على إجمالي عدد النقاط التي تود تذكرها بصفة مستمرة.
 - ٢- بعد انتهاء العرض أو الانتهاء من القراءة بعشر دقائق اجلس في مكان هادئ دون إزعاج لمدة خمس دقائق لمراجعة النقاط الرئيسية التي تود أن تتذكرها.
 - ٣- استعرض هذه النقاط لنفسك بصوت مرتفع مرة واحدة، ولا تكرر هذا ليس ضروريا.
 - ٤- إذا وجدت نقاطا لا تستطيع تذكرها لا تجهد نفسك في تذكرها وما عليك إلا تخمين ما لم تتذكره ثم الاستمرار في التذكر.
 - ٥- بعد مرور ساعة قم بعمل مراجعة وكرر الخطوات السابقة.
 - ٦- بعد مرور ثلاث ساعات كرر العملية.
 - ٧- بعد مرور ست ساعات قم بإجراء العملية مرة أخرى.
 - ٨- قبل ذهابك للنوم في المساء قم بالمراجعة النهائية.
 - ٩- كرر عملية المراجعة بكاملها ثلاث مرات في اليوم الثاني واليوم الثالث.
 - ١٠- حافظ على بقاء المعلومات حاضرة في ذهنك بعمل دورة مراجعة كل ثلاثة أو أربعة أيام.

نسيان ما لا تحتاج إليه بالمحو من الذاكرة

إن واحدة من أفضل الطرق لمضاعفة قوة التذكير هي مضاعفة مقدار

مساحة التخزين المتاحة في العقل للتذكر واستيعاب معلومات جديدة. نحن نحصل في عقولنا على معلومات عديدة تافهة خلال سنوات عمرنا منها أسماء وتواريخ وأعداد قديمة، علاوة على حقائق وأرقام كانت هامة في يوم من الأيام ولم نعد في حاجة إليها بالإضافة إلى نظم العمل في الوظائف الثلاث التي شغلناها من قبل، كذلك تعليمات السير في أحد الطرق المؤدية للمدينة ولن نستخدمه مرة أخرى.

وتستطيع أن تحرر كل هذه المساحة العقلية غير المستغلة باستخدام وظيفة المحو من الذاكرة في عقلك، والتي تستطيع بها أن تمحو ما لا تحتاج إلى تذكره حيث أن المحو من الذاكرة هو في حقيقته نقيض التذكر القوي.

لدي العديد من حزم برامج الكمبيوتر.. برنامج تستطيع به إلغاء الملفات والبرامج التي لا تحتاج إليها وفي عقلك مثل هذا البرنامج.

إن التمرين التالي سوف يبين لك كيف تعلى (تقوي) برنامج محو ما لا حاجة لتذكره من عقلك.

لقد حصلت على المعلومات الأساسية عند تعلم الذاكرة الفورية، والآن عليك أن تضع تنوعاً للنقاط الخمس لتعمل في تناقض واستخدم هذه النقاط لنسيان المعلومات بدلاً من تذكرها.

- ثق في أنك سوف تنسى.
- اعقد النية على النسيان.
- تخيل المعلومات.
- تحدث مع نفسك بنية النسيان.
- لا تفكر فيها مرة ثانية.

مضاعف القدرة العقلية رقم ١٨

قبل أن تأوي إلى فراشك ليلاً للنوم، اقض دقائق قليلة للتخلص من المعلومات التي لا تحتاج إليها:

- ١-النقط شيئاً تريد أن تتساه سواء كان ذلك طبيعة العمل الذي كنت تؤديه في عملك السابق أو مجموعة من الأرقام التي ما زلت تتذكرها من تقارير العام الماضي.
- ٢-ثق في أنك سوف تنسى.
- ٣-اعقد العزم على النسيان.
- ٤-تحدث مع نفسك بصوت مرتفع، أو تخيل بوضوح ما تود أن تتساه.
- ٥-تحدث وأنت واع مع نفسك أن تتساه.
- ٦-لا تفكر مرة أخرى فيما تود أن تتساه. (وإذا فكرت فلا تعول كثيراً على هذا الأمر).

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل السادس

تقوية الذاكرة -

استخدام وسائل تقوية الذاكرة

هل شاهدت في حياتك هؤلاء الذين يتمتعون بذاكرة ممتازة، الذين يسرون بين جمهور من الناس، لم يقابلوهم من قبل، يسلمون عليهم ثم يتذكرون أسماء كل الجمهور المائة أو المائتين. ويطابقون الأسماء مع الأشخاص بالضبط. هل أنت تحسدهم على أنهم ولدوا بمثل هذه الذاكرة الخرافية؟

إذا كان الأمر كذلك فلا تتخضع. فإن حسدك في غير موضعه. وذلك لأنه إلى جانب أشياء أخرى كثيرة فإن امتياز وقوة الذاكرة لا يولد. إنها تصنع. إن القدرة على تذكر كل اسم تسمعه، وكل حقيقة تدرسها وكل مفهوم تتعلمه ليست صفات موروثة. إنها خدع عقلية يستطيع أي شخص أن يتعلمها.

إن تطوير ذاكرة استثنائية ليس عملاً صعباً، إنه يعتمد على استخدام قدراتك الطبيعية العقلية. تلك الإمكانيات التي تتدفق بدون توقف. ووسيلة تقوية الذاكرة أساسية جداً وقد تم تدريسها للأطفال بنجاح.

ومهما كان اعتقادك عن ضعف ذاكرتك، فإن هذه الوسيلة تضمن أن تجعلك مساوياً لأي من هؤلاء الذين يتمتعون بما يسمى بالذاكرة الخارقة. وهذه الوسيلة يطلق عليها المحترفون فن تقوية الذاكرة، وهو المصطلح الذي يصفها بصفة رسمية، ويجعلها تأخذ شكلاً علمياً. وتسميتها فن تقوية الذاكرة يجعلها تبدو صعبة وفنية. وهذا يخيف الكثير من الناس، ويجعلهم ينفرون عندما يسمعون المصطلح لأول مرة.

من الناحية الفعلية، فإن تقوية الذاكرة لا تعني أكثر من قدرة العقل على استيعاب الكلمات والأفكار والصور. فكر فيها على أنها ترابط أكثر منها تقوية الذاكرة، وسوف تجدها أقل رهبة وأكثر طبيعية.

لقد أصبح معروفًا منذ زمن طويل أن المعلومات تلتصق بصورة دائمة بالمخ أو العقل إذا ارتبطت بشيء ما حي وشيق وغير عادي. وهذا أدّى إلى ظهور المدرسة القديمة التي تقضي بعقاب الأطفال لدعم القوانين التي لا يجب كسرها. والارتباط أيضًا هو الطريقة التي تعلم بها معظمنا كيفية هجاء اسم الشخص.

والارتباط أو الربط بين الأشياء يعني التمييز والوصف. والعاملون بالكمبيوتر يطلقون عليه عنوانة الموضوعات التي تحتاج إلى الرجوع إليها في المستقبل. والناس يستخدمون الارتباط لحفظ المواد المتعلقة بالهوايات وبوظائفهم ولمعرفة الحقائق المتعلقة بالأشخاص والأماكن التي تهمهم. وسمسار الأسهم يستخدم الارتباط ليظل على معرفة بالبيانات والمعلومات الهامة في مجالات النشر الخاصة بالتجارة التي يراجعها كل أسبوع. ومسئولة السينما تستخدم الارتباط لتلم بأسماء كل الناس والتسجيلات والأغاني والسينما وعروض التلفزيون التي تسمع عنها، ثم تؤثر بعد ذلك في الفنانين والممثلين بأن تبدو وكأنها تعرف شيء عن حياتهم. وبمساعدة الارتباط يستطيع الشيف أن يسترجع بالتفصيل أي من آلاف الطرق التي قرأ عنها على مر السنين ويقوم بإعدادها في الحال لضيوف العشاء. ومحامي الشركة الذي يجب أن يتعامل مع قوانين الحكومة المتغيرة باستمرار يستخدم الارتباط ليحدد القواعد والقوانين التي تنطبق على العمل الجديد والمستمر.

وهذا الفصل يركز على أربع وسائل قوية لتقوية الذاكرة والربط بين الأشياء. وكل هذه الطرق كلاسيكية وتستخدم لمضاعفة قوى الذاكرة، ولا تفشل

أبدا. وكل طريقة تشترك في عامل شائع، هو المعلومات المشتركة بشأن العناصر سهلة التذكر والصور الخيالية التي لا تنسى. وكل طريقة تؤدي إلى قدرات عقلية مختلفة وإلى قدرات بصرية وفعلية ورياضية ومنطقية، وهي تؤدي إلى أفضل النتائج لمختلف الأفراد. وطرق الارتباط الاستراتيجية الأربعة هي:

- طريقة المكان.
- كلمات المشبك.
- رموز الكلمات.
- فهرسة المعلومات.

تحديد الذاكرة بطريقة المكان

هل مطاردة الفشل يحقق مضاعفة الذاكرة؟ الخطباء الرومانيون استخدموا هذه الطريقة لأكثر من ٢٥٠٠ سنة في تنظيم خطبهم وكانت الذاكرة الخارقة وراء نجاحهم. وقد استخدم التجار هذه الطريقة في حفظ أسماء الزبائن. كما اجتاز الطلبة الامتحانات بقوة هذه الطريقة وحدها. وطريقة المكان مثل وسائل تقوية الذاكرة التالية تقوي قدرتك العقلية على ربط فكرة أو صورة بفكرة أخرى أو صورة أخرى. في طفولتك ربما تكون قد تعرضت لبعض النكات القديمة مثل نكتة البقرة الزرقاء. هذه النكتة لا تخرج من الذاكرة طالما أنه تم طبعها باستخدام الصورة.

وطريقة المكان تستخدم الخدع النفسية؛ حيث تربط بين الأشخاص الذين تحتاجهم باستدعاء الصور العقلية للأماكن التي تعرفها. وكلمة المكان مأخوذة من الكلمة اللاتينية Place. وكلما جعلت الصورة والربط أكثر غرابة ودرامية كلما استطعت تحديد المعلومات المتصلة بها فيما بعد.

وكل ما تحتاج أن تفعله هو أن تختار مجموعة محددة من الأماكن التي يمكن أن تستخدمها مرارا وتكرارا لمساعدتك على تحديد الأسماء الهامة والمعلومات في ذاكرتك. على سبيل المثال، هذه المناطق الخمس المعروفة توجد في معظم غرف المعيشة: (١) وهي طريق الباب الرئيسي، (٢) الأريكة أو المقعد، (٣) جهاز التلفزيون، (٤) المصباح الكهربائي، (٥) صورة على الحائط.

يمكن القيام بهذه الطريقة السهلة:

- اختيار الحقائق، أو الأرقام، أو المعلومات الأخرى لتتذكرها.
- اختر العناصر التي ترتبط أو التي لها علاقة بالأماكن الخمسة في غرفة النوم. وهي الباب الرئيسي والأريكة والتلفزيون والمصباح والصورة التي على الحائط.
- كون صورة مرئية تجسد وتدمج المعلومات مع أشياء من غرفة النوم.
- ارسم هذه الصورة في عقلك عدة مرات في اليوم لمدة ثلاثة أيام أو أربعة أيام.

على سبيل المثال، إذا كان اسم العميل الجديد السيد الرمادي وهو طويل إلى حد تصل فيه رأسه إلى عارضة الباب فمن السهل تذكره بحريق في غابة يحول كل شيء إلى رماد.

عندما تقابله مرة أخرى لا تقلق بشأن تذكر اسمه. فكر في غرفة معيشتك؛ حيث يتم استدعاء صورته وهو قادم بقوامه الطويل والذي قد يصطدم برأسه في عارضة الباب، وتذكر ما كان يدور في التلفزيون من حريق غابة يحول كل شيء إلى رماد. وبذلك يكون اسم الرمادي على طرف لسانك.

مضاعف القدرة العقلية رقم ١٩

إذا كان اتجاهك نحو البصر، استخدم طريقة المكان لخلق صور عقلية حية تؤدي إلى احتفاظ ذاكرتك بالأسماء والمواعيد والحقائق والأرقام.

- ١- اختر المادة التي تريد أن تتذكرها وليكن رقم ٢٠٧ على سبيل المثال.
- ٢- اربطه بوحدة أو أكثر من الأشياء أو الأماكن التي توجد في غرفة معيشتك مثل مدخل الباب، الأريكة، التلفزيون، المصباح والصورة (ولنختار الصورة وجهاز التلفزيون).
- ٣- كون صوراً مرئية تربط المعلومات بالأشياء التي توجد في غرفة المعيشة تصور اللوحة المرسومة وجه أخضر خفي سعرها ٢٠٧ دولار. وأنت تدفع نفسك عقلياً لشرائها. تصور التلفزيون أسفل اللوحة التي يقوم رجل بتثبيتها ويقدم لك في النهاية فاتورة بمبلغ ٢٠٧ دولار.

- ٤- راجع هذه الصور في عقلك عدة مرات في اليوم ثلاث مرات أو أربع مرات.
- ٥- في الأسبوع التالي حاول استدعاء الرقم المرتبط بالأشياء (احضر الصورة إلى عقلك، الوجه الأخضر الخفي - ماذا كان السعر ستندهش لسهولة استدعاء الرقم.

تثبيت الذاكرة بكلمات التثبيت

أجدادنا القدماء كانوا يستخدمون قوة السجع أو الإيقاع للمساعدة في تثبيت المعلومات في الذاكرة. وكانوا يكتبون القصص والأساطير والبطولات بطريقة السجع، والذي كان سهل تذكر الكلمات لأن نهاية أحد السطور تقـدم تلميحاً للسطر الذي يليه.

ومعظمنا يتذكر مئات بل آلاف الأبيات من الأشعار والأغاني بأكملها بسبب قدرة السجع على حث العقل والذاكرة. وما يسميه خبراء الذاكرة بكلمات التثبيت والتي تعمل بطريقة مشابهة لطريقة السجع. إنها تتضمن طريقة علمية معاصرة، لها قوة السجع القديم، والنتيجة نظام ذاكرة مؤكد النجاح لا يخطيء أبداً.

الفصل السادس

وكلمات التثبيت تربط صوراً عقلية للحقائق الهامة والأرقام بسجع أو إيقاع محدد والإيقاع هو كلمات التثبيت والتي تعمل جيداً مع هؤلاء الذين لهم اتجاهات رياضية أو شفهية، ولكن أي شخص يستطيع استخدامها ويحقق نتائج ملحوظة. وكما هو الحال في نظام المكان فإنك تبدأ باختيار سلسلة من الأشياء.

ويمكن أن تصنع نظام إيقاعك إذا أردت ذلك. وفيما يلي كيف تساعدك كلمات التثبيت على دعم قدرة ذاكرتك عندما يكون لديك معلومات حيوية وهامة تريد تذكرها.

- حدد بقدر الإمكان الحقائق، والأسماء أو الأفكار التي تريد أن تتذكرها.
- كون صورة عقلية تربط هذه المعلومات بالأشياء.
- عندما تحتاج استدعاء المعلومات راجع الأرقام عقلياً والصور المرتبطة بالإيقاع أو السجع. وكلمات التثبيت ستحضر لك المعلومات التي تريدها.

قدم مايكل مكارثي مثالاً على كلمات التثبيت افترض إنك تريد استدعاء عدة نقاط لمعرفة اجتماع الأعضاء ومعرفة نظام التليفون وإنهاء الموضوعات في وقت محدد وتخصيص المهام لمشروع محدد، بالنسبة للنقطة الأولى تخيل تليفون بيكر في السماء وله أشعة مثل أشعة الشمس. وبالنسبة للنقطة الثانية وهي ربط المكان شاهد نفسك في مقعدك تضع حروفاً بجوار بعضها في شكل حدوة الفرس. تخيل أنك ترى صورة الغداء، وبالنسبة للنقطة الثالثة تخيل الناس يجلسون في مكتبك يعملون في نواحي المشروع المختلفة.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٢٠

هذا التدريب يظهر لك كيفية تطبيق كلمات التثبيت على المواد الهامة التي لا تريد نسيانها أبداً.

- ١- حدد بدقة بقدر الإمكان الحقائق، والأسماء، والأفكار التي تريد أن تتذكرها.
- ٢- كون صورة عقلية تربط بين هذه المعلومات بالأشياء وهي كلمات التثبيت أو الإيقاع الذي يتشابه مع الأرقام.
- ٣- عندما تريد استدعاء المعلومات، راجع الأرقام عقلياً والصور المتصلة بالإيقاع أو السجع في كلمات التثبيت التي تتضمن السجع. وستحضر لك المعلومات التي تريدها.

ربط الذاكرة بحروف الهجاء الأولى للكلمات

كيف تتذكر حروف الهجاء - ترتيب الحروف يمثل النوتة الموسيقية. ويمكن ربط المعلومات بحروف الهجاء. وعلى سبيل المثال مدرسو الجغرافيا يجعلون التلاميذ يحفظون أسماء البحيرات العظمى وتثبيتها في ذاكرتهم بربطها بحروف الهجاء التي تضمها كلمة واحدة هي كلمة Homes الإنجليزية حيث حرف الهجاء H يعني بحيرة هورون وحرف O أونتااريو وحرف M ميتشيغان وحرف E بحيرة ايري وحرف S يرمز إلى بحيرة سبيريور.

وحروف الهجاء الأولى جاءت من خدع العقل إلى العالم المتحضر وهي ضرورية لتجعلنا نتذكر انتشار الشركات والوكالات الحكومية والجمعيات الخيرية التي تحيط بنا في كل مكان.

والحروف الأولى هي كلمات أو جمل مصممة لشحذ قوى الذاكرة بتذكيرك بالحروف الأولى للموضوعات الهامة التي تحتاج إلى استدعائها فيما بعد. إذا لم تكن من المهتمين بلعبة الكلمات المتقاطعة فإن الحروف الأولى من الكلمات هي الطريقة الطبيعية كي تحتفظ بالكلمات في عقلك. وتأثير الحروف

الأولى على ذاكرتنا فعال جدا، فأنت تستطيع استخدامها لتذكر كلمات ومواعيد غير مرتبطة ببعضها البعض.

- اجمع الحروف الأولى للاسم أو الكلمة لكل بند تريد أن تتذكره.
- أعد ترتيب الحروف حتى تشكل كلمة، أو الحروف الأولى للكلمات في جملة.
- كن مبدعا.
- إذا لم تكن لديك معلومات خاصة بالأصوات أو بالحروف لن يكون ذلك حائلا دون تذكرك الحروف الرئيسية الأولى.

تناول طرق تقوية الذاكرة الأربع المعروفة في هذا الفصل. هل تستطيع تذكر أسماء ثلاث منها؟ هل تستطيع تذكرها غدا؟ لماذا لا تحاول كتابة الحروف الأولى؟.

غدا اسأل نفسك ما هي طرق تقوية الذاكرة الأربع، تستطيع استدعاء الحروف التي تمكنك من تذكرها. وفورا اربط الطرق الأربع بهذه الحروف. أو كون جملة بالحروف الأولى من كل كلمة أو في كل طريقة. وسوف تتذكر الطرق الأربع بسهولة.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٢١

استخدم الحروف الأولى عندما تكون هناك قائمة من الأشياء تريد تذكرها. استخدم الطرق الأربعة، وستجد الذاكرة التي تختصر الوقت في خدمتك.

١- أكتب قائمة بالأشياء التي تريد استدعاءها فيما بعد. ثم ارجع إلى الطرق الأربعة اللازمة لتقوية الذاكرة.

٢- دون باختصار الحروف الأولى من كل بند.

٣- اكتب الحروف في ترتيبات مختلفة وحاول أن تنطق الكلمة النهائية.

٤- عندما تجد أحد البنود يشبه كلمة حقيقية في النطق، كون صورة تجعلها أسهل عليك كي تتذكرها.

ربط الذاكرة بفهرس المعلومات

هل نظرت ذات مرة إلى غرفة تمتلئ بالملفات؟ هل ترغب في تخزين كل شيء تريد أن تتذكره؟ اصنع فهرسا له وبذلك تستطيع استدعاءها بسهولة وسرعة.

لاتياس إن فهرسة المعلومات تمنحك القدرة العقلية اللازمة لعمل ذلك. إنك تستطيع أن تضع ملفا عقليا لا نهائيا وواسعا، وكذلك برنامجا لتخزين المعلومات.

ووفقا لما يذكره العلماء، فإن عقولنا قادرة على الاحتفاظ بنحو ١٠٠ مليار معلومة. وهذا يساوي ٥٠٠ دائرة معارف. والصعوبة تكمن في تحديد مكان واستعادة المعلومة المحددة عندما تحتاجها في الحال وبسهولة.

ومعظم المعلومات تستقر في العقل بنفس طريقة الحصول عليها بصورة عشوائية وبدون نظام. والبحث عن المعلومات في العقل دون جدوى يعتبر تجربة محبطة وغالبا ما تنتهي بالفشل. إنها مثل البحث في تجمع بيكر الذي يضم العديد من المدن، وقمت بالبحث عن حرف مهم في كل التجمع مرة واحدة.

لكن إذا كان لديك خريطة لهذا التجمع، وفهرس لدوائر المعارف الخمسمائة المخزونة في عقلك؟ فإن ذلك سيؤدي إلى مضاعفة قوتك العقلية ٥٠٠ مرة عندما تأتي إلى الذاكرة.

وبفهرسة المعلومات ستكتشف كيف تخلق مرجعا عقليا حقيقيا لا يخطأ يقودك ويرشدك إلى الـ ١٠٠ مليار معلومة.

وفهرسة المعلومات تعمل بنفس طريقة عمل الملفات أو العناوين على معلومات الكمبيوتر. وتستطيع أن ترفق عنوانا أو تضيف على المعلومات مما يجعل من الصعب نسيانها. وعندما تفهرس المعلومات وتعمل مرجعا ثانويا فإنك تستطيع أن تخزن وتحصل بوعي على معلومات لانهائية.

وفهرسة المعلومات سهل، إنه يصنع المعجزات لكل إنسان، وبالنسبة لهؤلاء الموجهين منطقيا فإنه يناسب قدراتهم.

وفهرسة المعلومات يتضمن أربع خطوات عقلية هي:

- التعرف على المصدر، تصنيف يخبرنا بمصدر المعلومات.
- عنوان الموضوع وهو تصنيف يخبرنا بنوع المعلومات.
- ربط المعلومات - ربط الحقائق بالموضوع والمصدر.
- فهرسة المعلومات الثانوية بنفس الطريقة.

في كتابه "كيف تضاعف ذكائك" يقترح "ويت" نموذجا لشخص يريد أن يفهرس المعلومات المذكورة في كتابه - أي ويت - "الأعمال التي توفر الوقت، يمكن تنفيذها بأقل من ١٥٠٠ دولار". باعتبار تلك الجزئية أبرز شيء في العنوان للتعرف على المصدر. ثم اقترح أن تقوم بوضع تصور عقلي لكل السلع المباعة والمرسلة عن طريق البريد والتي يبلغ سعر كل واحدة منها ١٥٠٠ دولار. ولأن هناك قسما خاصا بالإعلان عن طلبات التوصيل بالبريد، وقسما آخر مخصص للكتالوجات، فقد اقترح أن يعمل هذا التقسيم بمثابة عنوان للموضوع. وفي النهاية، ولكي لا تنسى العنوان، اربط بين الموضوع والمصدر عن طريق تكوين صورة عقلية لا يمكن نسيانها.

الميزة الكبرى التي تتطوي عليها عملية فهرسة المعلومات، هي إنك لاتدرك فهرستك، تذكرك لأي شيء، لأنك غير مضطر لذلك، فبمجرد الربط

بين الصور والعناوين، تستطيع أن تصنع نظام فهرسة عقلي شأنك في ذلك شأن أي سكرتير أو أي برنامج للحاسب الآلي.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٢٢

- استخدم فهرسة البيانات من أجل عمل نظام فهرسة عقلي للأسماء، التواريخ، الأرقام، الحقائق، المفاهيم، وأية معلومات أخرى قد يكون لها أهمية حيوية في المستقبل.
- ١- ضع تصورا عقليا للتعرف على المصدر يمكنك من خلاله أن تتذكر من أين جاءت البيانات. (على سبيل المثال، الندوة التي ألقاها الأستاذ/ لينكولن عن توليد الأفكار يمكن وصفها تحت بند "ندوة الأستاذ لينكولن").
 - ٢- ضع عنوانا للموضوع كي تدرج البيانات تحته. (على سبيل المثال، لنقل أن الموضوع الأساسي هو "توليد الأفكار"، يمكنك أن تستخدم هاتين الكلمتين كعنوان للموضوع، واربط أية معلومات مستقبلية تمت لهذا الموضوع بنفس العنوان).
 - ٣- اربط بين معلومات المصدر والعنوان عن طريق رسم صورة عقلية في ذهنك للأستاذ لينكولن: ملابسه، قبعته ذات الشكل المميز، وقوفه على المنصة أمام الطلبة، وسحابة مطر رمادية تهطل على رأسه (في إشارة إلى التدفق اللانهائي للأفكار).
 - ٤- اربط بين المعلومات الثانوية (على سبيل المثال، يمكن ربط أنماط التفكير الستة مع بعضها البعض عن طريق تخيل الأستاذ لينكولن ويحيط برأسه ست عواصف ممطرة - لكن حاول أن تتسى هذه الصورة لاحقا!).

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل السابع

خرائط الذاكرة

إنك تستطيع التعرف على وسيلة جديدة وفعالة لحفظ المعلومات فسي ذاكرتك تسمى هذه الطريقة خرائط الذاكرة (أو خرائط الذهن)، ابتكرها أخصائيو التعليم إبان العقد الأخير أو نحو ذلك، وتقنياتها بسيطة جداً، وتبدو كأنها لعبة أطفال، وكل ما عليك هو أن تدون بسرعة وباختصار الأفكار الأساسية والحقائق مع رسم أسهم تشير للعلاقة بينها.

ولكن خرائط الذاكرة هي أكبر من مجرد لعبة أطفال للمؤسسات المتعددة الجنسية، ومُعدي برامج العقل الإلكتروني، والمتعهدين وأساتذة الجامعات والطلاب، كلهم يستخدمون هذه الطريقة لرفع القدرة الذهنية وتنشيط التفكير، إنها عزيمة الفائدة في الاجتماعات والمحاضرات وخلال أي وقت تلوح فيه فرصة تدوين المذكرات، وعندما تمسك بمعلومة "حال طيرانها" أو لاتستطيع استخدام خرائط الذاكرة عند عرضها لأول مرة، فعليك باستخدام خرائط الذاكرة في وقت لاحق من أجل بلورة المعلومات وتخزينها في ذاكرتك.

لقد تم اشتقاق عبارة خرائط الذاكرة من أعمال عالم النفس الكندي إندل تولفينج الذي أعطى فريقين من الطلاب مائة بطاقة مطبوع على أحد وجهيها عدة كلمات، وطلب من أحد الفريقين تذكر الكلمات، ومن الفريق الآخر تنسيقها في تصنيفات منطقية بالنسبة لهم.

بعد ذلك قام تولفينج باختبار مدى تذكر كلا الفريقين للكلمات المائة فكانت المفاجأة أن الذين قاموا فقط بتنسيق الكلمات دون بذل أي مجهود فسي تذكرها، سجلوا نقاطاً مماثلة للذين ركزوا على تذكرها، واستنتج تولفينج أن

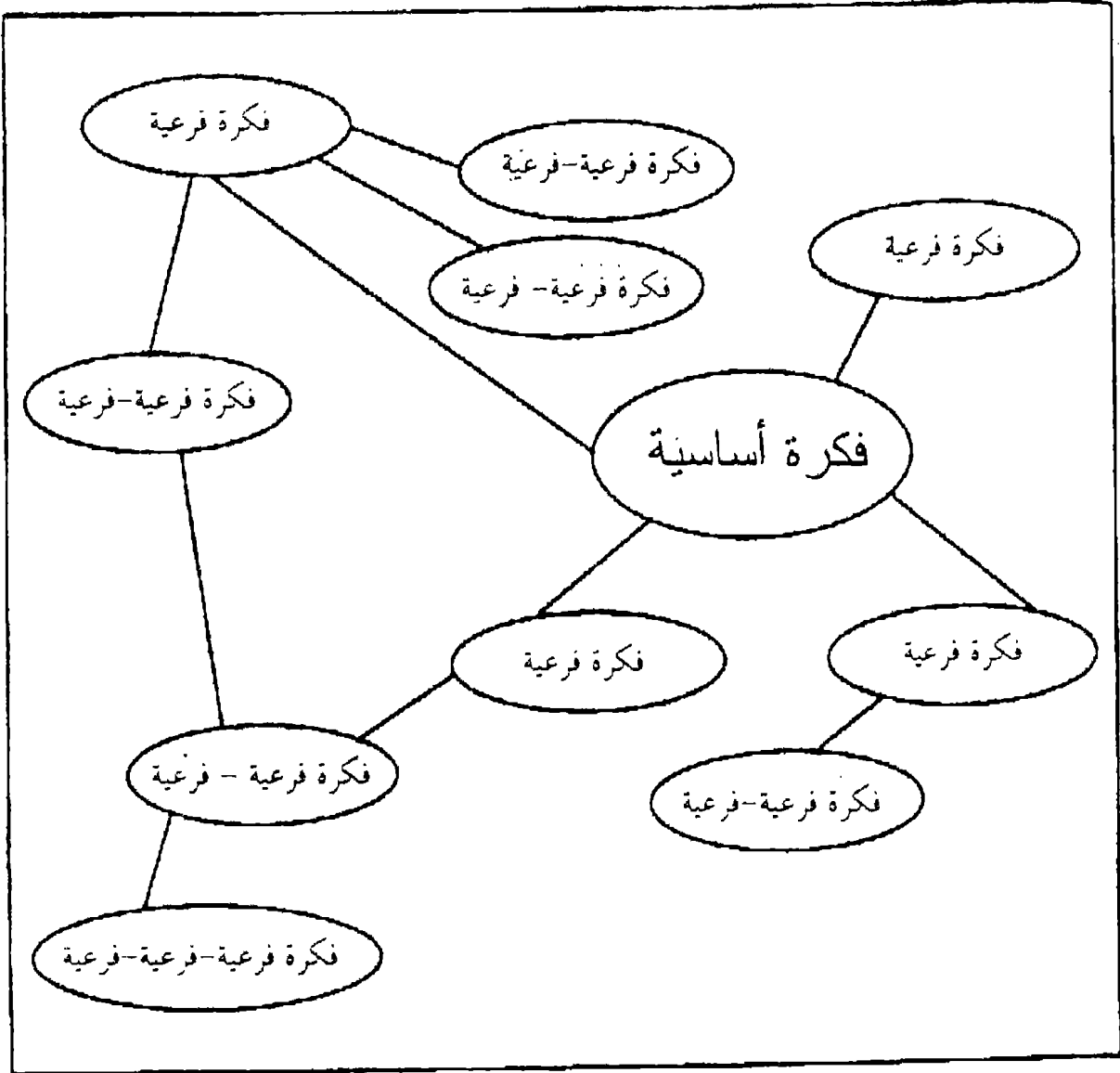
التنسيق الطلابي النشط للمادة أمدهم بأنماط ذات معني تُقوِّي المعلومات في الذاكرة بكفاءة تضاهي كفاءة الجهد الواعي.

إن خرائط الذاكرة تتضمن تدوين كلمة أساسية من شيء ما ترغب في تذكره وذلك في وسط صفحة من الورق، أما الأفكار الفرعية فتكتب بجوارها ويتم التوصيل بينها وبين الفكرة الأساسية بخطوط، وأما الأفكار المتصلة بالأفكار الفرعية فتدون بسرعة مع التوصيل بينها بخط، ربما بعضها يتصل بالفكرة الأساسية أو لا يتصل، وتشبه النتيجة النهائية رسم أطفال ذوي تجمعات متفرقة.

ومن المفيد تخزين المعلومات بهذه الطريقة بدلا من استخدام مذكرة خطية، وأسهل في تحديد الفكرة الأساسية فيما بعد من مجرد نظرة. إن هذه الطريقة مفيدة جداً للفصول التعليمية واجتماعات البيع والتقارير والفيديو ووثائق التلفاز والشرائط الصوتية؛ وحيث تجمع المعلومات، ويتم نقلها بالصوت أو بالصورة.

إن خرائط الذاكرة مفيدة لأنها في أثناء عملية تدوين المفاهيم الأساسية، ورسم الاتصالات كما تجول بخاطرك وتفهمها مع تقييم المعلومات أثناء نقلها في صورة مصطلحات في هذه الحالة يمكنك شخصياً الربط بينها، وهي مفيدة على وجه الخصوص بالنسبة لمن يتمتعون بذكاء بصري، ويشعرون بالتقيد بالحاجة إلى الشرح بشكل خطي. ولكن هذه الفكرة بسيطة وفعالة بالنسبة لأي شخص.

ويوضح الشكل التالي خريطة ذاكرة نمطية:



إن خريطة الذاكرة هذه قد ينشأ عنها لبس، مجرد سوء توصيل بالخطوط بين إطارات البيانات. ولكن ينبغي البدء بالمركز حيث الفكرة الأساسية وعندئذ تتضح الأمور. تتبع الخطوط المتباعدة هناك حتى تنتهي عند الأفكار الفرعية، ومنها تتفرع الخطوط إلى أفكار فرعية - فرعية، وخطوط أخرى بين الصلات التي تربط بين هذه الأفكار الفرعية والأفكار الفرعية - الفرعية، والفكرة الأساسية أو العلاقات فيما بينها.

إن خريطة الذاكرة تعد من العوامل القوية في إثراء الذاكرة لأنها تعمل على عدد من المستويات في وقت واحد.

□ تحول المعلومات التوضيحية (بيانات الدخل) إلى تصورات وصور ذات معنى.

□ ترسم على الجزء الأيسر من المخ قدرات تحليلية شفوية، وعلى الجزء الأيمن قدرات مكانية بصرية تقوي الحقائق والبيانات في دوائر الذاكرة على كلا الجانبين من المخ في آن واحد.

□ بتدوين سريع للأفكار الأساسية والإشارة إلى الصلات بينها، فإنك تظهر البيانات وترتبها بطريقة ذات معنى.

□ نظرا لوجود حيز لأفكار إضافية واتصالات فإنك تضطر للنظر في اتجاهات جديدة.

□ لما كانت العناصر الأساسية سليمة على صفحة ورق فمن السهل رؤية الاتصالات المهمة.

□ تتسق المعلومات تبعا لإدراكك بترابط الأفكار، فتسكن في ذاكرتك ويسهل استدعاؤها.

□ تحليل المعلومات بوعي - بدلا من الإنصات والقراءة غير الفعالة - يسهل عملية التذكر.

□ ربط الأفكار بطريقة غير خطية يثري الذاكرة إلى حد بعيد بالتعامل مع الميل الفطري الطبيعي للمخ الذي يوصل ما بين الذاكرات بنفس الطريقة.

تبسيط خرائط الذاكرة

انتظر لحظة .. تذكر حياتك في لحظات تعرضت فيها فجأة لمهمة صعبة واستطعت التغلب عليها أو لأمر شائك يصعب إدراكه. إنها ملتصقة

بذاكرتك، أليس كذلك؟ ولا زالت تذكر المهارة المكتسبة أو الحقائق التي تعلمتها.

تلك هي قوة الانهماك الشخصي، ولهذا تزيد خرائط الذاكرة من قوة الحقائق والأرقام أثناء تعلمك أو فيما بعد بهذه الوسيلة الفعالة.

إن التعرف على ما تشعر به يُعد من الأمور الهامة، والتدوين السريع للكلمات الأساسية، ورسم الاتصالات والإشارة إلى العلاقات، كلها تولد انهماكاً شخصياً. وهذا مما يضاعف قوة الذاكرة بالتأكيد على تذكرك لما تعد له من خرائط بصورة أفضل وأطول وأسهل من الإنصات والقراءة غير الواعية، أو بتدوين المذكرات.

إن طريقة خرائط الذاكرة طريقة سهلة أيضاً، وكل ما هو مطلوب ورقة كبيرة وقلم رصاص والورقة مقاس $11 \times 8 \frac{1}{2}$ بوصة (فولسكاب) ويمكن استخدام قلم حبر وإن كان من الأفضل استخدام القلم الرصاص لإمكان استخدام الممحاة.

ولقد التقيت بأحد الكُتَّاب، وهو يستخدم أقلام ألوان ويوصي باستخدام من ثلاثة إلى خمسة ألوان منفصلة للتمييز بين أنواع الاتصال المختلفة وكذا أنواع الأفكار، فهو يستخدم لوناً واحداً للتمييز الجديد من المعلومات الذي عرفه حقيقية، ولوناً آخر للأشياء من واقع خبرته، ولوناً ثالثاً للمعلومات اللازمة للمتابعة والأبحاث فيما بعد، وألواناً أخرى محجوزة للأفكار الفرعية والأفكار الفرعية - فرعية.

إن خريطة الذاكرة تتضمن ست خطوات استراتيجية:

- اكتب الفكرة أو الحقيقة الأساسية المراد تذكرها في منتصف الصفحة وارسم حولها دائرة.
- بالقرب من هذه الفكرة اكتب أي أفكار أو أفكاراً فرعية هامة لها علاقة بالفكرة الأساسية، وتكون قد حدثت لك، وضع كلاً منها داخل دائرة.
- صل بخطوط بين دوائر الأفكار، والأفكار الفرعية، وبين دائرة الفكرة الأساسية.
- دون أمثلة نوعية محددة، ومراجع وأفكار تتضمنها الأفكار الفرعية، وصل بينها.
- كرر ما سبق حتى تشعر أنك دونت كل ما هو مهم.
- استمر في الإضافات فيما بعد لو حدث أمر مهم.

وفيما يلي بعض الأفكار المفيدة مستوحاة من مؤيدي خرائط الذاكرة الرواد سوف تساعدك في الإفادة إلى أبعد الحدود من مجهوداتك، ولا ينتابك القلق سواء أكانت الفكرة مهمة بما يكفي أو دون ذلك، ويمكنك دائماً محوها، أو تحريكها، أو تغييرها بوضع معلومة جديدة مهمة بدلاً منها داخل دائرة، ولكي يكون لديك خيارات أكثر لتغيير رأيك، اترك حيزاً لدوائر جديدة قد تحتاج إليها فيما بعد. إن الخريطة ليس من الضروري أن تكون كاملة أو دقيقة من الناحية (الأكاديمية)، فهي سجلك الشخصي، وطالما هي مناسبة لاحتياجاتك فإن ذلك هو المهم. إن الغرض الوحيد لخرائط الذاكرة هو خلق، واقتناص الأفكار والبيانات الحيوية من وجهة نظرك.

وفي حالة الاختزال يمكنك استخدام رموز بصرية ذات معنى - علامات الدولار ورسوم الكارتون أو ما شابه ذلك، ضع علامة الدولار بعد العناصر المتصلة بزيادة ذلك الخاص، ضع علامة x أو جمجمة ذات عظمتين متقاطعتين للتعبير عن محظور يلزم تجنبه، أو جرب علامة استفهام بجوار الرموز التي تحتاج إلى مراجعة مضاعفة.

أما التمرين التالي فقد وضع تصميمه لتقديمك لخرائط الذاكرة بكل بساطة قدر الإمكان، وسوف يمنحك خبرة مباشرة عندما يضع معلوماتك عن خرائط الذاكرة موضع التطبيق العملي.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٢٣

كوّن خريطة ذاكرة عما تعدّه أفكاراً أساسية في هذا الفصل، احضر قلم رصاص وورقة فلوسكاب (خريطة جزئية للذاكرة عن هذا الفصل تساعدك على البدء، وما عليك إلا ملء الباقي).

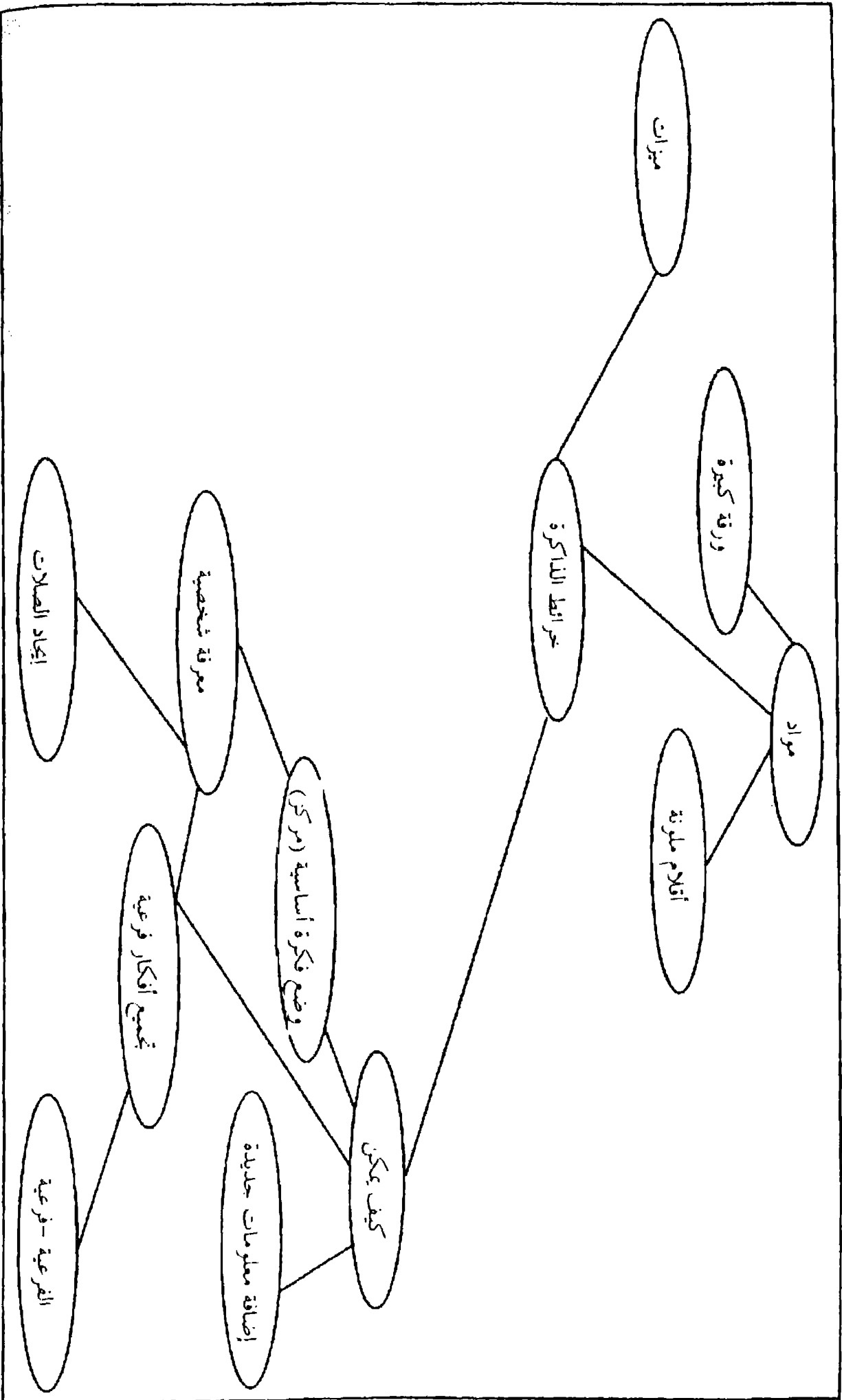
١- ضع كلمة أو كلمتين تمثل في نظرك الموضوع الأساسي للفصل، وذلك في منتصف الورقة داخل دائرة.

٢- دون بالقلم الرصاص اثنتين أو ثلاثة من أية أفكار فرعية، وصل بينها وبين الفكرة الأساسية بالمركز بخطوط.

٣- اختبر كل فكرة فرعية واحدة كل مرة، ثم أضف أي أفكار مقترحة في مجموعة حول الأفكار الفرعية.

٤- ثم اختبر كل فكرة فرعية - فرعية مع تدوين أي أفكار ثانوية قد تؤدي إليها، وهكذا حتى تشعر بأنك وضعت كل ما هو مهم.

٥- اترك حيزاً للدوائر الجديدة لاحتواء أي أفكار، أو حقائق تتصل بالموضوع قد تطرأ بعد ذلك.



التحكم في أساسيات عرائط الذاكرة

سأل جان دي جروت ما هو مدى فعالية عرائط الذاكرة في زيادة قدرة الذاكرة؟ وأجاب جان ساخرا: "إنها مجرد رسم عابث" لأول مرة عندما سمع بهذه العرائط، وكان جان يرأس معهدا ماليا في مدينة بوسطن له فروع في كل أنحاء الولاية، وكان هذا المعهد في حالة توسع في مجابهة مؤسسة منافسة.

لقد اقترحت حيلة لاختبار عرائط الذاكرة، ويمكنك أيضا إتباع نفس الحيلة. لقد أخبرت جان أن يكلف مساعده بأخذ مذكرات بالطريقة القديمة أثناء الاجتماع التالي أثناء تطبيق عرائط الذاكرة مع مراعاة التفاصيل المهمة (يمكنك إتباع نفس الطريقة مع أحد الأصدقاء بالنسبة لمحاضرة أو اجتماع)، وعند نهاية اليوم جلسا ودونا أي إشارة لمذكراتهما السابقة، وحاولا تدوين بنود كثيرة بقدر ما تسمح به ذاكرتهما، وأذهلت النتيجة كليهما، جان ومساعده، إذ أن قائمة جان كانت تحتوي على ضعف التفاصيل، وسوف تمتلك الدهشة أيضا لو أنك حاولت استخدام فكرة عرائط الذاكرة.

إن عرائط الذاكرة تعد بمثابة طوق النجاة في كل عملية معرفة. فمثلا، إذا خانتك الذاكرة وأنت في قاعة المكتب وكانت لديك بيانات عاجلة وسريعة ولم تكن مهيا لتدوين هذه البيانات، أو أن حدثا ما حال دون وضع وصف لهذه البيانات في صورة مذكرات فيما بعد، ففي خلال أيام فيما بعد، فإن قدرة عرائط الذاكرة على استدعاء المذكرات الملازمة من العقل الباطن تكون عالية جدا لو أمكنك عمل عرائط ذاكرة بما سمعته في القاعة، وقد تحقق استدعاء المعلومات بنسبة ١٠٠%.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٢٤

يمكنك أداء التدريب التالي لتضع في الخريطة المعلومات الأساسية التي ترغب في تذكرها بغض النظر عن شكل حضورها بصرية كانت أم شفوية أم مطبوعة ويمكنك استخدامها مباشرة أو في خلال أيام أو أسابيع أو حتى شهور فيما بعد.

- ١- هات فرخ ورق وقلم رصاص.
- ٢- اكتب الحقيقة الأساسية - أو حقيقة أساسية (لا فرق) - في منتصف الورقة.
- ٣- ارسم دائرة حول الحقيقة الأساسية وحول كل البيانات التي تدونها.
- ٤- دون الأفكار المهمة ذات الصلة وكذا الأفكار الفرعية، حول الفكرة الأساسية في صورة مجموعة.
- ٥- صل بخطوط بين الفكرة الأساسية وبين الأفكار الفرعية.
- ٦- اذكر أي علاقات بين الأفكار الفرعية بواسطة خط اتصال.
- ٧- ضع في تجمعات أي أفكار ذات صلة بالأفكار الفرعية ومن حولها. مع رسم الخطوط الموصلة المناسبة مع ذكر أي علاقات بين هذه الأفكار الفرعية - فرعية، والأفكار الفرعية الأخرى أو الفكرة الأساسية.
- ٨- استمر حتى النهاية.



ضاعف

قدرتك على القراءة

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل الثامن

القراءة الفورية

يتدفق علينا كل يوم عبر الكلمة المقروءة سيل جارف من التقارير والمذكرات والمناهج والرسائل الإلكترونية والخطابات والمجلات والجرائد اليومية والفاكسات، وغيرها من الصفحات المكتوبة التي علينا أن نتعلمها ونتذكرها، وقبل ظهور جهاز الكمبيوتر اعتاد كل منا على الشكوى من عدم وجود وقت كاف لديه للقراءة (على سبيل المثال الصحف اليومية ومقالات المجلات والكتب) التي تكفل لنا الحصول على ما نحتاج إليه من معلومات.

ومع قدوم الكمبيوتر الشخصي الخاص بالمكاتب تدهورت الأوضاع للأسوأ، فما زالت التقارير والنشرات والمذكرات والمجلات والكتب تتراكم أمامنا، كما انضمت إليها الفاكسات والرسائل الإلكترونية وشبكة الإنترنت وغيرها من شبكات المعلومات حول العالم .. ومع ظهور كل هذه الأشياء دخلنا جميعا في مرحلة من التحدي لاحتوائها، والتعرف عليها إذا ما أردنا النجاح في عملنا، والحصول على الخيارات المدروسة، وتحقيق حياة أفضل .. ونحن مطالبون اليوم أكثر من أي وقت مضى أن نقرأ، وأن نستوعب هذا السيل المنهمر الذي تأتي به المطبعة إلينا .. واليوم يشعر معظم القراء وحتى القارئ السريع منهم بعدم القدرة على استيعاب كل ما تخرج به المطبعة، ويسهل عليك الآن أن ترى أن كل تحسن في قدرتك على القراءة يعني تحسنا في قدرتك العقلية .. ولكن لا تترك نفسك ضحية لليأس .. فهناك طرق جديدة للقراءة سوف تمكنك من تحويل الموقف لصالحك.

وتوصل العلم خلال الأعوام الثلاثين الماضية للكثير من أسرار القراءة .. وكانت القراءة السريعة بكل ماتحمله من قوة هي البداية الحقيقية ..

وعلى الرغم من أن معظم الناس يشعرون بأن القراءة كانت دائماً الأمر المثير والحاسم فلقد كانت فقط مجرد بداية .. فطرق القراءة الجديدة واستراتيجيتها جعلت من القراءة السريعة أمراً عفا عليه الزمن .. فلقد كشفت هذه الاستراتيجيات والخطط النقاب عن قدرات طبيعية بالغة القوة للقراءة بإمكانها أن تجعلك تقرأ أي شيء بشكل فوري تقريباً ودون أن تفقد القدرة على الفهم والتخمين .. وعلى عكس القراءة السريعة فإن هذه الطرق تعمل دون الحاجة إلى تطوير مهارات وتدريبات معقدة.

وماذا سوف يكون عليه الأمر إذا ما استيقظت غدا صباحاً، واستطعت أن تضاعف من قدرتك على القراءة؟ وماذا يكون الأمر إذا أخذت القراءة منها ودون أن تشعر بالإرهاق لاستعراض العديد من التقارير ومقالات الصحف والرسائل الإلكترونية وشبكات المعلومات والنشرات والكتب؟ وماذا يكون الأمر أيضاً إذا ما استطعت أن تقرأ بشكل فوري أي شيء وكل شيء.

وعليك قبل أن تتوجه إلى النوم الانتهاء من قراءة هذا الفصل وتطبيق ما جاء به من مبادئ، وعندما تستيقظ تكون قد بدأت في استخدام قدراتك على القراءة الفورية، ومواجهة استراتيجيات القراءة الفورية التي سوف تضاعف من سرعتك في القراءة، وتزيد من قدرتك على الاستيعاب.

قد يبدو أن في هذا القول مسحة من الادعاء - إلا أن الأمر في حقيقته ليس كذلك - لأن قدراتك الطبيعية للقراءة قوية في حقيقتها .. وهي في ذلك على غرار بقية قدراتك الفعلية .. وقد كشف أحد الأبحاث الجامعية أن واحداً فقط من العوامل المساعدة التالية يزيد من سرعة قراءتك بنسبة مائة في المائة.

التركيز: المفتاح المؤدي إلى القراءة الفورية

هل تقول أن شيئاً بسيطاً مثل محاولة التركيز بشكل أفضل سوف تزودني بالقدرة على القراءة الفورية؟ .. إن هذا دون شك أمر مُثير للسخرية. إنه قول طيب وأبعد مايكون عن الحقيقة .. ولكن ماذا سيكون الأمر إذا كان مزوداً بأدلة علمية واضحة - وهل مجرد التركيز بكثير من القصد على مانقرأ يمكن أن يضاعف من سرعتك، واستيعابك بشكل ملموس.

والآن علينا أن نؤمن النظر فيما يلي .. هل سبق لك أن واجهت موقفاً مثيراً بمشاعر الخوف مثل وقوع حادث سيارة مفاجئ لك، أو مشاهدة شخص ما في موقف يتعرض فيه لخطر داهم .. موقف شاهدته بكل تفاصيله في لحظة سريعة؟ إذا كان ذلك قد واجهك فأنت الآن قد أدركت مدى القدرة المحيرة للمخ البشري في الملاحظة والفهم الشامل والفوري لما يمر عبر العين.

كذلك استرجع المرات العديدة التي قمت خلالها بقراءة أبواب عديدة وحتى صفحات كاملة من وثيقة متعلقة بالعمل .. ثم أدركت فجأة أنه ليس لديك أدنى فكرة عن مضمون مآقرآته .. قلب النظر في وقت القراءة الذي ضاع دون جدوى بسبب عدم التركيز وفشلك في القراءة المركزة الواعية.

وفي كتابه الهام "كيف تقرأ أفضل وأسرع" يوضح مدرس القراءة "ثورمان لويس" العلاقة القوية بين التركيز والقراءة السريعة .. وخلال إحدى التجارب في معمله المخصص لتعليم الكبار القراءة كلف لويس المتطوعين بقراءة مقالة قصيرة بسرعتهم المعتادة، وفي جو من الراحة وظروف ملائمة تساعد على الاسترخاء طلب لويس من هؤلاء المتطوعين قراءة المادة التي لديهم بنفس السرعة التي قرأوا بها في المنزل .. وكان مطلبه الوحيد منهم ينص على أن يقرأوا كل كلمة ويبدلوا الجهد من أجل تفهم مايقرأون .. بعد

ذلك سجل لويس الأوقات التي استغرقتها القراءة واختبرهم في عملية الفهم.

وفي اليوم التالي طلب منهم قراءة نصف المقال في نفس المدة كما طلب منهم في هذه المرة أن يقرأوها بأسرع ما يمكن .. مرة أخرى سألهم أن يقرأوا كل كلمة دون التضحية بعملية الفهم، ثم سجل لويس سرعات المشاركين واختبرهم بعد ذلك في عملية الفهم.

وجاءت النتائج بدلائل لاتقبل الشك في قوة التركيز .. وتمكن معظم المتطوعين من تحقيق سرعة أكبر تتراوح بين خمسة وعشرين وخمسين في المائة دون المساس بقدرتهم على الفهم.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٢٥

سوف تقرب بعد فترة قصيرة من سرعتك الكاملة بدلا من التآرجح حول سرعتك الحالية:

- ١- حدد سرعتك القصوى للقراءة .. ابحث عن أي شيء يمكنك أن تقرأه في جلسة واحدة ومن الأفضل أن تكون مقالة صحفية أو فصلا في كتاب.
- ٢- ضع فاصلا في منتصف القطعة التي عزمت على قراءتها.
- ٣- لاحظ الوقت وابدأ القراءة.
- ٤- عندما تصل إلى علامة نصف القطعة توقف عن القراءة للحظة، ولاحظ الوقت الذي استغرقته في قراءة الجزء الأول.
- ٥- استمر في القراءة ولكن هذه المرة ركز على أن تضغط على نفسك كي تقرأ أسرع. لكن لاتقرأ بسرعة تضحى أثناءها بالفهم.
- ٦- عندما تصل إلى نهاية القطعة سجل الوقت مرة ثانية، ولاحظ إلى أي مدى زادت سرعتك في النصف الثاني عندما ركزت بوعي على زيادة سرعتك، وهل لك أن تتصور هذا الوقت الطويل الذي توفره في كل مرة تقرأ فيها .. ثم تصور أن بإمكانك توفير ضعف هذا الوقت إذا ماركت فقط على القراءة بطريقة أسرع قليلا.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٢٥ (بقية)

٧- وعندما تقرأ في المرة الثانية - وفي كل مرة تقرأ فيها - عليك أن تركز بوعي على القراءة بسرعة أكثر قليلاً، وسوف تذهلك النتائج التي تحققت في غضون عدة أيام أو أسبوع من هذه التجربة.

التغلب على العادات السيئة في القراءة

قبل أن تتعلم القراءة بسرعة عليك أولاً التغلب على ثلاث عادات معطلة للتقدم سبق أن تعلمناها كلنا في المراحل الأولية من تعليمنا.

وإذا لم نتعلم منذ تلك المرحلة عادات أخرى، فإننا سوف نعيد دون دراية مع تكرارها مئات المرات خلال جلسات القراءة - وهذا الأمر سوف يضاعف عدة مرات من حجم العمل لذا لا عجب في أننا نتراخى في القراءة التي تجعلنا أيضاً نشعر بالتعب والعادات السيئة الثلاث هي:

- قراءة الحروف والكلمات والجمل مع الصوت بسرعة الهمس.
- القراءة كلمة بكلمة.
- القراءة التراجعية.

ربما لم تسمع من قبل عن هذه العادات السيئة الثلاث في القراءة .. وقد تكون غير منتبه إلى أنك تمارسها في واقع حياتك، ولكن عندما تعلم بذلك فسوف تدرك أنها أعاققت سرعتك في القراءة طوال ما مضى من حياتك .. وهذه العادات الثلاث تشبه حجر الطاحونة الذي يحيط برقبتك، ويجعل القراءة الفورية أمراً غير ممكن، وإذا تخليت عن أي من هذه العادات الثلاث فسوف تحقق قفزة هائلة في قدرتك على القراءة، وإذا تغلبت على العادات الثلاث فسوف تجد نفسك قد دخلت مرحلة متقدمة تشبه عملية القراءة الفورية.

تكرار الكلمات بصوت هامس عند قراءتها

من المحتمل أنك تعلمت القراءة عن طريق متابعة مُدرّسك وتكرار الحروف ثم الكلمات ثم الجمل بصوت هامس، وهذا مايسميه العلماء طريقة القراءة حرفاً بحرف وبصوت هامس.

إن تكرار الكلمات بصوت هامس وأنت تقرأ يخفض من سرعة القراءة إلى مستوى سرعة الكلمة المنطوقة .. وعموماً يستطيع المخ البشري أن يفكر في الكلمات ويقرأها أسرع بشكل عام عن سرعتك في الحديث .. وهذا هو السبب في أن لسانك يلتوي بعض الأحيان لعدم قدرته على متابعة المخ البشري في سرعته، ولن يكون ذلك مثار عجب إذا مااستعرضنا مآذكره مايكل مكارثي في كتابه "السيطرة على عصر المعلومات" من أن أقصى سرعة للقراءة بصوت هامس لن تتجاوز مائة وخمسين كلمة في الدقيقة. كما أن السرعة القصوى للأشخاص الذين يقرأون كلمة بكلمة تتراوح بين مائتين وثلاثمائة كلمة في الدقيقة، وهذا بدوره يصل إلى نصف سرعة الشخص العادي الذي يستطيع القراءة بسرعة ستمائة كلمة في الدقيقة.

إن التغلب على طريقة القراءة كلمة بكلمة وبصوت مسموع قد تكون صعبة في البداية، وهي تشبه إلى حد ما تعلم ركوب دراجة بعجلتين للمرة الأولى في حياتك .. وقد تسقط من على الدراجة بعد دقائق قليلة من محاولتك الأولى، أما إذا التزمت بها لفترة من الزمن فسوف تكتسب البراعة فيها .. وهذا يُشبه ما يحدث في ركوب الدراجة عندما تكتسب مهاراتها التي لن تفقدها بعد ذلك.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٢٦

إن التمرين التالي يُعتبر أساسياً لكل أنواع القراءة الفورية فهو سوف يساعدك على اتخاذ قرارك بشأن الاستمرار في القراءة كلمة بكلمة بصوت مسموع، أو التوقف عن ذلك .. ولا تهمل هذا التمرين؛ حيث أن نظام القراءة كلمة بكلمة مع الصوت هو العقبة الأولى أمام القراءة السريعة.

١- اسأل نفسك: هل تقرأ بصوت عالٍ أثناء القراءة.

٢- قد لا تكون قادراً على الإجابة، وقد تكون طريقتك في القراءة هي طبيعتك الثانية التي لم تفكر فيها وأنت في حالة وعي، وعليك أن تولي اهتمامك لمدى إصرارك على تكرار الكلمات لنفسك أثناء القراءة.

٣- إذا كنت من القراء بصوت عالٍ (و غالباً أنت منهم) حاول أن تقرأ بقية الفصل بطريقة أسرع قليلاً من قدرتك على تكرار الكلمات .. استجمع شتات ذهنك وحاول أن تدع عينيك تأخذ الكلمات دون التوقف لتقولها لنفسك .. وسوف تجد نفسك أسرع مما تعتقد في الحصول على معلومات من الصفحة المطبوعة، وهذا شيء جيد في حد ذاته.

٤- عندما تصل إلى نهاية هذا الفصل توقف ثم اكتب ماتتذكر من النقاط الرئيسية.

٥- ارجع إلى هذه النقطة ثم استعرض الفصل .. وسوف تُصاب بالدهشة عندما تتحقق من حجم ماحصلته.

٦- واصل التدريب على هذا النحو حتى ترى أنك قد تخلصت من عادة القراءة كلمة بكلمة بصوت مسموع.

من مرحلة الكلمة الواحدة في القراءة إلى مرحلة العبارة الواحدة

نحن قد تعلمنا في غالب الأمر أن نقرأ كلمة بعد كلمة كلاً في وقتها .. واكتشفنا صوت ومعنى كل كلمة كما علمنا مدرسونا، ثم جاءت مرحلة ربط الكلمات معاً، وفي وقت واحد وفي خيوط متصلة "أنظر - حدد" .. إنه حقاً لنظام مُفزع لتعلم القراءة كما هو في حقيقته نظام سيئ لتعلم القراءة .. ولعل أحد أهم أسباب عدم إقبالك على القراءة هو أنها تعتبر بهذه الطريقة من

عوامل البطء في حياتنا .. فأنت تُفكر، وتعيش بطريقة أسرع مما تُقرأ .. إن القراءة تُشعرك كما لو كنت تسير ببطء نحو هدف غير مهم لايمكنك الوصول إليه .. وقد أشارت الإحصاءات إلى أن الأشخاص الذين يلقون وراء ظهورهم بطريقة القراءة كلمة بعد كلمة يمكنهم أن يقرأوا بسهولة وبسرعة تصل إلى ستمائة كلمة وألف كلمة، وحتى ألفي كلمة بالدقيقة الواحدة.

أظهرت الإحصاءات بأن الذين يستطيعون ترك القراءة كلمة بكلمة وراءهم يستطيعون أن يتعلموا بسهولة القراءة بسرعة ٦٠٠ أو ١٠٠٠ وحتى ٢٠٠٠ كلمة في الدقيقة .. وهذا أضعاف أضعاف سرعة أحد الأشخاص ممن لايزالون يتحركون عقليا محدثين صوتا، وهم يحفظون عن ظهر قلب كل كلمة في كل مرة.

وقد أظهرت الأبحاث طريقة جديدة أكثر كفاءة بكثير للبالغين من أجل القراءة وعندما ننمو ونبلغ السن الذي تعدى مرحلة الطفولة تكون عقولنا أقدر على استيعاب كميات أكبر من المواد .. لقد أفدنا من ميزة هذه المقدرة فحققنا قفزة إلى ماوراء المجهودات بالطريقة القديمة، وهي طريقة كلمة كلمة.

إذا كنت قارئاً بنظام كلمة مرة واحدة فإن التفكير بالنسبة لطريقة جديدة كاملة في القراءة قد تبدو مجلوبة من زمان ومكان بعيدين، ولو أن أساسها منطقي .. وبكل تأكيد فإن عقلك الناضج يمكنه استيعاب وإدراك كم أكبر من البيانات كما لو كنت مجرد تلميذ في التعليم الأساسي .. وقد لا تربط بين الطريقتين ولكن مقدرتك على استيعاب كم أكبر من المعلومات، والتحكم فيها تنطبق أيضا على حالة القراءة.

إن العقل الناضج مهياً لاستيعاب عبارات كاملة وتفسيرها من نظرة واحدة دون الحاجة لفك شفرتها، أو قراءتها بصوت عال كلمة كلمة، وبدلاً من

ذلك يمكنك قراءتها عبارة عبارة.

فلو أن كل عبارة كانت مكونة من ثلاث كلمات فقط فسوف تتعثر سرعة قراءتك .. إن معظم المعلومات التي تشملها عبارات قصيرة (كل منها تُعبر عن فكرة كاملة) في داخل جُمل .. فقط ابحث عن مجموعات صغيرة من الكلمات المتصلة مثل "معظم المعلومات"، "تشملها"، "عبارات قصيرة"، "من داخل جمل".

خذ الجملة التي في نهاية الفقرة قبل الأخيرة: فلو أن كل عبارة كانت مكونة من ثلاث كلمات فقط، فسوف تتعثر سرعة قراءتك .. فإذا قرأتها كلمة كلمة فسوف تراها كعناصر فردية مثل: "فلو أن .. كل .. عبارة .. كانت .. مكونة .. من .. ثلاث .. كلمات .. فقط .. فسوف .. تتعثر .. سرعة .. القراءة .. لديك".

ولكن ماذا لو تدربت عينك على الإفادة من مقدرة المخ على إدراك المادة المطبوعة عبارة عبارة؟ .. فسوف ترى نفس الجملة مثل: "لو أن كل عبارة .. كانت مكونة .. من ثلاث كلمات فقط .. سوف تتعثر سرعة القراءة لديك" .. إن القراءة بطريقة عبارة عبارة سوف تحرك من زيادة السرعة حيث كنت بطيئاً.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٢٧

هذا تدريب آخر لا ينبغي لك إغفاله .. إن القراءة بنظام كلمة كلمة مرة واحدة يُعد عائقاً أساسياً في طريق القراءة الأسرع.

١- في المرة القادمة عندما تقرأ مقالاً أو كتاباً أو وثيقة عمل، ابحث عن العبارات القصيرة المشتملة على فكرة واحدة.

٢- حاول استيعابها معاً بتناولها بصرياً وعقلياً في نفس الوقت.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٢٧ (بقية)

- ٣- ركز على المادة بالتعرف عليها عبارة عبارة ودون تباطؤ في تناول الكلمات الفردية حتى لو كنت متأكداً من أن سير العملية ليس في جانبك.
- ٤- بعد الانتهاء دون ملخصاً لكل ماتتذكر.
- ٥- راجع المادة، مرة أخرى، قد تمتلك الدهشة عندما تكتشف ميزة طريقة القراءة عبارة عبارة من حيث فعاليتها.
- ٦- تدرب لأسابيع كثيرة أو شهور، حتى تتحول إلى عادة كما كانت طريقة القراءة كلمة كلمة عادة لك من قبل.

الاسترجاع

الاسترجاع هو ثالث عادة من عادات التعطيل الذاتي التي تؤثر على مهارتنا في القراءة ككبار، وهو أسوأ العادات الثلاث .. والمقصود بالاسترجاع المرور على الكلمة أكثر من مرة للتأكد من سلامتها، مما يعد سمة عالمية .. وتبعاً لمايكل مكارثي، فإن الاسترجاع عادة لا واعية بسبب "نقص ثقتنا في مقدرتنا على استيعاب المادة .. فلو أغفلنا كلمة أو عبارة، ولو كنا شاردي الذهن لبرهة، فإننا غريزياً نشعر بتحسن استيعابنا كلما كررنا القراءة مرات أخرى".

وعلى الرغم من ذلك فإننا مخطئون في اعتقادنا .. ولا يحسن الاسترجاع فهمنا لما نقرأ .. بل إنه بالفعل يُضعف استيعابنا .. والتوقف عند كل كلمة أو جملة لاسترجاعها يتداخل مع قدرة العقل لاستيعاب المعنى الكلي لما نقرأه .. ويُعطّل هذا أيضاً قدراتنا على متابعة تجانس تفاصيل ما نقرأه.

تخيل أنه تم بناء طائرة ما بهذه الطريقة .. ألا وهي أن يثبتوا أول مسمار ثم يتعين عليهم فكّه، وخلعه، ثم يُعيدوا ربطه مرة أخرى قبل أن يتمكنوا من وضع المسمار الثاني، ثم يتعين عليهم فك هذا المسمار أيضاً

ويضعونه قبل الاستمرار في تثبيت المسمار الثالث .. وهكذا.

وسيستدعي هذا قضاء ضعف الوقت لتركيب الطائرة، وسيصبح كذلك أمراً مُحِبِّطاً .. والآن لديك فكرة عن مدى إهدار قوة القراءة عندك بفعلِ يَبْسُو بريئاً بشكل مُخادع ألا وهو استرجاع ما قرأت.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٢٨

وقد حانت لك الفرصة لتحرر نفسك من هذا الفعل اللاإرادي الذي يُقَوِّض سرعة قراءتك إلى مجرد جزء فقط منها .. فلا تتجاهل هذا التدريب.

١- اختر شئ ما مطولا جدا للقراءة.

٢- تقدم في قراءته مباشرة بأسرع مايمكن، ولاتدع نفسك تتوقف عن القراءة لتتنظر إلى أية كلمة مرتين.

٣- ومرة أخرى، عندما تفرغ من القراءة اكتب ماتتذكر وقارنه بما قرأت.

٤- اضغط على نفسك لتقرأ بهذه الطريقة حتى تشعر أنه أصبح أمرا غريزيا.

تذكر ما قرأت بمساعدة مدعمات القراءة

والآن قد أصبحت تقرأ بطريقة أسرع بكثير عما كنت عليه عندما بدأت في هذا الفصل ودون أي فقد في استيعابك له .. وبرغم ذلك فتعد كل طرق القراءة في العالم لا قيمة لها إذا لم تستطع تذكر الأفكار الأساسية لما قرأت .. ولكن يبدو أن الطبيعة تحتال علينا بشدة .. وأن المعلومات التي نعرفها بالقراءة - والتي هي مانريد فعلا أن نتذكر - هي أصعب نوع يمكن تذكره.

إن الأشياء التي نقرأها لها تأثير علينا أقل من تأثير أحداث العالم المادي حولنا وهي بذلك أصعب بالنسبة للتذكر .. وهذا هو سبب الصعوبة

عند معظم الناس لتذكر شيء ما سهلا مثل عنوان أحد الكتب التي قرأتها .. وناهيك عن محتواها .. وربما تكون قد دعيت يوما ما - في العمل أو في المدرسة أو في الجيش أو أي موقف محرج آخر - لتسأل عن تفاصيل وثيقة ماكنت قد قرأتها بالأمس، فوجدت عقلك فجأة كصفحة بيضاء، أو اكتشفت أنك تتذكر بالكاد محتواها .. على أية حال فكانت النتيجة واحدة: إنك خزيت وأصبحت عصبيا وتركت وحدك بشكل سيئ .. وربما تقضي الساعة التالية أو ما إلى ذلك تعنف فيها نفسك داخليا على عدم قدرتك على تذكر شيء ما قد قرأته منذ مدة قصيرة ولكنه ليس خطؤك .. وبسؤالك عما أكلت في العشاء مساء فقد تتمكن من تذكره وكذلك أدق تفاصيل الحوار الذي دار على العشاء .. إن تفاعلاتنا مع العالم المحيط بنا أكثر حيوية، وتترك أثرا أعظم على ذاكرتنا مما نراه على صفحة ما من سيل كلمات مطبوعة بالأحرف السوداء.

وباللسخرية .. فإن مانستوعب من القراءة هو دائما مانجد أنفسنا أحوج مانكون لتذكره .. تقريبا كل ما هو مهم بالنسبة لحياتنا يأتي في شكل مطبوعات .. تغييرات سياسة الشركة، كتيبات المستخدمين، بوليصات التأمين وبيانات الربح والخسارة .. ويمكنك سد الفراغات بخبرتك بين هذه الأشياء.

ولكن يجب ألا يحدث ذلك ثانية .. يمكنك تذكر أي شيء قرأته بنفس وضوح تذكرك لتفاصيل عشائك بالأمس عن طريق توافر "مدعمات القراءة" الخمس.

ضاعف قوة قراءتك بهذه الطريقة البسيطة التي تتكون من خمس نقاط .. فلن تتذكر التفاصيل لليوم التالي فحسب - إذا سئلت - بل ستتذكرها لفترة طويلة قادمة .. وهذه المدعمات عبارة عن خمسة أسئلة يتعين عليك الإجابة عليها بعد قراءة أي شيء تريد أن تتذكره لاحقا.

- عما كان هذا الموضوع؟
- ماهي أهم معلومة تضمنها هذا الموضوع؟
- ماهي الآراء التي قدمها الكاتب، إن وجدت؟
- مارأيك أنت في هذا الموضوع؟
- ماهو العنصر الذي جعل الموضوع فريداً؟

مضاعف القدرة العقلية رقم ٢٩

لاتقرأ أبداً أي شيء ذا أهمية دون الخوض في هذا الاستعراض لما قرأت (مراجعة) بعد ذلك .. فهو مشابه لأنظمة استعادة الذاكرة التي تناولناها بالحديث في الباب الثاني من هذا الكتاب .. وفي المرة القادمة التي تنتهي فيها من قراءة شيء ما تريد تذكره، اطرح على نفسك الأسئلة الآتية:

- ١- عما كان هذا الموضوع؟ (فعلى سبيل المثال بيان بالتغيير الجديد في الإجراءات بالنسبة لفريق المبيعات).
- ٢- ماهي أهم معلومة تضمنها هذا الموضوع؟ (لم تعد العدادات تخرج نسخة من الفواتير للمتجر، تستخرج فقط نسخة واحدة للزبون .. وستخزن فاتورة المتجر بطريقة إلكترونية عن طريق شبكة "لان" الخاصة بالقسم).
- ٣- ماهي الآراء التي قدمها الكاتب، إن وجد؟ (سيفيد هذا الإجراء كل من المتجر والعميلين به .. فسيوفر الوقت للجميع باختصار خطوة وضع الفاتورة في درج النقدية .. وستوفر كذلك الموارد بخفض استخدام ورق الفواتير إلى النصف).
- ٤- ومارأيك أنت في هذا الموضوع؟ (إذا حدث عطل في الحاسب الآلي فسيتعرض جميعنا إلى مشكلة كبيرة .. وليس لدينا فاتورة ورقية تمكننا من إعادة حساب القيمة منها).
- ٥- ماهو العنصر الذي جعل الموضوع فريداً؟ (إن يُصبح لزاماً على أن أضيع الوقت بين فواتير المتجر).

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل التاسع

القراءة بطريقة أكثر ذكاء

ماذا لو استطعت مضاعفة قدرتك العقلية على القراءة: ليس بمقدار مرتين فقط بل بعشر مرات؟ وما هي الفوائد التي سوف تعود من ذلك على عمالك وحياتك وتطورك العقلي؟ ولعل هذا هو أحد أبسط فصول هذا الكتاب. ولكن ستضاعف قدرتك على القراءة عشر مرات عند الانتهاء منه.

والحقيقة هي أن هناك الكثير من الناس تخيفهم فكرة القراءة. ولديهم اعتقاد أن القراءة أمر روتيني ممل. وحيث أن أغلب الناس يتبنون هذا الاتجاه، فإننا نجد الكثير منهم ينظرون إلى القراءة على أنها أمر صعب. ولذا فهم يتوقفون عن القراءة. فبتراكم لديهم الكثير مما يجب عليهم قراءته. وتصبح عملية القراءة بعد أن يتضخم حجم ما يجب قراءته، وتصبح مادة صعبة لهم، وليس مجرد أمر بسيط يمكن اجتيازه.

وقد تصبح القراءة أمرا روتينيا مملا إذا لم تعرف الطريقة الذكية للقراءة. فليس الهدف هو القراءة بشكل أسرع إنما الهدف هو القراءة الأكثر ذكاء، والوسائل الذكية، وليست الصعبة هي من المبادئ الأساسية للنجاح في الحياة، فهي التي تنقلنا من حياة الكهف إلى المباني العملاقة المكيفة الهواء، وهي التي تقف وراء كل تقدم رئيسي في الحياة من العجلة إلى المسمار إلى الغسالة المنزلية والكمبيوتر المنزلي.

والسلوك الأكثر ذكاء وليس الأكثر مشقة هو ما يجعلك تعود إلى منزلك موفرا للوقت بدلا من أن تسلك طريقا شديدا الزحام، وهو لب مفهوم تفويض الآخرين بسلطاتك. وإعداد خمس وجبات في وقت واحد توفيراً للوقت ثم وضع أربع منها في الثلاجة.

الفصل التاسع

وهو عامل موجود في كل شئ تفعله تقريبا قد لا تكون قد أدركت أنه المبدأ الرئيسي في العمل. فالسلوك الذكي وليس العمل الشاق هو العامل الأساسي وراء كل ما أنجزه الإنسان، وهو مبدأ ينطبق على القراءة أيضا. فهناك طريقتان مختصران يمكنك اللجوء إليهما لمضاعفة سرعة قراءتك مرتين أو ثلاث مرات ولربما أربع مرات. وفي تعاملك مع الخطابات والكتب والتقارير ومقالات المجلات. وليس عليك أن تتعلم فقط ما يسمى بطريقة القراءة السريعة. ويقول مايكل مكارثي الذي يقوم بتدريس دورات في القراءة النشطة: إن نحو تسعين في المائة مما تقرأه يذهب دون فائدة، فأغلبه يخرج من الموضوع الرئيسي الذي يثير اهتمامنا أو هو عبارة عن أدبي متواضع المستوى ولايزيد معدل الجانب الذي يحمل معلومات جديدة بالاستخدام عن عشرة في المائة من المادة المقروءة، ولربما أقل من ذلك.

ولنتساءل كم من الوقت والجهد يمكن لك أن توفره إذا ما أسقطت نسبة التسعين في المائة التي لا تحتاجها، وذهبت مباشرة إلى نسبة العشرة في المائة التي يمكنك استخدامها. ويمكنك أن تقرأ عشر مرات أكثر في نفس وقت القراءة العادية.

إذا .. أين تجد الملل الروتيني في القراءة؟ في حقيقة الأمر لا يوجد ما يخيف أو يشكل صعوبة في هذا الأمر. وليس هناك من الأسباب ما يدعونا إلى تأجيلها حيث ستكون قد انتهت قبل أن تعرفها. وسوف تذوب أمامك كالزبد هذه الكميات الهائلة المخزونة من المادة التي لم تقرأها بعد، وسوف تتحرك عينك مرورا على كل الصفحات التي لا جدوى منها، وتتركز على الخمسة أو العشرين موضوعا التي يلزم قراءتها. ولذا فعليك أن تقرأ الفقرة التالية بسوعة البرق.

وقد تبني الباحثون ثلاث طرق استراتيجية مذهشة لتجاوز ما قد لا

تحتاجه إلى معرفة العشرة في المائة الهامة، والوصول إليها مباشرة. وهذه الطرق هي:

- زيادة سرعة أفكارك بالدقيقة الواحدة.
- استخدام خريطة القراءة.
- التصفح السريع.

زيادة معدل سرعة الأفكار بدلا من زيادة سرعة الكلمات

قدم لزيارتي روبرت آر نائب رئيس شركة اتصالات كبيرة، وكان قد أنهى دورة ذات سمعة طيبة في القراءة السريعة، وبلغت سرعة قراءته الحقيقية أكثر من ألف كلمة في الدقيقة. وكان قبل ذلك يعاني من حجم المراسلات التجارية والمعلومات والصحف التجارية التي عليه أن يراجعها كل يوم إضافة إلى قراءاته الخاصة لصحف الصباح وبعض الكتب. وعلى الرغم من أن سرعته زادت بمقدار ثلاث مرات عما كانت عليه من ذي قبل فإنه لم يستطع بعد أن ينتهي من قراءة كل ذلك. وشعر روبرت بأن الوضع بالنسبة له في القراءة أصبح أسوأ مما كان عليه قبل حضوره دورة القراءة.

وقد ارتكب روبرت بذلك خطأ شائعا، وهو الاعتقاد بأن القراءة السريعة تعني أنه حصل على المعلومات بطريقة أسرع. وهذا الأمر صادق فقط في أحد جوانبه. وعلى الرغم من أن قراءته أصبحت أكثر سرعة، فإن روبرت لم يدرك أن معظم ما كان يقرأه لم يكن مرتبطا باحتياجاته. وكان هذا الأمر مجرد تكرار وإضاعة لوقته الثمين. ورغم أن سرعته غطت مئات الصفحات فإنه لم يحصد خلال ذلك أفكارا جديدة أو معلومات ذات قيمة. حقيقة إن روبرت قد أساء اختيار هدفه. فبدلا من زيادة عدد الكلمات التي مرت به كان عليه من الناحية الأخرى التركيز على كمية المعلومات الحيوية التي

عليه أن يستوعبها.

قد يركز كثير من الناس بطريق الخطأ على السرعة التي يحصلون بها على الكلمات خاصة بعد أن جذبت انتباههم ندوات القراءة السريعة، ومما تقدمه لهم من وعود بالوصول إلى سرعة ألفي كلمة في الدقيقة، وقراءة صفحات كاملة بمجرد إلقاء نظرة عليها. ولاشك أن الوصول إلى عدد أكثر من الكلمات بطريقة أسرع ليس هو السبب وراء رغبتك في القراءة فالأمر يحتاج إلى حقائق وأفكار هامة.

وعندما تكون مستغرقاً في محاولة متابعة السيل المتدفق من المعلومات لا تصبح زيادة سرعة كلماتك في الدقيقة الواحدة بالأمر الهام. ولن تأخذك زيادة سرعة الكلمات في الدقيقة الواحدة إلى هدفك عندما لا يكون للكثير من هذه الكلمات أهمية خاصة، حيث لن تؤدي بك قراءتها إلى الاقتراب من هدفك. بدلاً من أن تزيد من سرعة الحصول على أفكارك في الدقيقة الواحدة.

إن التركيز على سرعة القراءة فقط سوف يؤدي بك إلى بذل جهدك بطريقة خاطئة في اتجاه الخوض في سيل هائل من الكلمات غير الضرورية. إن عنوان هذا القسم على سبيل المثال وكل ما يتضمنه من جمل سوف تمهد كلها أمامك الطريق نحو النقاط الرئيسية في الموضوع.

وهناك فائدة أخرى في طريقة القراءة من أجل الحصول على الأفكار وسوف يساعد ذلك على التركيز، وتذكر ما تتعلمه. إن التركيز على الأفكار الرئيسية فيما تقرأ لن يكون بالأمر البالغ الصعوبة.

وأعطيت روبرت التمرين الذي سوف يأتي فيما بعد: وقد ساعده ذلك على زيادة حصيلته من الأفكار في الدقيقة، والانتهاء مما لديه من مواد

متراكمة يجب عليه قراءتها؛ حتى يمكنه متابعة ما يجري في عالم الاتصالات الدائمة التغير.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٣٠

وعليك بالتدريب على ذلك في المرة التالية عندما تقرأ صحيفة يومية أو مجلة أو أي شيء يأخذ من وقتك نحو ثلاثين دقيقة. وهذا يتطلب منك مادة صالحة للقراءة، وساعة لتحديد الوقت، وأوراقا تكتب عليها، وسوف تتعلم أن تحدد النقاط الهامة فوراً ودون مجهود يذكر.

- ١- حدد خمس عشرة دقيقة من الوقت على ساعتك.
- ٢- اقرأ بسرعتك المعتادة.
- ٣- توقف عن القراءة، واكتب ما تتذكره من الأفكار الرئيسية.
- ٤- حدد على ساعتك وقتاً جديداً لخمس عشرة دقيقة أخرى.
- ٥- استأنف القراءة ولكن حاول في هذه المرة أن تسرع عن طريق القفز فوق أي شيء لا يمت إلى الفكرة بصلة. وسوف تلقي مجرد نظرة عليها جميعاً، ولا تضع وقتك في استعراض كل كلمة أو التفاصيل. توقف واقرأ بعناية في أي وقت تجد فيه مادة ما قد تبدو وثيقة الصلة باحتياجاتك، أو تحتوي على أفكار رئيسية.
- ٦- إذا لم تكن تحتوي على معلومات هامة - يمكنك أن تقرأها بسرعتك المعتادة.
- ٧- وإذا لم تكن تحتوي على معلومات هامة عليك بالإسراع بالقراءة، وابدأ عن مادة تستحق الاهتمام بها.
- ٨- توقف عن القراءة، ومرة أخرى اكتب ما تتذكره من أفكار رئيسية.
- ٩- قارن بين عدد الأفكار التي حصلت عليها في الجزء الأول وما حصلت عليه في الجزء الثاني من القراءة. وسوف تصيبك الدهشة من النتيجة (بالتدريب يمكنك ببساطة مضاعفة ذلك الرقم بشكل واضح).

استخدم الطرق المختصرة الموفرة للوقت

يضيع معظم الناس دون دراية وقتهم في قراءة غير ضرورية لأنهم

لا يعرفون السر البسيط لذلك. فالأغلبية الساحقة من الصحف اليومية والمقالات والتقارير والكتب تسير وفقاً لخريطة أو قاعدة عالمية.

فعلى غرار خريطة الطريق يمكنك الوصول إلى هدفك بشكل أسرع وتحديد المواقع الهامة، وتجنب الطرق المختصرة، وقضاء وقت ممتع إذا ما وضعت خريطة القراءة أساساً لنهجك. فهي سوف تساعدك على تحديد المعلومات الدقيقة التي تريدها بنسبة ثمانية وتسعين في المائة وبطريقة أسرع.

وتعتمد طريقة القراءة على أمور بسيطة وهي أن معظم المواد المعتمدة على الحقائق تقوم على أسس كلاسيكية معروفة:

- فكرة رئيسية.
- مادة مساندة.
- أفكار فرعية (نقاط جانبية).
- مادة مساندة.
- أفكار فرعية للأفكار الفرعية.
- مواد مساندة.

وتسير معظم الكتب والفقرات والأقسام الفرعية والأقسام والفصول على نفس التصميم والشكل. فكل يوضح فكرة واحدة رئيسية وصورة؛ وبحيث تحدد كل واحدة منها الفكرة، كما يحتوي الجسم الرئيسي على المواد المساندة وتلخص النهاية النقطة التي تم التوصل إليها وتوضح مغزاها.

ويوجد في كل كتاب أو تقرير مفصل عدد كبير من النقاط المساندة. وهذا بدوره يتحول إلى ما وصفه مؤلف كتاب "كيف نكون أكثر ذكاءً" بقوله أنه نوع من التراجع غير المحدود للأفكار الفرعية والأفكار الفرعية المساندة للأفكار الفرعية، كما يتم دعم كل فكرة أو نقطة بواسطة مادة إيضاحية

شرحية، ويمكن أن يتضمن هذا أمورا تتراوح بين الحقائق والأرقام والإيضاحات والحالات التاريخية والأمثلة والوصف والتعريفات وفي الصور الفوتوغرافية والإيضاحات والرسوم والجداول والخرائط.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٣١

وعندما تصادف تقريرا هاما، أو كتيباً أو مجموعة مراسلات أو كتاباً، فعليك إتباع الخطوات التالية:

- ١- مر عليها بسرعة، وقرأ فقط رؤوس الموضوعات والرؤوس الفرعية وأبحث عدد الأفكار الرئيسية، وكيفية التعامل مع المادة التي توصلت إليها من هذا فقط.
- ٢- اسأل نفسك عن رؤوس الموضوعات التي تبدو أنها تشير إلى المادة التي تضم المعلومات ذات الأهمية الكبرى لك.
- ٣- ثم عد مرة أخرى؛ لتقرأ فقط هذه الأقسام.
- ٤- واحسب بشكل تقريبي كم تقريرا أو مقالة أو كتاباً لم تستطع قراءته، وهل بلغ الرقم عشرة أو عشرين أو خمسين في المائة أو ربما أكثر من ذلك.
- ٥- وتصور كم يمكنك أن تقرأه أكثر من ذلك إذا ما استطعت توفير نفس النسبة المئوية من وقت القراءة في كل مرة تقرأ فيها.

فن التصفح السريع

هنا نجد جوهر خريطة القراءة في أرقى صورها فبعد أن عرفت ما تبحث عنه، فإنك سوف تبدأ في تعلم الأدوات الأربع المؤثرة الخاصة بتحديد المادة المقروءة، والتخلص من الغث منها. وقد كشفت الأبحاث المتعلقة بالقراءة عن إحصاءات مذهلة. فمثلا تصل نسبة المادة المقروءة التي لا قيمة لها إلى ما يتراوح ما بين عشرين وخمسين في المائة من إجمالي ما نقرأه. وتضم هذه النسبة العبارات الإيضاحية والفقرات وحتى الصفحات المطلوبة للكتابة لمساعدة القارئ البطيء:

- لربط الأفكار.
- لتمهيد الانتقالات بين الموضوعات.
- لإيضاح النقاط التي سبق ذكرها.
- لذكر الدوريات والكتب التي رجع إليها المؤلف.
- لتكرار ما سبق قوله للقارئ غير المنتبه.

ولعل الشيء الوحيد الذي لا تقوم به المواد الغثة هو عدم احتوائها على معلومات وأفكار مفيدة. كما أن محتواها لا قيمة له، وإذا حذف كل هذا الغث من المادة المقروءة تبقى لك بعد ذلك الأفكار الرائدة والمعلومات الهامة.

إن كل دقيقة تمضيها في قراءة هذا الغث هي دقائق ضائعة من حياتك ووقت ذهب هباءً في قراءة غير مفيدة. ولكنك تستطيع أن تتعلم كيف تتعرف عليها، وتسقطها في أجزاء من الثانية وأنت تقرأ البقية. وأنت الآن تعرف طريقة التخلص من المادة الغثة، كما أن كل شخص يعرفها ولكن إذا استعنت بخريطة القراءة كمرشد لك و ببعض الحيل البسيطة يمكنك تصفح المادة المقروءة بسرعة وبدقة، وتجد نفسك في النهاية تستوعب صفحات حافلة بالمعلومات في مجرد دقيقة أو دقيقتين. إن الطرق المختصرة الأربع التالية سوف توضح لك كيف يمكنك تحقيق القراءة السريعة، من خلال المواد المطولة مثل الكتيبات والتقارير وفي الكتب الكاملة، والتعرف على كل شيء هام في وقت بالغ القصر.

- لا تستغرق في التفاصيل.
- تفحص بسرعة ما لا تحتاج لقراءته.
- دع الكاتب يحدد الأفكار الرئيسية بدلا منك.
- ابحث عن الجملة الرئيسية.

▫ ابحث عن الفواصل التي تحدد تغيير الموضوع.

لا تقع في مصيدة التفاصيل

ليست التفاصيل هي ما تريد، وعليك بالبحث عن النقطة أو الفكرة الرئيسية. إن معظم ما يكتب يهدف إلى التوصل إلى نقطة محددة، ثم تأتي التفاصيل لمجرد إيضاح هذه النقطة. وأنت غالباً ما تقرأ للوصول إلى هذه النقطة أو النقاط. فالتفاصيل المحددة التي تؤدي إلى ذلك قد لا تتعلق بهذه النقاط.

وفي مثل هذه الحالة عليك بالبحث عن الكلمات الرئيسية المتعلقة بنواحي اهتمامك. فمثلاً نجد المقالات التي ترد في المجالات المتخصصة في لعبة كرة المضرب (التنس) والمتعلقة بالإصابات تحتوي على كلمات مثل الطبيب والحادثة والإصابة والاصطدام وغير ذلك من كلمات لها علاقة.

وبالنظر إلى الأرقام الحقيقية الخاصة بمبيعات أشباه الموصلات في الولايات المتحدة عام ١٩٩٥، والتي جاء ذكرها في مقالة حول اتجاهات السوق خلال الخمسة عشر عاماً الماضية، عليك بالوصول إلى الصفحة التي تذكر العام ١٩٩٥ ثم الاستغراق في المادة التي تليها فهي تحتوي على المعلومات التي تحتاجها. ولذا فأنت تكون قد حققت بذلك الفائدة بأقل جهد ممكن.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٣٢

استخدم هذه الطريقة إذا ما كنت تبحث عن الفكرة أو الأفكار الرئيسية في الوثيقة أو الكتيب الذي تقرأه.

- ١- ركز بدقة على نوع المادة التي يهيك القراءة عنها.
- ٢- اختر ما بين كلمة واحدة وست من الكلمات الرئيسية التي قد ترد أثناء أي مناقشة.
- ٣- دع عينيك تستعرضان بسرعة الصفحة وأقرأ كلمتين في منتصف كل سطر وابحث عن العبارات التي توضح النقطة التي تبحث عنها فقد تكون موجودة أمامك.
- ٤- وإذا ما عثرت على هذه النقطة فعليك بالإبطاء، وقراءة المادة المحيطة بها.

تجاوز ما لست بحاجة إلى معرفته

تحتاج أحيانا إلى التعرف على التفاصيل خاصة تلك المتعلقة بموضوعات معينة. فمعظم التفاصيل في الوثيقة التي بين يديك قد لا تكون مرتبطة بالموضوع الذي يهيك. فهناك أجزاء معينة فقط هي التي تتناول جوانب هامة بالنسبة لك. وسواء كانت التفاصيل غير المرغوب فيها تشكل ثلثي أو حتى عشر المادة الموجودة أمامك فعليك أيضا إسقاطها والتخلي عنها. وبدلا من ذلك ركز على تحديد وقراءة الأجزاء التي لاعلاقة لها باهتمامك. وسوف تكسب وقتا ثميناً بهذه الطريقة.

وعلى سبيل المثال، فإن معظم التقارير والموضوعات التحليلية والخطابات والأمور المعنوية والكتب والمجلات ومقالات الصحف غالبا ما تبدأ بأسطر قليلة أو فقرات تلخص الفكرة الأساسية والمحتوي العام. وهذا ينطبق أيضا على معظم الفصول والأقسام الرئيسية والفرعية. إن نظرة سريعة تلقئها في بداية القراءة سوف تكفي لتعريفك بالمادة التي تهيك وطريقة ومكان الحصول عليها، وإذا لم تجد شيئا ذا أهمية فعليك بالانتقال إلى ما يليه من أمور.

وفي حالة عدم وجود ملخص لأهم الأفكار في البداية فإننا نجد في النهاية. وعلى سبيل المثال إذا كنت رجل أعمال ومشغولاً في قراءة مقالة بمجلة فوربي حول أكبر خمسة وعشرين صندوق استثمار، فإن ما يهمك في المقال هو البحث عن أكبر هذه الصناديق لاستثمار أموالك، ولن تولي اهتماماً لغير ذلك من التفاصيل. فكل ما تبحث عنه هو الصندوق الأكبر في قوته المالية. وقد يكون معظم ما جاء بالمقال مجرد تفاصيل محددة عن عمليات كلى صندوق وإنتاجيته. وفي هذه الحالة يمكنك التخلي عن الفقرات الافتتاحية لتري إذا كانت المقالة قد بدأت بأكبر الصناديق أو بأقلها حجماً. عندئذ يمكنك القفز إلى بداية المقالة أو نهايتها، وتقرأ اسم الصندوق الأعلى ثم تتصل بالسمسار الذي يسير أعمالك.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٣٣

يعد هذا النظام المكون من أربع نقاط مثالياً إذا كنت تقرأ لمعلومات محددة:

- ١- ابدأ القراءة.
- ٢- ابدأ من البداية وانظر إذا كانت الأفكار الرئيسية محددة هنا.
- ٣- إذا لم تكن محددة، انظر إلى النهاية فقد تجدها هناك.
- ٤- كرر هذه العملية عدة مرات على قدر الظروف إلى أن تصل إلى النهاية.

دع الكاتب يحدد لك الأفكار الرئيسية

في هذه الأيام ليس عليك أن تبحث عن الأفكار الرئيسية حيث أن كل من يكتب كتاباً أو مجلة أو كتيباً أو تقريراً أو ما شابه ذلك يقوم بنفسه بعملية تحديد الأفكار الرئيسية والتغيرات الهامة في الموضوع.

لك كما نلاحظ أن كل مادة منشورة في هذه الأيام تعتمد على كتابة عناوين رئيسية بين الفقرات لتحديد بداية مناقشة كل فكرة سواء كانت جديدة أو

فرعية. وهذه العناوين تقدم لنا نقاط المواد التالية لها فيما يشبه الكبسولة. وطبعاً لا بد أنك شاهدت مثالا لذلك فيما قرأته من كتب وصحف وتقارير.

كما يلجأ الكاتب أحيانا إلى حيل الطباعة مثل الكتابة بحروف مائلة أو كبيرة أو وضع خطوط تحت العبارات والكلمات أو القوائم الرقمية أو اللوحات أو الحروف؛ حتى يمكن مساعدة الحقائق الهامة والأفكار الرئيسية على التمييز على من حولها (وهو ما فعلته في هذا الكتاب).

وفي معظم الحالات فإن كل ما تحتاجه من القراءة لا يزيد عن عشرة في المائة من المادة المطروحة أمامك، ويكفيك أن تلقي نظرة على الصفحة فتجد النقاط الرئيسية تبرز أمامك وتجذب انتباهك.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٣٤

الجأ لهذه الطريقة عندما تحتاج إلى مراجعة الأكوام الهائلة من كتب البحث والوثائق للعثور على حقائق رئيسية أو قوائم محددة. وسوف تعثر على كل ما تريده بسهولة مدهشة وسهولة خلال استعراضك لهذه المواد.

١- ضع كل المادة التي عليك استعراضها أمامك على منضدة أو بجوارك على كرسي مريح.

٢- قلب الصفحات وتجاهل كل المادة المكتوبة بالخط التقليدي. ابحث فقط عن الكلمات والعبارات المطبوعة بشكل مخالف. وعندما تواجه ما يبدو أنه ينطبق على مجالات اهتمامك، فعليك بالقراءة البطيئة وبعناية.

٣- كرر هذه العملية حتى تنتهي من قراءة المادة التي أمامك.

ابحث عن الجمل الإرشادية الدالة على الموضوعات

عندما لا تقودك أشكال الكلمة المطبوعة إلى ما يهمك، وعندما لا توجد عناوين لإرشادك فعليك أن تبحث عن الجمل الدالة على الموضوعات.

فمعظم الفقرات جيدة الصياغة تحتوي على جملة واحدة هامة تلخص محتوى الفقرة كاملة. وهذه هي الجملة الإرشادية. وغالبا (وإن كان ليس دائما) ما تكون الجملة الإرشادية هي الجملة الأولى في الفقرة. وفي الأقسام السابقة كانت هناك جملتان من هذا النوع، وهما "ليست التفاصيل هي ما تريد - إنها النقطة أو الفكرة الرئيسية" و "كثير من المواد الموجودة في الوثيقة ليست من النوع الذي يهمك". وتساعد الجمل الإرشادية بسهولة على تحديد القطعة التي تهتمك كثيرا. وبتدريب قليل سوف تعرف كيف تحددتها بمجرد نظرة سريعة.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٣٥

إن تحديد الجمل الإرشادية هو أمر بسيط، وحاول أن تتبع الخطوات التالية إذا ما كنت في حاجة إلى أن تجد معلومات محددة من خلال مقالات قصيرة أو مواد دون عناوين أو في نطاق أجزاء أكبر في الكتب والوثائق الطويلة.

- ١- استعرض الجملة الأولى في كل فقرة.
- ٢- تجاهل كل ما قد يبدو أنه يركز حول تفاصيل معينة.
- ٣- ابحث عن جملة قد يبدو أنها تقدم بيانا يتعلق بموضوعك، مثل الاتجاه العام للمعلومات أو ملخص لها.

لاحظ العلامات التي تحدد تغيير الموضوع

إنك لا تحتاج أن تقرأ كل جملة إرشادية للموضوع، كما تستطيع بمجرد التجول ببصرك في الجانب الأيسر من الصفحة أن تعثر على أكثر التغييرات أهمية في الموضوع.

فقد تشير كلمات معينة إلى أن فكرة جديدة على وشك أن تظهر أو أن مادة حاسمة مساعدة على وشك أن تتبع. وعادة ما تأتي مثل هذه الكلمات في بداية الفقرات حيث يسهل التوصل إليها. وهذه العلامات تشمل كلمات مثل

"ولكن" و "على أي حال" و "من الجهة الأخرى" و "دائما" و "على الرغم من" و "عندما" و "إذا" و "بالضرورة" و "باختصار" و "في الحقيقة" وغيرها من الكلمات. وعندما تصادفك واحدة من هذه الكلمات القى عليها نظرة ثانية، فقد يكون الموضوع الذي تشير إليه هاما بالنسبة لك.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٣٦

- قد يساعد ما يلي في إنقاذ حياتك عندما يكون عليك أن تعثر على شيء ما خاص بالنسبة لك في وثيقة طويلة عندما لا يكون لديك وقت كاف للانتهاء منها:
- ١- انظر إلى العلامات اللفظية المذكورة في القسم السابق.
 - ٢- عندما تري إحداها عليك بالتوقف. فهذه علامة على أن هناك نظرية مختلفة أو موضوعا جديدا على وشك أن يبرز..
 - ٣- كما هو المعتاد عند تجاوز أجزاء من القراءة، عليك بإلقاء نظرة ثانية، وإذا لم يكن هناك ما يثير اهتمامك فتخلص منه.

الفصل العاشر

تقييم قراءاتك

لقد ضاعفت قدرتك العقلية بالقراءة الذكية والسريعة، والآن استمر لتحقيق ضربة أخرى. ضاعف قوة عقلك مرة أخرى عن طريق تعلم طريقة الفصل الفوري بين الغث والثمين. إن مجرد القراءة لما يقع بين يديك كل يوم ليس كافياً فهناك خطوة أخرى باقية تأخذك من مجرد السيطرة على الكمية إلى السيطرة على النوعية.

ففي أواخر الثمانينيات ورث أحد الأصدقاء مبلغاً يقدر بحوالي ١,٥ مليون دولار أمريكي، وقد عرض عليه ما بدا له أنه فرصة جيدة للاستثمار. فقد كان أحد أصحاب شركة برامج الكمبيوتر الصغيرة التي كانت تحقق مبيعات عالية لبرنامجها الخاص بالحسابات "دوس" (DOS) يبحث عن شريك لديه رأس مال يرغب في استثماره لكي يعين الشركة على إقالتها من عثرتها المالية. وكانت ظروف الشركة في حالة جيدة، لكن سبب الأزمة الحالية هو إفلاس أحد الموزعين لبرامج الشركة الذي كان مديناً لها بمبلغ في حدود مليون دولار أمريكي.

ولم يكن صديقي هذا غيبياً. فقد فكر وبحث الأمر من جميع جوانبه، واعتقد أنه فعل ذلك. وقد حرص رئيس الشركة على عمل أي شيء لمساعدته. وقد زوده بالتقرير السنوي السابق للشركة وقرأه صديقي، امعان، وقد عكس التقرير نجاح الشركة في الماضي، وعرض لآمال الشركة المتوقعة. وأوضح التقرير شهرة برامج الكمبيوتر التي تنتجها الشركة والتي أقبل عليها الجمهور ومازال يستخدمها. وقد بينت الأرقام الواردة في التقرير حجم المبيعات ولكي يثبت رئيس الشركة جودة إنتاج الشركة أعطى صديقي أسماء العديد من

مصممي برامج الكمبيوتر القياديين، وقد أكد الجميع أن الشركة ستظل رائدة وفي مقدمة الشركات المنتجة لبرامج الحسابات "دوس" (Dos) لسنوات طويلة قادمة.

وقد اقتنع صديقي بكل ذلك واستثمر ما ورثه من نقود في هذه الشركة.. وقد خسر كل ماله.. فبعد أقل من ثمانية عشر شهرا أصبح برنامج "الدوس" (Dos) في طريقه للاندثار وتفوق عليه برنامج "ويندوز" (Windows).

أين الخطأ فيما حدث؟ أعاد صديقي النظر في كل المعلومات المتعلقة بالموضوع ولم يكن الخطأ في كمية ما قرأه هو المشكلة. كان الخطأ في نوعية القراءة فقد افتقدت قراءته الخطوة الأخيرة والأكثر حيوية في عملية القراءة فقد قرأ دون نقد. وأهمل الاستفسار وتقييم ما قرأه. ومن بين الأخطاء الأخرى التي فعلها عدم أخذ مصدر المعلومات في الاعتبار؛ حيث كانت الشركة تحتاج إلى استثمارات للاستمرار في التشغيل بصورة عادية، وبالتالي رسموا له أفضل صورة ممكنة لوضع الشركة، وثمة خطأ آخر وقع فيه صديقي هو أنه اعتمد على تعميمات غامضة (تم حذف كلمة ويندوز Windows من حسابات الشركة في المستقبل) وأيضا الاعتماد على المناقشة عن طريق القياس التمثيلي (لا يمكن استبدال رقائق الذرة بتقنية جديدة بين يوم وليلة) ثم الاعتماد على معلومات عفا عليها الزمن (تقرير العام الماضي) والتأثر بخبراء وهم في الحقيقة ليسوا كذلك (يعلم مصممو البرامج عن نوعية المنتج ولا يعلمون عن نفسية المستهلك التي سوف ترفع برنامج ويندوز Windows للقمة).

وليس كافيا أن نتناول ببساطة كميات هائلة من المعلومات بطريقة غير نقدية. ولسوء الحظ فليست كل الأشياء التي نتعلمها أو نراها أو نسمعها قابلة للتصديق. فهناك جانب كبير من المعلومات الزائفة في هذا الكم الهائل من

الأرقام والأفكار والحقائق التي نتعرض لها كل يوم. ويصيبنا رذاذ من معلومات ليست حقيقية أو دقيقة أو غير منحازة أو حتى صادقة.

وفي عالم يعتمد فيه النجاح على ملاحقة هذا الانفجار الهائل في حجم المعلومات يصبح التصرف على أساس المعلومات الخاطئة أمرا مدمرا. ويصدق هذا على كل مستويات حياتنا كما يصدق أيضا على النشاط التجاري والعمل والأمور الشديدة الخصوصية؛ حيث يعتمد اتخاذ القرار الصائب ليس فقط على توفر الحقائق الصحيحة بل وأيضا صحة الحقائق.

وقد تتلون الحقائق وتتغير بسهولة. ويرجع هذا أحيانا إلى أمور قد تبدو بريئة وأحيانا أخرى يرجع إلى دوافع عقلية خارجية. وفي الحالتين تصبح النتيجة واحدة بالنسبة لنا. كما يمكن خداعنا والتلاعب بنا، وتضليلنا بمعلومات زائفة.

وفي هذا يقول سكوت ويت، وهو رجل أعمال ناجح وقد ألف كتب حول التجارة والنجاح الشخصي:

إن المعلومات الزائفة تأتي بإتباع عدة طرق:

- حقائق وردت عن أشخاص لهم مصالح ومخاطر شخصية في الأمر.
- ملاحظات من أشخاص لم يحصلوا على خبرات، أو تدريب كاف في ذلك المجال الخاص.
- معلومات تم التوصل إليها على عجل، وقد تحتوي على أخطاء في الأرقام والطباعة.
- تقارير سطحية لم تتناول الموضوع بعمق.
- آراء تم اتخاذها مسبقا دون أن تستند إلى حقائق.
- أو تكون ببساطة من النوع الذي عفا عليه الزمن.

إذا فكر في الأمر جيداً. فنحن جميعاً نعرف شخصاً ما بدأ عمله بآمال عريضة ثم فشل بسبب سوء النصيحة أو سوء فهم للتفاصيل الحاسمة. فمعظمنا قد تعرض عمداً للخداع من أشخاص أو شركات غير مشكوك فيها، كما قد يكون البعض منا اتخذ قراراً حاسماً، ثم اكتشف أخيراً لسوء الحظ والأسف أنه قام على أساس معلومات عفا عليها الزمن.

وهناك قاعدة أساسية في عصر المعلومات تتلخص في عدم قبول أي شيء دون نقد. فالتسليم بكل الأمور قد يؤدي إلى كارثة، وكن على ثقة من أن ما استوعبته هو أمر دقيق ومطابق للوضع الراهن قبل أن تقبل على تنفيذه. فقد يتجاوز الأمر عدم الفائدة إلى ما هو أسوأ من ذلك. إن أهم خطوة بالنسبة للمعلومات هو تخليصها من كل الشوائب المحيطة بها. وهذا هو ما يكشف الفارق بين المتعلم الممتاز وأستاذ في تدفق المعلومات. وهو أمر بالغ الصعوبة. وهناك أربع عشرة أداة موثوق بها سوف توضح لك كيف تكتشف الزائف من المعلومات عندما تقدم لك. وسوف تكون قادراً على التعرف على قيمة المادة الإعلامية. وأكثر من ذلك أهمية التعرف على جدواها بشكل فوري. وباختصار فأنت قد أصبحت مالكا لزام كم ونوع المعلومات التي تصلك يومياً. وفجأة تحول ما كان يعتقد بأنه جبل من المعلومات يصعب تسلقه إلى أمر بالغ السهولة.

سبع طرق مؤكدة للتعرف على المعلومات

الزائفة والخاطئة والمشوهة

في معظم الحالات لا يعد التأكد من صلاحية ما تقرأ وتسمع أمراً بالغ الصعوبة أو الإطالة. ولا يحتاج الأمر إلى الرجوع إلى كتب خاصة والبحث عنها في كل مكان فأنت تستطيع التفرقة بين الغث والثمين من النظرة الأولى.

وفي كل وقت تمر عليك أفكار ومعلومات جديدة عليك أن تسأل نفسك الأسئلة التالية التي سوف تساعدك على التعرف على الحشو الرديء الذي يستنفذ تسعين في المائة من الوقت دون بذل مجهود وأسأل نفسك:

- هل توجد كلمات غير محددة أو لغة غامضة؟
- ما هو مصدر المعلومات؟
- هل تحتوي البيانات على تعميمات؟
- هل تعتمد بشكل أولي على التناظر والتشابه؟
- هل هي صالحة للوقت الحاضر؟
- هل هي أصلية أم مستعملة؟
- هل هناك دلائل مساعدة. أم هي مجرد وجهة نظر؟

هل هناك كلمات غير محددة أو لغة غامضة؟

تصل إلينا المعلومات الحقيقية دائما في شكل أرقام، وكلمات محددة وواقعية. ولذا عليك البحث عن اللغة الغامضة والكلمات المبهمة وبخاصة تلك التي يمكن تفسيرها على عدة أوجه والعمل على تجنبها.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٣٧

وهنا بعض الكلمات والعبارات الغامضة التي تعطي مؤشرا على أن المادة التي نليناها لا يمكن الاعتماد على مظهرها الخارجي. ومثال ذلك كلمات مثل "كثير من" - "الأغلبية" - "قوى السوق" - "يقول الخبراء" - "كل واحد" - "العدالة" - "الليبرالي" - "المحافظة". وكن أيضا حريصا عندما تترك الكلمات الفنية وغير المعتادة دون تحديد. ولا يمكنك تقويم شيء ما إذا لم تعرف ماذا تعني أجزائه.

ما هو مصدر المعلومات؟

أحيانا كثيرة ما تكون مصادر المعلومات للكاتب أو المتحدث غير كافية ومغلوبة وواضحة الخطأ. لذا لا تعتمد على الحقائق ما لم يكن مصدرها واضحا. وإذا كانت منسوبة إلى مصادر غامضة أو غير موجودة فسوف يكون لك الحق في رفضها وعدم الثقة بها.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٣٨

أنظر إلى الإشارات مثل "خبراء" و "مصادر علمية" و "إعلان قومي" و "تشرات الأنباء بالتلفاز" و "مجلة علمية عريقة" وغير ذلك. وإذا لم يكن هناك مصدر، فالزم جانب الشك والحذر.

هل تحتوي البيانات على تعميمات وأحكام عامة؟

لا تتق في التعميمات وما قد يقوم عليها من أفكار وحوارات. وغالبا لاتكون البيانات المطلقة عن المجموعات والأشخاص صالحة للاستخدام. فالحياة تضم اختلافات كثيرة للغاية، ولا يمكن تعميم شئ ما على كل المخلوقات.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٣٩

لاحظ التعميمات التي على شبيهه "السياسيون مصابون بخبل" - "يهرب رأس المال عند أول إشارة على حدوث متاعب" - "لم يعد العمال على ولائهم السابق" - "المؤسسات دون روح" - "المحامون نصابون" - "توعمهم كسول". فإذا أضفت كلمة "كل" إلى عبارة كل العمال أو كل السياسيين أو كل النساء فقد انتهى بنا المطاف إلى تعميم لا بد أن نرفضه.

هل تعتمد أساسا على التشابه الجزئي والتماثل؟

لا يمكن الاعتماد بشكل مطلق على التشابه الجزئي والتماثل. والتماثل قد يضم وسائل لإيضاح النقاط والقضايا عن طريق المقارنة بينها وبين أشياء أخرى لها نفس الخصائص. وهي تفترض أنه بسبب وجود علاقة بين شيئين فإنهما يتشابهان بكل الطرق. ولكن لا يمكن المقارنة بين الأشياء المختلفة. فهي تتناقض في بعض النواحي والطرق. فإدارة أحد الأعمال قد يشبه أموراً كثيرة مثل مصارعة سيوف السوماري اليابانية التي تعود إلى القرون الوسطى. ولكن الأمر ليس حرباً بالسيوف وسوف يكون خطيراً لو اتخذنا قراراً طبقاً لمبادئ ضاربة في القدم.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٤٠

كن حريصاً من اللجوء إلى الأعمال والبراهين والاستنتاجات التي تصل إليها من التماثل فقط.

هل المعلومات حديثة ومستخدمة وقابلة للتطبيق؟

تتغير الأشياء والظروف وتلغي النظريات الفنية الأفكار بعضها البعض بسرعة البرق في هذا العصر. وسوف يكون من الخطأ أن نقبل حقائق وأفكاراً غير حديثة أو غير مطابقة لزمانها. وكلما كانت المعلومات قديمة كانت بدورها خارج نطاق الزمن.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٤١

إذا كانت المعلومات تعود إلى عدة سنوات قليلة مضت فأمامك الكثير من الأسباب المبررة لرفضها (لا يصلح الحديث عن مضي عدة شهور فقط على نوع من أجهزة الكمبيوتر التي تسابق تطوراتها الزمن) وعليك بالتردد على المكتبات لمتابعة أحدث ما ظهر في المجال الذي تبحث عنه.

هل هي معلومات حديثة أم قديمة؟

تأتي دائما أفضل المعلومات أول ما تأتي على السنة من يعرفون حقا الحديث عنها لخبرتهم المباشرة بها. على الجانب الآخر فإن الأحاديث التافهة واللغو تزداد فرصة الخطأ المتعمد وغير المتعمد فيهما بعد مرورهما على السنة أناس عديدين. ونلاحظ أن الصحف اليومية والمجلات الواسعة الانتشار تحصل على معلوماتها من قراءة الكتب بواسطة خبراءها أو مقابلات يجريها هؤلاء الخبراء مع أشخاص يسا أحيانا نقل تصريحاتهم بأمانة. ونجد كثيرا من المقالات التي تعتمد على صحيفة يومية أو مجلة تضيف أشياء تحمل كثيرا من الأخطاء الخطيرة ولذا فإن تكرار المعلومة لعدة مرات يؤثر في محتواها بشكل سيئ.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٤٢

لا تقبل المعنى الظاهري للحملة الإعلامية إذا كانت مطلوبة لحسم الأمور. خذ وقتا كافيا لتحديد الشخص الأساسي أو الدراسة (المكتبات والإنترنت مصدر هام لذلك) وتأكد أن ما وصلتك من معلومات أمر صحيح.

هل هناك دلائل مساعدة أم أنها مجرد وجهة نظر؟

إن أحد مساوئ العصر الإلكتروني هو أننا نواجه على جميع الجبهات وجهات نظر شخصية متكرة في شكل حقائق. إنها مجرد آراء شخصية إلا إذا قدم المؤلف أو المتحدث أرقاما محددة ومقاييس ومصادر أو حالات واقعية. وما عدا ذلك فهي افتراضات غير مدعومة. وبدون الخبرة أو المعلومات الموثقة فإن رأي أي شخص لا يختلف عن الآخر. إن وجهات النظر قد تضيء الطريق ولكن لا تتركها تأخذك بعيدا عن الحقائق.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٤٣

سوف يكون من سوء التقدير أن نعتد على قاعدة لاتزيد في إمكاناتها عن الرأي الخاص لشخص آخر.

كشف "التلاعب بالمعلومات"

تستطيع الأسئلة السبعة السابقة أن تكشف لك عن خمسة وتسعين في المائة من جميع الحالات التي تجد فيها شيئاً جديراً بأن يشد انتباهك لملاحظته أو تذكره، أو متابعتها تكشف لك إذا كان مزيفاً أو حقيقياً. غير أن بعض الكتاب، والمؤلفين، والمتحدثين أصبحوا خبراء في لسي الحقائق وتحريف الكلمات لخلق انطباعات واستنتاجات مضللة لخدمة أهوائهم الخفية. غير أنك أيضاً تستطيع أن تزيح القناع عن محاولاتهم لخداعك، وتضليلك واستغلالك، حيث أصبح من اليسير أن تضع أصابعك على مواطن التلاعب بالمعلومات في كل مرة إذا عرفت مفتاح حل شفرة الراوي.

- كشف "البراهين الانتقائية".
- كشف "تحويل الانتباه".
- كشف "تلويث السمعة".
- كشف "المناقشات المثيرة للمشاعر".
- كشف "الاستشهاد بأصحاب النفوذ".
- كشف "النتائج الخاطئة المؤسسة على حجج واهية".

كان صديقي الطبيب الممارس العام يتلقى كل يوم كما هائلا من الخطابات الصادرة عن شركات الأدوية، وكان كل منها يروج لفوائد أدويته وعقاقيره. وكان صديقي قد درس في كلية الطب كيف يبرئ المريض، ولكنه لم يتلقى ولو كلمة واحدة عن كيفية مواجهة هذا الزخم التسويقي لشركات

الأدوية. وعقب حضوره إحدى ندواتي في كاليفورنيا كان صديقي قد تسلح بمعرفة كيفية اكتشاف التلاعب بالمعلومات. وبعد ثلاثة أسابيع، اتصل بي هاتفيا ليخبرني أن ما استقاه من معارف في الندوة ساعدته على تمييز الادعاءات الزائفة والمنتجات التي تثير الشك، وأن هذه القدرة أوضحت له أيضا أن بعض الشركات تبارز بعضها الآخر في الطرق الاحتمالية التي تعرض بها الحقائق على الآخرين. ومن هنا فقد قرر إجراء فحص دقيق على كل دواء يرسل من مختبرات هذه الشركات بكل عناية وذلك قبل الشروع في استعماله.

كشف "البراهين الانتقائية"

يعتبر المتلاعبون بالمعلومات أساتذة لايشق لهم غبار في عرض المواد التي تدعم آراءهم فقط، فهم يتجاهلون عن عمد كافة الحقائق غير الملائمة والمتناقضة معهم. (ونظرا لأن لكل قصة جانبيين، فهناك دائما ما يقال عن الجانب الآخر). فعلى سبيل المثال، ما الأمر إذا أراد أحدهم أن يبيع لك سلعة استنادا إلى فعاليات ندوة نظمتها شركته في مجال التدريب على الإدارة. من الطبيعي أن يكون كتيب الترويج متخما بالشهادات البراقة لأولئك الذين حققوا نجاحا باهرا بمجرد تطبيقهم للمبادئ المقررة في الندوة. لاشك أن هذا الأمر جدير بالاعتناء، غير أن هؤلاء الأشخاص ليسوا سوى عدد قليل من بين مئات أو آلاف آخرين. ولعل أعدادا أكبر منهم قد تعرضوا لتجربة عكسية تماما حيث يكون قد تبين لهم أن ما تلقوه في الندوة لم يكن مناسباً للتطبيق الفعلي الناجح. (وقد يكون السبب فيما أحرزه الأولون من نجاح يرجع إلى مواهبهم الذاتية، على الرغم من الندوة وليس بسببها).

مضاعف القدرة العقلية رقم ٤٤

افترض دائما أن هناك وجها آخر للقصة. ابحث عنه وسوف تعثر عليه.

كشف "تحويل الانتباه"

يحاول المتلاعبون بالمعلومات أن يحولوا انتباهك بعيدا عن اكتشاف ثغرات في مناقشاتهم أو توجيه أسئلة منطقية قد تثور في ذهنك بشأن إفاداتهم. ويطلق بعض الناس على مثل هذا السلوك "تحويل الانتباه المعلوماتي". ولعل أشهر مثال يضرب على ذلك هو عن ذلك الخطيب الذي واجه سؤالا مخرجا فلم يجد مخرجا لمدارة افتقاره للشجاعة اللازمة للإجابة عنه سوى تغيير موضوع الحديث "إننا جميعا نتفق على أن عائدات الشركة كان يمكن أن تكون أفضل من ذلك هذا العام. غير أن إثارة أسئلة عن سوء الإدارة يعد نوعا من التطرف. وعلى كل حال، فقد تعرضت العديد من المؤسسات إلى انتكاسات. أما الصورة الاقتصادية فكلكم تعرفونها".

مضاعف القدرة العقلية رقم ٤٥

عندما يثير شخص ما بصورة مفاجئة موضوعا يبدو وأنه لاعلاقة له بالموضوع الرئيسي، فإنه يحاول إخراجك عن المسار. كن متيقظا لكل ما سيأتي.

كشف "تلويث السمعة"

عندما تتأزم الأمور، يصبح المتلاعبون بالمعلومات أشد غلظه. وإذا فشلوا في الصمود أمام الموقف، أو إذا كان الخصم أفضل منهم، فإنهم يتجاهلون الموضوع ويشرعون في إلقاء الوحل على الطرف الآخر. فقد يحاول مندوب للمبيعات خلال عرضه لسلعته على عميل مهم أن يصرف النظر عن سؤال وجهه مندوب منافس له بدعوى أن لهذا المندوب دافع شخصي لدي السائل، فإن هذا لا ينفي احتمال وجهة السؤال.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٤٦

عندما تكشف تلوّث السمعة، فكن على ترقب! إن من يحاول تلوّث السمعة يحاول إخفاء شيء عنك.

كشف "المناقشات المثيرة للمشاعر"

إن المتلاعبين بالمعلومات خبراء أيضا في إثارة المشاعر بهدف تعبئتنا في صالح قضية ما أو ضد قضية ما. إن الكلمات لا تتقل الحقائق فقط، بل تنقل المشاعر أيضا. إن أحدا لا يقبل أن يطلق عليه لفظ "غبي" حيث يثير ذلك مشاعر الغضب لديه. كذلك فإن كلمات مثل "طفل مصاب" من المرجح أن تثير مشاعر عارمة لدى معظم الناس. فإذا أراد أحدهم أن يسلبك ملكاتك المتميزة، فإنك ستفقد نقاطا مهمة في مناقساتك معهم، وسيقومون بنشر ما يريدون قوله في حرية محملا بالمضامين المثيرة للعواطف. فعندما تسمع قولا مثل "إن الاتجاهات الانهزامية من شأنها تقويض موقف الشركة بكامله" فإنه كفيل بإثارة قدر ضخم من الاضطراب. ولكن هل هذا حقيقي، أم أن الشخص الذي يوجه الاتهامات يحاول التغطية على أدائه المتدني؟

مضاعف القدرة العقلية رقم ٤٧

عندما تكتشف مناقشات محملة بما يوجب العواطف، تجاهلها وابتح عن الحقيقة في مكان آخر.

كشف "الاستشهاد بأصحاب النفوذ"

يهوي المتلاعبون بالمعلومات إبهارك بمقتطفات عن المشاهير والخبراء. فمثلا قد يقول أحدهم إن العلامة شميتر (Schmitz) من جامعة هارفارد يتبنى نفس الموقف! غير أن أستاذا في علم التسويق قد لا يكون على معرفة دائما بما ينفع في الممارسة الفعلية. كذلك فإن الخبراء قد يخطئون في

فهم المسئولين الذين يأخذون عنهم، بل إنهم قد يفهمون عكس ما يقصدون تماما في أحيان أخرى.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٤٨

قد تركز مناقشة ما بصفة كاملة إلى مجرد أن أحدا من الشخصيات البارزة قال "كذا وكذا"، فإن الأمور تصبح غامضة. لذا عليك أن تتلمس طريقك في أناة وارتياح، حيث من المحتمل أن تدخل في منطقة "معلومات الرمال المتحركة".

كشف النتائج الخاطئة "المؤسسة على حجج واهية"

إن ما يسعى هؤلاء المتلاعبون بالمعلومات إلى تحقيقه من وراء كل ذلك هو الوصول إلى نتائج زائفة تأسيسا على حقائق خاطئة ومناقشات واهية. وتهدف الفكرة كلها إلى تشتيتك كليا عن اختراق نقاط الضعف في مواقفهم باستثارة مشاعرك عن طريق شن حملات التشويه، والتلافظ والاستشهاد بأقوال أصحاب النفوذ. ويعتبر ذلك من الإستراتيجيات الشائعة في عوالم التسويق والسياسة والإعلانات. فعلى سبيل المثال "أن شخصا ما اعتبر شركة البرمجيات بمثابة استثمار جذاب نتيجة للتلاعب عن عمد في أدلة زائفة لخلق صورة غير حقيقية عن إمكانيات الشركة".

مضاعف القدرة العقلية رقم ٤٩

كلما ازداد عدد من تكتشفهم من موجهي الاتهامات أثناء القراءة، كلما توجب عليك الالتزام بالمزيد من التدقيق في النتائج. وغالبا سوف تكتشف وجود عرض خاطئ للأمور في مكان ما.

إذا تشككت فتتحقق!

ليست هناك أي مصادر لا يعترىها التشكك. وحسب تقارير صحفية،

حدث أن اتخذ رجل أعمال منذ سنوات عديدة قراراً بالغ الخطورة استناداً إلى أرقام وردت في "التقرير الإحصائي السنوي للولايات المتحدة الأمريكية". ومن المعروف أن هذه الوثيقة المهمة تحتوي على الإحصائيات السكانية الرئيسية للمواطنين وغيرها من الإحصائيات الديموجرافية التي يعتمد عليها رجال الأعمال والإدارات الحكومية، وتنتشرها المطبعة الحكومية الأمريكية. وبمحض الصدفة الخالصة، اكتشف رجل الأعمال وجود خطأ في وضع العلامة العشرية في الإحصائيات الخاصة بأنواع محددة من المنتجات البلاستيكية. وأسفرت الأبحاث اللاحقة التي أعلن عنها على نطاق واسع، أن هذا الكتاب المهم محشو بالمئات من الأخطاء الضخمة والبسيطة على حدٍ سواء.

إنه لا يجب أن تعتمد على الحظ لإنقاذك. وبالإستعانة بما تملكه من بصيرة كاشفة، ستكون قادراً على فرز الحقيقي من الزائف في كل شيء باستثناء حالات قليلة. وإذا ما تعلق الأمر بالتعاملات التجارية وكانت المعلومات ذات أهمية خاصة، وجب عليك التحقق أكثر من مرة. وفي سبيل ذلك قم بزيارة إلى المكتبة، أو استطلع الشبكة العالمية للمعلومات (الإنترنت)، أو اسأل صديقاً لك أو صديقاً لصديقك يكون من ذوي الخبرة.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٥٠

لقد أصبح من السهولة بمكان التوصل إلى معرفة أي حقيقة، أو رقم، أو اسم، أو معلومة ترغب في معرفتها كنتيجة حتمية لشبكات المعلومات والحاسبات الآلية، كما أن معظم المكتبات العامة أصبحت الآن مزودة بأجهزة الحاسبات الآلية التي تستطيع القيام بالبحث السريع عما تريد، حيث يمكن أن توفر لك معلومات عن أشياء مثل المحصول السنوي لفول الصويا، أو عدد الأيام المطيرة في مدينة "أيوا"، أو تكاليف نشر إعلان في مدينة "تورفولك" بفرجينيا - وذلك في مدة تتراوح من عشرين ثانية إلى عشرين دقيقة.

إن عصر المعلومات قد يفرض بعض المتطلبات، غير أنه يتيح أيضاً العديد من الفرص. ونظراً لأن الأدوات والقدرات اللازمة لإدارة المعلومات

المتدفقة إلى حيث أنت كما ونوعا أصبحت رهن إشارتك. فأنت حر في استعمالها، كمعاونة قوية لنفس أجهزة الحاسبات الآلية، والهواتف التصويرية (فاكس)، وقنوات الكابلات، وأجهزة القياس (مودم)، وغيرها من الأدوات التي كانت تتهددك في يوم ما بالسيطرة عليك. وتتدفق قنوات المعلومات الأسطورية الجديدة هذه في اتجاهين - منها إليك ومنك إليها. وإذا ما استفدت منها جيدا فسيكون بوسعك الحصول حرفيا على المعلومات التي تريدها تحديدا، في الوقت الذي ترغبه، جاهزة عند أطراف أصابعك. إن السيطرة على عصر المعلومات أصبح من أسهل الأشياء.

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



ضاعف

قدرتك على الاستماع

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل الحادي عشر

الاستماع الفوري

هل تعرف ما هي أسرع المجالات نمواً في ميدان صناعة النشر؟.. إنها الكتب المسموعة!.. يفرض علينا العمل والترفيه والواجبات العائلية متطلبات كثيرة هذه الأيام.. وغالباً ما يقطع هذا من وقت القراءة.. لكن أظهرت الإحصائيات أننا نقضي نصف ساعة كل صباح ومساءً في الانتقال من أماكن العمل إلى منازلنا، ومن منازلنا إلى أماكن العمل على نحو متزايد كما أننا نعمل على استغلال الساعات الطويلة التي نقضيها في السفر في الاستماع إلى الكتب المسموعة أثناء جلوسنا لفترة طويلة في السيارة (وعن طريق تشغيل المسجلات الصغيرة التي يبلغ حجمها حجم الجيب، وكذلك الذين يركبون ذهاباً وإياباً - الترانزيت - وراكبو الخيل والدراجات ومن على شاكرتهم يُحسنون استخدام الوقت الذي قد يصبح ضائعاً عن طريق استخدام الشرائط السمعية المشتملة على التوجيهات والإبداعات والشرائط التعليمية).

ومن إحدى العوائق الخاصة بعدد كبير من الاتجاهات التي تهدف إلى الارتفاع بالقدرة العقلية، هي أنها تركز كلية على القراءة، وتظهر الإحصائيات، وقليلاً من التفكير أننا نحصل على ثلاثة أضعاف المعلومات من خلال الاستماع والاجتماعات، والمحاضرات، والمحادثات، والراديو، والتلفاز، والشرائط السمعية، وهلم جرا، مثل حصولنا على هذه المعلومات من خلال القراءة، ولا يوجد داع لتكريس كل طاقتك للزيادة من قدرتك على القراءة في الوقت الذي يتم فيه بذل نفس الجهد في الاستماع فإن ذلك يضاعف من قوتك العقلية بنسبة ٣٠٠%.

إن ما يدركه القليل هو أن الفشل في أن تصبح مستمعاً جيداً لا يمكنك

من الاستماع إلى المعلومات الهامة والاحتفاظ بها، ويصبح ذلك عقبة أمام النجاح الشخصي والعملي، سواء كان التعبير عن هذه الاحتياجات مباشراً عن طريق الكلام أو كان التعبير بدهاء أكثر عن طريق نبرة الصوت أو التلميحات، والعمل يعد أكبر بدرجة طفيفة من المد والجزر الثابت ويتم من خلال المحادثات، والمكالمات الهاتفية، والتوجيهات، والاجتماعات والعروض، والمحاضرات، التي يتم إجراؤها عن طريق الكلام اللفظي.

إذا ما هو المقدار الكبير الخاص بالاستماع؟ فأنت تغلق فمك وتركز بانتباه فما هو المزيد الذي يطلبه الاستماع؟ من الطبيعي أن تستمتع عندما يتحدث الآخرون، ولكن هل تستمع جيداً؟ هل تستمع إلى كل ما يقال؟ وهل تفهم كل ما يقال كلية؟ وعلى نقيض الرأي العام، فالمستمع الجيد يتطلب أكثر من مجرد التزام الصمت عندما يتحدث الآخرون، فالاستماع الجيد هو فن صعب، وستدرك مدى صعوبته إذا حاولت أن تكرر بوضوح النقاط الأساسية لمحادثة تفصيلية أو محاضرة بعد مرور ساعة واحدة من انتهائها.

لقد كان أرشي جودون، البطل الثاني الذي يقوم بدور الراوية في سلسلة الروايات البوليسية المشهورة نيرو ولفي، مخبراً سريعاً حازماً، وقد كان هناك ما يميزه، لقد درب جودون البارع نفسه أن يكون قادراً على أن يكرر حرفياً كل كلمة يسمعها في أي محادثة بالإضافة إلى قدرته على تغيير نغمة الصوت.

وقد بدت هذه الصفة ذات قيمة بالنسبة لمديره، الناسك نيرو ولفي، الذي لم يغادر مكانه لكي يقوم بزيارة موقع الجريمة عند مواجهته لأي قضية معتمداً على جودون فهو بمثابة شريط كاسيت بالنسبة له.

ولقد تمنى الكثير منا أن يتحلى بموهبة جودون الخاصة، ومن منا لا يرغب في أن يزيد من قدرته السمعية ويتذكر كل كلمة سمعها من شخص متفوق، أو زميل، أو عميل، أو الشخص الذي يلقي المحاضرة، أو الحبيب؟ وياله من تفوق ستحظى به في قوتك العقلية، وياله من تقدم ستستمتع به في حياتك.

ولحسن الحظ، فإن قدرات أرشي جودون ليست مقصورة على القصص الخيالية، فبإمكان أي شخص أن يكتسب هذه القدرات، ولقد ظل الباحثون مثل أستاذ علم النفس (ج ج) آلن يدرسون لبضع سنوات كيفية القدرة على الاستماع بكفاءة أكثر، وقد توصلوا إلى أنه لكي تزداد كفاءة الاستماع، نحتاج إلى:

- التخلص من العادات العقلية السيئة التي تعوق الاستماع بانتباه.
- الانغماس الشخصي فيما يقال.
- تحديد النقطة الرئيسية.
- الحرص على تجنب رد الفعل السريع، أو الوصول إلى النتائج بسرعة كبيرة.
- تقييم خبرة المتحدث.
- تحديد مدى الأهمية التي يجب أن نعطيها لكلمات المتحدث.

ويركز الفصل الحادي عشر والفصلان التاليان له على الاستراتيجيات والتدريبات التي تساعد بشكل فعال على زيادة قدرتك للانتباه إلى ما يقال، واستيعابه وتذكره، لكي تصبح، باختصار، مستمعا جيدا.

الاهتمام الشخصي

يجب أن يجتاز وتلي الامتحان لقبوله في مهنة المحاماة، وقد رسب في الامتحان منذ عامين، وهناك وظيفة سهلة تنتظره ليعمل مع والده الذي يشغل منصباً كبيراً في مصلحة الأحوال الشخصية، وحتى ذلك الوقت، كان وتلي معرضاً للعقاب وكان يجب عليه أن يسقط عضويته في نادي الصحة، وأن يتوقف عن شراء (بدل) أرمانى ويقتصد في الإنفاق.

كيف استطاع وتلي أن يتخرج من كلية الحقوق، لا أستطيع أبداً استيعاب ذلك، إن وتلي ليس لديه أي اهتمام بالقانون أو أن يصبح محامياً، إنه يريد الاشتراك في المشاريع الرأسمالية - مثل عمله في الشركات الصغيرة، التي تعتمد على التكنولوجيا الحديثة والعمل في الأنشطة المتعلقة بالمقاولات.

ولكي يطمئن والده على اجتياز وتلي للامتحان، قام بإرساله إلى ورشة عمل خاصة في نهاية الأسبوع قبل الامتحانات. وهناك استمع إلى الشخص الذي يلقي المحاضرة وإلى عرض تلو الآخر يهدف إلى إطلاع الحاضرين على الأشياء المهمة التي يتعين عليهم معرفتها لكي يجتازوا الامتحان، وقد بذل وتلي قصارى جهده للتركيز في كل كلمة، لأنه يعرف أن ذلك يتوقف عليه أشياء كثيرة.

ولكن عندما جاء موعد الامتحان، حدثت نفس القصة القديمة، لقد رسب وتلي مرة أخرى، "لقد حاولت" قال وتلي ذلك، وهو يبكي فيما بعد" لقد حاولت حقاً أن أركز في الأشياء المملة عديمة الجدوى المتعلقة بتعرض الأفراد للضرر والأذى وبالقانون "المتعمق"، ولكن لقد نسيت كل شيء عندما تقدمت للامتحان".

لقد حدث نفس الشيء لنا جميعاً بشكل أو بآخر، وبدرجة كبيرة أو صغيرة، صغيرة، نستمع إلى عرض مهم أو نشاهد شريط فيديو عن موضوع لا يشغل اهتمامنا أو موضوع غير مثير، وعلى الرغم من بذل قصارى جهدها للاستيعاب وللاحتفاظ بما سمعنا، إلا أنه عندما تأتي اللحظة الحاسمة لا نستطيع تذكر كلمة واحدة ويكون في أذهاننا صورة غامضة لما استمعنا إليه.

وإذا قارنت هذا الموقف بموقف آخر صادفت فيه شخصاً يعاملك بقسوة شديدة - حتى في أوائل طفولتك - فستجد أنك تتذكر كل كلمة تقريباً، أو لتفكر في مثال آخر، يتذكر عدد كبير من الأشخاص بالحرف الواحد كل كلمة قيلت عند تقدمهم لخطبة زوجاتهم.

أوتذكر الوقت الذي استطعت فيه الرد ببلاغة على إهانة، وكنت قادراً على تكرار كل كلمة بهدف التسلية مع أصدقائك لبضع سنوات بعد هذا الحدث، أو الوقت الذي وصف لك فيه بطل فريق الكرة القومي شخصياً لحظة تحقيق الهدف التي فاز بها فريقه - لا تزال تذكر كل كلمة بالتأكيد.

ما الذي يصنع الفرق؟ ففي جميع الحالات التي ما زلت تتذكر فيها بوضوح كلام المتحدث، يكون لديك اعتبار شخصي أو اهتمام بما قيل، وبالنسبة للأشكال الأخرى الخاصة بالقوة العقلية، فالشيء الأساسي لمضاعفة قدرتك على الاستماع هو اهتمامك الشخصي.

وبالطبع، يكون هناك اهتمام شخصي إذا كنت تستمع إلى شيء ممتع، ولكن ماذا عن الأحاديث المملة؟ كيف تستطيع أن تخلق الاهتمام الشخصي الذي يدخل الكلمات في ذاكرتك عندما يتحدث شخص ما عن حقائق وأرقام جافة، أو عندما لا تشعر بأي متعة في الموضوع؟

الفصل الحادي عشر

حسناً، فكما قال (ج، ك). شيستارتن ذات يوم، "إنه لا يوجد شيء يسمى موضوعاً غير شيق، ولكن يوجد فقط أشخاص غير مهتمين". فكل موضوع يشتمل على جانب شيق، وكل موضوع له بعض التأثير في حياتك. والتحدي هو أن تبحث عن هذه العناصر، ثم بعد ذلك لست بحاجة إلى الخوف من نسيان ما تم ذكره. فستتذكر كل كلمة.

إن خلق الاهتمام الشخصي أسهل مما تتصور، وفي البحث عما يحفزنا للاستماع الجيد، توصل عالما النفس ميهالي شيكزنتميهالي و دومنيك أ. باربارا إلى صيغة سحرية يستطيع أن يستخدمها أي شخص لتحويل ما كنت تعتقد ذات يوم أنه "معدن رخيص ممل" إلى "ذهب جدير بالاهتمام" وعندما يبدو ما يتم مناقشته مملاً أو معقداً، فإن الخطوات القادمة تساعدك على تحديد الارتباط الشخصي والحيوي بالموضوع المطروح أمامك.

- تخلص من تحيزك بأن بعض الموضوعات تسبب الملل.
- ابحث عما يؤثر في حياتك، أو ما قد يكون ذا قيمة بالنسبة لك، فهذا الشيء موجود، وسوف تعثر عليه.

ويوضح التدريب التالي كيفية خلق هذه المبادئ للتشويق والاهتمام بغض النظر عن الملل الذي يسببه المتحدث أو الموضوع.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٥١

استخدم هذه الخطة لزيادة قدرتك العقلية عن طريق الاهتمام بمتابعة ما يقال في الاجتماعات، والندوات، والمحادثات العادية.

١- اترك تحيزك بأن هناك موضوعات معينة مملة، غير إبداعية أو لا تشكل أي اهتمام بالنسبة لك، (لقد أوضحت لوتلي أن اعتقاده بأن قانون الأحوال الشخصية ممل وأنه لا

مضاعف القدرة العقلية رقم ٥١ (بقية)

يوجد أي صلة بينه وبين مستقبله في المشاريع الرأسمالية منعه من الاستماع إلى الحقائق المهمة المتعلقة بالمهنة التي أراد العمل بها).

٢- أستمع إلى العناصر التي تؤثر على مجالات اهتمامك أو على خططك المستقبلية، (إذا لم يكن وتلي قد اتخذ القرار مسبقاً، فقد كان يدرك أن الإعداد للضرر الشخصي الكبير أو أن قضية الضرر الشخصي الذي تعدها المجموعة قد تؤدي إلى إفلاس الشركة الصغيرة، المحدودة التمويل إلا في الحالة التي يتم فيها التأمين التام على الشركة، ولسو أستمع بانتباه لما قيل في الندوة فسيعرف حجم الضرر الذي تشكله مثل هذه القضايا وكيفية الإعداد الجيد لهذه القضايا أو منع حدوثها في حالة اشتراكه في تمويل مشروع جديد).

تدوين الاهتمامات الذهنية

ما هو المقدار الذي تتذكره مما تسمعه أثناء اليوم أو في نهاية اليوم أو في صباح اليوم التالي؟ وما هو الاستعراض الذهني الفوري الذي يطلعك على الإجابة: اكتب كل شيء تتذكره مما قيل لك في الفترة ما بين صباح أمس و الظهيرة.

وإذا لم تكن شخصاً ممتازاً، فقد تستطيع تذكر عدداً كبيراً من النقاط الأساسية ولكن ليس أدق التفاصيل. ولم لا؟ قد تدهشك الإجابة، يقول عدد كبير من الناس إن السبب في ذلك يرجع إلى أن الأفراد يتحدثون بسرعة كبيرة ولا يستطيعون الإبطاء في أحاديثهم؛ ليركزوا على التفاصيل "مثل ما فعله عندما تقرأ كتاباً".

ولسوء الحظ، فقد أخبرنا البحث العلمي أن العكس هو الصحيح، فمعظم الناس يتحدثون بمعدل مائة وخمسين كلمة في الدقيقة، والمتحدث السريع يتحدث بمعدل مائتي كلمة في الدقيقة، ولكن هل يستطيع عقلك تفسير

وفهم خمسمائة كلمة في الدقيقة؟ وهو ما يعني أنه لديك مزيد من الوقت لاستيعاب كل كلمة (ويتبع الوقت لتفكر مرتين بين كل كلمة). ومايثير مزيدا من الدهشة، أن عددا كبيرا منا يقرأ بمعدل يتراوح ما بين ثلاثمائة وخمسين إلى خمسمائة كلمة في الدقيقة، وهو أسرع من المعدل الذي يتحدث به الأشخاص.

إذا لماذا لا نتذكر جيدا ما نسمع؟ يرجع السبب الرئيسي في ذلك إلى أننا لا نعطي اهتماما كبيرا لما نسمع، والقراءة تشتمل على التركيز في كل كلمة، ومعناها والمعنى العام لكل كلمة عند إضافتها للكلمات الأخرى على كلا الجانبين وبشكل طبيعي فإن ما نقرأه يعلق بأذهاننا.

نستمع بشكل إيجابي، مثلما نفعل عند القراءة، فسوف نحفظ بجزء كبير مما نسمع، ولكن يستمع الكثير منا بطريقة سلبية، فنحن نجعل الكلمات تنساب من أذن لتخرج من الأذن الأخرى.

وعند الاستماع نعمل وكأننا إسفنجة، ونتوقع أن يعمل العقل على امتصاص الكلام لنا، ولم يخطر ببال أحد منا، أن الطريقة الوحيدة "للنجاح" من الناحية العقلية هي أن نعد عقولنا للعمل - ونحافظ على استمرار عملها - على نحو إيجابي متابعين كل كلمة تقال. ولكن عندما نتابع بنحو إيجابي كلام المتحدثين، وأفكارهم، ومعانيهم نستطيع فقط القول بأننا "نستمع" إليهم.

استخدم أي من التقنيات الست القادمة لكي تجعل عقلك مشتركا بطريقة إيجابية في "متابعة" ما يقال، وتساعد أي تقنية من هذه التقنيات الست على مضاعفة قوتك العقلية، استخدم التقنيات الست، ولن تصبح مستمعا "جيدا" فحسب ولكن ستكون مستمعا "فائقا".

□ استمع بطريقة إيجابية، فالاستماع السلبي يجعل ماتسمعه يدخل من أذن ليخرج من الأخرى.

- اسأل نفسك ما الذي يريد أن يقوله المتحدث: فإن ذلك يجعلك تفكر دائماً فيما تستمع إليه.
- استمع بمشاعرك: فإن ذلك يمكنك من الاستجابة لأشياء غائبة عن عقلك.
- استمر في سؤال نفسك ما إذا كنت تفهم ما يقال: وإذا فقدت نقاطاً أساسية فإن قدرتك على فهم ما يلي ستقل شيئاً فشيئاً.
- استمع إلى شيء، يمكنك التعليق عليه بذلك: إن التفاعل الشخصي يزيد من اهتمامك.
- تجنب الأشياء التي تحول دون انتباهك. عندما تجعل انتباهك منجذباً لأشياء صغيرة مثل مظهر المتحدث، الأصوات العشوائية، الكرسي غير المريح، أو وجع الأسنان فإن ذلك ينتج عنه فقد معلومات هامة.

استمع بشكل إيجابي

يجب أن تهتم أكثر بالاستماع ولا تكتف بالاستماع السلبي للكلمات التي يقولها شخص ما، ويمكنك شريط الكاسيت من القيام بذلك، ومن إحدى الطرق التي تساعدك على التأكد من تركيزك على ما يقوله المتحدث هو أن تحاول ملء الفراغات، وذلك عن طريق توقع ماسيقوله المتحدث بعد ذلك، ويساعد ذلك على استمرار اهتمامك الذهني، وتفكيرك واستماعك الإيجابي.

اسأل نفسك: ما الذي يحاول المتحدث أن يقوله؟

يتصف ١٠% فقط من أحاديث معظم الأشخاص بالأهمية، ويكون بقية الحديث مشتملاً على أمثلة توضيحية، محاولات للدعابة، شرح إضافي، وانتقال من موضوع إلى آخر، ويستجيب العقل كلية لما هو أكثر أهمية. ركز على الجزء المهم، والرسالة الأساسية في نقطة معينة، حاول باستمرار أن تجيد قول ما يقوله الشخص مستخدماً المصطلحات الخاصة بك. تعمد تحديد زمن للتفكير

مع نفسك "إنني أعتقد أن المتحدث يقصد هنا ...". اعمل على تحليل منطق العمل، اختيار الكلمات، والحقائق التي تم عرضها، وما هي النقطة الإجمالية؟ وبمجرد فهمك لجوهر الموضوع، فستدرك التفاصيل وستتعرف على كيفية الاستجابة.

استمع بمشاعرك

لا تستمع بعقلك فقط، فيجب أن تضع مشاعرك في الاعتبار، وتأتي هذه المشاعر من العقل اللاوعي حيث تتجمع الحلول الذكية التي قد يفتقدها عقلك الواعي أسفل مستوى الوعي، تستطيع المشاعر أن تخبرك بقدر ما يخبرك به التفكير، وعندما تشعر بشعور طيب أو سببي تجاه المتحدث، أو تجاه شيء ذكره هذا المتحدث أو المتحدث، فإن ذلك دليل على أن اللاوعي قد وضع أشياء كثيرة فوق بعضها البعض وأنهى بتقييم إيجابي أو سلبي.

افهم ما يقال أو اطلب توضيحا

عندما لانفهم ما يقال، فإن ذلك يعني أن عقولنا أصبحت في حالة ضجر وملل، والقدرة على الاستماع تتطلب هبوطا اضطراريا . استمر في سؤال نفسك إذا ماكنت تفهم ما يقال، وإن لم تستطع أن تذكر بوضوح النقاط التي تناولها المتحدث مستخدما العبارات الخاصة بك، فإن ذلك يعني أن هناك شيئا مفقودا، وإما أن تكون قد فشلت في فهم ما قيل، أو أن المتحدث لم يعبر عن نفسه بالدرجة المطلوبة، وعندما يحدث ذلك، فلا تتردد.

وإذا كانت الظروف مواتية، اطلب توضيحا ، واستمر في التساؤل حتى تتأكد من استيعابك التام، ولاكتفي باستيعاب نصف ما قيل فقط وتزعم أنك فهمت كل ما قيل بمجرد أنك لا تريد أن تقضي مزيدا من الوقت.

قدم تعليقاً ذكياً

لكي تنتبه بصورة إيجابية لما يقال، فاشترك في الإجراءات، وإذا وجدت الفرصة، فقدم وجهة نظرك فيما يقال، وإذا قطعت بعض العبارات أو الإحصائيات تتابع الأفكار، أو تخطت إحدى مناطق خبرتك، فقم بمشاركة أفكارك وآرائك. أضف مادة مساعدة، صحح عبارة خاطئة، قدم وجهة نظر مختلفة، ويؤدي التفاعل مع المتحدث، ومع المستمعين الآخرين إلى خلق اهتمام ذهني.

تجنب كل ما يشتت الانتباه

إن كل موقف يتحدث فيه شخص ما يكون حافلاً بالأشياء التي تعمل على تشتيت الانتباه، وقد تكون هذه الأشياء شديدة السخونة أو البرودة، فقد يكون المستمعون مضطربين ومنزعجين، وقد تكون هناك الأصوات المزعجة التي تصدر عن العمال في الغرفة المجاورة، وقد يكون لديهم مرض بدني مسبباً للضيق مثل السعال، التقلصات اللاإرادية في عضلات الوجه، الحركات المضطربة، الغمغمة، طريقة الإلقاء الخالية من الإبداع، والمظهر غير اللائق، والكثير، ولكن في كل مرة تتمكن فيها الأشياء التي تحول الانتباه من تشتيت انتباهك عما يقال، يؤدي ذلك إلى انشطار قدرتك على الاستماع، وإذا طالت فترة انصرافك عن متابعة الرسالة فسيكون تذكرك لما قيل لاشيء.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٥٢

ابتعد عن هذا الاجتماع الخاص بالمبيعات، وهذه الندوة الإدارية، وهذه المناقشة الخاصة بالميزانية المرتجلة، وهذا الحديث السياسي الذي يتطلب وجود كل ما هو مهم فسي عقلك.

حدد اهتمامك العقلي باستخدام الخطوات الست هذه، وتضمن كل طريقة، انقائك من مستمع سلبي إلى مستمع إيجابي ومن الآن فصاعداً، عندما تجد نفسك تستمع لشيء مهم: ١- أحرص على الاستماع الإيجابي، حاول "ملء الفراغ" عن طريق توقع ما يقوله المتحدث بعد ذلك. (إذا كان المتحدث يذكر بالتفصيل الإحصائيات التي تشير إلى وجود الصلة بين تدخين السجائر وبين الإصابة بسرطان الرئة وانتفاخ الرئة، فما الذي تتوقعه بالنسبة لنهاية الجملة التالية؟ إن أكبر مسبب للموت في الولايات المتحدة الأمريكية هو.....".

٢- اسأل نفسك ما هي النقطة المحددة، أو الكلية التي يظهر قيام المتحدث بذكرها، حاول أن تعيد ذكرها مستخدماً تعبيرك الخاص (على سبيل المثال، فقد يقول المتحدث، "إن شريط" صناعة الجريدة هو شريط فيديو جديد، مدته نصف ساعة، وهو يوضح كيف أن الجريدة تطلع القراء على الأخبار والمعلومات كل يوم، وتتعلم من خلال هذا الشريط كيفية العمل في غرفة الأخبار، وكيفية انتقاء القصص، وكيف يقرر كتاب الأعمدة مايقومون بكتابته، وكيف يتم وضع القصص، والصور، والإعلانات، وكيفية طباعة الجريدة وتوزيعها على القراء، ويعد شريط الفيديو هذا مفيداً للدارسين، والمهتمين بنشر الإعلانات الضخمة، وهؤلاء المهتمون بمتابعة الإعلانات المبوبة في الجرائد، أو بالنسبة لهؤلاء الذين يكتبون القصص الخاصة بهم أو يقومون بتسجيلها. فقد تعيد هذه العبارة لنفسك قائلاً: "إن هذا الموضوع، خاص بشريط الفيديو الذي يوضح كل شيء عن صناعة الجرائد، بدءاً من القصص إلى الطباعة، ويعد ذلك مفيداً لأي شخص يحتاج إلى معرفة شيء عن الجرائد أو لديه اهتمام بهذا الموضوع".

٣- استمع بمشاعرك، اجعل هذه المشاعر تقوم بتحديد الطريق بالنسبة للأشياء الغائبة عن عقلك (وإذا شعرت بأن مايقوله المتحدث "خاطئ" أو "صحيح" - أو شعرت بأي إحساس آخر - بدون أن تلاحظ أي شيء في كلام المتحدث، فاعمل على استرجاع آخر دقيقة أو دقيقتين بعناية، ومن المرجح أنك ستكتشف أنك افترقت شيئاً مهماً عندما تم ذكره لأول مرة.)

مضاعف القدرة العقلية رقم ٥٢ (بقية)

٤- استمر في سؤال نفسك ما إذا كنت تفهم ما يقال. "ومن السهل أن تصبح أفكارك مشوشة عندما يبدأ المتحدث في الحديث عن شيء" ولاستطيع استعادة ما لم تستطع استيعابه، ولكن عندما تطلب التوضيح على سبيل المثال، فإن هذه مجرد كلمة خيالية "للتفكير عن التفكير" ومن السهل متابعة ما يقال).

٥- استمع لشيء يمكنك التعليق عليه بذكاء، أو وجه سؤالاً، قم بالإشارة إلى خطأ ما، أو قصة مضيئة (فقل إن الخبير ذكر أهمية تذكر أن مكاتب الأبراج الضخمة أو البيوت الصغيرة هي أماكن لإقامة الأشخاص وأنه يجب أن لا ينسى المعماريون احتياجات الإنسان المعروفة عند تصميمهم لأي مبنى، وقد لا تكن معرفتك بالفن المعماري كثيرة، ولكن العبارة تضيء ذاكرتك حادث طريق قرأت عنه في الجريدة المحلية عندما كنت في زيارة لسارامينتو، كاليفورنيا، وقد ظهر أن المعماري الذي قام بتصميم المكتبة الجديدة قد نسي أن يضع في خطته أي حجرات للاستراحة، وأنه لم يقرأ كثيراً، ولم يخطر بباله أن أي شخص يمكنه أن يقضي بالمكتبة وقتاً كثيراً، ولذا فهو بحاجة إلى هذه التسهيلات، تشرك المتحدث والجمهور في هذه القصة، يضحك الجميع، يقول المتحدث أن هذه هي النقطة بالتحديد ويضيف مثالا آخر شديد الوضوح).

٦- تجاهل الأشياء التي تصرف انتباهك إذا كان من السهل صرف انتباهك، فقد يتطلب الأمر بعض الوقت لإيقاف هذه العادة، ويساعد على تنفيذ كل الاستراتيجيات السابقة في مساعدتك على التركيز بدرجة أكبر فيما يقال، بالرغم من وجود الأشياء التي تصرف انتباهك. ويتبقى أن تدرب نفسك على الانتباه ففي أي وقت تري أن انتباهك منحرف إلى شيء ما بعيداً عن كلام المتحدث، فقم بالجهد الواعي لكي تعيد ذهنك إلى كلام المتحدث، استمر في القيام بذلك مرات عديدة وستستطيع في وقت قليل أن تجعل عادتك هي التركيز على ما يقوله المتحدث، وبغير النظر إلى الطريقة التي يسلكها المتحدث أو المتحدث أو إلى ما يحدث حولك).

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل الثاني عشر

الاستماع بتبادل الكلمات

إننا نحصل على ٥٠% من المعلومات التي تصل إلينا من خلال تبادل المعلومات، ويحدث ذلك من خلال تبادل الحديث بيننا وبين شخص آخر (أو أشخاص آخرين). فعلى سبيل المثال يقوم زميلك في العمل بزيارة لاستعراض عمل مشترك، أو يدعو المشرف جميع العاملين لحضور حديث هام، أو تأتي شخصية هامة في مقر الشركة الرئيسي لعرض الطريقة التي سيعمل بها نظام الرواتب النصف شهري، أو كما يوجه المحاضر أسئلة، أو حتى الأم عندما تتحدث باسترسال عن نسب العائلة، ففي بعض الأحيان كون الشخص مستمعا جيدا ليس كافيا لأن الاستماع طريق ذو اتجاهين فهناك شخصا آخر في هذه المعادلة. وتحدد لباقة المتحدث - إلى حد كبير - قوة خبرتك.

وإليك قصة "ميشكا". فقد كانت نائبة الرئيس المسؤولة عن التخطيط الاستراتيجي لشركة هندسية عملاقة. واعتقد الجميع أن وجود الشركة على شبكة الويب على الإنترنت، سيكون في صالحها. لكن لا يعرف أحد معلومات كافية عن الشبكة ليجيب على الأسئلة الأساسية لهذا الأمر مثل: هل من المتوقع أن يؤدي ذلك إلى زيادة عائدات الشركة؟! أو إنه مجرد دعاية عنها؟ وكيف يصممون الصفحة الخاصة بهم والتي من شأنها أن تجذب أنواع محددة من الشركات الصناعية التي تحتاج إلى خدمات تقدمها الشركة؟ وما حجم العمل المطلوب للوصول إلى هذا الهدف؟، ومن هو أفضل الأشخاص ليشراف على الصفحة؟.

الفصل الثاني عشر

ولحسن الحظ، فإن أحد الخبراء المتخصصين في كيفية استفادة العمل من الويب كان على وشك أن يعقد ندوة لمدة يوم واحد في مدينتهم. وقد فوضت الشركة ميشكا لحضور هذه الندوة للرد على جميع أسئلتهم المحيرة.

وكان من المتوقع أن تمر ميشكا بتجربة محبطة فإلقد وجدت أن مُحاضر الندوة خبير في كيفية تحصيل المال من الشبكة، تماماً كما أعلن من ذي قبل. (فقد حوّل رأس مال الشركة الصغير إلى ٤٠ مليون - دولار سنوياً من خلال الابتكار والاستخدام الأمثل لموقع هوم الخاص به).

لكنه كان مقررأً ضعيف الأداء، فالشخص الذي جاءت ميشكا للاستماع إليه - كان يتحدث على نحو غير مترابط ويتمم بكلماته. وكان متضايقاً من حديث الجمهور. حتى عندما وجه له بعض الأشخاص أسئلة مباشرة، لم يستطع أن يوصل وجهة نظره إليهم، وعلى الرغم من أنه قد يكون ملماً بكل شيء. فكان لزاماً عليه أن يحيط علماً بكيفية تطوير مصالح الشركة من خلال شبكة الويب، ولم تتقدم هذه المصالح في الحقيقة إلا قليلاً.

ورجعت ميشكا من الندوة وهي في غاية الضيق، وشعرت أنها فقدت فرصة نادرة وأن التجربة كلها لم تكن إلا ضياعاً للوقت، وأدركت ميشكا أن عليها أن تخصص وقتاً أكثر للبحث لاكتشاف ما يحيط به مقدم الندوة من معلومات لكنه لم يكن قادراً على التعبير.

دعنا نواجه ذلك، بعض الأشخاص لا يجيدون فنون الحديث، فهم يجدون صعوبة في التعبير عن أنفسهم، أو يذهبون بعيداً عن الموضوع ويستمررون في الحديث دون الوصول إلى النقطة التي يناقشونها.

وبصرف النظر عن مهارات الاستماع عندك، فمن المستحيل أن تفهم أي شيء مفيد من هذا الشخص، وربما تكرر كل قدراتك العقلية عندما تستمع لما يقوله، لكن الحقيقة أنه يقول كلاماً لافائدة منه.

ومعظمهم ليس سيئاً إلى هذا الحد، وتكمن المشكلة الحقيقية في نوعين من المتحدثين: من يتحدثون قليلاً، ومن يتحدثون كثيراً وأقبحهم بـ "المحجمون عن الكلام" أو "غير المتحدثين"، أو الذين يتحدثون بشكل غير مترابط. ومن المؤكد أنك قابلت هؤلاء وهؤلاء كثيراً.

□ فالمحجمون عن الكلام يمتنعون - لأي سبب - عن الحديث أو الإجابة بأكثر من بضع كلمات مقتضبة، وينطقونها بصعوبة بالغة.

□ أما المتحدثون الذين لا يربطون الموضوع، فعندما يتكلمون يستمرون في الحديث، باستمتاع في بعض الأحيان دون التطرق لجوهر الموضوع.

فأنت تترك مثل هذا الشخص دون أن تستفيد منه بشيء، وتشعر أنك مخدوع، فهو يعدك بالكثير من خلال تجربته لكنه لا يعرفك شيئاً عن هذه التجربة، وكما هو الحال مع ميشكا، فأنت تشعر بالإحباط لأنك تعرف أن لب ثمرة البندق موجود بداخلها وستحصل عليه إذا عرفت كيف تكسر هذه الثمرة.

لكن يجب عليك أن لاتخرج من هذه المواجهة بلا شيء، ولا يجب أن تضع الفرص، فمثلاً تستخدم القوة مع كسارة البندق لتحصل على لبه، يمكنك مضاعفة قوة استماعك من خلال استخدام قدرتك العقلية لتحصل على المعرفة من أقل المتحدثين كفاءة.

استعمل علماء النفس نوعاً من المصارعة اليابانية اللغوية، وهي مصممة خصيصاً للحصول على المعلومات ممن لا يجيدون التحدث، سواء أكانوا يتحدثون في محاضرة أو في الهاتف أو في اجتماع غير رسمي أو في

اجتماع مجلس إدارة. وعندما يكون تبادل الحديث ضرورياً سواء كان على هيئة سؤال وإجابة أو حديث عام يشترك فيه الجميع، فإن تلك الخطط اللغوية القوية ستؤكد لك أن كفاءة المتحدث لاتحدد كفاءة خبرتك.

الأشخاص الخمسة الذين يكسرون صمت الآخرين

كانت مشكلة ميشكا هي المتحدث المحجم عن الكلام، وهو الشخص قليل الكلام كما يُقال ومشكلته أنه يستخدم كلمات قليلة ليس لها قيمة بالنسبة لك. ويوجد بداخل عقولهم مناجم ذهبية من الحكمة تحتاج أن تستخرجها، لكنها مدفونة تحت جبل من الصمت.

والبعض منهم قلما يتفوه بكلمة؛ لأنهم يخافون أن يتكلموا كثيراً؛ فهم يعرفون موضوعهم جيداً، ويعتقدون أن كل شخص يعرف ذلك أيضاً ولا يريدون أن يمل المستمعون بالتفاصيل، والبعض الآخر يتحدث بإحجام لأنهم غير متأكدين إن كان ما يريدون قوله يستحق الذكر، أم أن الناس سيقدرونه، وبعض الأشخاص لديهم مهارات كلامية قليلة وخلفية قليلة عن استخدامها بصورة جيدة.

وفيما يتعلق بك، فلا يجب أن تُبالي بحالتهم النفسية لكن جُل اهتمامك يجب أن ينصب على كيفية الحصول على كل هذا الكم من المعلومات الفنية منهم. فإذا لم يشارك هؤلاء المتحدثون المحجمون عن الكلام الآخرين، فلن تكون خبرتهم ذات قيمة لهم أو للآخرين.

وكتب الخبير "ك. توماس فينلي" قد يملك من يحجم عن الكلام كما هائلاً من الحكمة يود أن ينقله للآخرين لكن إذا لم يمكنه التحدث، فلن يحظى أي شخص بالاستماع إليه، ولن يتعلم أحد أي شيء منه".

وفيما يلي خمسة أنواع من " الأشخاص الذين يستطيعون كسر صمت الآخرين"، وقد استنتجت وجودهم عندما قمت بعمل لقاءات للإعلانات الوظيفية، ولم يفشلوا أبدا في انتزاع سيل من المعلومات من أكثر الناس خجلا وأقلهم كلاما. وستزيد الأحاديث الصامتة قوة استماعك في التعامل مع المحجمين عن الكلام، والأنواع الخمسة التي تكسر صمت الآخرين هي:

- اجذبهم إليك بالمدح.
- اطرح عليهم أسئلة مباشرة.
- انقد شخصا بطريقة تستدعي أن يرد عليك بالإجابة.
- عندما يبدأون الحديث لا تقاطعهم.
- امنحهم تغذية استرجاعية إيجابية مرئية.

اجذبهم إليك بالمدح، ثم اطرح الأسئلة

حتى إذا كان الشخص الخجول يتكلم عندما تنتهي عليه، فدع المحجمين عن الكلام يعرفون أنك تقدر مجهوداتهم أو أن خبراتهم ذات قيمة، ثم ادعهم ليستفيضوا في الحديث عن ملاحظاتهم. قسم سؤالك وبذلك يتضمن شخصا واحدا.

وحتى إذا كان الشخص قليل الكلام أو بخيلاً به، فإن التغذية الاسترجاعية الإيجابية لهذا النوع ستحثه على أن لا يغير من طريقته وعندما يتعلق الأمر بالاستماع ستجد أن الإطراء سيوصلك إلى ماتريد.

اطرح أسئلة مباشرة

فالأشخاص قليلو الحديث يستريحون للكلمات القليلة، ويمكنك أن تحول بخلهم في الكلام لصالحك، حدد بدقة الشيء الذي تريد معرفته، ثم

اطرح سؤالاً مباشراً يحتاج الإجابة بـ "نعم" أو بـ "لا" أو إجابة مختصرة لا تحتاج أكثر من جملة واحدة أو اثنتين.

اطرح تعليقاً يثير الإجابة عليه

أي إنسان مهما كان يخضع لتأثير المغريات، ولكي تغري المتحدثين المحجمين عن الكلام بأن يتكلموا بإلقاء طعم لهم، مثل عبارة أو سؤال مثير للجدل، هذه المرة حاول أن تقسم ماتريد معرفته بطريقة تبدو بها أنك تعارض موقف المتحدث بأدب، أو تخالف نظرية قائمة، قليل من الأشخاص يمكنهم أن يمتنعوا عن الإجابة عندما تعترض على فكرة أو عندما يتم تقديمهم لكشف المفهوم الخاطئ للعامة.

عندما يبدأون في الحديث، لاتقاطعهم

عندما تتجح في جعل المحجمين عن الكلام يتكلمون، أغلق فمك لأن محاولة مقاطعتهم من خلال تعليقك عليهم سيكون بمثابة حجة لهم ليتوقفوا. ولكي تجعلهم يعيدون الحديث من البداية فهذا أمر صعب جداً. حتى إذا فكوت في أسئلة حيوية أو ملاحظات لاتقلها. احتفظ بملاحظاتك حتى تتأكد من أن هؤلاء المتحدثين انتهوا تماماً من كلامهم.

امنحهم تغذية استرجاعية مرئية

لكي تجعل المحجمين عن الكلام يتكلمون، فأنت بحاجة إلى أن تجعلهم يعرفون أن التفاصيل شيقة وأن مايقال يستحق الاهتمام .. ومع أنهم لا يكونون أفضل متحدثين في العالم فأنت تتلطف إلى سماعهم، لكن لاتجعل تشجيعك لهم كلاماً فهذا سيصرف انتباههم.

استخدم الإشارات للتعبير عن مشاعرك تجاه المتحدث بدون كلام. أرسل إليهم تغذية استرجاعية إيجابية من خلال تلميحات مرئية، أومئ للدلالة على الموافقة. ابتسم لتدل على القبول. حدِّق في عيني المتحدث كما لو أن مايقوله هو أمتع شئ سمعته.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٥٣

لاتجعل الحديث القصير للمتحدث يسبب لك مشكلة مرة أخرى، إن خطط الأشخاص الذين يكسرون صمت الآخرين ستجعل المتحدثين يتكلمون بحرية حتى أكثر المتحدثين خجلاً، فاجعله يتحدث، وعليك أن تسمع مايقوله، وتصغي إليه، عندما تحتاج إلى معلومات من المحجمين عن الكلام:

١- استخدم أسلوب الثناء لتجعلهم يتكلمون بحرية، ثم وجه إليهم سؤالاً يعتمد على خبرتهم ("إني لم أفهم حقيقة من قبل كم عدد الطرق المختلفة التي يمكن أن تستفيد منها شركتي من خلال شبكة الويب سيد ماك دوجال كمصدر ثقة: هل من الممكن أن نخبرنا عما إذا كان من الأفضل شراء برامج لتصميمها، وصيانتها أو من الأفضل أن نرتب شخصاً آخر للتعامل مع الشبكة؟").

٢- اطرح أسئلة مباشرة ("هل من الممكن أن تخبرني ياسيد دوجال كم حجم الزيادة في الأعمال، التي من الممكن أن تتوقعها شركة مثلنا أثناء السنة الأولى لها على الشبكة؟").

٣- علق، أو اطرح سؤالاً يثير الإجابة عليه ("تبدو القصة التي قرأتها أنها تتنافى مع موقفك فهي تقول أن معظم الشركات التي تعتمد على الشبكة لا تلاقى أي زيادة في الأعمال على الإطلاق. كيف تجيب على ذلك؟").

٤- عندما يبدأون الحديث لانتقاطهم حتى ينتهوا.

٥- شجعهم على الاستمرار في الحديث من خلال التغذية الاسترجاعية الإيجابية - ابتسم، أومئ برأسك - اجعل بينكم اتصالاً بالأعين.

الحديث غير المترابط بدون الوصول إلى لب الموضوع

بالنسبة لك، يُعد الشاعر صموئيل تايلور كلوريدج مؤلف قصيدة "البحار العجوز"، أما بالنسبة لأصدقائه فهو المتألم الذي يُعرف مكانه، وكما ذكر أحد الكتاب "أكد كل النقاد على الاختلاف بين المتحدثين الكبار والمحاورين الأذكياء فالمتحدثون الذين لا يمكن كبحهم يقتلون المحادثة ويصيبون المستمعون إليهم بالملل.

فـ "كلوريدج" متحدث لا يتوقف عن الكلام، ولا يمكن لأحد أن يتكلم بجانبه، ويدعي أكثر من كاتب سيرة أن كلوريدج إذا عرف شخصاً في النادي الخاص بهم فإنه يبدأ في احتكار المحادثة معه، ويستمر لمدة طويلة متكلماً عن آرائه ووجهات نظره في شئون القرن السابع عشر، وبعد فترة بدأ كلوريدج يصر على ما كان يقوله، وأغلق عينيه، لكي يركز أفضل، وكان صديقه هذا الذي تعرف عليه لديه ميعاد في مكان آخر في لندن، واستغل الفرصة لكي يرحل، وبعد ساعات، وعندما رجع الرجل كان كلوريدج مازال يتحدث وعينه مغلقتين، غير مدرك أن صديقه غادر المكان.

إننا جميعاً لدينا أصدقاء ومعارف مثل كلوريدج، ومن المحتمل أن يكون لدينا قصة عن أي شخص مثل قصة كلوريدج، لكنها لا تكون ممتعة عندما تضيع وقتاً مهماً لتحاول الحصول على معلومات من شخص يتحدث على نحو غير مترابط لمدة طويلة، لكنه لا يبدو أنه ذكر نقطة واحدة مفيدة، ويزيد هذا المتحدث من الحشو في الكلام حتى يصبح عائقاً بينه وبين تحقيق هدفك - الحصول على المعلومات المهمة - وهناك دليل علمي على أن هؤلاء المتحدثين مثيرون للغضب، فهم يقللون قدرتك الذهنية، ولا يمكنهم تحديد النقاط التي يتحدثون عنها، حتى إذا نجحوا في تحديد إحداها. الحديث المستمر بصوت عالٍ هو العامل الأكبر في فقد الإنتاج وإضعاف الأداء"، وذلك طبقاً

لملخصات دراسة أعدها قسم علم النفس بجامعة دايتون. والحديث الطويل يصيب المستمعين بالعصبية، ويؤدي إلى تشتيت التركيز، ويضعف قدرتهم على الحصول على المعلومات وتذكرها.

وقد استنتج الخبير العملي "توماس فينلي" أربعة خطط فعالة لمواصلة سير قدرتك العقلية على الطريق السليم من خلال التخلص من سيل الكلمات المندفَع من الأشخاص الذين لا يربطون الحديث، وإرشادهم بسرعة إلى الموضوع الرئيسي.

- اسألهم عن النقاط الأساسية التي يتحدثون عنها.
- اسألهم عن النتائج؟
- خمن إلى أين يتجهون بحديثهم، واسألهم إذا كان تخمينك صحيحاً.
- اطلب من عضو آخر في المجموعة أن يعلق على ماسمعه.

اسأل ما هي النقطة الأساسية التي يتحدثون عنها

عندما يتكلم متحدث بشكل غير مترابط بدون الوصول إلى أي شيء اقطع الحديث بأدب (ربما يجب عليك أن تفعل ذلك مرتين أو ثلاثة بإصرار. تذكر أن تلتزم بأدبك خلال حديثك معه فأنت تريد توضيح الأمور وليس المجادلة).

عندما تنال اهتمام المتحدثين، اعترف لهم أنك فقدت أطراف الحديث واسألهم إذا كانوا يستطيعون مساعدتك. من خلال تلخيص النقاط كلها التي يتحدثون عنها. وتجنب إثارة المؤيدين لهم، لا تلق مسئولية عدم فهمك عليهم. ولكي تطلب منهم مساعدتك بأن يكونوا مباشريين في حديثهم، يجب أن تؤيد جهودهم من خلال منحهم الفرصة لجذب انتباه المستمعين إلى خبرتهم من خلال تفتيح أفق المستمع، حتى الأشخاص بطيئي الفهم.

(إذا وجدت متحدثين يصعب فهمهم - يتحدثون على نحو غير مترابط ويتوقفون عند جزء معين في محاولة لتلخيص مايقولونه. فهذا لايجعلك تفهم كما كنت قبل الاستماع، فعندما يحدث ذلك قاطع المتحدث بأدب وابدأ مرة أخرى).

الحديث غير المترابط بدون الوصول إلى لب الموضوع

ويختلف ذلك عما سبق، فأحياناً عندما تسألهم عن النقاط الرئيسية للموضوع لايمكنهم الرد عليك، وعندما تسألهم نفس السؤال بشكل مختلف يصيبهم ذلك بالحيرة. صدق ذلك أو لاتصدق، هناك أشخاص تجد أن "جوهر الموضوع" عندهم و"النتائج" لهما معنيان مختلفان، وسيتحدثون بدون توقف بحثاً عن "جوهر الموضوع" إذا سألتهم عن أي المعنيين وهم قادرين أن يخبروك بـ "النتائج" في لحظة واحدة إذا سألتهم عن ذلك مباشرة.

خمن النقطة التي يتجهون إليها في حديثهم، واسألهم إذا كان تخمينك صحيحاً.

في حالات قليلة، يبدو البعض منهم وكأنهم يتكلمون على نحو غير مترابط وغير قادرين على بلورة النقطة الرئيسية للموضوع إلى كلمات، وبصرف النظر عن كيفية صياغة هذا الموضوع في عبارة، فعندما يحدث ذلك، فإن الاختيار الوحيد أمامك هو أن تتولى توضيح الأمر بدلاً منهم.

خمن إلى أين يتجه المتحدثون في حديثهم، واسألهم إذا كان تخمينك صحيحاً، وإذا كانت إجابتهم بنعم، تكون قد توصلت إلى لب الموضوع، وإذا كنت قد أخطأت التخمين، فيجب عليهم أن يحددوا نقاطهم، وبذلك تقترب من

هدفك على الرغم من أن هؤلاء المتحدثين لا يفعلون شيئاً سوى اتهامك بأنك أخطأت، وبيتعدون عن الفكرة الأساسية إلى كلام بعيد عن الموضوع.

اطلب من شخص آخر مساعدتك

إذا فشل الآخرون، اطلب مساعدة أحد الحضور عندما لا تستطيع استنباط النقطة الأساسية للموضوع، من المحتمل أن تجد أحداً من الحاضرين يسرح بذهنه عن الموضوع، وربما تجد أحدهم يمكنه أن يوضح ماقاله المتحدث الذي لايربط الكلام.

إذا كنت تعرف أياً من الحاضرين، استدعه، وكما هو الحال دائماً، ألق باللائمة على عاتقك بدلاً من أن تضع المتحدث في موقف الدفاع، ثم اطلب من صديقك أو أي شخص آخر أن يوضح لك ذلك.

عندما تعطي ملاحظة إلى المتحدث يكون من الصعب عليه الاستمرار بدون أن يكون وقحاً أو متكبراً، فلا يمكن أن يتجاهل أي شخص عاقل اثنين من مستمعيه، وغالباً فإن ما يحتاجه المتحدث هو التأييد لكي يصل في النهاية إلى لب الموضوع.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٥٤

١- أسأل المتحدث بأسلوب مهذب عن النقطة التي يحاول أن يوضحها ("ربما لايمكنني التركيز يا سيد ماك دوجال: لكن ما هي النقطة الرئيسية التي تحاول أن توضحها وتتعلق بسرية البيانات المرسله من موقع شبكتنا إلى أجهزة الكمبيوتر الخاصة بمركزنا الرئيسي").

٢- أسأله بأسلوب مهذب ما هي النتائج النهائية التي توصلت إليها من البيانات التي يقدمها ("مراجعتك للإحصائيات المتزايدة على مواقع شبكة شركتنا على مدى الثلاث سنوات

مضاعف القدرة العقلية رقم ٥٤ (بقية)

الماضية مثيرة للغاية. لكنني أتساءل إذا كنت تستطيع أن تخبرني ما هي النتائج التي قادتك إليها هذه الإحصائيات؟".

٣- خمن بنفسك إلى أي نقطة يتجه إليها المتحدث في خطابه، واسأله إذا كان تخمينك صحيحاً. ("إذا كان تخميني صحيحاً ياسيد ماك دوجال فأنت تقول إن البرامج الجديدة تؤكد السرية المطلقة لكل استفسارات العملاء التي يتم إرسالها عبر موقع شبكتنا إلى مراكزنا الرئيسية؟").

٤- اطلب من أي شخص آخر مساعدتك في توضيح ما يصعب عليك فهمه، ("وقل له: لكنني ما زلت لا أفهم النقطة التي تتحدث عنها، فمن المحتمل أن أحد المستمعين يستطيع توضيحها لي").

الفصل الثالث عشر

استمع لما يُقال "بين العبارات"

في أيامنا هذه، لا يكفي أن تكون مستمعا جيدا. بل لا يكفي أن تكون مستمعا ممتازا. في هذه الأيام، يجب أن تستمع إلى ما وراء الكلمات، ولما يقال بين السطور.

وغالبا ما تكون هناك معان كثيرة لم تقل - وأحيانا أكثر - توضح معنى ما قيل، وخاصة عندما تعتمد عدم ذكر شيء ما. فإذا اكتشفت هذه المعاني المختبئة، فتستطيع أن تضاعف قدرتك على الاستماع الجيد.

والناس من حولنا لا يقدمون لنا معلومات فحسب، بل كثير من الأحيان يتلاعبون بهذه المعلومات، ويغيرون فيها، لذا، فإنه لا يكفيك أن تستمع لما يقال على عجل، فكل شخص يحاول أحيانا التلاعب بالمعلومات، ونحن نعجب بأنفسنا عندما نقص الواقعة المضحكة التي حدثت مع الشرطي (وقد كانت واقعة مضحكة في حينها) إننا نحاول أن نظهر أنفسنا أمام الآخرين بصورة أفضل مما هي عليه. ولكن في أغلب الأحيان الناس يغيرون فيما يقولون بطرق شتى كي يتلاعبوا بك إنها قضية عامة تمتد لتشمل كل نواحي الحياة .

وعلى مدار الأسبوع، فإننا نسمع عشرات من الناس الذين يحاولون استمالتنا عن طريق التلاعب بما يقولون من ألفاظ، ومن سكان المدينة المئات أما بالنسبة لمن يشاهدون برامج تليفزيونية مدفوعة الأجر فالآلاف منهم يفعلون ذلك.

ويطلق العلماء على هذا الأسلوب اسم "التخاطب الإقناعي" ويعرفونه بأنه "الأسلوب الذي يحاول به الناس التأثير على معتقدات الآخرين وتصرفاتهم".

ولدى البعض قدرة اكبر من غيرهم على التلاعب بنا.

ويقول (روبرت آر. الان) أستاذ فنون التخاطب بجامعة (ويسكونسن) لأن التخاطب الإقناعي يلعب دورا مهما في العديد من المهن. فالمحامون ومندوبو المبيعات وأخصائيو الدعاية والإعلان وأخصائيو العلاقات العامة والسياسيون يجب أن يستخدموا أسلوب التخاطب الإقناعي. وعلى الرغم من أن أغلب الناس يحتاجون إلى امتلاك القدرة على التأثير على الآخرين في مجال عملهم.

فهم يحاولون التأثير علينا وينجحون. إن التلاعب بالمعلومات (التخاطب الإقناعي) يوجد في كل مكان فقد يأتي في صورة مكالمة هاتفية يخبرك شخص فيها بأنك ربحت مكانا لشخصين في عطلة نهاية الأسبوع على باخرة تقلع من مكان ما، وكل ما عليك أن تفعله هو أن تشتري تذكرة هذه الباخرة، وقد يأتي على شكل منح الجهة التي تقدم رعاية صحية والتابعة للشركة التي تعمل بها لمزايا وضع تقديم خدمات أفضل لك، مع وضع احتياجاتك في الحسبان، ثم تكتشف أن الأمر ليس إلا حيلة تهدف إلى تقديم قليل من الرعاية والحصول على أفساط أعلى منك، ويبدون وكأنهم يُسدون لك معروفا. وقد يأتي في صورة صاحب عمل يعبس ويرفع صوته بأرقام تظهر انخفاضاً في أرباح الشركة ليبرر تهربه من دفع علاوة ارتفاع مستوى المعيشة مرة أخرى. أو أن يقوم موظف بإدخال التفاصيل بعضها في بعض لإخفاء خطأ فادح. أو أن يحاول أحد النشطاء استمالة الجماهير لكي يؤيدون " القضية " إلى جانب الكتاب الذي ألفه، أو أن يحاول أستاذ أن يقلل من شأن رسالة ألفها

أحد خصومه ويعرضها بصورة مشوهة، أو أن يختار رجل سياسة كلمات خصم - أو موقف من مواقفه - كي يخلق انطبعا خاطئا في عقلك، أو أن يحاول استخدام موقفه نفسه، أو كلمات قالها ليخلق نفس الانطباع لديك.

وفي الحقيقة، ليس كل الأشخاص الذين يحاولون إقناعنا باستخدام الألفاظ يقومون بذلك عن قصد، فالعديد منهم قد لا يكون لديهم أي رغبة مقصودة للتلاعب بما يقولون. ولكنهم ربما يفعلون ذلك، أو يضللون مستمعيهم عن غير قصد.

ويقوم الناس بتضليل الآخرين لثلاثة أسباب هي:

- إذا كان لديهم تعصب مقصود أو غير مقصود يجعلهم يفهمون ما يقال بصورة خاطئة، ويعرضونه بصورة خاطئة أيضا.
- رغبتهم في تحقيق أهداف يخفونها مما يجعلهم يلوون عنق الحقائق التي يلفظون بها، وذلك لتحقيق مآربهم.
- استخدام معاني مختلفة للكلمات والمصطلحات المهمة، مما يجعلهم يخلطون الأمور على مستمعيهم على الرغم من رغبتهم في أن يكونوا واضحين.

وبالرغم من ذلك، فلقد ابتكر أخصائيو الأمراض وعلم النفس أمثلة فعالة من الأساليب التي تؤدي إلى التعرف السريع على كل أنواع التلاعب بالمعلومات، وفحص المعلومات للتوصل إلى الحقائق الموضوعية بها، وباستخدام هذه الأساليب يمكنك التعرف على الأهداف والمعاني الخفية وكشف النقاب عن الحقائق المخفية عن طريق استقراء لغة جسد المتحدث.

حدد الأهداف الخفية

ذكر أحد الإعلانات أن هناك إمكانية تخفيض ضريبة الدخل بصورة قانونية أكثر من ٥٠% بالنسبة لمن يحصلون على دخل أسري أو دخل فردي يزيد على ١٥٠ ألف دولار. وذكر في الإعلان بخط صغير أن هناك محاضرة سيلقيها السيد جو دوك (وهو ليس الاسم الحقيقي للرجل) وأن ثمن التذكرة ١٠٠ دولار. وكُتِبَ أن جو دوك هو أحد الرجال المعروفين في مجال تخفيض الضرائب الشخصية، وقد افتتح جو المحاضرة بتعليقات مرحة، ولكنها غاية في الدقة حول عدم العدل في نظام الضرائب. ثم انتقل إلى التحدث عن بعض الحالات المأساوية الفاضحة التي تخص بعض الشرفاء المجتهدين في عملهم، والذين تعرضوا للانهياب المالي، بل أنهم سجنوا، وذلك بسبب التفسير المتحجر للقانون الحالي. ثم ذكر بعضاً من الثغرات في قوانين ضرائب الدخل، والتي لا يعرفها كثير من الناس (وهي ثغرات إذا قمت باستغلالها جميعاً، فإنه سيتمكنك دفع ٥٠% فقط من الضرائب المفروضة عليك) واختتم (جو) محاضرتته بأن هناك ٢٣٠ ثغرة قانونية أخرى يعرفها المتخصصون في مجال تخفيض الضرائب إلا أنه لم يذكر أيّاً منها.

وبعد تصفيق حاد، طلب الحاضرون معرفة كيفية الوصول إلى الثغرات الـ ٢٣٠ فأجاب (جو) بأسلوب ساخر إن أفضل طريقة لذلك هي، اللجوء إلى أعلى محاسب ضرائب في العالم وعندما هدأ ضحك الحضور، أوضح (جو) أن هناك مؤسسة في مكان ما في مدينة ميدويست تقوم بتقديم هذه المعلومات. وعندما حاصره الحاضرون، وطلبوا منه عنوان المؤسسة قال (جو) إنه يحتفظ به في مكان ما، وأخذ يعبث بالأوراق الموجودة في حقيبته، ثم أعطاهم العنوان، وغادر الجميع المكان في غبطة، وحتى الآن لا يوجد شيء يدعو للريبة.

لكن (جو) الذي كان يبدو أنه نزيه، وهو ماكر كانت لديه أهداف خفية. لقد كان هناك بعض الصدق فيما قاله عن الثغرات القانونية على الرغم من أن الأمر لم يكن باليسر والسهولة التي عُرِضَ بها، وأهداف جو الخفية كانت تغلف كل كلمة قالها من إثارة غضب الحاضرين تجاه نظام الضرائب إلى تعليقه العفوي بأن هناك ٢٣٠ ثغرة قانونية أخرى. لقد كان جو يملك تلك المؤسسة من خلال سلسلة "من الواجهات" وكانت المؤسسة تتبع المعلومات إلى من يطلبها مقابل ألف دولار.

وكل الناس — تقريباً — يتحدثون وهم لديهم أهداف خفية وليس هذا تعبيراً ساخراً، ولكنها الحقيقة إنها حقيقة الطبيعة البشرية حقيقة موجودة بداخلنا بل إنها قد تكون متأصلة فينا، ولكن غالباً ما تكون هذه الأهداف الخفية غير مؤذية.

تذكر ما حدث بالأمس عندما كنت مهذباً مع دنيس الذي يعمل في قسم المشتريات، هل كنت تحاول بالفعل الانتهاء من العمل بأسرع ما يمكن لأن لديك مشروعاً آخر عاجلاً؟ وعندما بدأت العمل في وظيفتك الحالية هل أخبرت صاحب العمل أن أملك أن تراه يدخل القرن الحادي والعشرين عن طريق ربط أجهزة الكمبيوتر في شركته بشبكة واحدة؟ وعندما أخبرت والد أحد التلاميذ بالدرجات العالية التي حققها الطلاب بالمدرسة على مستوى الولاية، هل نسيت أن تخبره بارتفاع نسبة العنف وانخفاض نسبة الحضور بالمدرسة؟ وأحياناً تكون الأهداف الخفية غير مؤذية، ولكن في أغلب الأحيان يكون سببها رغبة شخص ما في خداعنا. ولكن لا يجب أن تقلق بعد الآن من أن يتلاعب بك شخص لديه أهداف خفية فالآن يمكنك وضع يدك على هؤلاء الأشخاص قبل أن يتفوهوا بكلمة لأنه وراء كل هدف خفي دافع خفي.

الفصل الثالث عشر

ولكن كيف يمكنك معرفة دوافع المتحدث؟ غالبية الناس الذين لديهم أهداف خفية تكون هناك مكاسب يسعون إليها، ويمكنك فحص دوافع من يتحدث أمامك عن طريق إخضاعه لاختبار من خمس نقاط وأسأل نفسك ما إذا كان الشخص الذي يتحدث أمامك يمكن أن:

- يكسب مادياً من وراء ما يقول.
- يكسب مكانة اجتماعية.
- يكسب أتباعاً ودعاية.
- يكسب أي شيء في المستقبل.
- ينفث عن غضبه وشعوره بالإحباط.

وما أن تضع يدك على إجابة هذه الأسئلة حتى تصبح لديك صورة جيدة عما إذا كنت تستمع إلى حكم غير متحيز أو ما إذا كان المتحدث لديه دوافع خفية ويتلاعب بألفاظه لخداعك ولتحقيق أهداف خفية خاصة بها.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٥٥

عندما يتحدث أي شخص قم باستعراض الأسئلة الخمسة في رأسك، وسوف تكون هذه الأسئلة بمثابة رادار يقوم بتحديد أي ميول خفية فلا تخف بعد الآن من أن يتلاعب بك أو يستغل الآخرين عن طريق معلومات غير صحيحة.

□ هل الشخص الذي يتحدث سيكسب مادياً أو بأي صورة أخرى من وراء ما يقول؟ (هل لديه كتاب، نوات أو أي منتجات يبيعها؟).

□ هل سيكسب المتحدث مكانة عن طريق إقناع الآخرين بوجهات نظره؟ (يمكن أن يكون له مكانة أكاديمية أو مكانة وظيفية أو مكانة اجتماعية، أو أي "وضع" في أعين الآخرين).

□ هل يسعى المتحدث لكسب أتباع أو شهرة أو كليهما؟ (هل يتزعم حركة يمكن أن يزيد أتباعها؟ هل هناك تملق ودعابة في الحديث؟).

مضاعف القدرة العقلية رقم ٥٥ (بقية)

- هل يمكن أن يكسب المتحدث في المستقبل من وراء ما يقول الآن؟ مثل (ترقية أو مزيدا من العملاء أو الترشيح لمنصب في الانتخابات القادمة؟).
- هل ينفث المتحدث بكلماته عن أي احباطات؟ (الغضب من موقف جائر مثلا؟).

اكتشف ما يخفيه المتحدث

تجمع كل العاملين في الشركة في الكافيتريا، لأنهم كانوا يستمعون إلى كلمة تلقيها ممثلة عن مؤسسة (روزباد) للرعاية الصحية وهي شركة كانت تسعى إلى التعامل مع شركتنا، لأن عقد مؤسسة الرعاية الصحية التي كانت تتعامل مع الشركة قد انتهى، ويتنافس الآن العديد من مؤسسات الرعاية الصحية للتعامل مع الشركة.

وبدأت ممثلة مؤسسة (روزباد) حديثها قائلة: قد تعلمون أننا حققنا أعلى معدلات، الإرضاء العملاء في مجال الرعاية انصحية وتوضح الدراسات أن المتعاملين مع عيادات مؤسستنا يعطونها أعلى الدرجات في كل مجالات الرعاية الصحية.

ثم ابتسمت لتمهد للمزحة التي كانت على وشك إلقائها "ولكي أكون منصفة فإنه لا أحد يشكو من مستوى الخدمة التي تقدمها مؤسسات الرعاية الصحية الكبرى الأخرى أيضا".

ثم انتظرت برهة حتى انتهى مستمعوها من الضحك، ثم قالت: "إنني أود أن أعقد مقارنة بين ما نقدمه من رعاية وبين نوعية الرعاية التي يقدمونها ولكنني أخشى أن يقاضوهم"

الفصل الثالث عشر

إذا كان هناك وقت لا يخبرك فيه الناس بصدق ما يقولون، فإنه ذلك الوقت الذي يبيعونك فيه شيئاً، أو يقنعونك بشيء، أو يحاولون أن يجعلوك توافق على شيء، هذه هي الأوقات التي يخفي فيها من يتحدثون حقيقة ما يفكرون فيه، ويخفون أي نقاط ضعف في مناقشتهم، وأي حقائق قد تعارض ما يقولون. ومن الواضح أنه إذا استطعت أن تصل إلى كل ما يعرفونه فإنه يكون بإمكانك رسم صورة مختلفة، والتوصل إلى نتيجة تختلف عما يريدون وصولك إليها ومن حسن الحظ، أنه حتى عندما يحاول المتحدث إخفاء معلومات لا يريدك أن تعرفها، فإنه دون أن يدري يعلن عنها باستخدام "كلمات رنانة" وعندما تسمع هذه الكلمات خذ حذرك، واستمع لما يقال بين السطور. والكلمات الرنانة هي دليل قاطع على أن هناك أخطاء خطيرة فيما يقال، وأن هناك جزءاً من المعلومات قد حجب عنك.

وسوف نسوق في السطور القادمة أمثلة لهذه الكلمات، والتي تتخذ عدة أشكال ولها عدد من الصور يصعب حصره في هذا الكتاب. ولكن يمكنك أن تميز الكلمات والعبارات الرنانة – مهما كانت صورتها – لأنها تتفق جميعاً في أمر واحد وهو أنها لا تحتوي على أي معلومة حقيقية.

فالكلمات الرنانة تتناول شيئاً عن نوعية المعلومات، ومن الطبيعي أنها توحى بأن ما يقال حقيقي، وأنه لا يوجد تناقض حقيقي، أو أنه لا يوجد أي إمكانية للمتحدث في أن يقدم عرضاً أفضل مما يقدمه. ثم بزيادة قدرتك على الاستماع سيرأودك الشك في إخفاء بعض المعلومات إذا استمعت إلى:

- كلمات تتضمن قدراً عالياً من الثقة.
- كلمات تقلل من إمكانية التعرض لعواقب سيئة.
- كلمات يقصد منها إخبارك بأن المتحدث لا يمكنه أن يتفاوض بشأن مايقول.

قم بقراءة قصة مؤسسة (روزباد) مرة أخرى هل يمكنك تحديد الكلمات والعبارات الرنانة؟ إذا لم تستطع ذلك، فإنك ستتعلم كيف تفعل ذلك بعد الانتهاء من قراءة هذا الفصل، وإذا وجدت كلمات رنانة أسأل نفسك عن ما قد يخفيه المتحدث. وعندئذ سوف تكون مستعدا لمعرفة المعلومات المخفأة عندما تقابل مثل هذا الموقف في المستقبل.

كلمات تتضمن قدرا عاليا من الثقة

تنبه للعبارات التي تسعى لإقناعك بأنه لا يوجد إمكانية الشك في الحقائق أو النتائج، وهذه العبارات دائما ما تستخدم في الحديث لتعضد مصداقيته.

أحذر عندما تسمع أحدهم يقول: "على الأرجح إنكم تعلمون أن ... من الطبيعي أن ..." "بالطبع أن ..." "كل شخص ..." "لاشك في أن ...".

وهذه العبارات تمثل تحذيرا بأن ما سيعقب ذلك من قول ليس أكيدا كما يحاول قائله إقناعك.

كلمات تقلل من إمكانية التعرض لعواقب سيئة

أحذر من الكلمات التي يقصد منها تقليل أهمية ما سيعقب ذلك، فالمتحدث يريد أن يجعل نقطة أو معلومة تبدو غير مهمة كي تغفلها. ولكن العكس صحيح، فهذه المعلومة غاية في الأهمية، وتخفي أحد العواقب السيئة أو حقيقة غير سارة وعادة ما تجد هذه العبارات إما في بداية أو وسط الجمل. ومن بين هذه الكلمات: "من الأمور الثانوية ..." "يجب على الأرجح أن ..." "وبالمناسبة ..." "وفي عجلة ..." "وللإنصاف ..." "طالما أننا نتحدث عن ...".

وعندما تسمع هذه العبارات، خذ حذرك لأنه توجد معلومات تعرض ما يقوله المتحدث للشبهة.

كلمات يقصد منها إخبارك

بأن المتحدث لا يمكنه أن يتفاوض بشأن ما يقول

حاول أن تحدد العبارات التي توحي بأنه من المستحيل على المتحدث أن يعطيك ما تريد فعندما يبذل شخص جهدا كبيرا في توضيح مدى استحالة أن يقوم بتقديم تنازلات فغالبا ما يكون العكس هو الصحيح. فعلى الأرجح أن المتحدث يمكن أن يقدم بعض التنازلات بشأن القضية محل النقاش وهناك كلمات تحذيرية وهي "أنا لأستطيع بسبب" .. "هذه هي سياسة الشركة" .. "إن يدي مكبلتان" .. "لسوء الحظ" .. هذه هي العبارات ومثيلاتها ما هي إلا عبارات رنانة توضح لك أن الشخص الآخر يمكنه أن يقوم بما تريد بالضبط، ولكنه يتمنى أن يمنعك من الإصرار على مطالبك.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٥٦

مهما كان المتحدث ومهما كان الموقف ابحث عن هذه العبارات وأشباهاها. وعندما تسمعها كن حذرا فالشخص الذي أمامك يحاول التغيير فيما يقول، كي يحقق أهدافا خفية.

١- ابحث عن الكلمات التي تتضمن قدرا عاليا من الثقة فإذا وجدتها، فاعلم أن هناك عملية خداع. ("على الأرجح إنكم تعلمون أن فرص الاستثمار في بليز رائعة للغاية" بالطبع إن هذا هو أعلى مرتبة يمكننا تقديمه لهذه الوظيفة" "من الطبيعي أن يتضايق الجميع من تصرفات الحكومة").

٢- ابحث عن الكلمات التي تقلل من إمكانية التعرض لعواقب سيئة، فالمتحدث يحاول أن يخفي بعض الغبار تحت بساط الكلمات. ("ومن الأمور الثانوية، أن هناك مشكلة بسيطة في السقف" .. "قد يكون من الواجب أن أذكر أنه ليس كل من يعمل بسوق السلع يربح" .. "بالمناسبة هناك بعض الشكوى من الطعام الذي تقدمه الكافيتريا").

مضاعف القدرة العقلية رقم ٥٦ (بقية)

٣- ابحث عن الكلمات التي يقصد منها إخبارك بأن المتحدث لا يمكنه التفاوض بشأن ما يقول. وهذه الكلمات هي مؤشرات واضحة على أن الشخص الذي أمامك سوف يقوم بكل ما تريد إذا طلبت منه ذلك، " ومع الأسف إن ارتفاع نسبة الضرائب ستمنعني من خفض الإيجار"، "إنني لا يمكنني تسليم المحلات المحلية بعد ٣٠ يوما بدون إضافة رسوم استعجال؛ لأنني سوف اضطر لتشغيل إحدى مجموعات العمل وقتا إضافيا"، "إنني أود أن أبيع لك السيارة بهذا السعر؛ ولكنني لا أستطيع، فهذه هي سياسة الموزعين".

الإفصاح عن الحقائق المخفية بحركات الجسد

كان (فلادامار) نائب رئيس شركة والده المتخصصة في نقل بضائع بالجرارات الصغيرة. وقد ادخر بعض النقود، ويريد أن يستثمرها، فذهب إلى أحد السماسرة وكان قد زكاه له أحد الأصدقاء فنصحه السمسار بأن يستثمر نقوده في إحدى شركات تصنيع الكمبيوتر التي مرت بفترة ركود في سوق الأسهم، ولكن تولى زمامها الآن كبير إداريين جديد اشتهر بقدرته على رفع مستوى الشركات.

وتساءل (فلادامار) عن خط الإنتاج القادم. والذي أشيع أنه تواجهه الكثير من المشكلات، ولكن السمسار أسند ظهره، وعقد ذراعيه وأوضح أن كبير الإداريين كان قد جلب فريق خبراء جديد في التكنولوجيا، وقام بعمل إعادة تصميم جذري للتخلص من المشكلات الباقية فسأله (فلادامار) إذا كانت السيولة المالية للشركة والاعتمادات المالية كافية لتمويل أي زيادة في الإنتاج إذا نجح المشروع. فنظر السمسار من النافذة لبرهة ثم أخبر (فلادامار) أن هناك اتحادا دوليا من البنوك كان قد وافق على توفير أي اعتمادات زائدة.

الفصل الثالث عشر

وكان لـ (فلادامار) استفسار أخير، فلقد سمع أن شركة السمسار كانت تدعم أسهم شركة الكمبيوتر بشكل كبير. فوضع السمسار ساقا على ساق. وأجاب قائلاً: إن الشركة اقتنعت مجرد اقتناع بأن ذلك كان زيادة محسوبة في أسهم الشركة خلال العام والنصف المقبلين فأخبره (فلادامار) أنه سوف يفكر في الأمر ثم خرج، وبحث عن سمسار آخر واستثمر أمواله في شركة مختلفة. لقد علم أن السمسار الأول كذابا وكل ما قاله عن شركة الكمبيوتر كان كذبا.

لماذا؟ ما الذي توصل إليه (فلادامار) ولم تعرفه أنت؟ اقرأ بقية هذا الفصل وعندما تنتهي من التمرين الموجود في نهايته، أعد قراءة الفقرات السابقة وسوف تعرف ما لاحظته (فلادامار).

هل سمعت العبارة القائلة إن عيني الإنسان لا تكذب؟ وعندما يتعلق الأمر بالسمع، فإن الرؤية يمكنها أن تخبرك بما يجب أن تصدقه أيضا يمكنك أن تضاعف من قدرتك على الاستماع ومعرفة الحقيقة من الزيف عندما تعرف المؤشرات المرئية التي يجب أن تبحث عنها "

ويكتب (د. لورانس سلومان) أخصائي علم النفس قائلاً إن الناس عندما يكذبون، أو يكونون موقف دفاعي، أو لديهم توجس فيما يقولون، فحركات أجسادهم تفضحهم، وهم يعتقدون أنهم يخفون حقيقة ما يفكرون به يقول د. سلومان إن أي شخص يعرف حركات الجسم يمكنه أن يكشف الخداع من البداية فكل حركة يقوم بها المخادعون، بما في ذلك العديد من الحركات التي لا يدركونها، تخبر الأشخاص الذين يعرفون هذه الحركات أن هناك بعض الحقائق التي أخفيت وفي دراسة نشرت في "الجريدة الأمريكية للطب النفسي"، توصل (د. سلومان) إلى أن هناك ثلاث حركات جسدية بسيطة تكشف عن أن هناك حقائق قد أخفيت ومهما نسق المتحدث كلماته بعناية، فإن حركات جسده

سوف تكشف بوضوح أن هناك معلومات تخفيها الكلمات أكثر من تلك التي تبوح بها. فقم بتفحص ما بين السطور عندما يقوم شخص يتحدث إليك فجأة بما يلي:

- ينظر بعيدا.
- يغير من وضعه في الجلوس، أو الوقوف.
- يقوم بعقد ذراعيه.

النظر بعيدا

يبدو أن هناك شيئا من الحقيقة في المثل القديم الخاص بالوغد الذي تتحرك عيناه.. خذ حذرِكَ عندما تري متحدثا ينظر بعيدا عن الشخص الذي يتحدث إليه وخاصة إذا نظر إلى السقف أو إلى الأرض.. فمن المؤكد أن ماسوف يتفوه به ما هو إلا كذب.

تغيير الموضوع

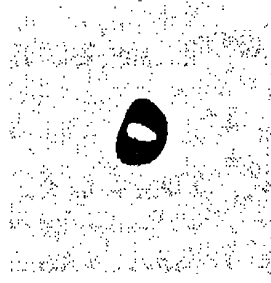
انتبه عندما يبدأ الأشخاص الذين يتحدثون في وضع ساق على ساق وهم جالسون، أو يغيرون من وضع وقوفهم على منصة الخطابة فتغيير الوضع هو إشارة إلى أن الموضوع الذي يتحدث عنه الفرد يثير فيه انفعالات كثيرة.. لذلك فإنه من المحتمل أن يكون هناك تحيز من نوع ما.. وحاول أن تخمن شكل أحاسيسهم تجاه الموضوع، وكيف يمكن أن يؤثر ذلك على طريقة عرض مايقولون.

عقد الذراعين

احذر عندما يبدأ الشخص المتحدث إليك في عقد ذراعيه.. فالموضوع الذي يتحدث عنه هو أمر يجعله في موقف المدافع عن نفسه.. وهو دليل على أن منطقته ضعيف، وأن هناك ما يريد إخفاءه.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٥٧

- إن الإشارات الثلاث التالية سوف تخبرك بالخداع أو نقطة الضعف، أو بالتعزيز في حديث شخص.. ففي أثناء عرض الشخص لموضوع ما، ابحث عن:
- ١-المواضع التي ينظر إليها المتحدث عندما ينظر بعيدا (فإذا كان ينظر بعيدا عندما يذكر أن مؤشرات نجاح الشركة أكيد في العام المقبل، أو كيف انكسر المصباح، أو حجم السمكة التي اصطادها في عام ١٩٨٥، فإنك قد لاتكون منتبها إلى الحقائق الكاملة حول هذه الموضوعات).
 - ٢-المواضيع التي يغير فيها المرء فجأة من وضعه، (كأن ينتقل من الحديث عن إنتاج البترول إلى كابلات الألياف البصرية إلى الأوغاد الموجودين بالمكتب)، فمن غير شك أن المتحدث مشحون انفعاليا تجاه الموضوع الذي يتحدث عنه.
 - ٣-المواضع التي يعقد فيها الشخص ذراعيه (عندما يذكر وجهة نظر مختلفة، عندما يسأله شخص سؤالا، فإن الشخص يكون في موقف ضعيف تجاه شيء ما).



ضاعف

قدرتك على التفكير

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل الرابع عشر

التفكير الفوري

من أكبر قصص كوارث عالم الأعمال في العقد الأخير من القرن العشرين، قصة سوء الإدارة في شركة آبل للكمبيوتر فقد تم التعاقد مع فريق إدارة ذكي لكي يقوم بتغيير أحوال الشركة .. وفي الوقت ذاته كانت شركة آي.بي.إم تمنح ترخيص تصميم الكمبيوتر الشخصي لكل مُصنعي أجهزة الكمبيوتر في العالم .. وكانت شركة مايكروسوفت على نفس الدرجة من السخاء في الترخيص باستخدام منتجاتها التي تعمل على أنظمة التشغيل "دوس" مما أدى لانخفاض أسعار أجهزة الكمبيوتر الشخصي بدرجة تسمح لكل بيت أو مكتب بشرائها.

ولكن ماذا فعل الجهاذة الجدد بشركة آبل .. لقد أحكموا قبضتهم على أنظمة التشغيل الخاصة بهم، وأبقوا على سعر التجزئة المرتفع .. ولم تكن مفاجأة للكثير من المحللين عندما زادت مبيعات الكمبيوتر من أجهزة آي.بي.إم ومايكروسوفت، وطغت حصتها في الأسواق على سائر الشركات، ووقفت شركة آبل تُشاهد انقراضها.

ويكمن أفول نجم شركة آبل في قرار سيئ خاطئ مبني على تفكير خاطئ، أما مايكروسوفت فقد اتخذت القرار الصائب وحققت الرخاء. ويبدو أن القول المأثور القديم "الرخاء قريب للغاية" به بعض حقيقة ولكن لمن يستطيعون أن يُحسنوا التفكير فقط. ولا يمكننا أن نبالغ في أهمية التفكير كما أنه لا يمكننا تجاوز ذكرها. ومن الملاحظات الشخصية نجد أنه عند تساوي المعطيات يتمكن من هم أفضل تفكيراً من الحصول على الترقيات والارتقاء في تخصصاتهم واستغلال الفرص أحسن استغلال .. والتقليل من تأثير الكوارث

وتحقيق أعلى المكاسب والتمتع بأعظم النجاحات في الحياة. وكما قال الفيلسوف الأسباني "خوسيه اورتيجاسي جاسيت" أننا لانحيا لكي نفكر .. ولكن نُفكر حتى نتمكن من تحقيق النجاح.

ولكن من العجيب أننا نادراً ما نفكر في التفكير .. فغالباً ما تتوارد الأفكار باستمرار إلى أذهاننا كما أننا نأخذ التفكير على أنه أمرٌ مسلمٌ به .. إن المرة الوحيدة التي نتوقف فيها للتفكير بخصوص التفكير عندما تتطلب أمور العمل أو الأمور الشخصية منا أن نقف عندها، ونقوم بالتفكير بشكل جاد، أو نقوم بحل مشكلات صعبة، وعندئذ يختلف الأمر. ففجأة، نبدأ بالشك في قدراتنا على الاضطلاع بأعمالنا بشكل طبيعي كل يوم. وفي الحقيقة، يُقدر معظمنا نفسه على أنه ليس أكثر من مفكر بالقدر الملائم والكافي، وفي إحدى الإحصاءات عندما سُئل الكثيرون عما إذا كانوا يعتقدون ذلك.

وهذا الشعور بأننا نجهل أساسيات التفكير يُفسر لنا سبب افتقارنا للنقطة في مهاراتنا الفكرية.

ويُمكن أن تُعد قلة المادة المتوافرة عن الفكر من بين أسباب مثل هذا الشعور، فهناك الكثير من المنتديات الفكرية والكتب والمقالات وأشرطة الفيديو، والبرامج التليفزيونية الوثائقية عن النجاح والتعليم والذاكرة وماشابهها، ولكن هناك القليل المتوفر عن التفكير.

وهذا الخطأ خطؤنا، فنحن نتخيل أن موضوع التفكير موضوع مُمل وثقيل الظل، ولذلك ننأى بأنفسنا عن الكتب والمقالات القليلة التي تمس هذا الموضوع.

حاول أن تتخيل أن الغلاف الخارجي لمجلات مثل: "كوزمو" أو "بلاي بوى" عن موضوع (التفكير الأفضل) مُزيناً بالألوان الزاهية أو أن تأخذ في

الاعتبار كل الكتب والبرامج التليفزيونية عن التفكير والعقل البشري، والتي حاولت تجنبها عبر السنين، فما نتجنب تعلمه نبقي على جهل به.

ومن الأسباب الأخرى لشعورنا بأننا قد لانعرف الكثير عن كيفية حسن التفكير هو أننا مقتنعون بشكل خاطئ بأن التفكير يأتي إلينا "ببساطة" بشكل طبيعي. ويفترض الجميع أن البشر يقومون بتنمية المقدرة على التفكير في مرحلة نموهم عبر فترة المراهقة كجزء من عملية النمو الداخلي، وأنه لا يوجد هناك ما يمكن تعلمه عن التفكير أو طريقة يمكننا من خلالها تنمية هذه المقدرة. فإذا ما بدا أن هناك شخصا يفكر بطريقة أفضل عن آخر فإننا نعتبر مثل هذا الشخص "محظوظا" أو "موهوبا" لأنه قد ولد أذكى منا، وندع الأمر يأخذ مجراه على ذلك الاعتقاد.

ومن المفارقات أننا فعلا نستطيع أن نعرف كيف نفكر بطريقة أفضل. فإذا كان التدريب يؤدي إلى الكمال فإننا جميعا مفكرون مثاليون، فقد أظهرت الأبحاث بجامعة مينيسوتا أننا نفكر في المتوسط حوالي أربع أفكار منفصلة في الدقيقة الواحدة أي حوالي ٤٠٠٠ فكرة يوميا، ونقضي أكثر بقليل من ٧٥% من وقتنا في التفكير، فإذا ما حصلنا على بنس واحد عن كل فكرة نفكر فيها فإننا سنحصل على حوالي ٤٠٠ دولار إضافيا يوميا (ولذلك فلا عجب أن عقلك يشعر بالتعب وتكون مستعدا للنوم كل ليلة).

وحتى الآن فقد اكتشفت في هذا الكتاب كيف يمكنك مضاعفة قدراتك الطبيعية على التعلم، وكذا مضاعفة قوة الذاكرة، وقوة القراءة، وقوة الاستماع. وهذا في أحد معانيه إعداد لمضاعفة قدراتك الطبيعية على التفكير. فعندما تشد وتقوي قدراتك على التفكير، يمكنك أن تشعر - حقيقة - بأنك تستغل كل قدراتك وطاقاتك العقلية في كل الأوقات.

وهذا الفصل دورة تنشيطية صُممت لكي تجعلك أكثر خبرة ومهارة في استخدام قدراتك الطبيعية على التفكير والعمل على استمرارية العمليات الفكرية داخل ذهنك بشكل تلقائي كلما وقعت في مشكلة ما .. أما الفصل المقبل فسيعرض لك كيف تشد تلك القوي بطريقة ناجحة لحل ومواجهة المشكلات والتحديات والمواقف التي أثبتت همتك من قبل .. ويتضمن الفصل الأخير سياسات لوضع تفكيرك في حيز التنفيذ.

كيف تقوم بعمل توصيلة خارجية لنموك الفكري؟

أحياناً تجد عقلك قد امتلأ عن آخره بالمعلومات .. ولكنك لاتستطيع عقلياً أن تتحرك قُدماً .. فالوقود في الخزان .. والمفتاح في داخل درج السيارة وتمت إدارته بالفعل، ولكن محركك العقلي لم يبدأ في العمل بعد، هناك توصيلة مهمة وضرورية لقدح زناد الفكر لم تتم بعد.

وعندما تكون في اجتماع مهم، أو تعمل في مشروع حيوي وتحت ضغط الحيز الزمني الضيق للانتهاء من العمل، تجد نفسك في فراغ ذهني بدلاً من أن تتوارد عليك الأفكار البناءة مما يجعلك تشعر بالإحباط والخجل. ولكن، لست في حاجة إلى أن تقف كالطالب البليد الذهن بعد الآن.

كما يُمكنك تخطي التوصيلة الكهربائية المفقودة، وتشغيل محرك سيارتك بعمل توصيلة خارجية لتشغيلها، يمكنك أيضاً تمديد الوصلة الذهنية المفقودة، وبدء العمليات الفكرية بعمل التوصيلة الخارجية اللازمة لبدء عمله. إنك بصدد اكتشاف خمس طرق مختلفة مضمونة لشحذ وتقوية قدرتك العقلية، وجعل الأفكار تتوارد عليك، فكلٌ منها ستقوم بعمل التوصيلة الخارجية لعقلك مهما كان فراغ هذا العقل ومهما شعرت بفقدان الابتكار والإبداع، وهذه الطرق هي:

هي:

- تخلص من تشوش الذهن.
- ركز على الموضوع.
- اسأل نفسك ماالذي يجعلك تشعر.
- اسأل نفسك ماالذي يجعلك تفكر.
- فكر في كل شئ طوال الوقت.

تشوش الذهن

إن أكبر عقبة في عملية البدء في التفكير هي التفكير نفسه، فعادة ماتكون أذهاننا مليئة بآلاف من الأفكار الشاردة .. تعمل هذه الأفكار مثل تشوش الذهن فتجعل من التركيز بذهن صافي أمرا صعبا على مايجب أن نفكر فيه. قلل هذا التشوش الذهني وستجد أن قدراتك الفكرية تزداد باستمرار.

التركيز في التفكير في موضوعك

يمكنك أن تأمر عقلك بأن يركز انتباهه، فغالبا ماتأخذ هذه الأوامر بضعة دقائق قبل أن تظهر مفعولها ولكن المجهود المقصود لتفرض على عقلك حقيقة رغبتك في التفكير في إحصاءات إدارة الحفاظ على الغابات الأمريكية أو كيفية معالجة النصوص مستخدما برنامج صانع الكلمات ٢٠٠١ سيفدح زناد فكرك ويؤدي إلى توارد الأفكار وتوليدها في هذا الموضوع.

اسأل نفسك ما الذي يجعلك تشعر؟

إذا كانت لديك مشكلة في كيفية بدء التفكير، فابدأ بالشعور، وعادة مايتولد لدي الناس فراغ ذهني عندما يتعين عليهم الجلوس والتفكير بشكل جدي ورسومي، فإذا تعذر عليك التواصل مع أفكارك، فعليك بالتواصل مع مشاعرهم. سل نفسك ماتشعر به تجاه ذلك الموضوع حتى وإن شعرت بالملل فسيجعل

هذا حوارك الفكري الداخلي يبدأ في العمل.

اسأل نفسك ما الذي يجعلك تُفكر؟

وعندما تحتاج بشدة إلى ربط فكرتين ببعضهما البعض دون الوصول إلى نتيجة، فعليك أن ترجع خطوة إلى الوراء قليلاً، ولا تفكر في الموضوع الذي يجب عليك أن تفكر فيه وحاول أن تصل إلى إدراك الإدراك، فاسأل نفسك بدلاً من ذلك ما رأيك في هذا الموضوع، قد أثمر هذا الأسلوب المدهش عن بدء التوارد الفكري لكثير من الأفكار الناجحة.

فكر في كل شيء - طوال الوقت

من السهل أن تُشغل محرك السيارة مادام ساخناً .. ومن السهل أن تبدأ العمليات الذهنية بعقلك إذا ما عوّدت عقلك على كثرة التفكير، فالتفكير عادة يمكننا التعود عليه .. فعليك بالتقويم والتساؤل والمقارنة وغيرها من أنواع التفكير في كل ما يدور حولك .. طول الوقت. إضافة إلى كل ذلك توصل البحث الذي أجراه عالم النفس "أريك كلينجر" إلى أن الأفكار الشاردة عادةً ماتؤدي إلى حلول لمشاكل بالغة التعقيد.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٥٨

استخدم هذا الأسلوب في أي ظرف تحتاج فيه إلى قدراتك الفكرية ولكنك لا تستطيع أن تجعل عقلك يعمل.

- ١- خذ خمس دقائق تتنفس فيها ببطء ثم صف ذهنك من أي تشويش ذهني خارجي.
- ٢- مرّ عقلك بالتركيز في الموضوع والتفكير فيه وبكل وعي وبطريقة متعمدة وبكل عزم وإصرار، ثم انشط في التفكير فيه بنفسك (وقد تواجه بعض الصعوبة في عملية البدء، ولكن مجرد التفكير فيه ولو لفترة بسيطة أو التفكير في أبسط الأفكار سيساعد في بدء تشغيل مضخة عقلك) وسرعان ماتجد عقلك قد بدأ بالعمل مع تسلسل الأفكار تلقائياً

مضاعف القدرة العقلية رقم ٥٨ (بقية)

- مفكرا بسلاسة دون جهد واع منك لحمله على العمل.
- ٣- سل نفسك عما تشعر به تجاه الموضوع. كن أميناً وركز فكرك في نفسك وعندما تحصل على الإجابة اسأل نفسك لماذا تشعر بهذه الطريقة. (أه! هأنت تفكر بالفعل في الموضوع. ألم يكن ذلك سهلاً؟).
- ٤- سل نفسك عن رأيك في هذا الموضوع. قد لا تعرف كيف تبدأ في التفكير في هذا الموضوع، ولكنك تعرف ما الذي تفكر فيه (ما هو تقييمك الكلي للموضوع؟ وما هي رأيك النقاط الرئيسية؟ وما هو أكثر شيء يثير قلقك؟).
- ٥- استخدم عقلك كل الوقت. فكر في كل شيء .. ليس فيما يجب أن تفكر فيه وحسب. اسأل نفسك أسئلة عن مسببات الأشياء، لماذا يتصرف الناس بهذا الشكل. اعقد مقارنة بين ما يحدث الآن وبين شيء ما مشابه حدث منذ وقت مضى. أدل برأيك فيما تشاهده على شاشة التلفزيون.
- ٦- حافظ على عمليات تفكيرك في عملية استنفار دائم كل يوم. وهذه الطريقة لن يحتاج عقلك إلى عمل توصيلة خارجية لكي يعمل بل سيكون دائماً في حالة استعداد وعمل دائبين.

بادئ تشغيل العقل الذي لا يتعطل أبداً

إذا ما فشل كل شيء آخر، إذا ما بقي عقلك مقاوماً بشكل عنيد، إذا لم تستطع أن تجد مكاناً ملائماً لبدء تشغيل عملية تفكيرك منه، وإذا لم تستطع أن تعمل على استمرارية سلسلة الأفكار المتواصلة فلا تتخل عن السفينة! إن خبراء التشجيع أمثال مايكل مكارثي قد خطوا خطواتهم في ذلك ليساعدوك بتطويرهم أسئلة تستثير العقل يمكن تطبيقها أيضاً على كل موقف. وبادئات تشغيل العقل الأربع أدناه عميقة ومستفزة لدرجة أنها جعلت العقول وأكثرها خواءً تعمل.

- ماهي الفكرة الرئيسية في المشكلة التي بدونها لا تحل المشكلة؟.
- هل يُذكرك أي شيء بشيء ما قد مررت به من قبل أو موازٍ لشيء آخر

تعرفه؟.

- هل هناك أي حقيقة أو عبارة لديك سؤال مُلح عنها؟.
- ماهو أصل الموضوع؟.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٥٩

استخدم بادئات تشغيل العقل الأربع ومهما كان الموضوع الذي بيدك جديداً صعباً أو مُملأً فلن يرتبك عقلك لتحديد نقطة البداية. وعندما تصل إلى النهاية ستجد أن عقلك يسابقك ويتمتع فعلياً بالتفكير في هذا الموضوع.

١- ركز في الموقف أو المعلومات أو المشكلة التي يبدو أنك لا تستطيع البدء في التفكير فيها.

٢- قل لنفسك: "ماهو مفتاح السر، أو شئ أو الفكرة التي يستند عليها كل شئ هنا؟" .. وبعدئذ خذ كل الوقت لكي تفكر بجدية في إجابة هذا السؤال.

٣- قل لنفسك: "هل يُذكرني هذا بشيء أو يُشابه أي شئ تعلمته أو مررت به من قبل؟"، مرة أخرى، خذ كل الوقت لكي تبحث بجدية وتجد الإجابة.

٤- قل لنفسك: "هل هناك شئ مازلت أجد لدي سؤالاً مُلحاً عنه؟" .. ومرة أخرى، خذ كل الوقت الذي تحتاجه لكي تفكر وتجد إجابة لذلك السؤال.

٥- قل لنفسك: "عندما أضع كل الأمور مع بعضها البعض، ماالذي اعتقد أنه أصل الموضوع؟"، مرة أخرى، فكر بحرص للحصول على إجابة.

خطوة واحدة نحو تفكير صاف

من منا لم يحدث له هذا؟ .. إلهام يتلوه إلهام، مثال أكثر فعالية لبناء العمليات العقلية التي تمتاز بها أو عملية دعاية أو تسويق ناجحة لايمكن لها أن تفشل أو اقتراح مجلس إدارة المستشفى لشراء معدات حيوية يحتاج إليها المستشفى.

ولكن عندما تجلس لكتابة هذا الاقتراح أو تقف أمام لجنة لكي تدلي

برأيك، تجد أنك لاتستطيع التعبير عن فكرتك بالكلمات المناسبة. فالأفكار واضحة في ذهنك ولكنها تتشابك أو تفتقد إلى القوة أو الوضوح.

وعلى كل، فما فائدة أكثر أفكارنا ذكاءً، إذا لم نستطع أن نُعبر عنها بوضوح للآخرين؟ ومن ذلك الجانب ما فائدتها لنا إذا لم نستطع أن نُعبر عنها بوضوح لأنفسنا؟.

ويسوء الموقف أكثر عندما تتداخل الإحصاءات والأفكار "الجامدة" الأخرى حتى أفضل وأشهر المقدمين والكتاب يواجهون صعوبة في توصيل أفكارهم بوضوح وبشكل مفهوم والغالبية من باقي الناس يتقدمون متعثرين في خطاهم.

فالناس الذين يتخيرون كتابة روايات الخيال العلمي الجادة والدقيقة من الناحية الفنية يجدون التعبير عن أفكارهم أصعب الأشياء، فيجب عليهم أن يظهروا لقرائهم الجانب المُجرد والفني والبالغ التعقيد في إطار مفهوم لعموم القراء .. إنه تحد، وقام أحد الكتاب الحاصلين على الجوائز "لاري نيفين" بإيجاد طريقته الفريدة في حل هذه المشكلة قبل أن يكتب قصته، يقوم بسردها لأصدقائه في إحدى الحفلات .. وإذا ما استطاع الاحتفاظ باهتمامهم عندئذ يعلم نيفين أنه ما يزال بحاجة إلى التعبير عن أفكاره بشكل واضح.

وشخص آخر اتبع نفس الأسلوب هو الناشر "جيريمي تارتشر" ولقد تخصصت شركته في الكتب المشهورة عن العلوم وعلم النفس التي كتبها أساتذة أكاديميون ذائعو الصيت، ولقد نصح كتابه بأن يبسطوا أفكارهم تماماً كما لو كانوا سيقومون بشرحها إلى جمهور مهتم ولكنه غير مُلم بالموضوع ممن قد يقابلوهم في أي مناسبة اجتماعية.

وقد يبدو هذا الأسلوب تافهاً، ولكن يجب أن لانخطيء قدرته على

توضيح قوي التفكير لدينا .. فعندما يمكنك صياغة أفكارك بذلك الوضوح بشكل يمكن الآخرين من فهمه فإنك عندئذ "تمتلك" الموضوع، بل ويمكنك أن تقول إنك قد سيطرت عليه. وقد صنع هذا العجائب مع نيفين، تماماً كما فعل مع تارتشر مُنتجاً عدداً كبيراً من الكتب التي حققت أفضل مبيعات حازت على الجوائز، كما يمكنه أن يصنع العجائب معك أنت أيضاً.

ميزة ثانية لهذا النظام هو أنك تحصل على معلومات مرجعية غير رسمية قبل بدئك في العمل. سيقوم الناس بإخبارك بأية جوانب وجدوها مثيرة في أفكارك وأبيها بدت غامضة أو مربكة أو مخيبة للآمال.

وبمرور الوقت الذي ستكون فيه مستعداً لكتابة تلك الأفكار لطباعتها أو لوقوفك أمام تلك اللجنة، فستكون قد أتيت لك الفرصة لتحسين طريقة عرضك لها حتى يتسنى لكل الحاضرين متابعتها بوضوح والاهتمام بها كفكرة سليمة.

فإذا ماكنت تحصل على معلومات تفكر بجديّة في موضوع ما في فترة معينة من الوقت، فإنك ستحسن صنعاً إذا وصفت ماتعلمه لأصدقائك بين الحين والآخر وأنت مستمر في تفكيرك. وبهذه الطريقة إذا وجدت نفسك فجأة مضطراً لأن تتحدث عما تعرفه عن الموضوع - في أي مكان خلال تلك العملية أو في النهاية - فستجد أنك قادر على التعبير عن أفكارك على طرف لسانك والتحدث عنها بطلاقة ووضوح وصفاء.

قد تكون عاملاً بأحد مغاسل السيارات وتدرس في الفترة المسائية لكي تُصبح مصور كاميرا الأخبار بالتلفزيون. وتجتمع كل أسبوع أنت ومجموعة من الأصدقاء لتلعبوا لعبة "العسكر والحرامية" .. اطرح عليهم الأجزاء الهامة مما تعلمت واطرح رأيك فيما تعلمته عن المهنة منذ آخر لقاء لكم. وبعد مرور

فترة من دراستك قد تحصل على فرصة في وظيفة تشغيل الكاميرا في شركة صغيرة لخدمات التوصيل .. ولأنك تتحدث بطريقة تنم عن معرفتك وإلمامك بالعمل تحصل على الوظيفة. أو على الأقل ستجح في اختبارك بسهولة في نهاية الدراسة وتبلي بلاءً حسناً في أي مقابلة عمل مقبلة.

أو قد تُعلق في موقف ولديك أسبوع واحد لكتابة تقرير عن تطوير جديد في جيولوجيا البترول وتحضيره من أجل اجتماع مع مجموعة المصنعين وتقوم بإلقاء ماتكتشفه من أفكار على زملائك ورؤسائك وأصدقائك القدامى وعائلتك. وإذا ما وجدت ذلك ضرورياً تحدث إلى نفسك أثناء قيادتك للسيارة من وإلى العمل وعندما تجلس على مكتبك أمام جهاز الكمبيوتر لتبدأ كتابة التقرير فلن تواجه أي مصاعب في ترجمة أفكارك إلى كلمات.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٦٠

قم دائماً بمضاهاة الأفكار الهامة مع بعضها .. سيساعد ذلك في توضيحها وإظهار أي استنتاجات غير صحيحة.

١- ففي المرة القادمة التي تود فيها أن تجمع أفكارك عن موضوع لاستخدام عرض لاحق أو عرض، ابدأ بمناقشتها مع زميل عمل أو أحد أعضاء عائلتك.

٢- استمع إلى المعلومات المرجعية وإذا لم تحصل على أي منها فاطلب البعض منها. واسأل عما يفكر فيه الآخرون فيما قلت لهم وعما وجدوه مُربكاً أو غير مفهوم وعمّا وجدوه مثيراً .. ولماذا؟.

٣- قم باتخاذ الإجراء اللازم بناءً على المعلومات المرجعية وإذا كانت هناك فكرة خاطئة في منطقك فقم بتعديلها وإذا ما احتجت أن تُعيد التفكير في كيفية وصف بعض التفاصيل المعينة بحيث تخرج إلى الناس بشكل أكثر وضوحاً فقم بعمل ذلك. وإذا ما كان الآخرون قلقين أو يشعرون بالملل، فابحث عن طريقة لجعل طريقة عرضك أفضل عن طريق قصة طريفة أو طرفة مؤثرة في النفس.

٤- جربها مرة ثانية على شخص آخر متضمنة تعديلات هذه المرة وهل الأمر تم بصورة أفضل؟ .. إذا كان الأمر كذلك، فأنت على الدرب الصحيح.

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل الخامس عشر

ثلاث خطوات لتحقيق قوة التفكير

كان هاوسر أنكي طالب في السنة النهائية في جامعة بوسطن العريقة، فلم يكن عقله يتوقف أبدا عن التفكير، كان يبحث في كل شيء ويسأل نفسه أسئلة عن كل شيء. كانت لديه أفكار عن شتى الموضوعات، وخصوصا علم النفس، المادة التي تخصص فيها.

كان هاوسر يذهل زملاءه في السكن الطلابي بأفكاره ووجهات نظره حول العقل الإنساني، وقد قام بتحليل وشرح ألف وواحد فكرة في علم النفس لكي يسجلها في امتحان آخر العام، وهذا الفيض من الأفكار في علم النفس لم ينضب أبدا.

ولكن عندما ظهرت النتيجة آخر العام، لم يجد هاوسر اسمه بين المتخرجين. حقا لقد درس (هاوسر) كثيرا في علم النفس، ولكن كل أفكاره كانت مبهمة وبلا أدلة وبلا مصادر بحثية، وكان مخطئا في الكثير من أفكاره وكانت معظم أفكاره غير منطقية، ولم تكن مشكلة (هاوسر) كيف يبدأ التفكير أو فيما يفكر، ولكن مشكلته كانت في أسلوب ونوعية تفكيره.

ومن جانب آخر، وعلى العكس من (هاوسر)، كان السيد (ماثيز)، الذي تولى إدارة المحطة التليفزيونية التي كان يديرها والده.

السيد (ماثيز) هو الذي بدأ استخدام الهوائي المنزلي، وعندما تولى هذه المحطة، كانت محطة عادية فجعلها محطة ذات مستوى عال وواصل نجاحه فاشترى أستوديو سينمائي صغيرا متعثرا، وقد استخدم الأفلام القديمة التي أنتجها هذا الأستوديو من قبل، وأنشأ شبكة تليفزيونية لعرض الكلاسيكيات

القديمة، وفي هذا الاستوديو، قام بإنتاج برامج لتذاع على محطاته وقناته التليفزيونية، ومن الأرباح التي حققها من نجاحه هذا، أنشأ شبكة رياضية تبت إرسالها طوال اليوم جعلت الدورة الأولمبية في لوس أنجلوس الأولى بين الدورات الأولمبية.

وفي إحدى المرات سأل أحد المذيعين السيد (ماثيز) عن سر نجاحه، وكيف استطاع أن يتخذ الخطوة المناسبة في الوقت المناسب؟ وسأله أيضاً كيف عرف أن الملايين التي أنفقها في شراء الاستوديو يمكن استعادتها وكسبها مرة أخرى من القناة التليفزيونية، وسأله عما إذا كانت حمى الدورات الأولمبية عند الأمريكيين من الممكن أن تبرر الملايين التي أنفقها.

رد (ماثيز) على المذيع قائلاً، إن الأمر لا يحتاج مهارة خاصة، إن قوة التفكير التي جعلته مليونيراً، مهارة تتوافر لكل شخص منا، وكل ما فعله (ماثيز) هو أنه نظر في كل موقف وتأمله جيداً، وفكر فيه تفكيراً بسيطاً وفطرياً، فوصل إلى الإجابة الصحيحة.

الفرق بين " هاوسر " و " ماثيز " أو بين الفشل والنجاح، هو الفرق بين التفكير المعقد والتفكير البسيط الفطري، طبق هذا على نفسك ولن تجد الأمر صعباً على الإطلاق.

إن معظم الناس لا يرون أنفسهم عباقرة، ولكن لاشك أنهم يشعرون أنهم يملكون الفطرة وقادرون على التفكير السلس البسيط، وربما أنت تري نفسك مثل هؤلاء الناس.

إن معظم الذين حققوا نجاحات عظيمة مثل هنري فورد ومارجريت سانجر ودونالد ترامب، ليسوا بأذكي من غيرهم، ولكننا لانضع هذه الحقيقة في اعتبارنا، إننا نظن أن الأشخاص المبتكرين يتميزون بدرجات ذكاء كبيرة جداً،

ولكن في الحقيقة، قد أثبت عالم النفس والباحث الدكتور دين سيمونتون، وبعد دراسات كثيرة عن الأشخاص الناجحين في كافة مجالات الحياة، أنه لا توجد علاقة بين درجة الذكاء والنجاح.

إن الفارق بين الناجحين والفاشلين - كما في مثال السيد (ماثيز) هو القدرة على التفكير البسيط الفطري، وهكذا فإن الأمر لا يبدو صعبا على الإطلاق، أليس كذلك؟ هل هناك في الأمر خدعة؟ بالطبع لا .. هل هناك تضليل؟ .. بالطبع لا! .. وطالما أنك بالفعل تمتلك القدرة على التفكير المبسط الفطري، فإنك بالتالي تمتلك فعلا أهم من أسباب النجاح، إنك كل يوم تستخدم هذه القدرات، ولكن دون أن تنتبه لهذا الأمر.

وعندما نجد أنفسنا في أي موقف يتطلب منا التفكير المركب، سواء كان هذا الموقف امتحانا، أو تحليلا مفصلا نكلف بكتابته، أو خطابا نلقيه أمام أشخاص مهمين، في كل هذه المواقف نخاف ونرتبك. وفجأة، نخاف من أن يكون فكرنا أقل من المستوى، فننتضيق ونشعر بعدم كفاءتنا، ونشعر أننا لا بد سنخطئ في اختيار كلماتنا، وبأننا أطلنا كثيرا، وبأننا نتسم بالبطء الشديد، ونشعر دائما أن هناك من يمكنهم اتخاذ القرارات الصائبة أفضل منا، لا عجب إذا عندما لانجد كلمات نقولها ونجد عقولنا خالية وأفكارنا مبهمة ومتداخلة.

إن المشكلة ليست في قدرتك على التفكير، فأنت تفكر طول الوقت، ولكن المشكلة، هي أنك لم تتعلم أبدا كيف تفكر، مثلما لم تتعلم أي مهارة عقلية، أخرى لا في المدرسة ولا بعد تخرجك فيها.

حاول أن تتذكر أيام دراستك، هل سبق وأن سمعت عن شيء اسمه (التفكير ١٠١)، أو حتى سمعت عن شيء مثل "كيف تفكر ... للمبتدئين؟" في الحقيقة إذا نظرنا للأمر نظرة فاحصة، سنتعجب من أن هناك مئات الساعات

الدراسية التي كرست لإدخال معلومات لعقولنا، بداية من دخولنا المدرسة وحتى تخرجنا في الجامعة، ومع ذلك فليس هناك دقيقة واحدة من بين كل هذه الساعات تم تخصيصها لتعليمنا كيف نفكر.

وكل مدارسنا في هذا الشأن هو مقدمة غامضة لمبادئ المنطق عند أرسطو في المرحلة الثانوية، ومن هذه المبادئ أن الشيء هو نفسه، إن الشيء لا يمكن أن يكون هو نفسه شيئاً آخر في وقت واحد، إن الشيء إما أن يكون نفسه أو يكون شيئاً آخر.

أما الأنشطة التي نعتقد أنها تفكير مركب أو جاد، مثل حل المشكلات أو تحليل البيانات، أو الوصول للنتائج، فهذا لا يعدو كونه تفكيراً بسيطاً ولكن في شكل وإطار منظم. وأنت يمكنك أن تجيد هذا بمجرد تطبيقك لعدد من الأمثلة الذهنية، في الحقيقة، ربما يتحسن تفكيرك بعد أن تنتهي من قراءة الجزء الأول من الأجزاء الثلاثة التالية.

إن التفكير الصريح الفطري، وهو الذي تمارسه يومياً دون أن تدرك، ينقسم إلى ثلاثة أنواع:

- التفكير المنطقي - أي واحد زائد واحد يساوي اثنين.
- التفكير الاستقرائي - أي الوصول لنتيجة عامة بعد ملاحظة سلسلة من الحقائق التي لها علاقة بالنتيجة.
- التفكير الاستنتاجي - أي الوصول إلى نتائج بعد الإطلاع على مقدمات ثابتة.

وكل ماتحتاجه هو أن تتعلم كيف ومتى تطبق كل هذه الأنواع من التفكير وما هو ترتيب تطبيقها.

التفكير المنطقي

يبدو أن التفكير المنطقي صعب وثقيل كما لو كان مأخوذاً عن أرسطو أو الثقافة اليونانية القديمة، ويبدو التفكير المنطقي كما لو كان يتضمن الدراسة الأكاديمية والمعرفة الذهنية والرياضيات والفيزياء الكمية وكل العلوم الصعبة التي تستنفد كثيراً من الجهد، وتتطلب موهبة خاصة، وفي الحقيقة فإن الأطفال الصغار يقومون بهذا النوع من التفكير.

وكما هو الحال مع بقية أنواع التفكير المركب، فإن هذا التفكير المنطقي عملية ذهنية تقوم بها أنت عدة مرات كل يوم، والتفكير المنطقي ليس أعقد أو أصعب من عملية توجيه أسئلة لنفسك عن بعض الأشياء، ثم محاولة إيجاد إجابة منطقية على هذه الأسئلة.

ما هو تعريف الإجابة "المنطقية"؟ لاشك أنك تعرف إجابة هذا السؤال بالبدية فأنت تجيب عليه في كل لحظة تعيشها، وإذا توقفت عن التفكير في هذا السؤال، فإن العناصر تشمل سواء ما إذا كانت الإجابة تتناسب مع الحقائق وما إذا كانت الإجابة في إطار الإجابات التي تتوقعها أنت.

إذاً فهذا هو الذي يجعل مانقوله معقولاً أو منطقياً؟ ولكن كيف يعمل جانب التفكير؟ هذا أمر سهل أيضاً، فهذه إحدى القدرات العقلية التي وهبك الله إياها.

إن الجزء الخاص بالتفكير يقع في مجال ربط أو مقارنة الأشياء والأشخاص والصفات وأي شيء آخر تشمله عقولنا، إنك تستجمع في ذهنك بعض الحقائق، أو ربما تكون هذه المعلومات والحقائق في بنك المعلومات الخاص بعقلك.

وعندما تخطر لذهنك واحدة من هذه المعلومات، اسأل نفسك عدة أسئلة عنها. بعد ذلك انظر حولك أو في داخلك، وابحث عن حقائق أخرى قد تكون لها علاقة بهذه المعلومة. تسأل نفسك أسئلة عن هذه الحقائق، وتقارنها بالحقيقة الأولى، فإذا رأيت بينهما توافقاً، احتفظ بها، وإذا لم تجد توافقاً بينها، استبعدها.

والآن أين الصعوبة في ذلك؟ إن هذا أمر يمكنك القيام به، فعقلك مخلوق لأداء هذه العملية في كل لحظة كلما رأيت شيئاً، أو فكرت، أو شعرت، أو سمعت، أو تذوقت شيئاً.

وهذه العملية مستمرة وثابتة - وأنت تأخذها كأمر مسلم به ولا تدرك مطلقاً أنك تؤديها، فأنت مثلاً تجري مقارنة بين مستوى الخدمة في محلات بيع الآيس كريم المختلفة، وتقارن بين عادات الموظفين، وتقارن بين الوظائف، وبين آخر فيلم مثله نجمك المفضل وأفلامه السابقة، وتقارن أيضاً بين عادات قيادة السيارات لدي من يسيرون بجوارك على الطريق.

ولكنك ربما تقول، ليس هذا كل شيء عن التفكير المنطقي نعم فلا يزال هناك جزء صعب، وهو إصدار الأحكام والوصول للنتائج، وهذا هو الفارق بين الناضجين عقلياً وغير الناضجين، فالناضجون لديهم القدرة على إصدار الأحكام والوصول للنتائج، ولكن ما الذي يقودك للنتيجة؟ كيف يمكنك إصدار الأحكام؟

ما رأيك في أم زوجتك، أو ما رأيك في صفقة شراء منزلك، أو في هذا الشخص الجديد الذي التحق بالقسم حديثاً، أو ما رأيك في مبادئ الديمقراطية والديكتاتورية؟ كيف تصدر هذه الأحكام، وكيف تتوصل لهذه الأحكام؟

واجه الأمر بصراحة، فأنت تتقن فعلا كل جوانب التفكير العقلاني المنطقي، وتفعله بشكل تلقائي ودون مجهود في معظم الأوقات التي لا تتوقف فيها عن تحليل أفعال وكيف تفعلها.

وفيما يلي مثال مطابق لذلك تماما: تخيل أنك تقود سيارتك أمام مطعم راق في شارع هادئ تحفه الأشجار من الجانبين، تخيل أنك تسأل نفسك.. سؤالا: من أين يأتي زبائن هذا المطعم، ثم عبرت الناصية، ووجدت جراجا، باللحظ! لقد جمعت الآن حقيقة جديدة مهمة لتربط بينها وبين المطعم، وعندما تقارن الحقيقتين سوف يبدو ان متناسبتين تماما، وتستنتج في النهاية أن عمل المطعم يعتمد على هؤلاء الذين يعملون في الجراج.

والفارق الوحيد في حالة الموقف التعليمي المعد - كاجتماع أو تحليل تقرير سنوي لسلسلة مطاعم لك إسهام فيها، أو كتابة نظرية أو شرح كيفية استخدام برنامج معين - هو أنك لا تحدد هذه الخطوات، ولا تدرك أنك تتقن هذه الخطوات.

ولذلك فأنت تصبح مرتبكا وتعتبر نفسك ضعيف الذكاء، وهكذا يجن جنونك، ولأنك ليس لديك فكرة من أين تبدأ أو أن هذا النوع من التفكير لايمكنك القيام به بسهولة، تشعر بالانهزام وتتسحب قبل أن تبدأ، أو تتعذب وأنت تفكر وتفتتج بأن مجهودك الذهني أقل من المستوى وتظن أن كل من حولك يدركون أنك غبي.

ولكن في الحقيقة بإمكانك أن تغير هذا الموقف، وتصبح مفكرا منطقيا قويا، وذلك عن طريق الاحتفاظ بهدوئك واستخدام قدراتك العقلية الطبيعية لكي:

□ تسأل نفسك أسئلة.

- تجمع الحقائق المتعلقة بالموضوع.
- تقارن هذه الحقائق وتستخرج أوجه التشابه والتعارض بينها.
- تدع الحقائق تقرر.

والتمرين التالي يوضح لك كيف تشحذ مهارات التفكير المنطقي التي تملكها وتوظفها التوظيف الصحيح.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٦١

- من الآن لن تعد تخاف من التحديات التي تواجه قوة المنطق لديك، لا في المدرسة ولا في العمل، ولا حتى في حياتك الشخصية كل ما عليك هو تذكر الخطوات الأربع التالية:
- ١- اسأل نفسك أسئلة مثل: تحداك مدير الندوة أن تذهب إلى بيتك ليلا، لتدرس الحقائق حول مشروعين، ثم تقدم له في الصباح تقريرا حول أي من المشروعين يمكنك استثمار أموال عميلك فيه.
 - ٢- اجمع حقائق مرتبطة بالموضوع. (تفكر في الأرقام في كلا المشروعين، والأرقام المشتركة بينهما، والأداء السابق في كل من المشروعين).
 - ٣- قارن الحقائق بالنسبة للتشابه والتعارض بين المشروعين (قارن الإدارة، والسيولة، ومجالات التخصص، والمكاسب).
 - ٤- توصل لنتيجة. (أحد المشروعين يعطي ربحا أعلى، ولكنه أيضا يشغل في أكثر من منتج متقلب تخضع مكاسبه لرغبة المستهلك، والمشروع الآخر معظم أصوله في الهيئات القضائية ويقوم بإعداد سلع طويلة الأمد مثل الأغذية والمرطبات. والحقائق تكون لك القرار، فلا شك أنك تفضل المشروع الثاني).

التفكير الاستقرائي

إنك تفكر استقرائيا طوال الوقت. فعندما تلاحظ أن الناس الأطول من ستة أقدام ينحنون عند دخول باب أحد المحلات بعد ذلك تفكر في استنتاج علم قائم على هذه الحقائق (المرأة التي تقترب من المحل لا بد وأنها سوف تتحني

عند دخولها) وهذا هو التفكير الاستقرائي.

ولنأخذ مثالا آخر: إحدى سيدات الأعمال تختبر مدى تقبل الزبائن لنوع جديد طبيعي من المبيدات الحشرية. وتجري هذه السيدة محاولتها باستخدام ثلاث حملات تسويقية في ثلاث مناطق مختلفة. إحدى هذه الحملات تركز على أن المبيد طبيعي تماما ولا يمثل خطرا على البيئة والحملة الثانية تركز على قوة المبيد وفعاليتته وسرعته. والحملة الثالثة تركز على السعر وتظن السيدة أن الزبائن يتجاوبون مع الإعلان الذي يركز على قوة المبيد، وهي تخطط حملتها الداخلية طبقا لذلك.

أولا تقوم السيدة بجمع الحقائق من خلال التجربة والملاحظة. بعد ذلك تجري استقراء وهو: عندما يتعلق الأمر بالمبيدات الحشرية، فإن الناس يهتمون بفاعلية المبيد أكثر من أي شيء آخر.

وهناك عيب واحد في التفكير الاستقرائي، فإذا كانت الحقائق أو الملاحظات خاطئة أو غير كاملة، فإن الاستقراء يكون خاطئا. ماذا يمكن أن يحدث إذا أخذت عينة من رد فعل الزبائن على هذه الحملة الإعلانية في مناطق الجنوب وهي مشهورة بقدرة الحشرات فيها على الاحتمال؟ ربما يتجاوب سكان الشمال أفضل مع الحملة الإعلانية التي تبرز السعر المنخفض للمبيد.

إن النتائج التي تم التوصل إليها عن طريق التفكير الاستقرائي يجب دائما إجراء الاختبارات عليها، حتى يتم التأكد من صحتها ويجب أن تظل خاضعة للمراجعة إذا تبين وجود أي حقائق أخرى مخالفة. ويمكن للسيدة أن تسرع في جس نبض السوق حول المبيد، أو تتباطأ في البداية باستخدام الحملة التي تركز على فاعلية المبيد حتى تقنعها النتائج أن استقراءها كان صحيحا.

إن هذا النوع من التفكير الاستقرائي يشمل ملاحظة الحقائق أو جمع البيانات، ثم الوصول إلى النتائج واختبارها. وفي هذا الإطار هناك ثلاث خطوات متبعة وهي:

- الملاحظة.
- الاستقراء.
- اختبار الاستقراءات.

ومن الملاحظ أن ملاحظة الحقائق والأسئلة واختبار النتائج جزء من الحياة اليومية الذي تفعله دون قصد. فأنت تستخدم التفكير الاستقرائي عندما تحسب أن الآيس كريم سوف يكون طعمه لذيذاً، وبالفعل هو كذلك. أو عندما تشغل الكمبيوتر وتتوقع أن يعمل، ويعمل بالفعل. وأنت تستخدم الاستقراء عندما تشغل سيارتك وتتوقع منها أن تعمل، ولكنها لا تدور. ففي هذه الحالة ثبت خطأ استقرائك.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٦٢

أنت بالطبع لا تريد أن تشعر بالارتباط مرة أخرى وأنت تواجه موقفاً صعباً يتطلب منك التفكير الاستقرائي. وسواء كان الموقف الذي يواجهك هو إعداد تقرير عن أسباب حدوث الحوادث بالقرب من إحدى المدارس، أو محاولة الربط بين عناصر خطة أحد المنافسين، أو السبب الحقيقي لوجود مشكلة بين المبيعات والشحن، في كل هذه المواقف يمكنك إتباع الخطوات الثلاث التالية:

- ١- لاحظ الحقائق. وهذه الخطوة تتضمن أي شيء بداية من القراءة، وانتهاءً بالبحث الميداني، ولا يهم أي شيء في سبيل الحصول على المعلومات الكافية.
 - ٢- تأمل الأمر جيداً لتلاحظ أي علاقات عامة أو أنماط قد تبرز. أسأل نفسك ما هي الاستقراءات التي يمكنك إقامتها على أساس هذه الأنماط.
 - ٣- عند اختيار النتائج، اختبر كل النتائج التي توصلت إليها عن طريق التفكير الاستقرائي..
- نوع الحقائق وطبق النتائج تطبيقاً عملياً مختصراً في البداية. بعد ذلك افعل كل ما تستطيعه لكي تتأكد أن استقرائك لم تضللك.

التفكير الاستنتاجي

"إنه أمر بسيط يا عزيزي واتسون" هذه كلمات شارلوك هولمز أكبر كتاب القصص المفزعة وجهها إلى زميله. لقد كان نجاح هولمز في قصصه راجعا إلى خبرته وقدرته على الاستنتاج. فكان إذا رأي عددا من الشواهد، يستنتج شخصية القاتل.

ومن أشهر استنتاجاته، كما ذكر لواتسون، كانت في قضية نباح الكلب في حادث سرقة ليلي. قال له واتسون "ولكن الكلب لم ينبح أثناء الليل"، فقال له هولمز "بالضبط؟" وكان استنتاجه أن الكلب لا بد وأنه يعرف اللص جيدا.

إن قدرة شرلوك هولمز على الاستنتاج ليست شيئا مدهلا. فالتفكير الاستنتاجي قدرة داخلية أخرى كلنا ولدنا بها. ولم يفعل هولمز شيئا سوي أنه بذل بعض الجهد في استخدام هذه القدرة أكثر مما يستخدمها معظم الناس.

وأنت عندما تقرر أن البنك الذي تعمل فيه يجب أن يكون أكثر تشددا في الضمانات المطلوبة من الشركات بسبب فشل هذه الشركات، وزيادة معدلات إفلاسها، فأنت هنا تفكر تفكيرا استنتاجيا. انك تستخدم مبدأ عاما أو مجموعة من البيانات لكي تصل لنتيجة معينة.

والتفكير الاستنتاجي عكس التفكير الاستقرائي. فبدلا من تجميع البيانات ثم الوصول لتعميم، فإن التفكير الاستنتاجي يبدأ بالعكس ففيه تبدأ بتعميم تعتقد أنت في صحته. مثلا شركة معينة تصنع معدات كمبيوتر جيدة، تبني هذه النتيجة على شرائك عدد من برامجها. بعد ذلك تطبق هذا التعميم على حالة معينة وتقرر أن أحدث برامج هذه الشركة هو الذي يجب أن يكون الأفضل.

ربما لا تكون مدركا لحقيقة أن عدم وعينا بعمليات تفكيرنا هو الذي يعوق سيطرتنا على هذه العمليات، ولكن في هذا الاستنتاج البسيط ثلاثة مبادئ ضرورية. وهذه المبادئ تمثل الخطوات الأساسية في عملية التفكير. وهذه المبادئ هي:

- مقدمة منطقية أساسية أو تعميم.
- مقدمة منطقية غير أساسية أو تعميم.
- نتيجة أو استنتاج.

والاستنتاج يشبه كثيرا عملية واحد زائد واحد يساوي اثنين. فمعرفة المقدمة المنطقية الأساسية وغير الأساسية يؤدي بنا إلى النتيجة.

وفي استنتاجك بأن برنامج الكمبيوتر الجديد سيكون منتجا جيدا، تكون المبادئ كالتالي: المقدمة المنطقية الأساسية وهي أن الشركة معروفة بتصميم البرامج الجيدة في الماضي، والمقدمة غير الأساسية أو النتيجة هي أن الشركة أنتجت برنامجا جيدا. والاستنتاج هو أن البرنامج الجديد لابد وأنه على مستوى مماثل من الجودة.

وللتفكير الاستنتاجي نفس العيوب الموجودة في التفكير الاستقرائي، فهذا النوع من التفكير يصلح. إذا كانت المقدمات المنطقية صحيحة. وإذا لم تكن صحيحة، فإن نتيجتك ستكون خاطئة. مثلا، قد تكون الشركة تعاني من مشكلات سيولة مالية، وقد أنتجت البرنامج الجديد قبل التخلص من العلل في الجهاز. أو قد لا يكون برنامجهم جيدا كما تعتقد أنت، وقد تكون الشركة أنتجت برامج سيئة من قبل. ولكنك لم تعلم بها، أو لم تشتريها. على أي الأحوال، ربما لا يكون برنامجهم على درجة الجودة التي كنت أنت تتوقعها.

وكما هو الحال بالنسبة للتفكير الاستقرائي، فإن كل النتائج التي يتم التوصل إليها بالتفكير الاستنتاجي يجب التأكد من صحتها، أكثر من مرة، وإخضاعها للتطبيق الفعلي.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٦٣

استخدم التمرين التالي كنموذج عندما تواجه موقفا تطبق فيه معلومات عامة على حالات معينة.

- ١- اسأل نفسك ما هي مقدمتك المنطقية الأساسية أو ما هو تعميمك. "كان تعميم هولمز أن معظم الكلاب تتبع عندما تري أشخاصا غرباء".
- ٢- اسأل نفسك ما هي مقدمتك المنطقية غير الأساسية. "فمثلا بالنسبة لهولمز الكلاب لا تتبع على أصحابها".
- ٣- اجمع في ذهنك هاتين المقدمتين وقارنهما وحاول استنتاج أي شيء منهما "فهولمز قارن مقدمتيه واستنتج أن اللص لابد وأن يكون واحد من أصحاب الكلب".
- ٤- أعد فحص مقدمتك وتأكد من صحة استنتاجك تجنب أي أخطاء مثل عدم كفاية العينات أو التشبيهات الخاطئة. "فقد استنتج هولمز أن الكلب نبج على غرباء ثم جمع دليلا آخر قبل تحديد الشرطة للصوص".

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل السادس عشر

التطبيق العملي لما تُفكر فيه

كان "هامرفيلد" رئيساً للخبراء الاستشاريين في الإدارة .. وقد حصل على درجات علمية من جامعة هارفارد وبيركلي، وكذلك من جامعة واحدة ذائعة الصيت في أوروبا .. فقد كان شغوفاً بالقراءة، واستطلاع صفحات شبكة الإنترنت، وكان على إطلاع بكل السُّبُل الجديدة والمستحدثة في عالم الإدارة، وتقنيات ونظريات الإنتاج.

وقد كان له أصدقاء من عليّة القوم المُشار إليهم بالبنان في عالم الاستشارات الإدارية، وكانوا جميعاً يتنافسون لدعوته على العشاء لكي يقوموا باستخلاص عُصارة ذهنه عن أفضل الأفكار ونفاذ البصيرة .. وقد كان أشهر مديري الحوارات الفكرية الجذابة والممتعة على مستوى العالم يبنون أعمالهم - المنسوبة وغير المنسوبة - على القليل من الأنباء السارة (الطعام الشهي) المتساقط من بين شفثيه.

ولكن لماذا لم نسمع عن هامرفيلد؟ .. ولماذا لم يشتهر اسمه ويعلق بذاكرتك مثل اسمي توني بوزان والآخرين من أمثاله من علماء إدارة الأعمال؟ .. ولماذا لم تنضم مؤلفاته إلى قائمة أحسن الكتب مبيعاً؟ .. ولماذا لم يتم بجولة مدوية بمدينتك لكي يدير ندوة أو يلقي محاضرة؟.

فقوي "هامرفيلد" العقلية فيما يتعلق بالمعلومات كانت وفسيرة ولكنّه مُصاب بنقطة ضعف تمثل عقب أخيل بالنسبة له. إذ أنه لم يكن لديه أدنى فكرة عن كيفية تطبيق نظرياته ونصائحه عملياً .. فبالرغم من أنه كان يمد الآخرين بالمعلومات التي تمكن المستشارين الإداريين الآخرين من النجاح والكسب

الوفير .. فإن مكتبه الاستشاري كان لا يُحقق سوى مستوى متواضع من النجاح.

والكثير من الناس لديهم صديق مثل "هامر فيلد" ممن يُعدون من ذوي العقول المبهرة، والذين يُلمون بمعلومات عن كل شيء إلا أنهم وبالرغم من كل تعليمهم ومعرفتهم إلا أنهم لا يستطيعون أن يشقوا طريقهم بنجاح في الحياة فلو لم يكونوا من الشخصيات الفاشلة، فإنهم لا يتمكنون من تحقيق ذلك النجاح الباهر، والذي تتخيل أن علمهم ومعرفتهم يجب أن تساعدهم على بلوغه .. وهذا ليس بالضرورة خطأهم، فهناك فرق كبير بين تحصيل المعرفة واستخدامها عملياً .. فالعملية أشبه إلى حد كبير بقيامك بتصنيف المعلومات على القرص الصلب لجهازك من أجل تشغيلها، وتصنيفها وإخراجها بالشكل الذي يكون ذا فائدة لك، فيجب أن يكون هناك برنامج خاص ومعرفة من نوع خاص.

فإذا ماكنت في سوق ذو ملكية مشتركة، وتقوم بعملية بحث في قيم العقارات والمستقبل الاقتصادي للبيئات المحيطة والمدارس. إذ أن الأطفال أحد أهدافك الطويلة الأجل. فلا بد وأن يأتي الوقت الذي يجب أن تجلس فيه لتقييم هذه الثروة من الحقائق والأرقام. وإذا بك تجد ذهنك خاوياً ولا تدري من أين تبدأ. أو إذا ما استدعتك النائبة الثانية للمدير والمسئولة عن تسويق برامج التقويم للحاسبات الشخصية إلى مكتبها وهي تعلم أنك كمثل لخدمات العملاء مسئول عن الاستعلامات والشكاوي من الساحل الشرقي قد ألمت بالكثير من المعلومات عن اهتمامات العملاء وعاداتهم الشرائية، وتكشف لك النقاب عن خطة نشر سلسلة جديدة من التقويمات الإلكترونية، والتي تستهدف الناس في مناطق معينة من البلاد وتتوي الشركة اختبار ذلك المنتج تسويقياً في منطقة الساحل الشرقي، وذلك بتقويم خاص لكل من نيوانجلاند ونيويورك وفلوريدا

في البداية وإسهامك بالرأي مطلوب. ولكن الأمر كله برمته بعيد كل البعد عن نطاق خبرتك ومجال عملك ولا تدري عما تجيب أو من أين تبدأ.

وغالبا ما يكون لدينا المعلومات التي نحتاجها. ولكن عندما يأتي وقت العمل بها نجد أن عقولنا لا تدري بالفعل كيف تبدأ في التفكير فيها .. ومعظم طرق التعليم والتذكر والقراءة والاستماع تسلحنا بطرق شتى لاستيعاب الأفكار والمعلومات الجديدة إلا أنها عادة ما تهمل إخبارنا بكيفية تطبيق ماتعلمناه تطبيقا عمليا .. فهي تفترض أن الناس سوف يعرفون بطريقة طبيعية كيف يأخذون الخطوة الأولى، ويطبقون المعرفة التي لديهم عمليا في عملهم أو فصلهم أو حياتهم.

ولكن الخطوة بين النظرية والممارسة، بين المعرفة والتطبيق يمكن أن تكون خطوة كبيرة، وسيقوم هذا الفصل بتقديم استراتيجيتين صحيحتين لسد هذه الثغرة فلن يحدث بعد الآن أن المعلومات والأفكار ونفاذ البصيرة ستظل راکدة يتراكم عليها التراب داخل مخزن عقلك.

فإذا كنت من هؤلاء ممن يحبون فعل الأشياء بطريقة منطقية ومرتبطة فإن الطريقة الأولى ستؤدي إلى أفضل النتائج معك .. وإذا ما كنت ممن تستهويهم الأفكار الحرة غير التقليدية وتوائم طريقة تفكيرك وعملك فإن الطريقة الثانية ستؤدي معك نتائج أفضل .. وعلى كل فكلاهما يدنو من البحث عن الحافة القاطعة لأساليب تفكيرنا وكلاهما يؤكد أنه سيؤدي إلى أكثر من مضاعفة قدراتك العقلية على التفكير.

استخدام الأساليب الستة للتفكير

وقد كان لـ (جوانا) هدف وحيد في الحياة أرادت أن تترك بصمتها على العالم بأن تحول مكتب التحرير والطباعة بالكمبيوتر الخاصة بها إلى مشروع ناجح. وأن تضاعفه على مستوى البلاد عن طريق منح حق الامتياز للآخرين .. ولكي تعطي نفسها ذلك الحد الهام في الخبرة والمعرفة قامت (جوانا) بحضور كل ورشة عمل وندوة ومحاضرة تدور حول مشاريع الأعمال الصغيرة و التسويق وإدارة المخزون والنجاح بشكل عام .. فقد تقود سيارتها لنصف يوم لسماع شخص لديه اللمسة الذهبية اللازمة. وهو يتحدث أمام كلية أو مجموعة رجال أعمال. بل وقامت بالطيران من أول الساحل إلى أقصاه عدة مرات في العام لسماع الجهابذة مثل توني روبرتس وهم يشاركون الحاضرين درة حكمتهم في المؤتمرات والندوات عالية المستوى.

وبالرغم من المخزون التراكمي للمعلومات المكتسبة ممن يعملون في مجال الأعمال إلا أن مكتب (جوانا) لخدمات النشر لم يزد على كونه مشروعاً محلياً ناجحاً، ولم يكن الناس متزاحمين حول مكتب الطلبات، والأموال لم تكن تتصب على صندوقها كالأمطار .. وفي الحقيقة لم يبدو الأمر مختلفاً بشكل كبير ولم تتم إدارته بشكل شديد الاختلاف عن أي مشروع آخر مشابه للتصوير مزود بأفضل طابعات الليزر وإكسسوارات الكمبيوتر.

وقد كان أصدقاؤها في حيرة .. هل كانت (جوانا) غبية؟ أم أن كبار علماء إدارة الأعمال في البلاد فاشلون عن أن يقوموا بتوصيل الرسالة إلى هؤلاء ممن يحضرون ندواتهم؟ وقد اصطحبها مجموعة من أصدقائها إلى تناول طعام الغداء، وبعد مناقشتها عن كذب اكتشفوا الآتي: فبالرغم من أن رأسها كان مليئاً بمئات الأفكار والحيل والطرق والاستراتيجيات والوسائل إلا أن حالة (جوانا) كانت مشابهة لتلك الحالة مع هامرفيلد، إذ أنها لم تعرف من

أين تبدأ .. فبعض الأفكار التي استوعبتها قد تنطبق على حالتها والآخر لايناسبها .. وبعضها سينجح مع مشروعها الخاص وزبائنها ومواقعها والبعض الآخر قد تكون له عواقب وخيمة .. فأيهما الأصلح؟ لم تدر (جوانا) بذلك .. فالاختيار الخاطئ قد يكون مدمرا .. وحتى لو عرفت أيهما كان صائبا فلم تكن (جوانا) تعرف - كما قالت - أين وكيف تبدأ في تطبيق أي من الأشياء الرائعة والتي سمعت عن كيفية تطبيقها .. وبعد الغداء اقترح أحد أصدقاء (جوانا) ممن حضروا إحدى ورش العمل التي عقدت بالساحل الغربي عليها بأن تجرب الأساليب الستة للتفكير .. وهذه الأساليب الستة للتفكير مشتقة من عمل (ادوارد دي بونو) وهو أحد رواد تعليم الفكر .. وهي تقدم ستة أساليب مختلفة تماما للنظر في أي مشكلة أو موقف وهي مضافة إلى بعض تمثل أداة قوية لعمل التوصيلة الخارجية لعمليات التفكير.

الأساليب الستة للتفكير تضاعف قدراتك العقلية ست مرات بجعلك

تفكر في الموقف من كل وجهات النظر التالية:

- التفكير بموضوعية.
- التفكير بالنقد والتحليل.
- التفكير بإيجابية.
- التفكير بروح الخلق والإبداع.
- التفكير بالحدس والبدية.
- التفكير في الأساليب.

التفكير بموضوعية

التفكير بشكل موضوعي ومنطقي مع التمهيد والتدقيق في كل

الحقائق والأرقام والمعلومات الموضوعية المتوفرة عن الموضوع.

التفكير بالنقد والتحليل

التفكير بالنقد والتحليل يختبر الموقف بدقة باحثاً عن كل مشكلة ممكنة وجوانبها ومعوقاتنا وأثارها السلبية والتي يمكن أن ترتبط بالموقف.

التفكير بإيجابية

التفكير بصورة إيجابية يتطلع إلى الموقف بنظرة إيجابية، والبحث فقط عن الاحتمالات الواردة والحلول والفرص والإضافات والفوائد المنتفعة.

التفكير بروح الخلق والإبداع:

يقوم التفكير بروح الخلق والإبداع بعرض الحلول الإبداعية والتوافقية والأفكار التي قد تحسن الموقف.

التفكير بالحدس والبديهة:

التفكير بالحدس والبديهة يحاول أن يتغلغل بعمق داخل ردود فعل موقف بالإحساس الداخلي ولغة القلب والفروق العاطفية الدقيقة والإحساس الداخلي وأي إشارات أخرى من اللاوعي، وهي مصدر إرشاد مهم لتصوراتنا.

التفكير في الأساليب:

والتفكير في الأساليب يتحكم في تفكيرك وشعورك تجاه موقف ما وكيف يمكنها أن تضيع أو تشوه أو حتى تؤثر على تفكيرك في ذلك الموقف.

مُضاعف القدرة العقلية رقم ٦٤

عندما يكون لديك موقف أو قرار مهم، فعليك أن تُعطيه جلسة تفكير شاملة ومكثفة بأن تفكر فيه من الجهات الفكرية الست المختلفة .. فإذا ما كان لديك كمبيوتر أو تستخدم بعض الأوراق فيجب أن تعد سبعة ورقات منفصلة، واحدة من أجل تعريف وتحديد الموقف الذي تريد أن تستكشفه وست أخريات لاستكشافه من كل الجهات والنواحي الشخصية الست الأخريات.

١- ففي جملة، صف المشكلة والسؤال أو الظرف الذي تود أن تركز عليه قوي تفكيرك .. وفي جملة أخرى أو جملتين تصف ماتود أن تحققه من ذلك التمرين .. وقد قامت (جوانا) بتعريف مشكلتها قائلة كيف يمكنني أن أحول مكتب خدمات النشر بالكمبيوتر الخاص بي إلى شيء فريد جداً مما يؤدي إلى إقبال غير عادي للزبائن ويحقق نجاحاً استثنائياً، مما يؤدي إلى تمكني من فتح فرع آخر في الجهة الأخرى من المدينة، ومن ثم أقوم بإعطاء الترخيص بحق الاستخدام في كل مكان .. وما أرادته من هذا التمرين هو تحديد الخطوات التي يجب اتخاذها لبدء هذه العملية.

٢- ابدأ بالأسلوب السادس للتفكير "التفكير في الأساليب" وذلك لكي تُقرر أي من الأساليب الخمسة الأخرى يمكن أن يُعطيك أفضل وثبة في البداية فهل هي الموضوعية أم النقد والتحليل أم الإيجابية أم روح الخلق والإبداع أم الحدس والبدئية؟ .. وقد قامت (جوانا) بأخذ اختباراتنا بعين الاعتبار فقد كانت لديها الكثير من الحقائق والمعرفة عن كيفية بناء مشروع أعمال ناجح وقد أخبرتها بأنها يجب وأن تجد الحد اللازم وأن تقدم خدمات فريدة أو مزايا لم يقدمها أي من منافسيها .. وقررت (جوانا) بأنها تحتاج أن تبدأ بالتفكير بروح الخلق والإبداع حتى تستطيع أن تجرب وتحلم بشيء فريد.

٣- أياً كانت الناحية التي قررت أن تبدأ منها، يجب أن تمر عبر الأساليب الستة .. وقلمت بكتابة الأفكار التي تتولد من كل منها في ورقة منفصلة، وحاولت أن تضع ما لا يقل عن خمسة بنود تحت كل أسلوب من أساليب التفكير، وأخذ كل ما تحتاجه من الوقت ولا تتعجل ووزع مجهودك على بضعة أيام إن استلزم الأمر، وقم بإعطاء موضوعك الحالي كل الوقت الذي ترى أنه يستحقه.

٤- فكر بروح الخلق والإبداع ودون أية أفكار تتراءى لك، ودع لخيالك ولإبداعك العنان .. فالأفكار التي كان من الواضح أنها لن تؤتي أي ثمار أو كانت سخيطة غالباً ما أدت إلى سيل من الأفكار التي أدت بدورها إلى الإلهام الرائع .. ففي البداية حلّمت (جوانا)

مضاعف القدرة العقلية رقم ٦٤ (بقية)

بعشرات الأفكار والتي لم تؤد بها إلى أي نتيجة .. تخفيضات هائلة، ومهرجين خلع المكنب ليجذبوا انتباه العملاء ممن يصطحبون أطفالهم، وحملة دعائية كبيرة .. ولكن تحولوا سريعا إلى أسلوب النقد والتحليل أظهر لها عيوب كل من هذه الأفكار .. فلم تكن تقدر على منح تخفيضات هائلة. فكل مكتب طباعة وتحرير كان يقوم بإضافة إمكانات أكبر لاستخدام الكمبيوتر .. أما المهرجون فلم يكونوا ليعطوا التذكرة الصحيحة عن مشروع أعمال يوجه رعايته إلى العملاء الذين هم من صغار الشركات والمنظمات وكما أنها لم يكن لديها رأس المال الكافي لتغطية نفقات حملة إعلانية كبيرة .. فقد كانت أجهزة المودم (الفاكس عبر الكمبيوتر) وكذلك البريد الإلكتروني مخترعات حديثة وقتئذ .. وبدأت (جوانا) تحلم أحلام اليقظة تخيلت أنه سيكون من الرائع لو أن الناس تمكنوا من إرسال كتيباتهم المكتوبة على الأوراق المعنونة باسم الشركة وغيرها من المواد لكي يتم تصميمها أو طباعتها إلى شركتها عن طريق الرسائل الإلكترونية .. وأدركت (جوانا) أنها لو كانت أول من يقدم مثل هذه الخدمة في هذه المنطقة فإن ذلك سيؤدي إلى اجتذاب الكثير من الأعمال إليها والكثير من الانتباه إليها مما فيه الكثير من المصلحة لها .. وكانت تلك فكرة ودت أن تستكشفها بشكل أكبر وقررت أن تستكشفها بواسطة أسلوب التحليل والنقد لكي تكتشف معوقاتها.

٥- فكر بنقد وتحليل، ودون أية مخاطر محتملة، وعثرات ومشاكل وحالات أسوأ العواقب فغالبا ماتفرض نفسها على السطح .. والجوانب السلبية التي استطاعت (جوانا) التفكير فيها كانت بأنه قد لا يكون هناك برامج الكمبيوتر اللازمة لكي تمكنها من التقاط أنواع الخطوط المختلفة ومقاساتها وخلافه. وإن وجدت مثل هذه البرامج ربما لا يستطيع أن تتحمل نفقة شرائها.

٦- فكر بموضوعية .. فقم بتدوين قائمة بالحقائق التي تحتاجها لكي تمدك بالإجابات، أو توضح الأفكار، ثم احصل على هذه الحقائق .. وقد دونت (جوانا) بأن عليها أولا أن تكتشف وجود مثل هذه البرامج وتكلفة شرائها .. ولقد وجدت أن البرنامج الذي تريده متوفر بالأسواق وأن تكلفته كانت في حدود إمكاناتها، وكل ما كان عليها هو عملية إمداد كل من عملائها بنسخة من البرنامج، وبذلك يمكنهم إرسال واستقبال الأعمال الفنية من خلال أجهزة المودم (الفاكس عن طريق الكمبيوتر).

٧- فكر بإيجابية .. دون ماتعتقد أنه مكاسب محتملة أو مزايا، واحتمال أحسن الأحوال .. وحيث أنها قد عرفت بأن استثمارها المبدئي سيكون متواضعا فقررت (جوانا) بأنها قد

مضاعف القدرة العقلية رقم ٦٤ (بقية)

تواجه بعض المخاطر القليلة إذا ما فشلت فكرتها وعلى الناحية الأخرى فقد تصورت أن العديد من الشركات وبخاصة هؤلاء ممن توجد لديهم حالات عاجلة من أعمال الطباعة، والتي قد يتسبب التأخير ولو لمدة ساعة واحدة إلى وجود فارق كبير - سوف يستفيدون كثيرا من الخدمة الجديدة وذلك عن طريق الإرسال الفوري للمواد الخاصة بهم إلى مكتب خدمات الطباعة والتحرير الخاص بها .. وتصورت أيضا بأن نشر الخبر بين المديرين ورؤساء الشركات سوف يزيد من شهرتها ومكاسبها .. وقامت بحساب التكاليف ووجدت أن الفوائد المحتملة لذلك الاستثمار تفوق بكثير نفقات بدء المشروع.

٨- فكر بإحساسك الداخلي .. دون ما تشعر به سواء أكان جيدا أم سيئا أو أيضا ما كان .. وكان لدى (جوانا) حالة واحدة أخرى لتجربها .. فقد كانت تشعر بإحساس داخلي إيجابي تجاه اتخاذ هذه الخطوة ولذلك قامت باتخاذها.

٩- فكر في الأساليب .. ارجع إلى الأسلوب الأول حيث عرفت المشكلة وحدتها، واكتب ماتعلمته من الأساليب الستة للتفكير .. وأي من هذه الأساليب تعتبر الأكثر قيمة؟ ومماذا تعتقد بأن خطوتك التالية يجب أن تكون؟

استخدام المبادئ الأساسية التسعة للتفكير المبدع

أحيانا ماتأتي الأفكار المتعمقة إلى هؤلاء ممن أصحاب المكاتب المنظمة والمرتبّة، هؤلاء ممن يحسنون ترتيب ملفاتهم والذين يقترّبون من الأشياء بطريقة منهجية ومنطقية .. ولكن وبنفس الدرجة غالبا ماياتي الإلهام إلى شخص ممن لم يصفقوا شعرهم أو لا يستطيع أن يجد هذا الملف الذي كان يبحث عنه، وممن نعدهم بأن أساليب تفكيرهم في أغلبها تتم بمحض الصدفة.

فإذا كنت من المفكرين الذين يتبعون إحساسهما الداخلي بشكل أكبر ويسايرون التيار، وممن يحققون أفضل النتائج في مواقف أقل تنظيما فجرب هذه الاستراتيجية البديلة لتطبيق ماتعرفه تطبيقا عمليا في عملك .. فهي تقدم لك أسلوبا أكثر حرية في الشكل مستفيدا من أعمال الكثيرين من الباحثين في

مجال التعليم والإبداع، وبخاصة ذلك. فهو من أعمال الأستاذ/ روجر شانك) أستاذ علم النفس بجامعة يل .. فالمبادئ الأساسية التسع التالية، والتي تختلف قليلا عن المبادئ الشهيرة للأستاذ/ شانك تمثل خلاصة أفضل الاستراتيجيات للحصول على الحد الأقصى من قدراتك الفكرية .. فلا يوجد هناك شيء مقصور على فئة خاصة أو صعب أو غريب بالنسبة لهم. فمعظم هذه المبادئ واضح وجلي، وفي الحقيقة فإنها كلها أشياء قد قمت أنت بعملها بعقلك في وقت أو آخر من ذي قبل .. والفرق هو أنك ستقوم الآن بإحضارها بشكل واعي حتى لو استدعي الأمر منك أن تفكر بشكل مبدع.

فالمبادئ الأساسية التسع للتفكير المبدع هي:

- ١- احصل على كل المعلومات قبل أن يستقر رأيك على إجابة.
- ٢- قم بعمل تصنيف - واخترع تصنيفات جديدة.
- ٣- استخرج الفكرة العامة أو المبدأ العام من التفاصيل المختلفة (الاستقراء).
- ٤- فسر، وشرح.
- ٥- ابحث عما لاتفهمه.
- ٦- طبق ما سبق لك تعلمه.
- ٧- قم برفض الحكم التقليدية.
- ٨- أطلق لأفكارك العنان.
- ٩- أعط لنفسك الإذن بالفشل (الإخفاق).

احصل على كل المعلومات قبل أن يستقر رأيك على الإجابة

قبل أن تستنبط الحل الصحيح أو طريقة أو نظرية جديدة قم بإسقاط كل الأفكار المسبقة. وقم أولا بتجميع كل البيانات التي يمكنك تجميعها ..

فبدون هذه البيانات لن يكون لديك التوهج العقلي اللازم لتموين العملية الفكرية والأفكار المسبقة قد تمنعنا من رؤية الحقائق المهمة والروابط المختلفة.

قم بعمل تصنيف - اخترع تصنيفات جديدة

إن خلق فئاتنا وتصنيفاتنا الخاصة يساعدنا في رؤية الصلات وذلك يؤدي بنا إلى استخراج الفكرة العامة أو المبدأ العام من تلك التفاصيل المختلفة (الاستقراء).

الاستقراء - الاستقراء:

إن استخراج الفكرة العامة من التفاصيل المختلفة. والذي يعرف بالاستقراء يساعدنا على توليد أفكار وتصورات وحلول جديدة، وأهميتها لا تتركز في كوننا على صواب ولكن في أنها تجعلنا نبدأ في التفكير والاستنباط.

فسر وشرح:

إننا لانعرف شيئاً ما إلا عندما نستطيع أن نفهمه .. ولانفهمه إلا عندما نستطيع أن نفسره ونشرحه لأنفسنا بالمصادر الخاصة بنا .. فمحاولة شرح موقف أو معضلة تقوم بعمل التوصيلة الخارجية للعملية الفكرية وتؤدي بعقلنا إلى العمل بسرعة أكبر.

ابحث عما لا تفهمه:

فطبقاً لرأي الأستاذ شانك فإن الفهم يتولد فقط من عدم قدرتنا على الفهم .. فإن مفتاح التفكير هو ما لا نفهمه من الأشياء الشاذة .. فابحث عن

الأشياء التي لاتجد لها أي معنى عندك بل وأبعد من ذلك فتظاهر بأنك لاتفهم أي شئ وتساءل عن كل شئ.

طبق ماسبق لك تعلمه من قبل:

فعادة ماتجد أن الأشياء التي تعرفها من قبل - من جهات لاترتبط إطلاقا بأي صلة بموضوعات - ستساعدك على إشعال شرارة الفكر والإلهام.

قم برفض الحكم التقليدية:

في كثير من الأحيان نجد أن الحل يتضح في وجوهنا. ولكننا نرفضه لأنه يطير في وجه الحكم التقليدية في هذا المجال .. فعليك بالبحث والاستقصاء في التفسيرات المتاحة حاليا - إذ من الممكن أنها تحد من أفكارك - لأنه غالبا ماتكون الحكم التقليدية خاطئة.

أطلق لأفكارك العنان:

إطلاق العنان للعقل وأحلام اليقظة .. هذه اللحظات عند الانتقال من فكرة إلى أخرى لايزال يعد تفكيرا، ويقف اللاوعي وراء هذه العملية، لكن من الناحية العلية، فإن هذا الانتقال يمكننا من ربط الأمور ببعضها والوصول في النهاية إلى الإجابة المنشودة.

أعط لنفسك الإذن بالفشل أو الإخفاق:

إن الطريق إلى النجاح ملئ بالعقبات .. فتوقع أن تفشل، وتقبل ذلك بل ورحب به واعتبر أن كل فكرة لن تتجح معك كخطوة تقربك أكثر من الإجابة التي تحدثت عنها .. وهذا يعطيك الحرية بأن تخاطر إذ إنك لن تتراجع لخوفك من أن تفشل.

مضاعف القدرة العقلية رقم ٦٥

في المرة القادمة التي تود فيها تطبيق ماتعرفه في موقف مثير للتحدي .. فلتدع التمرين التالي يثير الفكر المبدع لديك .. وستساعدك المبادئ التسع الأساسية فوراً في رفع قواك الفكرية إلى أقصى طاقاتها عند الحاجة لها أما في الاجتماعات أو في كتابة التقارير أو عند سؤالك لإعطاء مقترحات، أو عندما تكون في حاجة لإيجاد طريقة لتطبيق توصيات سياسية جديدة.

١- احصل على جميع البيانات قبل أن يستقر رأيك على إجابة .. قم بإنشاء ملف معلومات واجمع به كل البيانات المتعلقة بالموضوع واحفظها به.

٢- قم بعمل تصنيف واختر تصنيفات جديدة واتبع خريطة الذاكرة (الفصل السابع) واستخدمها لكي تساعدك في اكتشاف الصلات والروابط والتصنيفات.

٣- استقرأ (استخرج الفكرة العامة من التفاصيل المختلفة) ودون ما يبدو أنه الأسباب الرئيسية والنتائج والتصنيفات.

٤- اشرح - اشرح - اكتب شرحك وتفسيرك (بكلماتك الشخصية) لكل المبادئ الهامة والصلات.

٥- ابحث عما لا تعرفه ودون كل الشروط والمواقف والنتائج وكل شيء آخر مما لا تفهمه واحصل على كل الحقائق التي تحتاج إلى فهمها.

٦- طبق ماسبق لك تعلمه من قبل فإذا ما كان ينقصك كل المعلومات الخاصة والمتعلقة بالموضوع مما يندر حدوثه - فستكون قد تعلمت الكثير من المبادئ المرشدة لك في الحياة وفي مجال الأعمال وفي الطبيعة البشرية والتي يمكن تطبيقها في أي موقف.

٧- قم برفض الحكم التقليدية .. فلمجرد أنه لم يتم عملها بهذه الطريقة من قبل أو أنه لم يتم التفكير فيها من قبل لا يعني أنها لن تنجح .. فقد قال الناس بأن البشر لن يمكنهم الطيران أو الوصول إلى القمر ولكنهم لم يعتقدوا أن الأمر سيحدث.

٨- أطلق لأفكارك العنان فلتعلم بعض أحلام اليقظة عن الموضوع ولتخيل ماتريد أن يحدث ومايمكن أن يحدث والطرق المختلفة لعمل ذلك.

٩- أعط لنفسك الإذن بالفشل .. وقد تكون هذه هي أهم الخطوات .. فقد ذاعت شهرة (توماس أديسون) عالمياً لأكثر من مائة اختراع ومنها المصباح الكهربائي وجهاز التسجيل ولكن كانت له براءة اختراع عشرات الآلاف من المخترعات والتي كان معظمها في أغلبه عديم النفع .. وفكر في أن كل إخفاق ماهو إلا خطوة تخطوها في اتجاه النجاح.

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



Exclusive

For

www.ibtesama.com