

قدرات غير محدودة أنتوني روبينز الجزء الثاني من الكتاب

الفصل السادس

السيطرة على العقل كيف تُشغل عقلك

« لا تبحث عن الأخطاء ، ولكن ابحث عن العلاج »

هنرى فوردي

موضوع هذا الفصل هو إيجاد طرق العلاج . وقد تحدثنا حتى الآن عما ينبغي عليك تغييره إذا ما كنت ترغب في تغيير حياتك ، وما هي أنواع الحالات التي تمنحك القوة ، وأى الحالات يجعلك عاجزاً . وفي هذا القسم أنت في سبيلك إلى تعلم كيفية تغيير حالاتك كي تتمكن من تحقيق ما تريد عندما تريد . والناس عادة لا تعوزهم الموارد ، إنما تعوزهم السيطرة على مواردهم . سوف تتعلم من هذا الفصل كيف تكون في موضع السيطرة ، وكيف تستمتع بحياتك أكثر ، وكيف تغير حالاتك وأفعالك ، وبالتالي، تُغير النتائج التي تحققها في بدتك . كل ذلك في غضون دقائق .

**** معرفتي ****

www.ibtesama.com/vb

منتديات مجلة الإبتسامه

ويعتبر نموذج التغيير الذى أعلمه ويعلمه NLP (البرمجة اللغوية العصبية)مختلفاً كثيراً عن النموذج المستخدم فى الكثير من المدارس العلاجية . وتُعد القواعد العلاجية - التى تمثل تراث مدارس متجانسة - مألوفة جداً لدرجة أنها أصبحت أشبه بالشئ الثقافى المقدس . ويعتقد عدد كبير من المعالجين أنه كى تتمكن من التغيير فلا بد لك من الرجوع إلى الخبرات السلبية الكامنة ومعايشتها من جديد . والفكرة أن الناس يمرون بخبرات سلبية فى حياتهم ، وتتراكم هذه الخبرات فى داخلهم مثل السوائل حتى إذا لم يعد هناك متسع فينفجرون أو يفضون بما فى داخلهم . والسبيل الوحيد للتعرف على هذه العملية - كما يقول المعالجون - هو معايشة الأحداث والألام مرة أخرى، ثم نفضها عنك تماماً .

ومن واقع خبرتى، أرى أن ذلك يعد واحداً من أقل الطرق فاعلية لمساعدة نوى المشكلات ، وفى المقام الأول ، فإنك عندما تطلب من الناس معايشة بعض الصدمات المؤلمة مرة أخرى فانت بذلك تضعهم فى أكثر أحوالهم ألماً وأقلها حيلة. وأنت إذا ما وضعت شخصاً ما فى حالة غير ذكية ، فسوف تتضائل إلى حد كبير فرصته لإبداء سلوكيات فاعلة وتحقيق نتائج جديدة وذكية . وفى حقيقة الأمر، فإن هذا المدخل ربما يعزز النمط المؤلم أو غير الذكى . وسيصبح من الأسهل كثيراً فى المستقبل تحفيز هذه الحالات من خلال الدنو المستمر من حالات العجز والألام العصبية . وكلما تعايشت مع خبراتك كلما كان من الأرجح استخدامك لها مرة أخرى . وربما يكون ذلك هو السبب وراء استغراق طرق العلاج المتوارثة وقتاً طويلاً كى تُحقق نتيجة .

وهناك بعض من أصدقائى الطبيين الذين يعملون كمعالجين ، وهم يرعون مرضاهم بإخلاص ، ويعتقد هؤلاء أنهم يفعلون ما يفعلونه رغبة فى التميز عن غيرهم ، وهم حقا كذلك ، فالعلاج المتوارث يحقق نتائج بالفعل . ولكن السؤال الذى يطرح نفسه هو : هل يمكن تحقيق هذه النتائج مع التقليل من الألم الذى يشعر به المريض ، وفى فترة زمنية أقل ؟ والإجابة هى : نعم ، وذلك إذا قمنا بمحاكاة الأفعال التى يقوم بها أمهر المعالجين فى العالم ، وهذا بالضبط ما فعله « باندلر وجريندر » . وفى واقع الأمر ، فإنك من خلال إتقانك لفهم بسيط لكيفية عمل مخك ، فسيمكنك أن تكون معالج نفسك ومستشارها الخاص . وسوف تتجاوز مجرد العلاج لتصبح قادراً على تغيير أى شعور أو انفعال أو سلوك من أجل نفسك فى غضون دقائق معدودة .

وفى اعتقادى أن تحقيق نتائج أكثر فاعلية يبدأ بخلق نموذج جديد لعملية التغيير . فإذا ما اعتقدت أن مشكلاتك ستتراكم بداخلك حتى تفيض ، فهذا بالضبط ما ستشعر به . فبدلاً من تراكم الألم كله مثل سائل قاتل ، فإنى أرى النشاط العصبى مثل « الچكبوكس » أى جهاز الفونوغراف الذى يمكن من خلاله الاستماع إلى أغنية أو لقطعة ترغبها بمجرد وضع قطعة نقدية فيه . وما يحدث فى الحقيقة هو أن البشر يعايشون خبرات يتم تسجيلها باستمرار ، ونحن نخترنهما فى المخ مثل الاسطوانات فى « الچكبوس » ومثلما هو الحال بالنسبة للاسطوانات فى « الچكبوس » فإن تسجيلاتنا يمكن إعادة تشغيلها فى أى وقت إذا ما تم إطلاق الحافز الملائم فى بيئتنا ، وإذا ما ضغطنا على الزر الصحيح .

لذلك، فنحن بوسعنا أن نقرر تذكر خبراتنا أو نضغط الأزرار التي تشغل «أغاني» السعادة والمرح ، أو أن نضغط الأزرار التي تبعث الألم . وإذا ما كانت خطتك العلاجية تتضمن الضغط على زر يبعث الألم مرات ومرات ، فقد يؤدي ذلك إلى تعزيز الحالة السلبية التي ترغب في تغييرها .

وأنا في ظني أنك في حاجة إلى فعل شيء مختلف تماما . وقد يكون كل ما يلزمك فعله هو أن تبرمج جهاز « الچكبوس » الخاص بك كي يشغل أغنية مختلفة تماما . إنك ستضغط نفس الزر ، ولكنه سيشفل أغنية تفيض بالسعادة بدلا من تشغيل أغنية حزينة . أو يمكنك أيضا أن تعيد تسجيل القرص مرة أخرى ، وذلك يعنى أن تأخذ الذكريات القديمة وتغيرها .

والقضية هي أن التسجيلات التي لا يتم تشغيلها لن تتراكم وتتفجر ، وهذا أمر سخيـف . ومثلما هو شيء سهل أن تعيد برامج جهاز « چكبوس » ، فمن السهل أيضا تغيير طرق توليد مشاعر وانفعالات غير ذكية . ولا يتحتم علينا أن نعايش كل ما نتذكره من ألم كي نغير حالتنا ، إن ما يلزمنا فعله هو أن نغير تصويرنا الداخلى من تصوير سلبي إلى تصوير إيجابى يتم تحفيزه ذاتيا ويجعلنا نحقق نتائج أكثر فاعلية . ويلزمنا أن نتوجه نحو اللذة ونبتعد عن الآلام.

وتنظر البرمجة اللغوية العصبية إلى تركيب الخبرة الإنسانية لا إلى مجتواها . فبينما نحن متعاطفون وبإمكاننا أن نكون كذلك من وجهة نظر شخصية ، فإننا لا نبالى البتة بما حدث . وما نهتم به أشد الاهتمام هو كيف ترتب في عقلك ما حدث . ما هو الفارق بين خلقك لحالة من الاكتئاب أو حالة من اللذة ؟ يكمن الفارق الرئيسى فى طريقة بنائك لتصويراتك الداخلية .

« لا يمتلك شيء قدرة عليّ ، غير تلك التي أمنحه إياها من خلال تفكيرى الواعى » .

انتونى روينز

نحن نبني تصوراتنا الداخلية من خلال حواسنا الخمس ، وهى : البصر والسمع واللمس والتنوق والشم . وبعبارة أخرى، فإننا نشعر بالعالم من حولنا فى صورة مثيرات بصرية أو سمعية أو لسية أو تنوقية أو شمعية . ولذلك، فإن كل خبرة نخزنها فى عقولنا يتم تصويرها عن طريق هذه الحواس ، ويتم ذلك بشكل أساسى من خلال الوحدات الحسية النوعية الرئيسية الثلاث : الرسائل البصرية أو السمعية أو اللمسية .

وتعتبر هذه الوحدات الحسية تصنيفات عامة لطريقة تشكيلنا للتصورات الداخلية . ويمكنك أن تعتبر حواسك الخمس أو أنظمتك التصويرية المكونات التى تستخدمها لبناء أى خبرة أو نتيجة . وتذكر دائما أنه إذا كان بمقدور أى شخص تحقيق نتيجة معينة، فإن تلك النتيجة تتحقق من خلال أفعال معينة ذهنية وبدنية على حد سواء . وإذا ما حاكيت نفس الأفعال بدقة ، فسيمكنك أن تحصل على نفس النتائج التى يحققها ذلك الشخص . وكى تحقق نتيجة فلا بد أن تعرف ما هى المكونات الضرورية . ومكونات كل الخبرات الإنسانية نابعة من حواسنا الخمس أو وحداتنا الحسية الخمس . ولكن، لا تكفى مجرد معرفتك بالمكونات المطلوبة ، إذ لابد لك أن تعرف المقدار المطلوب من كل مكون من المكونات كى تحقق النتيجة التى تريدها بالضبط . فإذا ما استخدمت مقداراً أو أكبر أو أقل مما ينبغى من أحد المكونات ، فإنك لن تحقق نتيجة من النوع بالكيف الذى تريده .

وعندما يريد الناس تغيير شيء ما ، فإنهم عادة ما يريدون تغيير أحد شئين أو كليهما : كيف يشعرون - أى حالتهم - وكيف يسلكون ؟ فالمدخن - على سبيل المثال - غالبا ما يريد تغيير كيفية شعوره من الناحية البدنية والانفعالية إلى جانب تغيير نمطه السلوكى عند محاولته تدخين سيجارة بعد أخرى . وقد أوضحنا فى الفصل الذى يتكلم عن قوة الحالة أن هناك طريقتين لتغيير حالات الناس وبالتالي سلوكهم ، ويتم ذلك إما بتغيير فسيولوجيتهم - وسيؤدى ذلك إلى تغيير كيفية شعورهم ونوعية السلوك الصادر عنهم - أو بتغيير تصوراتهم الداخلية . ويتحدث هذا الفصل عن تعلم كيفية تغيير طريقة تصورنا للأشياء كي تمكننا من الشعور وإصدار أنواع السلوك التى تساعدنا فى تحقيق أهدافنا .

وهناك شيان يخصان تصوراتنا الداخلية ويمكننا تغييرهما : فيمكننا تغيير ما نصوره ، وبالتالي، إذا ما تخيلنا - على سبيل المثال - أسوأ سيناريو ممكن، فإنه بوسعنا أن نغير هذا التصور إلى أحسن سيناريو ممكن . والشئ الآخر الذى يمكننا تغييره هو كيفية تصورنا لشيء ما . فالكثيرون منا لديهم مفاتيح معينة داخل عقولهم ، وتحفز هذه المفاتيح المخ ليستجيب بطريقة معينة . فبعض الناس مثلا يجد أن تصور شيء ما على أنه ضخم جدا يحفزهم بدرجة كبيرة، ويرى آخرون أن نبرة الصوت التى يستخدمونها فى حديثهم مع أنفسهم عن شيء ما تشكل فارقا كبيرا فى تحفيزهم . وكلنا تقريبا لديه وحدات حسية فرعية جوهرية تحفز الاستجابات الفورية بداخلنا . وعندما نكتشف الطرق المختلفة التى تصور بها الأشياء ، وكيفية تأثيرها علينا ، يمكننا أن نتولى مسؤولية عقولنا ، ونبدأ فى تصور الأشياء بطريقة تزيد من قوتنا لا أن نترقلنا .

وإذا ما كان هناك شخص يحقق نتيجة نود محاكاتها، فإننا نحتاج إلى معرفة أكثر من حقيقة أن هذا الشخص تصور شيئاً ما في عقله وقال شيئاً ما لنفسه . إننا نحتاج إلى أدوات أكثر فاعلية كي نصل حقا إلى ما يحدث.

فالعقل ، وذلك هو مكان دخول الوحدات الحسيّة الفرعية التي تشبه المقادير الدقيقة من المكونات المطلوبة لخلق نتيجة ، وهو أصغر وحدات البناء التي تتكون منها بنية الخبرة الإنسانية وأكثرها دقة . ولكي نكون قادرين على فهم الخبرة البصرية وبالتالي السيطرة عليها ، فإننا في حاجة إلى معرفة المزيد عنها ، فنحن في حاجة إلى معرفة ما إذا كانت مشرقة أم قاتمة ، بيضاء وسوداء أم ملونة ، متحركة أم ثابتة . وبالمثل، فإننا نريد أن نعرف ما إذا كان التواصل السمعي عالياً أم منخفضاً ، قريباً أم بعيداً ، رناناً أم صامتاً . ونريد أن نعرف ما إذا كانت الخبرة اللمسية صلبة أم لينة ، خشنة أم ملساء ، مرنة أم صلبة . وسأعرض فيما يلي قائمة بالوحدات الحسيّة الفرعية .

قائمة بالوحدات الفرعية المحتملة

البصرية

- ١ - فيلم أم إطارات ثابتة .
- ٢ - منظر مجسم أم ذو إطار، (وشكل الإطار إن كان ذا إطار) .
- ٣ - ملونة أم أبيض وأسود .
- ٤ - درجة الإضاءة .
- ٥ - حجم الصورة (بالحجم الطبيعي ، أم أكبر أم أصغر) .

- ٦ - حجم الشيء أو الأشياء الرئيسية .
- ٧ - وجود الشخص داخل أو خارج الصورة .
- ٨ - بُعد الصورة عن الشخص .
- ٩ - بُعد الشيء الرئيسي عن الشخص .
- ١٠ - جودة التجسيم .
- ١١ - قوة الألوان (أو اللونين الأبيض والأسود) .
- ١٢ - درجة التباين .
- ١٣ - الحركة (ونوع الإيقاع من حيث السرعة والبطء إذا ما كانت هناك حركة) .
- ١٤ - البعد البؤري (أى الأجزاء ، وهل هي قريب أم بعيد) .
- ١٥ - تركيز متقطع أم مستمر .
- ١٦ - زاوية الرؤية .
- ١٧ - عدد الصور (التغيرات) .
- ١٨ - الموقع .
- ١٩ - أى شيء آخر ؟

السمعية

- ١ - شدة الصوت .
- ٢ - التناغم (المقاطعات ، التجمعات)
- ٣ - الإيقاع (منتظم ، غير منتظم)
- ٤ - التغيرات فى ارتفاع الصوت (الكلمات المحددة ، الطريقة) .
- ٥ - درجة السرعة .

- ٦ - الوقفات القصيرة .
- ٧ - التنعيم (نغمة الصوت) .
- ٨ - الجرس (النوعية ، الرنين) .
- ٩ - تفرّد الصوت (أجش ، رقيق .. الخ) .
- ١٠ - حيز الصوت المكاني وحركته .
- ١١ - الموقع .
- ١٢ - أى شيء آخر ؟

اللمسية :

- ١ - درجة الحرارة .
- ٢ - اللمس .
- ٣ - الذبذبة .
- ٤ - الضغط .
- ٥ - الحركة .
- ٦ - اللوام .
- ٧ - مستمرة - متقطعة .
- ٨ - الحدة .
- ٩ - الوزن .
- ١٠ - الكثافة .
- ١١ - الموقع .
- ١٢ - أى شيء آخر ؟

بالنسبة للكلم :

- ١ - لاسع .
- ٢ - ساخن - بارد .
- ٣ - شد عضلى .
- ٤ - حاد - خفيف .
- ٥ - الضغط .
- ٦ - اللوام .
- ٧ - متقطع (مثل الخفقان) .
- ٨ - الموقع .
- ٩ - أى شىء آخر ؟

وهناك فارق آخر مهم وهو ما إذا كانت الصورة متصلة أم منفصلة .
فالصورة المتصلة هى التى تحس بها كما لو كنت موجوداً فى خضم أحداثها .
فأنت تراها من خلال عينيك أنت ، وتسمع وتشعر بما كنت ستسمعه أو تشعر به
لو كنت موجوداً فى مكان وزمان وقوع الحدث .

أما الصورة المنفصلة فهى التى تحس بها كما لو كنت تشاهدها من خارج
نفسك ، فإذا ما رأيت صورة منفصلة لك فسيكون الأمر أشبه بمشاهدة فيلم
تقوم أنت ببطلته .

خُدْ من وقتك دقيقة لتتذكر خبرة مبهجة أحسست بها مؤخراً ، وعائش هذه
الخبرة معاشية واقعية . انظر إلى ما رأيته من قبل من خلال عيونك ، انظر إلى
الأحداث والصور والألوان والبريق .. إلخ . اسمع ما سمعته من قبل مثل
الأصوات .. إلخ . اشعر بما شعرت به من قبل : الانفعالات ودرجة الحرارة ..

إلخ . جرب الإحساس بطبيعة ذلك . والآن ، اخرج من جسدك ، واشعر أنك تخطو بعيدا عن الموقف ، ولتفعل ذلك وأنت في مكان تحتفظ فيه بقدرتك على رؤية نفسك هناك في الخبرة . تصور الخبرة كما لو كنت تشاهد نفسك في أحد الأفلام . ما هو الاختلاف في مشاعرك ؟ في أى المثالين كانت مشاعرك أكثر حدة ، الأول أم الثانى ؟ الفرق بين هذين المثالين هو نفس الفارق بين خبرة متصلة وأخرى منفصلة .

يمكنك أن تغير خبرتك الحياتية تغييراً جذرياً باستخدام الفوارق فى الوحدات الحسية الفرعية مثل الاتصال مقابل الانفصال (عدم الاتصال) . تذكر أننا تعلمنا أن السلوك الإنسانى بأكمله هو نتيجة للحالة التى نكون فيها ، وأن حالاتنا إنما هى من صنع تصوراتنا الداخلية ، بمعنى الأشياء التى نصورها أو نقولها لأنفسنا .. إلخ . وبإمكانك أن تغير أثر أى خبرة حياتية على نفسك تماما مثلما يمكن للمخرج أن يغير أثر الفيلم الذى يخرج على المتفرجين . فيمكن للمخرج أن يغير زاوية التصوير ، ودرجة ارتفاع الموسيقى ونوعها ، وسرعة الحركة ومقدارها ، وألوان الصورة وجودتها ، وبالتالي ، يمكنه إيجاد أى حالة يريدتها فى نفس المتفرجين . وبإمكانك أنت أن توجه مخك بنفس الطريقة لتوليد أى حالة أو سلوك يدعم أسمى أهدافك وحاجاتك .

دعنى أريك كيف يكون ذلك . من المهم جداً أن تؤدى هذه التمرينات ، لذا ، ربما تكون فى حاجة إلى قراءة كل واحد منها جيدا ، ثم تتوقف وتؤديه بالفعل قبل مواصلة القراءة . وربما تجد كثيرا من المتعة فى أدائك التمرينات مع شخص آخر ، فعليك أن تتبادل معه الأوار مشيرا له عند بداية دوره ، ومستجيبا لإشارته .

أريد منك أن تفكر في ذكرى سعيدة ، وقد تكون هذه الذكرى حديثة أو قديمة. فقط اغمض عينيك واسترخ وفكر فيها . والآن، خذ هذه الصورة واجعلها أكثر إضاءة وأكثر بريقاً . وكُنْ على وعى بالطريقة التي تتغير بها حالتك مع إضاءة الصورة . ويعد ذلك، أريدك أن تقرب صورتك الذهنية منك . والآن، توقف واجعلها أكبر . ماذا يحدث عندما تتحكم في الصورة ؟ إنها تغير من قوة الخبرة ، أليس كذلك ؟ لقد وَجَدَ أن جعلَ إحدى الذكريات السعيدة أكبر وأكثر إضاءة وقرباً يصنع صورة أكثر قوة وسعادة ، وذلك يحدث للسواد الأعظم من الناس . فهو يزيد من قوة وسعادة التصوير الداخلي ، ويضعك في حالة أكثر قوة وبهجة .

وتعتبر الوحدات الحسية النوعية أو الأنظمة التصويرية الثلاثة في متناول كل الناس ، وهى : البصرى والسمعى واللمسى . ولكن الناس يعتمدون على درجات مختلفة أو أنظمة تصويرية مختلفة ، فكثيرون منهم يركز دخولهم إلى مخهم فى الإطار البصرى ، وهم يستجيبون للصور التي يرونها فى رؤسهم ، بينما يعتمد آخرون - بشكل أساسى - على الإطار السمعى ، ويعتمد فريق ثالث على الإطار اللمسى ، فتكون أقوى استجابات هؤلاء لما يسمعونه أو يشعرون به . لذا، فبعد أن انتهيت من تصنيفك للإطارات البصرية ، فهياً نُجربُ الشئ نفسه مع الأنظمة التصويرية الأخرى .

استرجع الذكرى السعيدة التي مازلنا نتعامل معها . ارفع درجة الأصوات التي تسمعها . امنحها إيقاعاً أكثر ، وجهداً أكثر ، وغيرَ الجرس . والآن، افعل نفس الشئ مع الوحدات الحسية الفرعية اللمسية ، واجعل الذكرى أكثر دقناً وليونة ونعومة من ذى قبل . ماذا يحدث لمشاعرك تجاه الخبرة الآن ؟

لا يستجيب كل الناس بطرق واحدة ، فالإشارات اللمسية تحديداً تثير استجابات مختلفة فى أناس مختلفين . فربما وجد معظمكم أن جعل الصورة أكثر إضاءة وأكبر حجماً أدى إلى تعزيزها . لقد أضفى ذلك على التصوير الداخلى المزيد من الشدة ، وجعله أكثر جاذبية ، والأهم من ذلك أنه وضعك فى حالة أكثر إيجابية وذكاء . وعندما أؤدى هذه التمرينات فى الجلسات الاستشارية فإننى أتمكن من أن أرى بوضوح ما يدور بعقل الشخص بمجرد مشاهدتى لفسولوجيته . فتنفسه يزداد عمقاً ، و تزداد مناكبه استقامة ، ويتسرخى وجهه ، ويبنو جسده بالكامل أكثر تحفزا .

تعالوا نجربَ الشيء نفسه مع صورة سلبية، كل ما أريده منك هو أن تفكر فى شيء يزعجك ويسبب لك ألماً . والآن، خذ الصورة واجعلها أكثر إشراقاً ، وقربها منك أكثر ، واجعلها أكبر حجماً . ماذا يدور بمخك ؟ يجد معظم الناس أن حالتهم السلبية ازدادت شدتها ، ومشاعرهم السيئة السابقة أكثر قوة من أى وقت آخر . والآن، أعد الصورة حيث كانت . ماذا يحدث لو جعلتها أصغر حجماً وأكثر خفوتاً وعلى مسافة أبعد ؟ جربَ ذلك، ولاحظ الاختلاف فى مشاعرك . ستكتشف أن المشاعر السلبية قد فقدت قوتها .

جربَ الشيء نفسه مع الوحدات الحسية الأخرى . استمع لصوتك الداخلى ، أو لأى شيء آخر يدور !؟ ، بنبرة مرتفعة ومتقطعة أشعر كأنها صعبة وقوية . من المرجح أن يحدث الشيء نفسه ، فتزداد شدة المشاعر السلبية . مرة أخرى أقول : إننى لا أريدك أن تفهم هذا فهماً متخصصاً . ما أريده هو أن تؤدى هذه التمرينات بطريقة مكثفة ومركزة ، مع التيقظ لملاحظة أى الوحدات الحسية والوحدات الحسية الفرعية يمدك قوة أكثر . ربما تشعر برغبة فى إعادة هذه

الخطوات فى ذهنك مرة ثانية ، مع الوعى التام بكيفية أن التحكم فى الصورة يغير مشاعرك نحوها .

خُذْ الصورة السلبية التى بدأت بها واجعلها الآن أصغر حجماً ، مع الانتباه لما يحدث لدى انكماش الصورة . الآن، لا تركز على الصورة واجعلها مشوشة وباهتة وغير واضحة الرؤية . الآن، ابعدها عنك وادفعها إلى الخلف حتى تتمكن بالكاد من رؤيتها . وأخيراً، خُذْ الصورة وادفعها إلى الوراء فى شمس وهمية . لاحظ ما تسمعه وتراه وتشعر به لدى اختفاء الصورة من الدنيا .

افعل الشيء نفسه مع الوحدة الحسية السمعية . اخفض من شدة الأصوات التى تسمعها ، واجعلها أكثر خفوتاً ، وبلا إيقاع أو حركة سريعة . افعل الشيء نفسه مع إدراكاتك اللمسية . اجعل ملمس الصورة هشاً وضعيفاً ورخوياً . ما الذى يحدث للصورة السلبية عندما تمر بهذه العملية ؟ لو كنت مثل معظم الناس فإن الصورة ستفقد قوتها ، وتصبح أقل فاعلية وألمأ وربما تتلاشى تماماً . ويمكنك أن تأخذ شيئاً كان يسبب لك ألماً شديداً فيما مضى وتجعله عديم الفاعلية ، وتجعله يتحلل ويختفى كلية .

أظنك تستطيع أن تتعرف من خلال هذه التجربة الموجزة على مدى القوة التى يمكن أن تتمتع بها هذه التقنية . ففى مجرد دقائق قليلة، أخذت أنت شعوراً إيجابياً وجعلته أكثر قوة وعوناً . وتمكنت أيضاً من أخذ صورة سلبية قوية وجردتها من سلطتها عليك . فى الماضى، كنت أنت واقعاً تحت رحمة نتائج تصوراتك الداخلية . والآن، ينبغى عليك أن تعرف أنه ليس بالضرورة أن تسير الأشياء على هذا النسق .

فى الأساس، بإمكانك أن تحيا حياتك بإحدى طريقتين : أن تدع مخك يدير حياتك بأسلوبه السابق ، فيبدي لك صورة أو صوتاً أو شعوراً فتستجيب تلقائياً على أثر ذلك ، مثلما يستجيب «الكلب» لقرع الجرس فى تجربة عالم النفس «بافلوف» . والطريقة الأخرى هى أن تقرر أن تدير مخك بنفسك إدارة واعية ، وتغرس فيه النماذج التى تريدها . فيمكنك أن تأخذ الخبرات والصور السيئة وتستنزف قوتها وحيويتها ، ويمكنك أن تصورها لنفسك بطريقة لا تجعلها تمارس قواها عليك ثانية ، بطريقة « لا تقصص أجنحة » هذه الخبرات، وتجعلها فى حجم يمكنك من معالجة الأمور بنجاح .

ألم يواجه جميعنا بمهمة أو عمل من الضخامة بمكان لدرجة شعورنا أننا لن نفرغ منه ، ولذلك، لم نكلف أنفسنا عناء البداية ؟ لو أنك تخيلت تلك المهمة كصورة صغيرة فستشعر بقدرتك على معالجتها ، وسوف تقوم بالفعل المناسب بدلا من الوقوف مكتوف اليدين . أعلم أن كلامى هذا قد يبدو تبسيطاً، ولكنك عندما تجرب هذا بنفسك ستكتشف أنه بمقدورك تغيير تصوراتك، ويمكن أن يغير شعورك تجاه أى مهمة ، وبالتالي تعدل من أفعالك .

بالطبع، أنت على دراية الآن أنه بإمكانك أيضا أن تأخذ خبراتك الطيبة وتعززها . فيمكنك أن تأخذ مباحث الحياة الصغيرة وتجعلها أكبر ، وتجعل رؤيتك ليومك أكثر إضاءة وتشعر بنفسك، تتحول إلى شخص أكثر مرحاً وسعادة. وما نعرضه الآن إنما هو طريقة لخلق المزيد من الطاقة والمتعة والحماسة فى حياتنا .

« لا يوجد شيء يتصف بالحسن أو السوء ، بل تفكيرنا الذى يجعل الأشياء كذلك » .

ويليام شكسبير

هل تذكر كيف تكلمنا فى الفصل الأول عن سلعة القادة ؟ لقد كانت لدى القائد القدرة على تدبير شؤون قيادته . حسنا ، إن قيادتك أنت هى عقلك . ومثلما يستطيع القائد إدارة قيادته وتستطيع أنت أيضا إدارة قيادتك ، وذلك إذا ما بدأت فى السيطرة على كيفية تصويرك لخبرتك الحياتية . فكل الوحدات الحسيّة الفرعية التى ناقشناها تبين كيف يشعر العقل . ولتتذكر أننا لا ندرى كيف تكون الحياة فى حقيقتها ، وكل ما نعرفه هو كيف نصور حياتنا لأنفسنا . لذا، فلو أن لدينا صورة سلبية معروضة فى هيئة كبيرة ومضيئة وقوية ورنانة ، فإن العقل يعطينا خبرة سيئة ضخمة ومضيئة وقوية ورنانة . ولكن، إذا ما أخذنا تلك الصورة السلبية وقمنا بتصغيرها وتعظيمها ، وجعلنا منها إطاراً ثابتاً، فسنكون بذلك قد جردناها من قوتها ، وستكون استجابة العقل مبنية على ذلك . فبدلاً من أن تضعنا الصورة فى حالة سلبية ، يمكننا ألا نغير هذه الصورة اهتماماً ، أو نتعامل معها دون قلق .

وتقدم لنا لغتنا الكثير من الأمثلة على قوة تصوراتنا . فما الذى نعنيه عندما نقول : إن شخصاً ما له مستقبل مشرق ؟ بماذا تشعر عندما يقول إنسان إن المستقبل يبدو مظلماً ؟ ماذا تقصد عندما تتحدث عن إلقاء الضوء على موضوع ما ؟ ماذا نقصد عندما نقول : إن شخصاً ما جعل شيئاً ما أكبر من حجمه أو شوّه صورته ؟ ماذا يقصد الناس بقولهم إن شيئاً ما يمثل أهمية كبيرة لهم ، أو أنهم يشعرون أن بهم عائقاً ذهنياً ؟ ماذا تعنى بقولك إن شيئاً ما يبدو صحيحاً ، أو يذكرك بشيء ما ، أو أن كل شيء أصبح واضحاً ؟

إننا عادة ما نفترض أن استخدام تلك العبارات إنما هو من قبيل المجاز ، ولكنه ليس كذلك . بل هو عادة ما يكون وصفاً دقيقاً لما يدور داخل العقل . عدُ بتفكيرك دقيقتين إلى الوراء عندما أخذت ذكرى سيئة وقمت بتكبير حجمها . هل تذكر كيف ركزتُ هذه الذكرى على الجوانب السلبية للخبرة ووضعتك في حالة سلبية ؟ هل بمقدورك إيجاد طريقة لوصف تلك الخبرة أنسب من القول بأنك جعلتها أكبر من حجمها ؟ إذاً نحن نعرف بالفريزة مدى قوة صورنا الذهنية . تذكر أن بإمكاننا أن نسيطر على عقلمنا ، ولا يلزم أن يسيطر هو علينا .

إليك تمريناً بسيطاً يساعد الكثيرين من الناس . هل سبق لك أن ابتليت بحوار داخلي مستمر ؟ هل تعرضت لموقف وجدت فيه عقلك لا يريد أن يستريح؟ في كثير من الأوقات، نجد عقلمنا يكرر حوارات مرات ومرات . فنناقش قضايا مع أنفسنا أو نحاول الانتصار في نقاشات سابقة أو تسوية خلافات قديمة . لو حدث لك ذلك، فإن كل ما عليك هو أن تخفض من الصوت . اجعل الصوت الذي في رأسك أرق وأبعد وأضعف . ويساهم هذا الفعل في علاج الكثير من مشكلات الناس. فهل لديك واحد من تلك الحوارات الداخلية التي تعوقك دائماً ؟ الآن، استمع للصوت وهو يقول الأشياء نفسها ، ولكن في صوت ناعم ، وفي نغمة وسرعة تدغدغ المشاعر ، اجعله يقول : « لا يمكنك فعل هذا» ، كيف يبدو الآن ؟ قد تشعر أنك أكثر تحفزاً لفعل ما ينهك عنه الصوت . جرِّبه الآن مستشعراً الاختلاف .

هياً نمارس تمريناً آخر . الآن، عليك أن تفكر في شيء ما؟ كنت متحفزاً تماماً لفعله . استرخ وكون صورة ذهنية واضحة بقدر الإمكان لتلك ؟

الآن، أنا على وشك سؤالك بعض الأسئلة عنها ، فتوقف قليلا وأجب عن كل سؤال على حدة واضعاً في اعتبارك أنه لا توجد إجابات صحيحة أو خاطئة، فالناس المختلفون تكون استجاباتهم مختلفة .

عندما تنتظر إلى الصورة ، هل ترى فيلما أم لقطة ثابتة ؟ هل هي ملونة أم أبيض وأسود ؟ قريبة هي أم بعيدة ؟ هل تقع في جهة اليسار أم اليمين أم في المنتصف ؟ أهي مرتفعة أم منخفضة أم في مكان متوسط من مجال رؤيتك؟ هل هي متصلة تراها بعيني رأسك ، أم هي منفصلة تراها كشخص من الخارج ؟ هل هي محاطة بإطار ، أم أنك ترى مشهدا مجسما مستمرا على الدوام ؟ هل هي مشرقة أم باهتة ، مضيئة أم معتمة ؟ هل هي واضحة أم مشوشة ؟ عند أدائك لهذا التمرين تأكد من ملاحظتك أيُّ الوحدات الحسية الفرعية أقوى بالنسبة لك ، وأي منها لديها القوة الأكبر عندما تركز عليها.

تدرب الآن على وحداتك الحسية الفرعية السمعية واللمسية . عندما تستمع لما يدور، هل تسمع صوتك أنت أم أصوات أناس آخرين في المشهد ؟ هل تسمع حواراً أم حديثاً فردياً ؟ هل الأصوات التي تسمعها مرتفعة أم منخفضة ؟ هل تصدر الأصوات على وتيرة مختلفة أم وتيرة واحدة ؟ هل هي مستمرة أم متقطعة ؟ هل إيقاعها بطيء أم سريع ؟ هل الأصوات تروح وتجيء ، أم على نمط مستمر ؟ ما هو الشيء الرئيسي الذي تسمعه أو تقوله لنفسك ؟ من أين تأتي الأصوات ؟ عندما تشعر بها ، هل تجدها صلبة أم لينة ؟ هل هي دافئة أم باردة ؟ هل هي خشنة أم ملساء ؟ هل هي مرنة أم صلبة ؟ هل هي في حالة صلبة أم في حالة سائلة ؟ هل هي حادة أم ثلثة ؟ أين يوجد الشعور في جسدك ؟ الأذع هو أم هين ؟

لعله يكون من الصعب فى البداية أن تجيب على بعض هذه الأسئلة . فلو أن لديك ميلاً أساسياً لتشكيل تصاوراتك الداخلية بطريقة لسيّة ربما تقول فى نفسك : أنا لا أصنع صوراً . وتذكّر أن ذلك معتقد ، وسيكون حقيقياً مادمت تتمسك به . ومع تزايد وعيك بوحداتك الحسيّة سوف تتعلم تحسين إدراكاتك عن طريق شيء اسمه التراكم . وذلك يعنى أنك إذا كنت سمعياً بشكل أساسى - مثلاً - فمن الأفضل أن تتجه إلى كل الإشارات السمعيّة التى تستخدمها كى تلتقطها وتحس بها . لذا ، يمكنك أن تتذكر أولاً ما كنت تسمعه فى ذلك الوقت . وعندما تكون فى تلك الحالة ، ويصبح لديك تصوير داخلى فعال وقوى سيكون من السهل كثيراً أن تنتقل إلى إطار بصرى كى تعتمد على الوحدات الحسيّة البصرية الفرعية ، أو تنتقل إلى إطار لمسى لتحس بالوحدات الحسية اللمسية الفرعية .

حسناً ، لقد رأيت ومررت لتوك بتركيب شيء كنت ذات مرة متحفظاً بشدة لفعله . الآن ، أريدك أن تفكر فى شيء ترغب أن يكون لديك حافز قوى لفعله ، وهذا الشيء لا تشعر بعاطفة خاصة تجاهه فى الوقت الحاضر ، وليس لديك حافز حقيقى لفعله . مرة ثانية ، أطلب منك أن تكون صورة ذهنية . والآن ، تدرب على السؤال بعينه ، واضعاً فى اعتبارك أن تلاحظ الاختلاف بين استجاباتك هذه واستجاباتك للشيء الذى كان لديك حافز قوى لفعله . فمثلاً ، عندما تنظر إلى الصورة ، هل ترى فيلماً أم لقطة ثابتة ؟ ثم واصل التدرب على كل الأسئلة الخاصة بالوحدات الحسية الفرعية البصرية . الآن ، تدرب على الأسئلة الخاصة بوحداتك الحسية السمعية واللمسية ، ولا يفوتك وأنت تفعل هذا أن تلاحظ أى الوحدات الحسية الفرعية يعد الأقوى بالنسبة لك ، وأياً منها الأقدر على التأثير فى حالاتك .

الآن، خذُ الشيء الذى كان يحفزك والذى سنطلق عليه اسم الخبرة الأولى ، وخذُ الشيء الذى تريد أن يحفزك وهو الخبرة الثانية ، وانظر إلى كليهما فى وقت واحد ، وهو أمر ليس من الصعب عليك فعله . اعتبر عقلك كتلفاز ذى شاشتى عرض ، وانظر إلى الصورتين فى وقت واحد . إنك تجد اختلافات فى الوحدات الحسية الفرعية ، أليس كذلك ؟ وبالطبع، يمكننا التنبؤ بهذا ، ذلك لأن التصورات المختلفة تنتج أنواعا مختلفة من النتائج فى الجهاز العصبى . الآن، خذُ ما تعلمناه عن أيٍّ من أنواع الوحدات الحسية الفرعية يحفزنا، وعليك حينئذ أن تكيف تدريجيا الوحدات الحسية الفرعية الخاصة بالشيء الذى لم يكن لديك حافز إلى فعله - أعنى الخبرة الثانية - كى تتناسب مع تلك الخاصة بالشيء الذى لديك حافز إلى فعله ، أى الوحدات الحسية الفرعية الخاصة بالخبرة الأولى . أكرر ثانية : إن هذه ستكون مختلفة حسب اختلاف الناس ، ولكن، من المرجح أن صورة الخبرة الأولى ستكون أكثر إشراقا من صورة الخبرة الثانية ، وستكون أوضح وأقرب . أريدك أن تركز على الاختلافات بينهما ، وأن تعالج التصوير الثانى حتى يتشابه أكثر وأكثر مع الأول . تذكر أن تفعل الشيء نفسه مع التصورات السمعية واللمسية أيضا . افعل هذا الآن .

ما هى طبيعة شعورك تجاه الخبرة الثانية الآن ؟ هل تشعر أنها تحفزك أكثر ؟ ينبغى أن يكون هذا هو حالك لو أنك ضاهيت بين الوحدات الحسية الفرعية الخاصة بالخبرة الأولى وبين تلك الخاصة بالخبرة الثانية (فإذا ما كانت الخبرة الأولى - على سبيل المثال - فيلما ، وكانت الخبرة الثانية إطارا ثابتا ، فأنت جعلت الخبرة الثانية فيلما) . واصل العملية مع كل الوحدات الحسية الفرعية البصرية والسمعية واللمسية ، وعندما تجد المثيرات المعينة (الوحدات

الحسية الفرعية) التي تجعلك فى حالة مرغوبة ، يمكنك حينئذ أن تربط هذه المثيرات بالحالات المرغوب فيها ، وبذلك يمكنك تغييرها فى أى لحظة .

تذكر أن التصورات الداخلية المتشابهة سوف تسفر عن حالات شعورية متشابهة ، وأن المشاعر أو الحالات المتشابهة سوف تثير أفعالاً متشابهة . وأيضاً إذا ما اكتشفت بالتحديد ما يحفزك إلى فعله أى شىء تقريبا ، فأنت تعرف حينئذ بالضبط ما يلزمك فعله مع أى خبرة كى تمنح نفسك الحافز . واستناداً إلى حالة التحفز هذه، يمكنك أن تجعل نفسك تقوم بالفعل المؤثر .

ومن المهم أن تلاحظ أن هناك وحدات حسية فرعية أساسية معينة تؤثر علينا أكثر من الأخرى . أذكر مثلاً أنني عاجه صبيبا لم يكن لديه الحافز إلى الذهاب إلى المدرسة ، ولم يظهر أن معظم الوحدات الحسية الفرعية البصرية تحفزه كثيرا . ولكنه كان يجد حافزاً يدفعه إلى الذهاب إلى المدرسة عندما يقول لنفسه كلمات معينة بنبرة معينة، وعلاوة على ذلك فإنه عندما كان محفوزا كان يشعر بتوتر فى عضلته ذات الرأسين فى مؤخرة فخذة ، ولكنه عند غياب الحافز أو عندما كان غاضبا كان يشعر بالتوتر فى فكه ، وكانت نبرة صوته تختلف تماما . وبمجرد تغيير هاتين الوحدتين الحسيتين الفرعيتين وحدهما ، تمكنت من إخراجهم من حالة القلق أو غياب الحافز إلى حالة كان يتمتع فيها بالحافز . ويمكن فعل الشىء نفسه مع الطعام ، فقد كانت إحدى السيدات تحب الشيكولاتة بسبب ملمسها ونعومتها ، ولكنها كانت تتجنب أكل العنب لأنه يصدر صوتاً عند مضغه . فكان كل ما فعلته أن جعلتها تتخيل أكل العنب ببطء وتمضغه ببطء مستشعرة قوامه وهى تلوكه فى فمها . وبالإضافة إلى ذلك جعلتها تقول نفس الأشياء بنفس النبرة الصوتية . ومن خلال فعلها هذا بدأت

السيدة على الفور تشعر برغبتها في أكل العنب وتستمتع به ، وهي تأكله بالفعل منذ ذلك الحين .

وبصفتك مقلداً فأنت دائماً تسعى لمعرفة كيفية قدرة شخص ما على تحقيق أى نتيجة ، سواء كانت ذهنية أم بدنية . أذكر مثلاً أنني اعتدت أن استقبل أناساً جاؤوا لاستشارتي ، وكان أحدهم يقول : « إننى مكتئب » ، فلا أسأله : « لماذا تشعر بالاكتئاب؟ » طالبا منه أن يصور لى ولنفسه سبب ذلك . فهذا لن يسفر إلا عن وضعه فى حالة من الاكتئاب ، وأنا لا أريد معرفة سبب اكتنابه إنما أريد معرفة كيفية شعوره بالاكتئاب . إنما أوجه له السؤال التالى : « كيف تشعر بالاكتئاب ؟ » وعادة ما أقابل بنظرة ملؤها الارتياح لأن الشخص لا يدرك أنه لا بد من وجود أشياء فى عقله وفسولوجيته تجعله يكتئب . لذا، سيكون سؤالى : « لو أنني كنت فى بدنك ، كيف يمكننى أن أكتئب ؟ ما الصورة التى سوف أتخيلها ؟ ما الذى سأقوله لنفسى ؟ وكيف سأقول ذلك ؟ وأى نغمة سأستخدم ؟ » تخلق هذه العمليات أفعالاً ذهنية وبدنية معينة ، وبالتالي، تخلق نتائج انفعالية معينة . ولو أنك غيرت تركيب إحدى العمليات فلعلها تكون شيئاً آخر غير حالة الاكتئاب .

وعندما تتعرف على كيفية فعل الأشياء باستخدام وعيك الجديد ، يمكنك البدء فى إدارة عقلك وخلق الحالات التى تدعمك لتحيا الحياة التى تهدفها وتستحقها . مثال : كيف تشعر بالإحباط أو الاكتئاب ؟ هل تأخذ شيئاً وتصوره فى صورة ضخمة فى عقلك ؟ هل تكثر من التحدث إلى نفسك بنبرة صوتية حزينة ؟ والآن، كيف تخلق مشاعر السعادة والمرح ؟ هل تصنع صوراً مشرقة ؟ هل تتحرك هذه الصور بسرعة أم ببطء ؟ ما هى النبرة الصوتية التى تستخدمها عندما تتحدث

إلى نفسك ؟ افترض أن شخصاً ما يحب العمل بينما أنت لا تحبه، ولكنك تريد أن تحبه . ابحث عما يفعله لخلق ذلك الشعور ، وسوف تُدهش لمدى السرعة التي يمكنك أن تتغير بها . لقد رأيت أناساً - خضعوا للمداواة - سنوات - قادرين على تغيير مشكلاتهم وحالاتهم وسلوكياتهم ، وغالباً ما يتم ذلك فى دقائق معدودة . وعلى الرغم من كل شىء، فإن الإحباط والاكتئاب والسعادة ليسوا بأشياء ، إنما هى عمليات ناجمة عن بعض الصور والأصوات العقلية والأفعال البدنية ، وأنت تسيطر على هذه العمليات شعورياً أو لا شعورياً .

هل تدرك كيف يمكن أن تستخدم هذه الأدوات بطريقة فعالة يمكنها أن تغير حياتك ؟ فلو أنك تحب الشعور بالتحدى الذى تجده فى عملك ولكنك تكره تنظيف المنزل فبوسعك فعل شيئين : أن تستأجر مديرة لمنزلك ، أو تلاحظ الاختلاف بين كيفية تصورك للعمل وتصورك لتنظيف المنزل . فمن خلال تصورك لتنظيف المنزل والعمل الذى يشعرك بالتحدى بنفس الوحدات الحسية الفرعية ، ستشعر من فورك بحافز يسوقك لتنظيف المنزل . وتعد هذه العملية شيئاً لطيفاً تقدمه لأطفالك !

ماذا لو تعرضت لموقف يلزمك بأخذ كل الأشياء التى تكره فعلها حتمية ذلك ، وتضفى عليها الوحدات الحسية الفرعية الخاصة بالسعادة ؟ تذكر أن هناك أشياء قليلة ذات شعور متأصل فيها ، وأنت تعلمت ما هو مبهج وتعلمت ما هو غير مريح . ويمكنك بكل بساطة أن تعيد تصنيف هذه الخبرات فى مخك وتخلق من فورك شعوراً جديداً تجاههم . فماذا لو أنك أخذت كل مشكلاتك وقلصت من حجمها ووضعتها على بعد معين منك ؟ الاحتمالات لا نهاية لها ، وأنت الآن فى موقع القيادة !

من المهم أن تتذكر أن هذا سيتطلب تكراراً وممارسة ، مثله مثل أى مهارة . فكلما زاد إدراكك الواعى لهذه التحولات البسيطة فى الوحدات الحسية الفرعية، كلما تحسنت سرعتك فى تحقيق النتيجة التى تريدها . ولعلك تجد أن تغيير الطبيعة المضيئة أو الباهتة للصورة نو تأثير عليك أقوى من تغيير مكانها وحجمها . وعندما تعرف ذلك سوف تعلم أن الإضاءة ينبغى أن تكون من الأشياء الأولى التى تتحكم فيها عندما تريد تغيير شىء ما .

ولعل بعضكم يفكر الآن ، فهذه التغييرات فى الوحدات الحسية الفرعية تغييرات عظيمة ، ولكن ، ما الذى يمنعها من ان تتغير إلى حالتها الأولى ؟ أنا أعرف أننى أستطيع تغيير كيفية شعورى فى هذه اللحظة ، وهذا أمر قيم ولكنه سيكون عظيماً لو أننى أمتلك وسيلة لجعل التغيير أكثر تلقائية وأكثر اتساقاً .

إن الطريق إلي فعل هذا يكون من خلال عملية نطلق عليها اسم نمط الهزهزة ، ويمكن استخدام هذا النمط للتعامل مع بعض من أكثر مشكلات الناس إلحاحاً ، وأكثر عاداتهم سوءاً . فنبط الهزهزة يأخذ التصورات الداخلية التى تولد بطبيعتها حالات من عدم سعة الحيلة ، ويجعلها تثير تلقائياً تصورات جديدة تضعك فى حالات سعة الحيلة التى ترغبها . وعندما تكتشف مثلاً أن أيّاً من التصاویر الداخلية يجعلك تحب الإفراط فى تناول الطعام يمكنك استخدام نمط الهزهزة لخلق تصوير داخلى جديد لشيء آخر أكثر قوة يجعلك - لدى رؤيتك أو سماعك إياه - تدفع الطعام بعيداً عنك . وإذا ما ربطت التصويرين بشأن متى تفكر فى الإفراط فى تناول الطعام ، فإن التصوير الأول سيثير فوراً التصوير الثانى ويضعك فى حالة لا ترغب الطعام . وأحسن جزء فى نمط الهزهزة هو أنك طالما رسخته فى عقلك بشكل فعال ، فلن تحتاج إلي التفكير

فيه ثانية ، وستتم العملية تلقائيا دون أى جهد شعورى . وإليك كيفية عمل نمط الهزهزة .

الخطوة الأولى : حدد السلوك الذى تريد تغييره ، ثم قُمْ بعمل تصوير داخلى لهذا السلوك كما تراه بعينيك . فلو أنك تريد الامتناع عن قضم أظفارك ، فعليك أن تتخيل لنفسك صورة وأنت ترفع يديك ، وتقربهما من شففتيك ، وتقضم أظفارك .

الخطوة الثانية : عندما تكون لديك صوة واضحة للسلوك الذى تريد تغييره ، فأنت بحاجة إلى صنع تصوير مختلف ، صنع صورة لما ستكون عليه بعد حدوث التغيير الذى ترغبه وما سيعنيه لك هذا التغيير . ولعلك تتصور نفسك وأنت تبعد أظفارك عن فمك ، خالقا بعض الضغط على الظفر الذى كنت ستقضمه متصورا أظفارك مقصوصة جيدا ، ومتصوراً نفسك مهندما وأكثر سيطرة وثقة. والصورة التى تصنعها لنفسك فى تلك الحالة المرغوبة ينبغى أن تكون منفصلة لأننا نريد تشكيل تصوير داخلى مثالى ، تصوير تشعر دائما أنك منجذب نحوه وليس تصورا تشعر أنك تحوزه بالفعل .

الخطوة الثالثة : « هزهز » الصورتين كى تثير الخبرة غير الذكية والخبرة الذكية تلقائيا . وبعد توصيل آلية التحفيز مباشرة ، فإن أى شىء يمكن أن يحفزك قضم أظفارك سيحفزك للدخول فى حالة تتجه فيها نحو صورتك المثالية تلك . وهكذا ، فأنت تبتدع طريقة جديدة تماما لعقلك كى يتعامل مع ما كان يسبب لك إزعاجا فى الماضى .

وإليك كيفية عمل الهزهزة : ابدأ بصنع صورة مشرقة كبيرة للسلوك الذى تود تغييره ، ثم اصنع صورة قاتمة لما تود أن تكون عليه فى الركن السفلى

الأيمن من الصورة الأولى . خذُ تلك الصورة الصغيرة ، وفى أقل من الثانية، اجعلها تكبر حجماً وتزيد إشراقاً، واقتحم فعلاً صورة السلوك الذى لم تعد ترغبه . وأثناء قيامك بالعملية قلُ كلمة « ووش » بكل ما أوتيت من اثاره وحماس . وأنا أدرك أن هذا ربما يبدو فعلاً صبيانياً ، ولكن قولك « ووش » بطريقة ملؤها الإثارة يرسل سلسلة من الإشارات القوية الإيجابية إلى عقلك . وعندما تصنع الصورة فى عقلك فإن هذه العملية بأكملها ستستغرق مجرد الوقت الذى تستغرقه كلمة « ووش » . أنت الآن ترى صورة كبيرة ومشرفة وواضحة وملونة للحال الذى تريد أن تكون عليه ، وقد تحطمت تماماً صورة الحال الذى كنت عليه .

والسبيل إلى هذا النمط يكون من خلال السرعة والتكرار ، فلا بد أن ترى وتشعر أن الصورة الصغيرة القائمة تصبح ضخمة ومشرفة، وتقتحم الصورة الكبيرة، وتدمرها وتستبدلها بصورة أكبر وأكثر إشراقاً للحالة التى تريد أن تكون عليها الأمور . والآن، عليك أن تحس بالشعور العظيم المتمثل فى رؤية الأشياء بالحال الذى تريده ، ثم افتح عينيك برهة كى تكسر هذه الحال . عندما تغمض عينيك ثانية قُم بالهزهزة تارة أخرى ، وابدأ برؤية الشيء الذى تريد تغييره كشيء كبير ، ثم اجعل صورتك الصغيرة أكبر حجماً وأكثر إشراقاً وانفجر قائلاً : « ووش » ! توقف قليلاً لتحس بها . افتح عينيك واغمضها، شاهد ما تريد تغييره . قلُ « ووش » مرة ثانية . افعل هذا خمس أو ست مرات بأقصى ما يمكنك من سرعة ، وتذكر أن السبيل إلى هذا هو السرعة ، ولا يفوتك الاستمتاع بفعلك هذا . إنك تأمر عقلك الآن بقولك : شاهد هذا ، « ووش » افعل هذا ، شاهد هذا ، « ووش »! افعل هذا ، شاهد هذا « ووش » افعل

هذا ... حتى تحفز الصورة القديمة والصورة الجديدة والحالات الجديدة لتلقانيا ، وبالتالي تحفز السلوك الجديد .

اصنع الصورة الأولى ، فماذا يحدث ؟ لو أنك هزهزت - مثلا - نمطا لقمض أظافرك ، حينئذ ستجد من الصعب فعل هذا عندما تتخيل نفسك تقضمها ، وستبدو هذه العملية متكلفة . وإذا لم يحدث هذا فعليك أن تكرر النمط ثانية ، وهذه المرة ستفعل هذا بشكل أكثر وضوحا وسرعة، ولا يفوتك أن تحس للحظة واحدة بالشعور الإيجابي الذي تحصل عليه من الصورة الجديدة قبل أن تفتح عينيك وتبدأ العملية مرة أخرى . وقد لا يفيد هذا إذا لم تكن الصورة التي تقرر التحرك نحوها مثيرة أو مرغوباً فيها بالدرجة الكافية ، فمن المهم جداً أن تكون الصورة غاية في الجاذبية ، كأن تكون شيئا يضعك في حالة تحفز أو مرغوب فيها ، أو تكون شيئا تريده حقا أو شيئا يمثل أهمية بالنسبة لك أكبر من السلوك القديم . وفي بعض الأحيان، يكون من المفيد إضافة وحدات حسية فرعية جديدة مثل الرائحة أو الطعم . ويحقق نمط الهزهزة نتائج مذهشة وسريعة بسبب وجود ميول معينة لدى العقل ، فالعقل يميل إلى الابتعاد عن الأشياء غير السارة والاتجاه نحو الأشياء السارة . وعندما تجعل صورتك - عندما تقلع عن عادة قضم الأظافر - أكثر جاذبية من صورتك وأنت تقضم أظافرك ، فإنك تعطى لعقلك إشارة قوية بشأن اتجاهه إلى أى أنواع السلوك . وقد فعلت أنا شخصيا هذا لأقلع عن عادة قضم أظافري التي كانت عادة لا شعورية تماما . وفي اليوم التالي لممارسة نمط الهزهزة ، ضببطت نفسى فجأة متلبساً بالشروع فى قضم أظافري . وكان من الممكن أن أعتبر هذا فشلا ولكن، على العكس فقد اعتبرته إدراكى لعادتي نوعا من التقدم . حينئذ كان كل

ما فعلته أن مارست نمط الهزهزة عشر مرات ، ومنذ ذلك الحين، لم أفكر مطلقاً في قضم أظافرى .

بمقدورك أيضاً أن تفعل هذا مع المخاوف والإحباطات . خذُ شيئاً تشعر بالخوف من فعله ، ثم تصوره يحقق النتيجة التي ترجوها منه . اجعل هذه الصورة مثيرة حقاً ، ثم هزمز الاثنين سبع مرات . فكر في الشيء الذى كنت تخشاه . ما هو شعورك تجاهه الآن ؟ إذا ما كنت قد مارست نمط الهزهزة بشكل فعال ، فلا بد أن تتحول - طالما تفكر في الأشياء التى كنت تخشاها - إلى التفكير فى كيف تريد أن تكون الأمور .

هناك نوع آخر من أنواع نمط الهزهزة وهو أن تتخيل أن أمامك نقافة « نبلة أو مقلع » توجد بين ذراعيها صورة للسلوك الحالى الذى تود تغييره . ضع فى النقافة صورة صغيرة لحالك الذى تود أن تكون عليه ، ثم شاهد ذهنياً هذه الصورة الصغيرة وهى مجنوبة إلى الخلف بأقصى بعد لها ، ثم أطلق النقافة . شاهدها وهى تقتحم الصورة القديمة التى أمامك وتخرق عقلك . من المهم وأنت تفعل هذا أن تجذب النقافة إلى الخلف بأقصى بعد لها قبل أن تطلقها . قلُ كلمة « ووش » لدى إطلاقك للنقافة ، واقتحم صورتك القديمة التى يقيدك . إذا فعلت هذا بشكل صحيح ثم أطلقت النقافة ، فلا بد أن تتجه الصورة نحوك بسرعة كبيرة تجعل رأسك ترتد فعلاً إلى الخلف . توقف الآن، واستغرق لحظة تفكر فى خاطر أو سلوك يقيدك وتود تغييره ، واستخدم نمط الهزهزة ذا النقافة من أجل تغييره .

تذكر أن عقلك يمكنه أن يتحدى قوانين الكون بطريقة واحدة حاسمة ، فهو بإمكانه العودة إلى الوراء ، فى حين لا الوقت ولا الأحداث يمكنهما ذلك . دعنا

نقول إنك تدخل مكتبك وأول شيء تلاحظه هو عدم كتابة تقرير مهم أنت في حاجة إليه ، فيتسبب ذلك في وضعك في حالة أقل من ذكية ، فستشعر بالغضب الشديدة والإحباط . إنك مستعد للخروج والصراخ في وجه سكرتيرك ، ولكن الصراخ لن يحقق النتيجة التي ترجوها ، بل سيزيد الموقف سوءاً . إن السبيل هو أن تغير حالتك ، وأن تتراجع وتضع نفسك في حالة تسمح لك بالإشراف على إتمام الأشياء، وذلك هو ما يمكنك فعله من خلال ترتيبك لتصوراتك الداخلية .

لقد تكلمت من خلال صفحات هذا الكتاب عن كونك ذا سيادة ، وكونك في موقع السيطرة وإدارة عقلك ، وأنت الآن تعرف الطريقة إلى فعل هذا . لقد رأيت في التدريبات القليلة التي أديناها حتى الآن أن لديك المقدرة على السيطرة الكاملة على حالتك . ففكر فيما ستكون عليه حياتك إذا ما تذكرت أن كل خبراتك مشرقة وقريبة ومليئة بالألوان ، و أنها مبهجة وإيقاعية ومليئة بالأنغام ، و أنها لينة ودافئة وحنونة . وفكر أيضا فيما سيكون عليك لو أنك اخترت خبراتك السيئة على أنها صور مشوشة وصغيرة وذات إطار ثابت وصوت غير مسموع ، و أنها ذات أشكال واهية لايمكنك الشعور بها لأنها تبعد عنك كثيراً ، وتجد الناجحين يفعلون ذلك لا شعورياً ، فهم على دراية بكيفية رفع صوت الأشياء التي تعينهم، وخفض صوت الأشياء التي لا تعينهم . وقد تعلمت في هذا الفصل كيف تحاكيهم .

لست أقترح أن تتجاهل المشكلات ، فهناك بعض الأشياء التي تحتاج إلى مخاطبتها . وكلنا يعرف أننا نناقض يومهم بتحقيق تسعة وتسعين هدفاً ، ومع ذلك، يعودون إلى بيوتهم والاكتئاب يملؤهم تماما . فلماذا ؟ حسناً ، لقد

أخفق شيء واحد ، ولعلمهم صوروا هذا الشيء بصورة كبيرة تنبىء بالخطر ،
وصوروا كل الأشياء الأخرى بصورة صغيرة ومظلمة وساكنة وواهية .

ويمضى الكثير من الناس حياتهم بهذا الأسلوب ، فقد جاعى أناس طالبين
العلاج ، وكان كل منهم يقول : « إننى مكتئب دائما ؟ » وتراهم يقولون ذلك
بشيء من الكبرياء لأنه أصبح جزءاً من رؤيتهم للعالم . حسنا ، هناك الكثير من
المعالجين يبدأون بالمهمة الطويلة الشاقة للكشف عن أسباب هذا الاكتئاب ،
ويتركون المريض يتحدث لساعات عن حالته هذه ، وينقبون فى عقله للكشف عن
الخبرات المسببة لذلك ، وعن الانتكاسات العاطفية الماضية . ويتم من خلال هذه
الأساليب عمل علاقات علاجية طويلة ومكلفة للغاية .

لا يوجد شخص مكتئب دائما ، فالإكتئاب ليس حالة دائمة مثل فقدان إحدى
الأرجل ، إنما هو حالة يمكن للناس الدخول فيها والخروج منها . وفى الحقيقة،
فإن معظم الناس الذين يعانون من الإكتئاب مروا بالكثير من الخبرات السعيدة
فى حياتهم ، ولعلّ هذه الخبرات تتساوى فى عددها أو تزيد على ما يمر به
الإنسان العادى . ولكنهم لا يصورون هذه الخبرات لأنفسهم بطريقة مشرقة
وكبيرة ومتصلة . ولعلمهم أيضا يصورون الأوقات السعيدة كشيء بعيد لا قريب
. خذْ من وقتك لحظة الآن، وتذكّر حدثاً وقع الأسبوع الماضى وادفعه بعيدا . هل
مَازال يبدو لك كخبرة حديثة ؟ ماذا يحدث لو أنك قربته ؟ هل يبدو الآن أكثر
حادثة ؟ بعض الناس يأخذون خبراتهم السعيدة ويدفعونها بعيدا حتى تبدو
وكأنها حدثت منذ وقت بعيد ، فى حين أنهم يحتفظون بمشكلاتهم فى مكان
قريب . ألم يسبق لك أن سمعت شخصا يقول : « إننى أريد فقط الابتعاد بعض
الشيء عن مشكلاتى » وليس من الضرورى أن تطير إلى مكان بعيد كى تفعل

ذلك . فقط، ادفعها بعيداً عنك فى عقلك ولاحظ الفرق . وغالبا ما يكون عقل الناس الذين يشعرون بالاكئاب مليئاً عن آخره بصور كبيرة وصاخبة وقريبة وثقيلة وملحة للأوقات السيئة ، وبرقائق هشة رمادية للأوقات الطيبة . وليس التمرغ فى الذكريات السيئة هو السبيل للتغيير ، إنما السبيل هو تغيير الوحدات الحسية الفرعية ، تغيير بنية الذكريات نفسها . بعد ذلك، خذ ما كان يجعلك تشعر بالسوء واربطه بالتصورات الجديدة التى تشعرك بأنك تجابه تحديات الحياة بنشاط ومرح وصبر وقوة .

وهناك البعض من الناس يقولون : « انتظر لحظة ، أنت لا يمكنك تغيير الأشياء بسرعة كبيرة » ولمَ لا ؟ ففى الغالب، نجد أن الإمساك بشيء بسرعة خاطفة يسهل كثيرا عن الإمساك به فى وقت طويل ، وهذه هى طريقة تعلم العقل. فكر فى كيفية مشاهدتك لأحد الأفلام . إنك تشاهد آلاف الأطر وتضعها فى شريط واحد متحرك . ماذا يحدث لو أنك شاهدت إطاراً واحداً ثم نظرت بعد ساعة إلى إطار آخر ، وبعد يوم أو يومين شاهدت ثالثاً ؟ إنك لن تخرج بشيء من هذه المشاهدة ، أليس كذلك ؟ وهذه هى نفس طريقة عمل التغيير. والتغيير الشخصى يعمل بنفس الطريقة ، فإذا ما فعلت شيئاً وأجريت تغييراً فى عقلك الآن ، وغيّرت حالتك وسلوكك ، فيمكنك أن ترى لنفسك ما هو ممكن بطريقة غاية فى الإثارة ، وتعد هذه ضربة أكثر قوة من قضاء شهر من الفكر المكروب . ويقول علم فيزياء الكم : إن الأشياء لا تتغير ببطء بمرور الوقت ، إنما تحقق قفزات كميّة . ونحن نقفز من مستوى خبرة إلى آخر ، فلو أنك لا تحب كيفية شعورك ، فعليك بتغيير ما تصوره لنفسك .

دعنا نأخذ مثالا آخر ، وهو الحب ، يمثل الحب لمعظمنا خبرة رائعة أثيرية تكاد تكون غامضة . ويعتبر من المهم - من وجهة نظر المحاكاة - أن تلاحظ أن

الحب حالة ، وهذه الحالة - مثلها مثل كل الحالات وكل النتائج - تنتج عن مجموعات معينة من الأفعال أو المثيرات عندما يتم إدراكها أو تصويرها بطرق معينة . كيف يقع الإنسان في الحب ؟ أحد المكونات الإدراكية المهمة للوقوع في الحب هو الاتصال بكل الأشياء التي تحبها في شخص ما والانفصال عن الأشياء التي تكرهها . وربما يكون الوقوع في الحب شعوراً مندفعاً ومربكاً لأنه شعور غير متزن . فأنت لا تعد بيان ميزانية بالخصال الحسنة والسيئة لدى شخص ما ، ثم تدخله إلى الحاسوب وترى ما هي النتيجة . إنك مرتبط تماماً بعناصر معينة لدى شخص آخر ، وتجد في هذه العناصر إثارة جمّة ، حتى أنك لا تكون على وعي - في تلك اللحظة على الأقل - بعيوب ذلك الشخص .

ما الذى يدمر العلاقات ؟ بالطبع هناك عوامل كثيرة ، لعل أحدها يتمثل في أنك لم تعد ترتبط بالأشياء التي جذبتك إلى ذلك الشخص في الوهلة الأولى . وفى الواقع أنك ربما وصل بك الحال إلى حد الارتباط بكل الخبرات السيئة التي عايشتها مع هذا الشخص ، والانفصال عن الخبرات السعيدة . كيف يحدث هذا ؟ ربما يكون الشخص قد لاحظ وصنع صوراً كبيرة لعادة محبوبته المتمثلة في تركها أنبوبية معجون الأسنان بدون غطاء ، أو بعثرة أغراضها على الأرضية، ولعله توقف عن كتابة رسائل الغرام لها ، أو لعلها تذكر ما قاله لها في غمرة نقاش حاد ، فتستمع إلى ذلك الحوار يدور، ويدور في رأسها مرة ثانية، وتعيد معايشة شعورها أثناء هذا النقاش . وهى لا تتذكر الطريقة الرقيقة التي تحدث بها معها ، أو الأشياء الجميلة التي قالها فى الأسبوع السابق، أو ما فعله من أجلها فى عيد ميلادها . والأمثلة على ذلك كثيرة . ضع فى اعتبارك أنه لا « خطأ » فى فعل هذا ، ولكن، كُنْ مدركاً أن هذا النمط التصويرى قد لا يوثق

عرى علاقتكما . ماذا لو تذكرت في خضم نقاشكما حبك لها ، أو تذكرت شيئاً متميزاً فعلته محبوبتك من أجلك ، وجعلت هذه الصورة كبيرة وقريبة ومشرفة مرة ثانية ؟ استناداً إلى هذه الحالة ، كيف ستعامل هذا الشخص الذى تحبه ؟ من المهم أن ننظر إلى أى نمط من أنماط التواصل ونسأل أنفسنا بانتظام : «لو أنى واصلت تصوير الأشياء لنفسى بهذه الطريقة ، فماذا ستكون النتيجة النهائية فى حياتى ؟ إلى أى اتجاه يأخذنى سلوكى الحالى، وهل هو الاتجاه الذى أريده ؟ لقد حان الوقت لامتحان ما تخلفه أفعالى الذهنية والبدنية » . إنك لا تريد أن تكتشف فى النهاية أن شيئاً ما - كان يمكنك تغييره ببساطة ويسر - قادك فى طريق يهدى إلى مكان لا تريد أن تكون فيه .

لعل من المفيد أن تلاحظ ما إذا كان لديك نمط معين لاستخدام الارتباط والانفصال . فهناك الكثير من الناس ينفقون معظم وقتهم منفصلين عن معظم تصوراتهم ، ونادراً ما يبدو عليهم التأثير الوجدانى بأى شىء . وللانفصال ميزته، فإذا ما ابتعدت عن الانفعالات المفرطة العمق ، فسيكون لديك موارد أكثر للتعامل معها . ولكن، إذا كان هذا هو نمطك الدائم لتصوير معظم خبراتك الحياتية فسوف يفوتك الشىء الذى أحب أن أسميه بمتعة الحياة وهو قدر هائل من البهجة . لقد استشرت أناساً محافظين ممن يشعرون بأن هناك حدوداً للتعبير عما يشعرون به تجاه حياتهم ، وأوجدت أنماطاً إدراكية جديدة لهم . ومن خلال زيادة تصوراتهم الداخلية المتصلة زيادةً كبيرة، تدفقت الحياة فى عروقهم ، وشعروا أن الحياة خبرة جديدة تماما .

ومن ناحية أخرى ، فإذا كانت كل تصوراتك الداخلية أو معظمها مرتبطة ارتباطاً تاماً فربما تجد نفسك سبىء التوافق انفعالياً ، وربما تجد صعوبة بالغة

فى مواكبة الحياة لأنك تشعر بكل الأشياء مهما صغر حجمها ، وليست الحياة دائما متعة أو يسراً أو إثارة . فالشخص المرتبط ارتباطاً تاماً بكل شىء فى الحياة هو شخص حساس للغاية، وعادة ما يأخذ الأمور على محمل شخصى جداً .

إن السبيل إلى الحياة هو التوازن فى كل شىء بما فى ذلك مرشحو الارتباط والانفصال الإدراكي . فلا يمكننا أن نرتبط بكل شىء نريده أو ننفصل عنه . والسبيل هو أن نرتبط شعوريا كى يساعدنا ذلك . وبوسعنا السيطرة على أى تصوير نصنعه فى عقلنا . أتذكر عندما تعرفنا على قوة معتقداتنا ؟ لقد عرفنا أن معتقداتنا لم تولد معنا ، وأنه يمكن تغييرها ، فعندما كنا صغاراً، صدقنا بعض الأشياء التى نعتبرها تافهة الآن . لقد اختلفنا الفصل الذى يتحدث عن المعتقدات بسؤال جوهرى هو : كيف نتبنى المعتقدات التى تمنحنا القوة وتتخلى عن المعتقدات السلبية ؟ وكانت الخطوة الأولى هى الوعى بالتأثيرات القوية لهذه المعتقدات فى حياتنا . وقد تعلمت الخطوة الثانية من خلال هذا الفصل ، وهى : تغيير الطريقة التى تصور لنفسك بها هذه المعتقدات ، لأنك إذا غيرت بنية الطريقة أو الكيفية التى تصور بها شيئاً ما لنفسك ، فسوف تغير كيفية شعورك تجاهها ، وبالتالي، تغير ما هو حقيقى فى خبرتك الحياتية . فأنت بمقدورك أن تصور الأشياء لنفسك بطريقة تمنحك القوة دائماً . افعل ذلك الآن !

تذكر أن المعتقد حالة انفعالية قوية من اليقين الذى يتكون لديك تجاه أناس معينين أو أشياء أو أفكار أو خبرات حياتية معينة . كيف تؤكد ذلك اليقين ؟ إنك تشكله من خلال وحدات حسية فرعية معينة . فهل تعتقد أنك ستكون على يقين

بشأن شيء باهت ومشوش وصغير وبعيد فى عقلك مثل يقينك بشأن العكس من ذلك تماما ؟

ويحتوى عقلك أيضا على نظام تصنيف . فبعض الناس يختزنون الأشياء التى يصدقونها فى الجانب الأيسر ، والأشياء التى ليسوا على يقين بشأنها فى الجانب الأيمن ، وأعلم أن هذا يبدو سخيفا ، ومع ذلك ، يمكنك تغيير الأشخاص ممن لديهم نظام التصنيف . ويتحقق ذلك بمجرد أن تجعله - مثلا - يأخذ الأشياء التى ليس على يقين منها من الجانب الأيمن ويضعها فى الجانب الأيسر حيث يصنف عقله الأشياء التى يصدقها . وبمجرد أن يفعل هذا سيساوره شعور باليقين ، ويأخذ فى الإيمان بفكرة أو مفهوم كان منذ لحظة مضت غير متيقن بشأنه !

وهذا التغيير فى المعتقدات يتم من خلال مجرد المقارنة بين كيفية تصويرك لشيء تعرف تماما أنه حقيقى وبين شيء لست على يقين بشأنه . ابدأ بمعتقد أنت على يقين به تماما مثل : اسمك هو : جون سميث ، وتبلغ من العمر خمسة وثلاثين عاما ، وولدت فى مدينة أطلنطا بولاية جورجيا ، أو أنك تحب أطفالك من كل قلبك ، أو أن مايلز ديفيز هو أعظم عازف بوق عرفه التاريخ . فكّر فى شيء تصدقه بلا تحفظات ، شيء أنت مقتنع تماما بصحته . والآن ، فكّر فى شيء لست على يقين به ، شيء تود تصديقه ولكنك لست على يقين تام به الآن . ولعلك تريد استخدام واحدة من معتقدات النجاح السبعة التى أوردناها فى الفصل الخامس . (لا تأخذ شيئا لا تؤمن به مطلقا ، لأن قولك إنك لا تؤمن بشيء ، يعنى فى الواقع أنك تعتقد أنه غير حقيقى) .

والآن، أدر وحدائك الحسيّة الفرعية كما فعلنا سابقا لدى تعاملنا مع الحافز. تدرّب على كل الجوانب البصرية والسمعية واللمسية فى الشئ الذى تصدقه تماما . ثم افعل بالمثل مع الشئ الذى لست على يقين تام به، وكُنْ على وعي بالاختلافات بينهما . هل توجد الأشياء التى تؤمن بها فى مكان واحد والأشياء التى لست على يقين منها فى مكان آخر ؟ أم أنك تجد الأشياء التى تصدقها أقرب وأكثر إشراقاً وأكبر حجما من الأشياء التى لست على يقين منها ؟ هل يوجد إطار ثابت وآخر متحرك ؟ هل يوجد إطار أكثر حركة من الآخر ؟

والآن، افعل ما فعلناه مع الحافز . نظم الوحدات الحسيّة الفرعية للشئ الذى لست على يقين به كى تحاكى تلك الوحدات الخاصة بالشئ الذى تصدقه، وغير الألوان والمكان . غير الأصوات والنبرات ودرجات السرعة وجرس ما تسمع من أصوات . غير الوحدات الحسية الفرعية الخاصة باللمس والوزن ودرجة الحرارة . كيف حال شعورك بعد الانتهاء من ذلك ؟ لو أنك حولت التصوير الذى كان سببا فى عدم اليقين تحويلاً دقيقاً ، فسوف تشعر باليقين تجاه ذات الشئ الذى كنت منذ لحظة واحدة على غير يقين به .

الصعوبة الوحيدة التى تواجه الكثير من الناس هى اعتقادهم أنك لا يمكن تغيير الأشياء بهذه السرعة . ولعل هذا يكون اعتقاداً ستشعر بالرغبة فى تغييره أيضا .

يمكن استخدام نفس هذه العملية لاكتشاف الاختلافات فى عقلك بين الأشياء التى تسبب لك ارتباكاً والأشياء التى تشعر أنك تفهمها . فلو أن شيئا يسبب لك ارتباكاً فربما يكون ذلك نتيجة لأن تصويرك الداخلى صغير ومشوش

وياهت وبعيد ، فى حين أن الأشياء التى تفهمها تبدو كصورة أقرب وأكثر إشراقاً ووضوحاً . انظر، ماذا يحدث لمشاعرك عندما تغير تصوراتك كى تتماثل تماما مع تصورات الأشياء التى تفهمها .

وبالطبع، فإن تقريب الأشياء أو جعلها أكثر إشراقاً لا يزيد من قوة الخبرة لكل شخص ، وقد يكون العكس صحيحا . فبعض الناس يشعرون أن الأشياء تزداد قوة عندما تصبح قاتمة ومشوشة أكثر . والغرض هو أن تكتشف أى الوحدات الحسية الفرعية جوهرى بالنسبة لك أو بالنسبة إلي الشخص الذى تريد مساعدته على صنع تغيير ، ثم تحصل على القوة الشخصية الكافية للمواصلة واستخدام هذه الأدوات .

وما نفعله فى الواقع لدى تعاملنا مع الوحدات الحسية الفرعية هو إعادة تصنيف نظام المثيرات التى تحدد للعقل كيف يكون شعوره بخبرة ما . والعقل يستجيب لأى إشارات تعطىها له ، فإذا ما أعطيته إشارات من نوع واحد فسوف يشعر بالآلم ، وإذا ما أعطيته إشارات مختلفة فسوف تشعر بالراحة فى غضون دقائق . أذكر مثلاً أننى حينما كنت أجزى تدريباً لمتهنى اللغويات العصبية فى مدينة فينكس بولاية أريزونا ، بدأت ألاحظ أن عدداً كبيراً من الحاضرين فى القاعة أظهر قدراً كبيراً من التوتر العضلى فى وجوههم ، وبدت عليهم تعبيرات تنمُّ - كما فسرتها - عن الآلم . فاستعرضت عقلياً ما كنت أحدث عنه، فلم أجد شيئاً يمكنه أن يثير هذه الاستجابة لدى هذا العدد الكبير من الناس . لذا، فقد سألت فى النهاية أحدهم قائلاً : « ما الذى تشعر به الآن؟ » فأجابنى بقوله : « إنى أعانى من صداع شديد » . وبمجرد أن انتهى من قوله هذا ، وجدت آخر وثالثاً ورابعاً يقول نفس الشيء . لقد أصيب أكثر من

ستين بالمائة من الموجودين فى القاعة بالصداع . وفسروا ذلك بأن الأضواء الشديدة اللازمة لتصوير الفيديو كانت تتألق فى عيونهم فتصيبهم بالألم والتهيج . وعلاوة على ذلك، كنا نجلس فى قاعة بلا نوافذ ، وكان نظام التهوية قد تعطل منذ نحو ثلاث ساعات فأدى ذلك إلى فساد هوائها . لقد تمخضت كل هذه الأشياء عن تحول فسيولوجى فى هؤلاء الناس ، فهل طلبت منهم أن يخرجوا جميعاً لتناول عقار الاكسدرين ؟ .

بالطبع لم أفعل ، فالعقل لا يولد الألم إلا عندما يستقبل المثيرات المصوّرة بطريقة تأمره بالشعور بالألم . لذا، جعلت هؤلاء الناس يصفون الوحدات الحسية الفرعية لما يشعرون به من ألم . وقد وجد بعضهم ذلك ثقيلاً ومؤلماً ، بينما لم يجده الآخرون كذلك . وشعر البعض بالألم كشىء كبير ومشرق (ويمكنك أن تتخيل كيف بدا ذلك) ، بينما رآه آخرون صغيراً . ثم طلبت منهم تغيير وحداتهم الحسية الفرعية الخاصة بالألم عن طريق فصل أنفسهم عن الألم، وطرحه خارج أنفسهم . ثم أخرجتهم من مشاعرهم بأن جعلتهم يرون شكل وحجم الألم ويضعونه على بُعد نحو عشرة أقدام أمامهم . ثم جعلتهم يكبرون ويصغرون تصويرهم ، ويعملون على نموه واقتحامه للسقف، ثم يتضاعف حجمه ، ثم جعلتهم يدفعون بالألم نحو الشمس ويرونه وهو ينوب تماماً، ثم يعود إلى الأرض كشعاع مغذٍ للنباتات . ثم سألتهم فى النهاية عن كنه مشاعرهم ، فوجدت أنه فى أقل من خمس دقائق عُوْفى من الصداع خمسة وتسعون بالمائة من الحضور . لقد غيروا تصوراتهم الداخلية للشىء الذى كانوا يرسلون إشارات للعقل لفعله ، لذا، فإن العقل - أصبح الآن يتلقى إشارات جديدة . أما النسبة الباقية والبالغة خمسة فى المائة من الحضور، فقد استغرقت خمس

دقائق أخرى كى تصنع تغييرات أكثر تحديداً . وكان أحد الرجال يعانى من صداع نصفى ، ولكنَّ حالته تحسنت وعادت إلى طبيعتها .

عندما أصف هذه العملية لبعض الناس ، فإنهم يجدون صعوبة فى تصديق أن بوسعهم القضاء على الألم بهذه الصورة السهلة والسريعة . ولكن ، ألم تفعل أنت نفسك هذا - لا شعورياً - مرات كثيرة ؟ هل يمكنك أن تتذكر، ذات مرة، عندما كنت تشعر بالألم ولكنك انشغلت بفعل شيء آخر ، أو أن شيئاً مثيراً حدث لك ، وعندما غيّرت ما كنت تفكر فيه أو تصوره لعقلك ، شعرت أن الألم قد زال ؟ ويمكن أن يتبدد الألم تماماً، ولا يعود ثانية إلا إذا بدأت فى تصويره لنفسك . وبمقدورك أن تتخلى بسهولة عن الصداع كما تتشاء بقليل من التوجيه الشعورى لتصوراتك الداخلية .

وفى الواقع، فإنك عندما تتعلم الإشارات التى تحقق نتائج معينة فى عقلك سيمكنك أن تجعل نفسك تشعر بأى صورة تريد أن تشعر بها تجاه كل شيء تقريباً .

تحذير أخير : يمكن لمجموعة أكبر من المرشحات الموضوعية على الخبرة الإنسانية أن تتحكم أو تؤثر فى قدرتك على مواصلة التصورات الداخلية الجديدة ، أو حتى قدرتك على صنع التغييرات فى المقام الأول . وهذه المرشحات تتعلق بما نقره أشد تقدير ، وبالفوائد الشعورية التى قد نحصل عليها من سلوكنا الحالى . وقضية القيم وأهميتها واردة فى فصل بذاتها ، وسوف نناقش المكسب الثانوى اللاشعورى فى الفصل السادس عشر ، فى عملية إعادة التكيف . فإذا ما كان الألم يرسل لك إشارات مهمة حول شيء تحتاج إلى

تغييره فى جسديك ، فإن لم تخاطب حينئذ هذه الحاجة سيكون من المرجح كثيرا أن يعاودك الألم لأنه يفيدك بطريقة مهمة .

بوسعك أن تستخدم ما تعلمته بالفعل حتى الآن فى أن ترفع كثيرا من شأن حياتك وحياة أى شخص تعرفه . هيا ننظر إلى جانب آخر لطريقة بنائنا لخبرتنا، وهو مكوّن مهم يمكّننا من أن نحاكى أى شخص بشكل فعال جدا .
فهيا نبحت

**** معرفنى ****

www.ibtesama.com/vb

منتديات مجلة الإبتسامه

الفصل السابع

أصول النجاح

« افعل كل شيء بصورة لائقة ومنظمة »

١ - الكورنثيات ١٤ : ٤٠

لقد تحدثنا فى هذا الكتاب عن اكتشاف كيف يفعل الناس الأشياء ، وذكرنا أن الناس القادرين على تحقيق نتائج متميزة يقومون دائماً بأفعال معينة عقلية وبدنية (أشياء داخلية يفعلونها داخل عقولهم ، وأشياء خارجية يفعلونها فى العالم من حولهم) فإذا ما قمنا بنفس الأفعال فإننا سنحقق نفس النتائج أو نتائج شبيهة بها . ولكن هناك عاملاً آخر يؤثر فى النتائج ، وهذا العامل هو ترتيب الأفعال ، الذى يمكنه أن يصنع اختلافاً هائلاً فى نوع النتائج التى نحققها .

ما هو الفرق بين (عض الكلب جيم) و « عض جيم الكلب » ؟ وما الفرق بين « يأكل جواد البحر » و « يأكل جراد البحر جو » ؟ إن هذه الجمل مختلفة تماماً ، لا سيما إذا كنت أنت جيم أو جو . الكلمات هى نفس الكلمات ، إنما الاختلاف يكمن فى النظم ، أى فى طريقة ترتيب الكلمات . ويتحدد معنى

الخبرة من خلال ترتيب الإشارات الصادرة إلى العقل . فالمثيرات هي نفس المثيرات ، والكلمات هي نفس الكلمات ، ولكن المعنى مختلف . وفهم هذا الأمر مهم جدا إذا كان لنا أن نحاكي - بكفاءة - النتائج التي يحققها الناجحون . فترتيب عرض الأشياء يحدد طريقة تسجيلها في العقل، وهذا أشبه ما يكون بالأوامر المعطاة للحاسوب . فلو أنك برمجت الأوامر مرتبة ترتيباً صحيحاً ، فإن الحاسوب سيستخدم كل قدراته لتحقيق النتيجة التي ترجوها . وإذا ما برمجت الأوامر الصحيحة بنظام مختلف ، فلن تحصل على النتيجة التي ترغب فيها .

سوف تستخدم كلمة « استراتيجية » لوصف هذه العوامل - أنواع التصورات الداخلية ، والوحدات الحسية الفرعية اللازمة ، والنظام المطلوب - التي تعمل جميعها لتحقيق نتيجة معينة .

ونحن لدينا استراتيجية لإنتاج كل شيء في الحياة تقريبا ، مثل : الشعور بالحب ، والجاذبية ، والحفز ، والقرار ، وأى شيء آخر . ولو أننا اكتشفنا استراتيجيةنا للحب - مثلا - فإن ذلك سيمكننا من حفز هذه الحالة . ولو أننا اكتشفنا الأفعال التي نقوم بها لاتخاذ قرار وترتيب هذه الأفعال ، حينئذ يمكننا أن نتصف بالحسم في غضون دقائق لو كنا لسنا كذلك . سنعرف أي الأضرار نضغط ، وكيف نحقق النتائج التي نريدها في حاسوبنا الحيوى الداخلى .

وأسوق لكم عملية الخبيز كاستعارة لطيفة لمكونات استراتيجيةنا واستخدامها ، فلو أن شخصا بوسعه صنع أحسن كعكة شيكولاتة فى العالم ، فهل يمكنك تحقيق نفس النتائج الخاصة بالجودة ؟ بالطبع، يمكنك ذلك لو أن لديك نفس الوصفة التي لديه . والوصفة ما هي إلا استراتيجية أو خطة معينة لتحديد أى الموارد تستخدم وطريقة استخدامها لتحقيق نتيجة معينة . ولو أنك

تعتقد أننا جميعاً لدينا نفس الجهاز العصبى ، إذاً، فأنت تعتقد أننا جميعاً لدينا نفس الموارد الكامنة بين أيدينا . إن الاستراتيجية هي كيفية استخدامنا لتلك الموارد وهي التي تحدد النتائج التي نحققها ، وهذا هو القانون الذى يحكم مجال الأعمال أيضاً . فربما تكون هناك شركة ذات موارد أكثر ، ولكن الشركة التى ستهيمن على السوق هي التى لديها استراتيجيات للاستخدام الأمثل لهذه الموارد .

إذاً، فما الذى نحتاجه لصنع كعكة بنفس الجودة مثل التى صنعها الخباز الخبير ؟ إنك بحاجة إلى الوصفة ، وبحاجة إلى اتباعها بكل تفاصيلها ، وإذا فعلت ذلك بحذافيره ستحقق نفس النتائج ، حتى وإن كنت لم تخبز مثل هذه الكعكة من قبل أبداً . ولعل الخباز قد أمضى سنوات من التجربة والخطأ قبل تطويره الوصفة النهائية . إنما بوسعك أن تدخر سنوات باتباعك وصفته ، ومحاكاتك ما فعل .

وهناك استراتيجيات للنجاح المالى ، ولخلق صحة جيدة والاحتفاظ بها ، ولشعورك بأنك سعيد ومحبوب طيلة حياتك . فإذا وجدت، أناساً حققوا نجاحاً مالياً بالفعل ، أو علاقات مُرضية ، فأنت لا تحتاج إلا إلى اكتشاف استراتيجيتهم وتطبيقها حتى تحقق نتائج مماثلة ، وتدخر الكثير من الوقت والجهد . وهذه هي قوة المحاكاة ، فليس من الضرورى أن تجتهد لسنوات كي تفعل هذا .

ما الذى تحتويه الوصفة ويمكننا من القيام بالفعل المؤثر ؟ حسناً ، أول الأشياء التى تنص عليها الوصفة هو أى المكونات يتطلبها تحقيق النتيجة ؟ . أما المكونات التى يتطلبها (خبيز) الخبرة الإنسانية فهى الحواس الخمس .

فكل النتائج الإنسانية تتحقق من خلال استخدام معين للنظم التصويرية البصرية أو السمعية أو الحسية أو النوقية أو الشمية . ما هي الأشياء الأخرى التى تخبرنا بها الوصفة وتسمح لنا بتحقيق نفس النتيجة التى يحققها صاحب الوصفة ؟ إن الوصفة تخبرنا بالمقادير التى نحتاجها ، وعند محاكاة الخبرة الإنسانية فإننا لا نحتاج فقط إلى معرفة المكونات وحدها بل أيضا إلى معرفة المقدار الذى نحتاجه من كل مكون منها . وفى الاستراتيجيات يمكن اعتبار الوحدات الحسية الفرعية كمقادير ، فهى تحدد لنا بالضبط القدر الذى نحتاجه . على سبيل المثال : كم مقدار المدخلات البصرية ، أو كم مقدار سطوع الخبرة ، وكم تبلغ درجة ظلمتها ، وما مدى قريبا ؟ كم تبلغ سرعتها ، وكيف يبدو ملمسها ؟

هل ذلك هو كل ما فى الأمر ؟ لو أنك تعرف ما هى المكونات والمقادير ، فهل يمكنك صنع كعكة بنفس الجودة ؟ كلا ، لن يمكنك ذلك إلا إذا تعرفت أيضا على قواعد الإنتاج ، بمعنى : متى تفعل هذا ، ويأتى ترتيب . ماذا سيحدث لو أنك صنعت كعكة ووضعت فى البداية ما يضعه الخباز فى النهاية ؟ هل ستصنع كعكة بنفس الجودة ؟ إننى أشك فى قدرتك على ذلك ، ولكنك إذا استخدمت نفس المكونات وبنفس المقادير بنفس الترتيب ، فستحقق - بالطبع - نتائج مماثلة .

ونحن لدينا استراتيجية لكل شىء ، للحفز ، وللشراء وللحب وللانجذاب لشخص ما . فبعض المتتاليات من مثيرات معينة ستحقق دائما نتيجة معينة . وتشبه الاستراتيجيات الأرقام التى يفتح بها سرداب مواردك العقلية ، فحتى لو كنت تعلم الأرقام فلن تستطيع فتح القفل إذا لم تستخدمها بالتتابع الصحيح .

ولكنك إذا حصلت على الأرقام الصحيحة والتتابع الصحيح فإن القفل سينفتح فى كل مرة . لذا، فأنت فى حاجة إلى التوليفة التى يفتح بها سرديابك ، والتوليفات الأخرى التى تنفتح بها سراديب الناس أيضا .

ما هى الوحدات الأساسية التى يتكون منها هذا النظام ؟ إنها الحواس . ونحن نتعامل مع المدخلات الحسية على مستويين ، داخلى وخارجى . والنظام هو طريقة ترتيب وحدات البناء التى يتكون منها ما نشعر به من الخارج وما نصوره لأنفسنا داخليا .

أنت - على سبيل المثال - يمكنك أن تمر بنوعين من الخبرات البصرية . فالأول هو ما تراه فى العالم الخارجى ، فعندما تقرأ هذا الكتاب، وتنظر إلى الحروف السوداء على الخلفية البيضاء ، فأنت تمر بخبرة بصرية خارجية . أما النوع الثانى فهو الخبرة البصرية الداخلية . أتذكر عندما لعبنا فى الفصل السابق بالوحدات الحسية والوحدات الحسية الفرعية البصرية فى عقلنا ؟ إننا لم نكن هناك حقا لرؤية الشاطئ أو السحب أو الأوقات السعيدة أو المحبطة التى كانت مصورة فى عقولنا ، ولكننا رأيناها بطريقة بصرية .

نفس الكلام يصدق على الوحدات الحسية الأخرى ، فأنت يمكنك سماع صفير القطار خارج نافذتك ، وهذه هى الخبرة السمعية الخارجية ، أو يمكنك سماع نفس الصوت فى عقلك ، وهو ما نسميه الخبرة السمعية الداخلية . وإذا كانت نبرة الصوت هى ما يهمنا ، فذلك ما نسميه سمعياً متعلقاً بالنبرة . ولو كانت الكلمات - أو المعنى - التى ينقلها الصوت هى ما يهمنا ، فذلك ما نسميه سمعياً رقمياً . ويمكنك أن تتحسس ملمس مسند المقعد الذى تجلس عليه،

وذلك هو ما نسميه حسياً خارجياً . أو يمكن أن يخامرك شعور عميق بأن شيئاً ما يجعلك تبدو في حالة حسنة أو سيئة ، وذلك ما نطلق عليه حسياً داخلياً .

وكى تتمكن من عمل وصف لا بد أن يكون لدينا نظام لوصف ماذا نفعل ومتى . لذا ، فنحن لدينا نظام تدوين لوصف الاستراتيجيات ، فنحن نصور العمليات الحسية بتدوين عبارات مختزلة ، مستخدمين حرف « ب » للبصرية ، و « س » للسمعية ، و « ح » للحسية ، و « د » للداخلية ، و « خ » للخارجية ، و « ن » للنفعية ، و « ر » للرقمية ، وعندما ترى شيئاً ما فى العالم الخارجى (بصرى خارجى) ، فإنه يمكن الإشارة إليه بـ « ب خ » . وعندما يخامرك شعور بداخلك ، فهو « ح د » . تأمل استراتيجية الشخص الذى تحفزه رؤية شيء « ب خ » ، ثم يقول شيئاً لنفسه « س د ر » يخلق بداخله شعوراً حافزاً « ح د » . ويمكن تصوير هذه الاستراتيجية بالطريقة التالية : ب خ - س د ر - ح د . وبإمكانك أن تتكلم طوال اليوم مع هذا الشخص حول سبب فعله لشيء ما ، ومن المحتمل ألا تتجح . ولكنك إذا رأيت لهذا الشخص نتيجة ، وذكرت له ما سيقوله عندما يراها ، فبإمكانك أن تضع هذا الشخص فى الحالة التى تتوقعها . وسأريك فى الفصل التالى كيف تستنبط الاستراتيجيات التى يستخدمها الناس فى مواقف معينة . أما الآن ، فأننا أريد أن أريك كيف تعمل هذه الاستراتيجيات ، ولماذا هى مهمة جدا .

إن لدينا استراتيجيات لكل شيء ، وهى أنماط تصويرية تحقق دائماً نتائج معينة . وقليل منا من يعرفون كيف يستخدمون تلك الاستراتيجيات شعورياً ، لذا ، فنحن ندخل فى حالات متنوعة ونخرج منها معتمدين على نوع الحافز لدينا .

وكل ما تحتاج فعله هو أن تكتشف استراتيجيتك، كي تستطيع خلق الحالة التي ترغبها كما تتوقع بالضبط . وأنت في حاجة إلى التمكن من معرفة استراتيجيات الآخرين كي تستطيع أن تعرف بالضبط ما يستجيبون له .

على سبيل المثال : هل هناك أسلوب تنظم به دائماً خبراتك الداخلية والخارجية لإبرام صفقة معينة ؟ بالتأكيد هناك ، ولعلك لا تعرف هذا الأسلوب ، ولكن نفس ترتيب الخبرات الذي يجذبك نحو سيارة معينة يجذبك أيضاً إلى بيت معين . وهناك مثيرات معينة يمكنها - من خلال التتابع الصحيح - أن تضعك على الفور في حالة أكثر إقبالا على الشراء . ونحن جميعاً لدينا متاليات تتبعها دائماً لخلق حالات وأنشطة معينة . وعرض المعلومات على نسق شخص آخر يعد شكلاً قوياً من أشكال الألفة . وفي الواقع، إنه إذا تم ذلك بنجاح ، فإن تواصلك يصبح لا يقاوم لأنه يحفز تلقائياً استجابات معينة .

ما هي الاستراتيجيات الأخرى ؟ هل توجد استراتيجيات للإقناع ؟ هل من طرق لتنظيم المادة التي تقدمها لشخص ما وتجعلها لا تقاوم ؟ هل هو الحافز ؟ الإغراء ؟ التعلم ؟ الألعاب الرياضية ؟ البيع ؟ نعم بكل تأكيد، ماذا عن الاكتئاب أو السعادة ؟ هل من طرق معينة لتصوير خبرتك بالدنيا في متاليات معينة تخلق هذه الانفعالات ؟ نعم بكل تأكيد ، فهناك استراتيجيات للإدارة الجيدة ، وهناك استراتيجيات للإبداع ، وأنت تدخل في تلك الحالة عندما تثيرك أشياء معينة ، وكل ما يلزمك هو معرفة استراتيجيتك كي تبلغ الحالة التي تريدها بالضبط . وأنت في حاجة إلى القدرة على اكتشاف الاستراتيجيات التي يستخدمها الآخرون لكي تتمكن من معرفة كيف تعطي الناس ما يريدون .

لذا، فإن ما نحن بحاجة إلى اكتشافه هو التوالى المعين ، أو النظام المعين الذى سيحقق نتيجة أكيدة ، وحالة أكيدة . فلو أنك تستطيع ذلك، ومستعد للقيام بالفعل المطلوب، فبإمكانك أن تخلق عالمك كما تريده . وكل ما تريده - عدا ضروريات الحياة مثل الماء والطعام - إنما هو حالة . وكل ما يلزمك معرفته هو النظام ، أو الاستراتيجية الصحية التى تصل بك إلى هناك .

وقد كانت لى خبرة محاكاة ناجحة مع الجيش الأمريكى ، فقد تم تقديمى لأحد الجنرالات ، وبدأت العمل معه حول «تقنيات الأداء الأمثل» مثل البرمجة اللغوية العصبية (NLP) وأخبرته أنني أستطيع القيام بأى برنامج تدريبى لدية فى نصف المدة ، وأن أزيد كفاءة الأفراد فى أقصر فترة ممكنة . زعم كبيراً ، أليس كذلك ؟ لقد أثار كلامى اهتمام الجنرال، ولكنه لم يقتنع ، لذا، فقد تم استئجارى لتعليم مهارات NLP ، وبعد تدريب ناجح من نوع NLP ماحنى الجيش عقداً لإعداد البرامج التدريبية، وفى الوقت نفسه أعلم مجموعة من رجاله كيفية التقليد بنجاح . وكان تحقيق النتائج التى وعدت بها شرطاً لتقاضى راتبى وكان أول مشروع طلبوا منى تولىه هو برنامج مدته أربعة أيام لتعليم المجندين الجدد كيفية إطلاق النار من مسدس عيار ٤٥ بمهارة ودقة . وفى الماضى، كانت نسبة سبعين بالمائة فقط من الجنود الذين تلقوا البرنامج هى التى تأهلت فى نهايته ، وقد أخبر أحدهم الجنرال أن هذا أفضل نتيجة يمكن توقعها . عند هذه النقطة، بدأت أتساءل عما ورطت نفسى فيه ، فأنا لم يسبق لى مطلقاً أن أطلقت النار ، كما أن هذه الفكرة لم ترق لى أبداً . وفى الأصل، كنت أنا وچون جريندر شريكين فى المشروع ، لذا، فقد شعرت أننا بوسعنا إتمام المشروع بنجاح ، مع الأخذ فى الاعتبار الخلفية التى لدى چون عن

الرماية . ثم اعتذر جون فجأة - لأسباب عديدة تتعلق بالمواعيد - عن المشاركة فى المشروع . حسنا ، يمكنك تخيل ما حدث لحالتى ! وعلاوة على ذلك ، فقد سمعت إشاعة تقول : إن رجلين فى مجموعة التدريب كانا يعتزمان فعل أى شىء لإفساد عملى لأنهما كانا يحقدان على بسبب المبلغ الذى كنت سأقتاضاه ، وكانا يعتزمان تلقينى درسا . فماذا فعلت وأنا بلا معرفة سابقة عن الرماية ، وبعد فقدانى المعين (جون جريندر) ، ومع علمى أن هناك من يحاول إفشال المشروع ؟

فى البداية، أخذت صورة الفشل العملاقة التى كنت أصنعها فى عقلى وجعلت حجمها صغيرا ، ثم شرعت فى عمل مجموعة جديدة من التصورات حول ما يمكننى فعله . وغيّرت أنظمتى الاعتقادية من « أفضل فرد فى الجيش لا يمكنه تنفيذ ما يطلبون ، لذا، فمن الواضح أننى لن يمكننى ذلك » إلى « إن مدربى الرماية هم الأفضل فى مجالهم ، ولكنهم لا يعلمون شيئا مطلقا أو يعلمون القليل عن أثر التصور الداخلى فى الأداء ، أو كيفية محاكاة استراتيجيات أفضل الرماة » . وبعد أن وضعت نفسى فى حالة من سعة الحيلة، أبلغت الجنرال باننى أريد منه أن يتيح لى الاتصال بأفضل رماة لكى أتعرف بدقة على ما يفعلونه - من أفعال ذهنية وبدنية - كى يصيبوا أهدافهم بدقة وبنجاح . وعندما تعرفت على « الفرق الذى يصنع التميز » تمكنت من تعليمه للجنود فى وقت أقل ، وحققت النتائج المرجوة .

لقد اكتشفت أنا وفريق المحاكاة المعتقدات الرئيسية التى يشترك فيها أفضل الرماة فى العالم، وقارنت بينها وبين المعتقدات التى يؤمن بها الجنود الذين لم يتمكنوا من الرماية بنجاح ، ثم بعد ذلك، تعرفت على النظام العقلى

والاستراتيجيات التي يشترك فيها أمهر الرماة، وحاكيتهما كي أتمكن من تعليمهما لرام يطلق النار لأول مرة . وكان النظام ثمره لآلاف، وربما مئات الآلاف من الرميات ، وللتفسييرات الطفيفة فى أساليبهم . ثم قلّدت مكونات فسيولوجيتهم الأساسية .

وعقب اكتشاف الاستراتيجية المثلى لتحقيق النتيجة المسماة بالرماية الفعالة، قمت بإعداد نورة تدريبية مدتها يوم ونصف للرماة الجدد . فماذا كانت النتائج ؟ عندما تم اختبار الجنود بعد فترة أقل من يومين ، بلغت نسبة من تأهل منهم مائة بالمائة ، وبلغ عدد من تأهلوا على أعلى مستوى - أى بدرجة خبير - ثلاثة أضعاف من تأهلوا عقب الدورة المعيارية التي تبلغ مدتها أربعة أيام . ومن خلال تعليمى لهؤلاء المستجدين كيف يرسلون لعقولهم نفس الإشارات التي يعطيها الخبراء لعقولهم ، جعلنا منهم خبراء فى أقل من نصف المدة . ثم أخذت الرجال الذين حاكيتهم - وهم أمهر رماة البلاد - وعلمتهم كيف يعززون استراتيجياتهم، وبعد ساعة، كانت النتيجة كالآتى : أحرز رجل أهدافاً تفوق ما أحرزه فى ستة شهور ، وحقق آخر رميات صائبة أكثر مما حققه فى أى مسابقة فى الفترة الأخيرة ، فكافأ المدرب الرجلين على حسن بلائهما . وقد قال الكولونيل للجنرال عن هذه العملية : إنها أول تقدم كبير يحرز فى مجال الرماية بالمسدس منذ الحرب العالمية الأولى .

ومقصدى هنا أن تدرك أنه حتى عندما لا تكون لديك أي معلومات - أو قدرأ قليلاً منها - عن شيء ما ، وحتى عندما تبدو الظروف مستحيلة، فبوسعك اكتشاف ما يفعله النموذج وتحاكيه إذا كان لديك نموذج ممتاز لكيفية تحقيق نتيجة، وبذلك يمكنك تحقيق نتائج مماثلة فى وقت أقل كثيراً مما توقعت .

هناك استراتيجية أكثر بساطة يستخدمها الرياضيون لتقليد أمهر من في مجالهم . فلو أنك تريد تقليد خبير التزلحك يمكنك أن تبدأ بالمشاهدة الدقيقة لمعرفة أسلوبه (ب خ) . فيتحرك جسدك في نفس الحركات (ح خ) حتى تبو وكأنها جزء منك (ح د) (إذا كان قد سبق لك مشاهدة التزلحك ، فلعلك فعلت ذلك على غير رغبتك . وعندما يريد المتزلحك الذى تشاهده أن يستدير ، تستدير أنت بدلاً منه كما لو كنت أنت الذى تتزلحك) وبعد ذلك، ستشعر برغبة فى صنع صورة داخلية لخبير يتزلحك (ب د) . لقد انتقلت من الصورة البصرية الخارجية إلى الصورة الحسية الداخلية . حينئذ ستصنع صورة بصرية داخلية جديدة ، وهى هذه الصورة منفصلة لك وأنت تتزلج (ب د) سيكون الأمر أشبه بمشاهدة فيلم يصورك وأنت تقلد الشخص الآخر بأقصى دقة ممكنة . بعد ذلك، ستخطو خطوة داخل الصورة وتجرب - بطريقة متصلة - كيف يبدو أداؤك لنفس الفعل بنفس طريقة أداء الخبير (ح د) . ستكرر ذلك حتى تشعر بالارتياح لفعلك إياه ، وبالتالي، تكون قد زودت نفسك بالاستراتيجية العصبية المعينة التى تساعدك على الحركة والأداء على أعلى المستويات . حينئذ ستجرب فعل ذلك فى دنيا الواقع (ح خ) .

ويمكنك وضع نظام هذه الاسـتراتيجية كالأتى : ب خ - ح خ - ح د - ب د - ب د - ح د - ح خ - . وهذه واحدة من مئات الطرق التى يمكنك بها تقليد شخص ما . تذكر أن هناك طرقاً عديدة لتحقيق النتائج، ولكن، لا توجد طرق صحيحة أو طرق خاطئة ، إنما توجد طرق فعالة وأخرى غير فعالة لتحقيق رغباتك .

من الواضح أنه يمكنك تحقيق نتائج أكثر دقة من خلال الحصول على معلومات أكثر صحة ودقة عن كل الأشياء التى يفعلها أحد الأشخاص لتحقيق

نتيجة . ومن وجهة نظر مثالية، فإنك لدى تقليدك شخصا ما سوف تقلد أيضا خبرته الداخلية ، وأنظمته الاعتقادية ، ونظامه الأساسي . ومع ذلك ، فمن مجرد مشاهدتك أحد الأشخاص يمكنك تقليد قدر كبير من فسيولوجيته . وتعتبر الفسيولوجيا (سنتكلم عنها فى الفصل التاسع) العامل الآخر الذى يخلق الحالة التى نحن فيها ، وبالتالي، أنواع النتائج التى نحققها .

ويُعدُّ كل من التعليم والتعلم من المجالات المهمة التى يشكل فيها فهم الاستراتيجيات والنظام فارقاً أساسياً. لماذا « لا يستطيع » بعض الأطفال التعلُّم ؟ أنا مقتنع أن هناك سببين . أولهما : إننا غالباً لا نعرف الاستراتيجية الأكثر فاعلية لتعليم شخص أمراً ما . ثانيهما : إن المعلمين نادراً ما تكون لديهم فكرة دقيقة عن كيفية تعليم الأطفال على اختلافهم . ولتتذكر أننا جميعاً لدينا استراتيجيات ، وإذا لم تكن على دراية باستراتيجية التعلم لدى شخص ما ، فسوف تصادف الكثير من المشكلات فى محاولتك تعليمه .

على سبيل المثال : هناك بعض الناس يتهجون الكلمات بطريقة سيئة ، فهل ذلك يرجع لكونهم أقل ذكاء ممن يتهجون بطريقة جيدة ؟ كلا ، فعملية الهجاء السليمة ربما مرتبطة أكثر بترتيب أفكارك ، بمعنى كيفية تنظيمك للمعلومات فى سياق معين وتخزينها واسترجاعها . وإذا كنت قادراً على تحقيق نتائج متسقة، فإن ذلك يتوقف على ما إذا كان نظامك العقلى الحالى يدعم المهمة التى طلب من عقلك القيام بها . وأيا كان ما رأيت أو سمعت أو شعرت فهو مخزون فى عقلك . وقد أظهرت المشروعات البحثية العديدة أن الإنسان فى حالة غيبوبة التنويم المغناطيسى يمكنه تذكر (وهذا هو الوصول) الأشياء التى لم يكن قادراً على تذكرها فى حالة الوعى .

فلو أنك لا تستطيع الهجاء بشكل سليم ، فإن المشكلة تكمن فى الطريقة التى تصور بها الكلمات لنفسك . إذاً، ما هى أفضل استراتيجية للهجاء ؟ إنها ليست استراتيجية حسية بالطبع ، فمن الصعب أن تحس بكلمة . كما أنها ليست سمعية ، لأن هناك كلمات كثيرة جداً لا يمكنك النطق بها بنجاح . إذاً ، ما الذى تستلزمه عملية الهجاء؟ إنها تستلزم القدرة على تخزين الحروف البصرية الخارجية بنظام معين . والطريق إلى تعلم الهجاء يتمثل فى أن تصنع صوراً بصرية يمكن الوصول إليها فى أى وقت .

وليس السبيل إلى تعلم هجاء كلمة صعبة هو ترديد الحروف مرة تلو أخرى ، إنما عن طريق تخزين الكلمة كصورة فى عقلك . فى الفصل التالى، سوف نتعلم بعض الطرق التى يتوصل بها الناس إلى الأجزاء المختلفة من عقولهم . نذكر مثلاً أن باندلر وجريندر - مؤسسى NLP - (البرمجة اللغوية العصبية) اكتشفا أن المكان الذى نحرك أعيننا نحوه يحدد أى أجزاء جهازنا العصبى يمكننا الوصول إليه بسهولة، وسنتعرف - فى الفصل التالى ، بالتفصيل - على «إشارات الوصول» . أما الآن ، فعليك أن تلاحظ أن معظم الناس يتذكرون الصور البصرية أكثر من خلال النظر إلى أعلى والنظر إلى يسارهم . وأفضل طريقة لهجاء كلمة صعبة هو أن تضع الكلمة فى مكان عالٍ إلى يسارك وتصنع صورة بصرية واضحة لها .

عند هذه النقطة، أنا فى حاجة إلى إضافة مفهوم آخر ، ألا وهو التقطيع . بشكل عام ، فإن المرء له القدرة على معالجة من خمس إلى تسع قطع من المعلومات معالجة شعورية فى وقت واحد . ويمكن لأولئك الذين يتعلمون بسرعة أن يتقنوا أكثر المهام تعقيداً لأنهم يقطعون المعلومات إلى أجزاء صغيرة، ثم

يعيدون تجميعها إلى هيتها الكاملة الأولى . فالسبيل إلى تعلُّم كلمة صعبة هو أن تقطعها إلى أجزاء صغيرة ، وتكتبها على قصاصة ورق ، وترفعها عاليا وتضعها إلى يسار عينيك . انظر إلى أجزاء منها ، ثم اغمض عينيك وشاهدها في عقلك . استمر في فعلك هذا أربع أو خمس أو ست مرات حتى يمكنك تغميض عينيك ورؤية هذا الجزء بوضوح . في المرة التالية، خذُ القطعة الثانية وألق نظرة خاطفة على الحروف ، وتابع نفس العملية معه ، ثم مع الجزء الثالث ، حتى تتمكن من اختراق صورة كاملة للكلمة في عقلك . لو أن لديك صورة واضحة ، فربما يخامرك شعور (حسِّي) بأنها صحيحة إملانيا . حينئذ، ستكون قادرا على رؤية الكلمة بوضوح وهجائها ليس إلى الأمام فقط ، إنما بطريقة عكسية . جرِّب ذلك . قُمْ بهجاء كلمة صعبة ، ثم قُمْ بهجاء نفس الكلمة بطريقة عكسية . وعندما تفعل ذلك سوف تذكر هجاء الكلمة إلى الأبد ، وأنا أضمن لك ذلك . ويمكنك فعل ذلك مع أي كلمة وتصبح متهجياً ممتازاً ، حتى إن كنت تصادف متاعب في عملية هجاء اسمك في الماضي .

والجانب الآخر من جوانب التعلُّم ، هو اكتشاف استراتيجيات التعلُّم التي يفضلها الآخرون . وكما لاحظنا فيما سبق أن كل إنسان لديه نظام عصبي معين ، فإن لديه منطقة عقلية معينة يستخدمها كثيرا . ولكننا نادرا ما نتوصل إلى القوة الكامنة لدى الفرد لحثه على التعلم ونفترض أن الجميع يتعلمون بطريقة واحدة .

دعني أسوق لك مثالا . جاعني شاب منذ وقت ليس بالبعيد ، مصطحباً معه تقريراً من ست صفحات ونصف الصفحة يشير إلى أنه مصاب بالعمى القرائي فلم يستطع تعلُّم الهجاء، وواجه مشكلات أثناء الدراسة . لقد علمت من فوري

أنه يفضل معالجة قدر كبير من خبرته حسياً . وعندما تعرفت على كيفية معالجته للمعلومات أصبحت فى وضع يمكننى من مساعدته . كان هذا الشاب ذا قدرة عظيمة على فهم الأشياء التى يحسها ، ولكنَّ القدر الأعظم من العملية التعليمية القياسية يعتمد على الوسائل البصرية والسمعية . ولم تكن مشكلته خاصة بالتعلم ، ولكنها كانت خاصة بعدم القدرة على تعليمه بالطريقة التى تساعد على إدراك المعلومات واختزانها واسترجاعها .

كان أول شىء فعلته أن أخذت التقرير ومزقته ، وأخبرت الشاب أن التقرير « مجرد كلام سخيف » . فلفت ذلك انتباهه، لأنه كان يتوقع منى نفس السيل من الأسئلة . ولكن على العكس من ذلك ، فقد بدأت الكلام معه عن الطرق العظيمة التى يستخدم بها جهازه العصبى وقلت له : « أراهن على أنك تجيد ممارسة الرياضة » . فأجابنى قائلاً : « نعم ، أنا أجيد ذلك » ، وقد تبين لى بعد ذلك أنه بارع فى رياضة ركوب الأمواج . فتكلمنا قليلاً عن هذه الرياضة ، فامتلاً من فوره بالإثارة والاهتمام، وشعر بالنجاح . وكان فى حالة أكثر تقبلاً من أى وقت رآه معلموه ، فشرحت له أن لديه ميلاً لتخزين المعلومات عن طريق حسى ، وأن الحياة قد حبته بمميزات عظيمة ، ولكنَّ أسلوبه فى التعلُّم جعل من الصعب عليه هجاء الكلمات ، لذا، فقد أريته كيف يفعل ذلك بطريقة بصرية، وتعاملت مع وحدات الحسية الفرعية لتعطيه شعوراً تجاه عملية الهجاء يماثل شعوره تجاه ركوب الأمواج . وفى غضون خمس عشرة دقيقة، جعلته يتجهى مثل صبى بارع للغاية .

ماذا عن الأطفال غير القادرين على التعلُّم ؟ قلت مراراً : إن هؤلاء الشبان لديهم إعاقة خاصة بالاستراتيجية أكثر من كونهم غير قادرين على التعلُّم ، فهم

يحتاجون إلى تعلُّم كيف يستخدمون مواردهم . وقد علّمت هذه الاستراتيجيات للمعلمة تعمل في مدرسة لتعليم الصبية المعاقين الذين تتراوح أعمارهم بين الحادية عشرة و الرابعة عشرة . ولم يكن هؤلاء الصبية قد حققوا نسبة أعلى من سبعين بالمائة ، ويقع معظمهم في الفئة بين خمس وعشرين إلى خمسين بالمائة . لقد أدركت المعلمة سريعا أن تسعين بالمائة من تلاميذها « المعاقين » لديهم استراتيجيات سمعية وحسية خاصة بعملية الهجاء . وفي غضون أسبوع من استخدامها لاستراتيجيات الهجاء الجديدة ، أحرز تسعة عشر تلميذاً من جملة ستة وعشرين تلميذاً نتيجة بلغت مائة بالمائة ، وأحرز اثنين نتيجة بلغت تسعين بالمائة ، وبلغت نتيجة اثنين آخرين ثمانين بالمائة ، بينما بلغت نتيجة الثلاثة المتبقين سبعين بالمائة . وتقول المعلمة : إن تحولاً كبيراً قد حدث في المشكلات السلوكية ، فقد اختفت هذه المشكلات كما لو كان ذلك بفعل السحر . وستقدم المعلمة هذه المعلومات عما قريب لإدارة المدرسة ليتم تبنيها في مدارس منطقتها .

إننى مقتنع بأن واحدة من أعظم المشكلات التي تواجه العملية التعليمية هي أن المعلمين ليسوا على دراية باستراتيجيات تلاميذهم . وهم لا يعرفون توليفة الأرقام التي تفتح بها سراديب عقول هؤلاء التلاميذ . ربما تكون توليفة هذه الأرقام ٢ من جهة الشمال و ٢٤ من جهة اليمين ، بينما المعلم يحاول استخدام ٢٤ من جهة اليسار و ٢ من جهة اليمين . وحتى وقتنا هذا ، نجد أن عمليتنا التعليمية تتجه إلى ما ينبغي على التلاميذ تعلُّمه ، وليس إلى أفضل طريقة لتعلُّمهم إياه . ونحن نتعلم من « تقنيات الأداء الأمثل » الاستراتيجيات المعينة التي يستخدمها الناس على اختلافهم للتعلُّم ، وأيضاً يعلمنا الكتاب أفضل الطرق لتعلُّم موضوع معين مثل عملية الهجاء .

هل تعلم كيف تمكن ألبرت أينشتاين من تصور النظرية النسبية ؟ لقد قال :
 إن أحد الأشياء المهمة التي ساعدته يتمثل في قدرته على تصور « كيف سيكون
 الحال إذا ما امتطى شخص حزمة ضوئية ؟ » والشخص الذي لا يمكنه رؤية
 الشيء نفسه في عقله سيصادف مشكلة في تعلمه طبيعة النسبية . لذا ، فإن أول
 شيء كان لابد له أن يتعلمه هو أكثر الطرق فاعلية لإدارة عقله ، وهذا بالضبط
 موضوع « تقنيات الأداء الأمثل » ، فهي تعلمنا كيف نستخدم أكثر
 الاستراتيجيات فاعلية لتحقيق النتائج التي نريدها بأقصى سرعة وسهولة .

ونفس المشكلات التي نجدها في التعليم تكاد توجد في كل المجالات الأخرى
 . استخدم الأداة الخطأ أو التابع الخطأ وستحصل على النتيجة الخطأ .
 استخدم الشيء الصحيح وستحقق المعجزات . وتذكر أن لدينا استراتيجية لكل
 شيء ، فإذا كنت بائعاً ، هل ستفيدك معرفة استراتيجية الشراء التي يتبعها
 زبونك ؟ نعم وبكل تأكيد ستفيدك . فإذا كان الزبون يعتمد بشكل أساسي على
 المثيرات الحسية ، فهل تريد أن تبدأ بإطلاعهم على الألوان الجميلة للسيارات
 التي يتفرج عليها ؟ أنا لا أحب ذلك ، إنما أفضل أن أهاجمه بشعور قوى ،
 وأجعله يجلس خلف عجلة القيادة ، ويلمس فراش مقاعد السيارة ، وينتقل ببطء
 إلى المشاعر التي ستنتابه وهو يمر بالسيارة عبر الطريق المفتوح . وإذا ما كان
 الزبون يتأثر بصرياً ، ابدأ معه بالألوان والخطوط والوحدات الحسية الفرعية
 البصرية الأخرى التي تخضع لاستراتيجيته .

إذا كنت تعمل مدرباً ، فهل سيكون مفيداً أن تعرف ما الذي يحفز اللاعبين
 على اختلافهم؟ ، وأي أنواع المثيرات ذات فاعلية أكثر لجعلهم في أحسن حالات
 سعة الحيلة ؟ هل تريد أن تتمكن من توزيع مهمات معينة عليهم مثلما فعلت مع

أمهر الرماة فى الجيش الأمريكى ؟ نعم بلا شك ، فكما أن هناك طريقة لتكوين جزىء الحامض النووى، وكما أن هناك طريقة لبناء جسر ، فهناك نظام هو الأمثل للقيام بكل عمل ، وهناك استراتيجية يستخدمها الناس باستمرار لتحقيق النتائج التى يريدونها .

لعل بعضكم يقول فى نفسه : « حسنا ، هذا عظيم كأنك تقرأ الأفكار ، ولكنى لا أستطيع أن أتعرف على استراتيجيات الحب لدى الناس بمجرد النظر إليهم . ولا يمكننى التحدث إلى شخص لبضع دقائق وأتعرف على ما يحفزه للشراء أو لفعل أى شىء آخر » . إن السبب فى عدم معرفتك ذلك هو عدم معرفتك عما تبحث أو كيف تحصل عليه . فلو أنك تطلب أى شىء - تقريبا - فى الدنيا بالطريقة الصحيحة ، وبالتزام واقتناع كافيين ، فإنك ستحصل عليه . فهناك بعض الأشياء التى تتطلب إيماناً وعزماً لتحقيقها ، أى أن بوسعك الحصول على هذه الأشياء ، ولكن بعد عمل شاق . والاستراتيجيات أمر سهل ، فبوسعك استنباط استراتيجيات شخص ما فى غضون دقائق . وفى الفصل المقبل، سوف نتعلم

**** معرفتي ****

www.ibtesama.com/vb

منتديات مجلة الإبتسامه

الفصل الثامن

الطريق إلى استنباط استراتيجيات الآخرين

« قال الملك بصوت جاد ورزين : ابدأ حيث البداية،
واستمر حتى تصل إلى النهاية ، وعندئذ توقف ».

لويس كارول

مغامرات أليس في بلاد العجائب

هل سبق لك أن رأيت صانع أقفال أثناء عمله ؟ إن الأمر يشبه السحر ، فهو
يعبث بأحد الأقفال ويسمع أشياء لا تسمعها ، ويرى أشياء لا تراها ، ويشعر
بأشياء لا تشعر بها ، وبطريقة ما، يتمكن من الوصول إلى التوليفة التي تفتح
بها إحدى الخزانات.

يعمل خبراء الاتصال الجماهيري بنفس الطريقة ، فأنت تستطيع معرفة
النظام العقلي لأي شخص ، ويمكنك أن تصل إلى التوليفة التي يفتح بها
سرداب عقل هذا الشخص، أو عقلك أنت عن طريق التفكير مثلما يفعل صانع

الأفعال الماهر . عليك أن تتطلع إلى الأشياء التي لم تكن تراها من قبل ، وأن تستمع إلى الأشياء التي لم تكن تسمعها من قبل ، وتشعر بالأشياء التي لم تكن تشعر بها من قبل ، وتوجه الأسئلة التي لم تعرفها من قبل . وإذا ما فعلت ذلك بإجادة واهتمام ، فسيمكنك استنباط استراتيجيات أى شخص فى أى موقف . يمكنك أن تتعلم كيف تُعطي الناس ما يريدونه بالضبط ، ويمكنك أن تعلمهم كيف يفعلون نفس الشيء لأنفسهم .

إن السبيل إلى استنباط الاستراتيجيات هو معرفة أن الناس سيخبرونك بكل شيء تحتاج إلى معرفته عن استراتيجياتهم ، وسيخبرونك بذلك شفهاً وبطريقة حركات أجسادهم، وسيخبرونك أيضاً بذلك عن طريق استخدامهم لعيونهم ، ويمكنك تعلم قراءة أفكار شخص بنفس المهارة التي تتعلم بها قراءة خريطة أو كتاب . تذكر أن الاستراتيجية مجرد نظام معين للتصورات البصرية والسمعية والحسية والشمية والتنوقية التي تحقق نتيجة معينة، كل ما تحتاج فعله و أن تجعل الناس يعايشون استراتيجيتهم ، ويلاحظون بدقة ما يفعلونه كي يعيدوا معاشتها .

ولابد لك من معرفة ما تبحث عنه قبل محاولتك استنباط الاستراتيجيات بمهارة ، ولابد أن تعرف الخيوط التي تدلك على الجزء الذي يستخدمه الشخص من جهازه العصبى فى لحظة معينة . ومن المهم أيضاً أن تتعرف على الميول الشائعة لدى الناس ، والتي يستخدمونها لخلق المزيد من الألفة والنتائج . فعلى سبيل المثال : تجد الناس يميلون إلى استخدام جزء معين من جهازهم العصبى أكثر من الأجزاء الأخرى ، وقد يكون هذا الجزء بصرياً أو سمعياً أو حساً .

وكما أن هناك من الناس من يستخدم يده اليمنى ، وهناك من يستخدم يده اليسرى ، فإن الناس عادة ما يفضلون إحدى الطرق على غيرها .

ولكن ، قبل استنباط استراتيجيات شخص ما ، نحن بحاجة إلى التعرف على جهازه التصويرى الأساسى . فأولئك الذين يعتمدون على البصر بشكل أساسى عادة ما يرون العالم فى هيئة صور ، ويبلغ شعورهم بقوتهم مداه عن طريق استخدام الجزء البصرى من مخهم . وعادة ما تجد الناس البصريين يتحدثون بسرعة لأنهم يحاولون مواكبة الصور التى فى مخهم . وهم لا يهتمون بكيفية نطقهم للكلمات؛ لأنهم يحاولون وضع الكلمات على الصور لا غير . ويميل هؤلاء إلى الحديث مستخدمين استعارات بصرية ، وهم يتحدثون عن كيفية رؤيتهم للأشياء ، وأى الأنماط التى تظهر فى مجال رؤيتهم ، وما إذا كانت الأشياء تبدو ساطعة أم قاتمة .

أما أولئك الذين يعتمدون على السمع بشكل أساسى ، فيميلون إلى انتقاء الكلمات التى يستخدمونها فى حديثهم ، وتجدهم نوى أصوات رنانة ، وحديثهم يتميز بالبطء ، وأكثر إيقاعية ، وأكثر دقة ، وهم يهتمون بشدة بما يقولون نظراً لأن الكلمات تعنى لهم الكثير ، (وهم عادة يقولون أشياء مثل : « يبدو لى أن هذا صحيح » ، أو « إنى أسمع ما تقول » ، أو « اتضح كل شىء » .

وبالنسبة لأولئك الذين يعتمدون على الحس فتجدهم أكثر بطناً ، وتكون استجاباتهم الأساسية للمشاعر، وعادة ما تكون أصواتهم عميقة ، وكلماتهم تأتى ببطء . وتجدهم يستخدمون استعارات من العالم الطبيعى .

ولدى كل شخص عناصر من هذه الأساليب الثلاثة كلها ، ولكن معظم الناس لديهم نظام واحد هو الغالب . وعند محاولتك التعرف على استراتيجيات الناس كى تفهم كيف يصنعون قراراتهم ستكون بحاجة أيضا إلى معرفة نظامهم التصويرى الأساسى كى تستطيع عرض رسالتك بطريقة تصل إلى المخاطب . فلو أنك تتعامل مع شخص ذى توجه بصرى ، فالأمر هنا لا يتطلب منك أن تتهادى ببطء وتأخذ نفساً عميقاً ، وتحدث ببطء شديد لأنك بذلك ستصيبه بالجنون . عليك الآن أن ترفع صوتك حتى تتناسب رسالتك مع طريقة عمل عقله . ويمكن أن يتولد لديك انطباع فورى بأى الأنظمة التى يستخدمها الناس بمجرد مشاهدتهم والاستماع إلى ما يقولون . أما البرمجة اللغوية العصبية ، فهى تستخدم مؤشرات أكثر تحديداً لما يدور بعقل أحد الأشخاص .

لقد قيل - منذ وقت طويل - : إن العيون هى النوافذ المطللة على الروح ، ومع ذلك ، فنحن لم نتعرف على مدى صحة هذا القول إلا مؤخراً ، وهو لا يحتوى على شىء خارق للطبيعة . فمن خلال الملاحظة الدقيقة ، ومشاهدة عيون شخص ما ، يمكنك على الفور أن ترى أى الأنظمة التصورية يُستخدم فى وقت معين ، وهل هو نظام بصرى أم سمعى أم حسى .

أجب على هذا السؤال : ما لون الشموع التى كانت على كعكة عيد ميلادك الثانى عشر ؟ أمامك دقيقة كى تتذكر .. للإجابة على هذا السؤال ، ينظر تسعون بالمائة منا إلى أعلى جهة اليسار ، وهذا هو المكان حيث يصل إليه من يستخدمون يدهم اليمنى ، وبعض ممن يستخدمون يدهم اليسرى إلى الصور التى يتذكرونها . وإليك سؤالاً آخر : كيف سيكون شكل ميكى ماوس وهو ملتج ؟

أمامك دقيقة لتتصور هذا . لعل عينك هذه المرة اتجهت إلى أعلى جهة اليمين . هذا هو المكان حيث يصل الناس إلى الصور التكوينية . لذا ، من الممكن أن تعرف ماهية النظام الحسى الذى يصل إليه الناس من مجرد النظر إلى أعينهم ، ومن خلال قراعتك لأعينهم ، يمكنك قراءة استراتيجياتهم . ولتتذكر أن الاستراتيجية هى تتابع من التصورات الداخلية يسمح للمرء بإنجاز عمل معين . فالتتابع يخبرك بكيفية ما يفعله شخص ما . احفظ الرسومات التوضيحية التالية حتى تستطيع فهم المفاتيح الموصلة إلى العين .

اجرّ محادثة مع شخص ما ، لاحظ حركات عينيه ، وجهه إليه أسئلة تطلب منه أن يتذكر الصور والأصوات والمشاعر . إلى أى اتجاه تنظر عينه عند الإجابة على كل سؤال ؟ تحقق من أن الرسومات التوضيحية مفيدة .

واليك بعضاً من أنماط الأسئلة التى يمكنك توجيهها كى تحصل على نوع معين من الاستجابات .

السؤال

نوع

الاستجابة :

« كم عدد النوافذ في منزلك ؟ » ، « ما هو أول شيء تراه عند استيقاظك صباحاً؟ » ، « كيف كان يبدو صديقك وأنت في السادسة عشرة من عمرك ؟ » ، « ما هي أكثر الغرف ظلمة في بيتك ؟ » ، « مَنْ هو أقصر أصدقائك شعراً ؟ » ، « ما لون أول دراجة اشتريتها ؟ » ، « ما هو أصغر حيوان رأيته في آخر رحلة لك إلى حديقة الحيوان ؟ » ، « ما هو لون شعر أول معلميك ؟ » ، « فكّر في كل الألوان المختلفة في حجرة نومك »

صور بصرية

متذكّرة

« كيف ستبدو بثلاث عيون ؟ » ، « تخيل رجل شرطة له رأس الأسد وذيل الأرنب وأجنحة النسر » ، « تخيل أن الأفق فوق مدينتك يمتلئ بأعمدة الدخان » ، « هل يمكنك أن تتخيل نفسك بشعر ذهبي » .

صور

تكوينية

« ما هو أول شيء قلته اليوم ؟ » ، « ما هو أول شيء قاله لك شخص ما اليوم ؟ » ، « اذكر واحدة من أغانيك المفضلة عندما كنت صغيراً » ، « أيُّ أصوات الطبيعة تفضل ؟ » ، « انصت إلى شلال صغير في يوم هادئ من أيام الصيف » ، « انصت إلى أغنيتك المفضلة » ،

سمعية من

الذاكرة

« أئ الأباب فى منرك ىنلق بصوت أعلئ ؟ » ، « أئهما
أهدأ : انفلاق باب السىارة ، أم باب حقيبتها ؟ » ، « من
صاحب أجمل صوت من معارفك ؟ »

« لو أنك ستوجه سؤالاً من أسئلة توماس جيفرسون
وابراهام لينكولن وجون إف. كيندى رؤساء الولايات
المتحدة الأمريكية السابقين ، فأئ سؤال ستوجه ؟ » ،
« بماذا ستجيب لو أن أهدأ سألك عن كيفية القضاء على
احتمال نشوب حرب نووية ؟ » ، « تصور أن صوت بوق
السىارة أصبح مثل صوت النأئ »

سمعية

تكوينية

« ردد هذا السؤال لنفسك داخليا : ما هو الشيء الأكثر
أهمية لئ فى حياتئ الآن ؟ » .

حوار داخلى

سمعئ

« تخيل الشعور بنويان الثلج فى يدك » « كيف كان
شعورك هذا الصبأ بعد نهوضك من فراشك مباشرة ؟ » ،
« تخيل الشعور بكتلة خشبية تتحول إلى حرير » ، « ما
مدئ برودة مياة المحيط عندما اختبرتها لأخر مرة ؟ » ،
« ما هى السجادة الأكثر نعومة فى بيتك ؟ » ، « تخيل
الاستعداد للاغتسال بماء ساخن » . « تخيل شعورك
عندما تمرر يدك على قطعة خشنة من لءاء الشجر ومنها
إلى قطعة لئنة وباردة من الطلأ » .

كلمات

حسية

عندما يقوم الناس بتصوير المعلومات داخلياً ، فإنهم يحركون أعينهم ، حتى وإن كانت هذه الحركة طفيفة . وما يلي ينطبق على أى شخص منظم بشكل طبيعي ، ويستخدم يده اليمنى ، أما المتتاليات الناشئة فتكون ترتيبية . (ملاحظة : هناك بعض الناس منظمون بأسلوب معكوس من اليمين إلى الشمال)

بصرية (ب)

سمعية (س)

حسية (ب)



يمكن لحركة العين أن تساعدك على معرفة كيف يصور المرء داخلياً عالمه الخارجى . ويعد تصوير المرء الاخلى للعالم الخارجى مثل « الخريطة » التى تظهر حقيقته ، ولكل منا خريطة الفريدة .

فعلى سبيل المثال ، إذا تحركت عينا الشخص إلى أعلى جهة اليسار ، فهو قد تصور شيئاً ما من ذاكرته ، أما إذا اتجهت عيناه نحو الأذن اليسرى ، فهو استمع إلى شيء ما ، وعندما تتحرك العينان إلى أسفل وإلى جهة اليمين ، فإن الشخص يصل إلى الجزء الحسى من جهازه التصويرى .

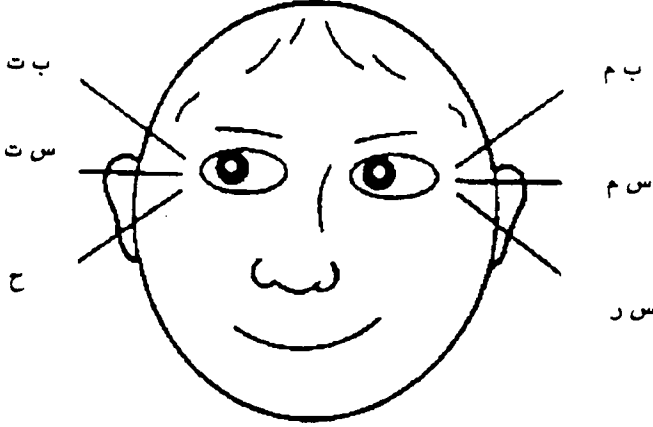
وبنفس الطريقة ، فإنك إذا واجهت صعوبة فى تذكر شيء ما ، فربما يرجع ذلك إلى عدم تحريك عينيك إلى موضع لا يتيح لك الوصول إلى المعلومات التى تحتاجها . وإذا ما كنت تحاول تذكر شيء رأيت منذ بضعة أيام ، فإن النظر إلى أسفل جهة اليمين لن يساعدك على رؤية تلك الصورة . ولكنك إذا ما نظرت إلى أعلى جهة اليسار سوف تكتشف أنك ستكون قادراً على تذكر المعلومات بسرعة . وعندما تعرف أين تبحث عن المعلومات المختزنة فى عقلك ، سوف تتمكن من الحصول عليها بسرعة وبسهولة . هناك نسبة خمسة إلى عشرة بالمائة من الناس سيكون اتجاه إشارات الوصول هذه على العكس بالنسبة لهم . فلتفكر فيما لو كان يمكنك أن تجد صديقاً أعسر أو شخصاً يستعمل كلتا يديه بنفس الكفاءة لديه إشارات وصول عكسية .

وتعطينا الجوانب الأخرى لفسولوجيات الناس مفاتيح للأساليب التى يستخدمونها . فعندما يتنفسون عالياً فى صدورهم ، فهم يفكرون بطريقة بصرية . وعندما يكون التنفس منتظماً ، سواء من الحجاب الحاجز أو من الصدر كله ، فهم يستخدمون أسلوباً سمعياً . والتنفس العميق من أسفل المعدة يشير إلى الوصول الحسى . لاحظ ثلاثة أشخاص يتنفسون ، وانتبه إلى معدل تنفسهم ومكانه .

ويعد الصوت على نفس الدرجة من التعبير . فالبصريون يتكلمون بسرعة ، وعادة ما يكون كلامهم ذا نغمات مرتفعة الطبقة أو نغمات أنفية . أما صاحب النغمية المنخفضة العميقة والحديث البطيء عادة ما يكون حسياً . ويشير الإيقاع المنتظم والنغمة الواضحة الرنانة إلى الوصول السمعي . وبإمكانك أيضا قراءة النغمة الجلدية ، فعندما تفكر بأسلوب بصرى ، فإن وجهك عادة ما يصيبه الشحوب . ويشير الوجه المحمر إلى الوصول الحسى . وعندما تكون الرأس إلى أعلى ، فإن الشخص يستخدم أسلوباً بصرياً . وإذا كانت الرأس مائلة إلى أسفل أو كانت عضلات الرقبة مسترخية فهو فى حالة حسية .

لذا ، فإنه حتى مع أقل قدر من الاتصال يمكنك الحصول على إشارات واضحة لكيفية عمل مخ شخص ما ، وأنواع الرسائل التى يستخدمها ويستجيب لها . وأبسط طريقة لاستنباط الاستراتيجيات هى مجرد توجيه الأسئلة المناسبة. وتذكر أن هناك استراتيجيات لكل شىء ، للشراء والبيع ، للشعور بالحافز وللشعور بالحب ، لاستقطاب الناس، وليكون الشخص مبدعاً . وأنا أريد أن أtdارس بعضها منها معك . وأفضل طريقة للتعلم ليست هى الملاحظة ، بل الفعل. لذا ، عليك أن تؤدى هذه التدريبات مع شخص آخر لو كان ذلك ممكنا .

الإشارات الواصلة إلى العين *



(ب م) بصرية متنكرة : رؤية صور الأشياء التي شوهدت ، بالطريقة التي شوهدت بها من قبل . والأسئلة التي عادة ما تستنبط هذا النوع من المعالجة تشمل : « ما لون عيني أمك ؟ » « ما شكل معطفك ؟ » .

(ب ت) بصرية تكوينية : رؤية صور لم تسبق مشاهدتها من قبل ، أو رؤية أشياء بطريقة تختلف عن الطريقة التي شوهدت بها من قبل . والأسئلة التي عادة ما تستنبط هذا النوع من المعالجة تشمل : « كيف يكون شكل فرس نهر برتقالي اللون به رقطات أرجوانية ؟ » ، و « كيف سيكون شكلك من الجهة الأخرى من الغرفة ؟ » .

* من كتاب أشكال الفيديوية : « البرمجة اللغوية العصبية » ، و « بنية التنويم المغناطيسي » تأليف جون جريندر وريتشارد باندر ، حقوق الطبع سنة ١٩٨١ لصالح مطبعة ريال بيبول ، أعيد طبعه بتصريح .

(س م) سمعية متذكّرة : تذكّر الأصوات التي سمعت من قبل . والأسئلة التي تستتبط هذا النوع من المعالجة تشمل : « ما آخر شيء قلت ؟ » ، و « ما الصوت الذي تعطيه ساعتك المنبهة ؟ »

(س ت) سمعية تكوينية : سماع كلمات لم تُسمع بهذه الطريقة من قبل ، ووضع الأصوات والعبارات مع بعضها البعض بطريقة جديدة . والأسئلة التي عادة ما تستتبط هذا النوع من المعالجة تشمل : « إذا ما كان لابد لك من تأليف أغنية جديدة الآن ، فماذا ستكون هذه الأغنية ؟ » ، « تخيل سماع صوت صفارة صادر من جيتار كهربائي » .

(س ر) سمعية رقمية : الحديث مع النفس والعبارات التي عادة ما تستتبط هذا النوع من المعالجة تشمل : « قلْ لنفسك شيئاً عادة ما تقوله لها »

(ح) حسي : الشعور بالانفعالات أو الإحساسات اللسمية ، أو المشاعر القبلية الذاتية (الشعور باللمس) . والأسئلة التي تستتبط هذا النوع من المعالجة تشمل : « كيف يكون الشعور بالسعادة ؟ » ، و « كيف يكون شعورك عند لمس ثمرة الصنوبر ؟ » ، و « كيف يكون شعورك عندما تجرى ؟ » .

مفتاح الاستنباط الفعال لاستراتيجية أحد الأشخاص هو وضعه في حالة متصلة تماما ، حينئذ لن يكون لديه خيار غير إخبارك باستراتيجياته بالضبط ، وإن لم يكن ذلك شفهياً ، فسيكون من خلال حركة العينين ، والتغييرات

الجسدية .. إلخ . فالحالة هي الخط الساخن الموصل إلى الاستراتيجية ، وهي الزر الذى يفتح الدوائر الموصلة إلى اللاشعور عند شخص ما . ومحاولة استنباط الاستراتيجية عندما لا يكون الشخص فى حالة متصلة تماما هو أشبه بمحاولتك تحميض الخبز وآلة التحميض غير متصلة بالكهرباء . وهو مثل محاولة إدارة محرك سيارة بدون وجود بطارية كهرباء . إنك لا تريد مناقشة عقلية ، بل تريد من الناس معاودة المرور بالحالة ، وبالتالي ، معايشة النظام الذى أسفر عن هذه الحالة .

مرة ثانية أقول : إن الاستراتيجيات مثل الصفات . فلو أنك قابلت خبازاً يصنع أحسن كعكة فى العالم ، ربما تشعر بخيبة الأمل إذا علمت أنه لا يعرف بالضبط كيف يصنعها ، فهو يقوم بذلك لاشعورياً . ولن يستطيع الإجابة إذا ما سألته عن المقادير والمكونات . ولعله يقول : « لست أدرى .. قليل من هذا ، وشيء من ذاك » . ولذا ، فبدلاً من أن تطلب منه إخبارك ، اجعله يريك هذه العملية ، بأن تأخذه إلى المطبخ ، وتجعله يعد الكعكة . سوف تنتبه لكل خطوة يقوم بها ، وقبل أن يضع شيئاً من هذا أو ذاك ، سوف تمسك بهذا الشيء وتتعرف على مقداره . ومن خلال متابعة الخباز طوال العملية كلها ، وملاحظة المكونات والمقادير والطريقة ، ستكون لديك عندئذ وصفة تسيير عليها فى المستقبل .

ويشبه استنباط الاستراتيجيات هذه العملية تماما . فلابد لك من إعادة الشخص إلى المطبخ - إرجاعه إلى الوقت عندما كان يمر بحالة معينة - ثم تبحث عن أول شيء أدى به إلى الدخول فى هذه الحالة . هل كان شيئاً رآه أم شيئاً سمعه ؟ أو هل كان السبب هو لمس شيء ما أو شخص ما ؟ بعد أن

يخبرك بما حدث ، راقبه واسأل : « ما هو الشيء التالى الذى أدى إلى دخولك فى تلك الحالة ؟ « هل هو ... ؟ « الخ . استمر فى ذلك حتى تجده فى الحالة التى تسعى إليها .

كل محاولات استنباط الاستراتيجيات تتبع هذا النمط . فلابد لك من وضع الشخص فى الحالة الملائمة بأن تجعله يتذكر وقتاً معيناً عندما كان لديه حافز ، أو لديه شعور بأنه محبوب ، أو شعور بأنه مبدع ، أو أى استراتيجية أخرى تريد استنباطها ، ثم اجعله يعيد تكوين استراتيجيته من خلال توجيه أسئلة واضحة وموجزة عن نظام ما رآه وسمعه وأحس به . وأخيراً ، بعد معرفتك بالنظام تعرف على الوحدات الحسية الفرعية الخاصة بالاستراتيجية . واكتشف تحديداً ماذا فى الصورة أو الصوت أو الأحاسيس ؟ وضَع الشخص فى تلك الحالة . هل هو حجم الصورة ، أم نبرة الصوت؟

جرب هذا الأسلوب مع شخص آخر لاستنباط استراتيجية التحفيز . أولاً ضع الشخص الآخر فى حالة تقبلية ، واسأله : « هل تذكر وقتاً كنت فيه متحفزاً تماماً لفعل شيء ما ؟ « إنك تبحث عن إجابة متطابقة ، عن إجابة تجد فيها صوت الشخص ولفه جسده يعطيانك نفس الرسالة بطريقة واضحة وثابتة ، ويمكن تصديقها . تذكر أنه لن يكون على وعي كبير بالتتابع ، فلو أنه جزء من سلوكه منذ فترة ، فسوف يؤديه بسرعة . ولكى تتعرف على كل خطوة يقوم بها ، اطلب منه أن يتحدى البطء ، ثم انتبه بشدة لما يقوله ، وما يخبرك به جسده وعيناه .

ماذا يعنى سؤالك شخصاً ما : « هل تذكر عندما كان لديك حافز شديد ؟ فيهِزُّ الشخص كتفيه ويقول : « نعم » إن ذلك يعنى أنه لم يدخل بعد فى الحالة

التي تريدها ، وأحياناً ، تجد شخصاً ما يقول نعم ويهز رأسه نفيًا ، وهذا يعنى نفس الشيء . فهو ليس متصلًا فعليًا بالخبرة ، وهو لم يدخل حالة بعد . لذا ، عليك أن تستوثق من أنه دخل في خبرة معينة تضعه في الحال الصحيحة . لذا ، فليكن سؤالك : « هل تذكر وقتاً معيناً كنت فيه متحفزاً بشدة لفعل شيء ما ؟ هل يمكنك أن ترجع إلى ذلك الوقت وتعاود معايشة الخبرة ؟ » وسيكون ذلك مفيداً كل مرة .

وعندما تضعه في حالة أنت تقصدها ، اسأل : « ما دمت تتذكر ذلك الوقت ، ما هو أول شيء جعلك متحفزاً بشدة ؟ هل هو شيء رأيت ، أم شيء سمعته ، أم لأنك سمعت شيئاً أو شخصاً ما ؟ » فإذا أجاب أنه سمع ذات مرة حديثاً قوياً فشعر مباشرة بحافز لفعل شيء ما ، فإن استراتيجيته التحفيزية تبدأ بمثير سمعى خارجى (س خ) . لذا ، فهو لن يكون متحفزاً عندما تريه شيئاً ما ، أو عندما تجعله يقوم بفعل بدنى ، فأفضل استجاباته تكون للكلمات والأصوات .

إنك الآن على دراية بكيفية لفت انتباهه ، ولكن ذلك ليس هو كل الاستراتيجية ، فالناس يستجيبون للأشياء داخليا وخارجيا . لذا ، فأنت ستكون بحاجة إلى اكتشاف الجزء الداخلى من استراتيجيته . وبعد ذلك ، اسأل : « بعد ما سمعت ذلك الشيء ، ما الشيء الذى تلاه وجعلك تشعر أنك متحفز تماما لفعل شيء ما ؟ هل تصورت شيئاً فى عقلك ؟ هل قلت شيئاً لنفسك ؟ أم انتابك شعور أو انفعال معين ؟

فإذا أجاب بأنه تصور شيئاً في عقله ، فإن الجزء الثانى من استراتيجيته بصرى داخلى (ب د) . فبعدما يسمع شيئاً يحفره ، يكون على الفور صورة عقلية تزيد من تحفيزه ، ومن المحتمل أن تكون صورة تساعده على التركيز على ما يريد فعله .

استنباط الاستراتيجيه

هل تتذكر ذات مرة كنت فيها فى شدة (حالة نفسية معينة) ؟

هل تتذكر وقتاً معيناً ؟

ارجع إلى ذلك الوقت وعيشه .. (ضعه فى الحالة) .

مادمت تتذكر ذلك الوقت .. (احتفظ به فى الحالة) .

أ - ما هو أول شيء جعلك فى هذه الحالة النفسية ؟

هل هو شيء رأيت ؟

هل هو شيء سمعته ؟

هل لأنك لمست شيئاً أو شخصاً ما ؟

ما هو أول شيء يجعلك تشعر بهذه الحالة النفسية ؟

بعد أن (رأيت أو سمعت أو لمست) ، ما هو الشيء التالى

مباشرة الذى جعلك - تماماً - فى هذه الحالة ؟

ب - هل

كونت صورة في عقلك ؟

قلت شيئاً لنفسك ؟

انتابك شعور أو انفعال معين ؟

ما هو الشيء التالي مباشرة الذي جعلك في شدة هذه

الحالة النفسية ؟

بعد أن قمت بعمل (أ) وعمل (ب) ، هل رأيت شيئاً ؟ ، هل قلت

شيئاً لنفسك ؟ .. الخ) ، ما هو الشيء التالي - مباشرة - الذي

جعلك في هذه الحالة النفسية ؟

ج - هل

كونت صورة في عقلك ؟

قلت شيئاً لنفسك ؟

انتابك شعور أو انفعال معين ؟

أو أن شيئاً آخر قد حدث ؟

ما هو الشيء التالي مباشرة الذي جعلك في هذه الحالة

النفسية ؟

اسأل عما إذا كان الشخص الذي انتابته هذه الحالة

النفسية عند هذه النقطة (منجذب ، ومتحفز ، أو غير ذلك) .

فإن أجاب بنعم ، فقد تمت عملية الاستنباط . فإذا أجاب بالنفي ، استمر في عملية استنباط النظام حتى تكتمل الحالة اكتمالاً ملائماً .

الخطوة التالية هي مجرد استنباط الوحدات الحسية الفرعية المعينة لكل تصوير في استراتيجية هذا الشخص .

لذا ، فإن كانت أول خطوة في الاستراتيجية بصرية ، اسأل :
ماذا رأيت (بصرى خارجى) ؟

ثم اسأل :

ما الذى حفزك بالتحديد فيما رأيت ؟

هل حجمه ؟

هل درجة سطوعه ؟

هل طريقة حركته ؟

استمر في هذه العملية حتى تحصل على كل الوحدات الحسية الفرعية الخاصة بالاستراتيجية ، ثم اکتف بالكلام عن شيء تريد تحفيز ذلك الشخص لفعله باستخدام نفس النظام، ونفس كلمات الوحدة الحسية الفرعية الأساسية ، ثم احكم من خلال النتائج التى تولدها فى حالة ذلك الشخص .

إنك لم تحصل بعد على استراتيجيته كاملة ، لذا ، فأنت فى حاجة إلى مواصلة السؤال : « بعد أن سمعت شيئاً ورأيت صورة فى عقلك ، ما هو الشيء التالى مباشرة الذى جعلك متحفزاً تماماً ؟ هل قلت شيئاً لنفسك ؟ هل شعرت

بشيء فى داخلك ، أم أن شيئاً آخر قد حدث ؟ « فلو انتابه - عند هذه النقطة - شعور يجعله متحفزاً تماماً ، فقد اكتملت استراتيجيته . لقد أنتج سلسلة من التصورات وهى فى هذه الحالة : س - خ - ب - د - ح - د - التى تولد حالة من التحفيز . لقد سمع شيئاً ما ، ورأى صورة فى عقله ، ثم شعر بالحافز . ويحتاج معظم الناس إلى مثير خارجى واثنين أو ثلاثة مثيرات داخلية قبل انتهائهم ، على الرغم من هذا ، فإن هناك بعض الناس لديهم استراتيجيات يملكون بتتابع من عشر إلى خمسة عشر تصوراً مختلفة قبل وصولهم إلى الحالة المطلوبة .

الآن، بعد أن عرفت نظام استراتيجيته ، فأنت بحاجة إلى التعرف على الوحدات الحسية الفرعية . لذا ، فأنت تسأل : « ما الذى حفزك فى الشيء الذى سمعته ؟ هل هى نبرة صوت الشخص ، أم الكلمات ذاتها ، أم سرعة الصوت أم إيقاعه ؟ ما الذى تصورته فى عقلك ؟ هل كانت صورة كبيرة ، أم ساطعة ؟ » وعندما تنتهى من توجيه كل هذه الأسئلة ، يمكنك اختبار الاستجابات عن طريق إخباره - بنفس نبرة الصوت - عن شيء تريد أن تحفزه لفعله ، ثم أخبره بما سيتصوره فى عقله وبالمشاعر التى سيولدها ذلك . إذا ما فعلت كل هذا بدقة ، سوف ترى الشخص يدخل فى حالة تحفز وهو أمام عينيك . وإذا ما كنت تشك فى أهمية النظم ، جرّب تغيير الترتيب تغييراً غير ملحوظ ، ثم أخبره كيف سيبدو ذلك ، وما سيقوله لنفسه ، وسوف تراه يحقّق فيك بغير اهتمام لأنك تستخدم المكونات الصحيحة بترتيب خاطئ .

كم يستغرق استنباط استراتيجية شخص ما ؟ إن الأمر يعتمد على مدى تعقيد النشاط الذى تستفسر عنه ، ففى بعض الأحيان ، يستغرق الأمر مجرد

دقيقة أو دقيقتين كي تتعرف بالضبط على النّظْم التي ستحفزه لفعل كل شيء تريده تقريبا .

دعنا نقول : إنك مدرب مضمار ، وإنك تريد تحفيز الشخص المذكور في المثال أنفا ليصبح عداء متميزاً في المسابقات الطويلة . وعلى الرغم من أن لديه شيئاً من المهبة والاهتمام ، فإنه لا يشعر بحافز حقيقي لتحمل المسؤولية . لذا ، كيف تبدأ ؟ هل ستأخذه لمشاهدة أفضل عدائيك أثناء عدوهم ؟ هل ستريه المضمار ؟ هل ستحدث بسرعة كي تثير اهتمامه وتظهر له مبلغ ما تشعر به من إثارة ؟ كلا بالطبع . كل جزئيات ذلك السلوك ستؤثر على شخص ذي استراتيجية بصرية ، ولكنها لن تثير اهتمام هذا الشخص مطلقاً .

بدلاً من ذلك ، أنت في حاجة إلى إقناعه عن طريق الاتصال بالمشيرات السمعية التي تحفزه . في البداية ، أنت لن تتكلم بسرعة بون توقف مثلما يفعل الإنسان البصرى ، ولن تتكلم بإيقاع بطيء واهن ، إنما تتكلم بصوت حسن التجويد والتنغيم وهادىء وواضح ورنان . سوف تتكلم بنفس الطبقة والسرعة التي علمت أنها تثير بداية استراتيجيته الحفزية . ولعلك تقول شيئاً من هذا القبيل : « إننى على يقين بأنك سمعت كثيراً عن مدى نجاح برنامجنا الخاص بالمضمار ، فهو حديث المدارس الآن . إننا نحقق إقبالاً جماهيرياً كبيراً هذا العام ، والجماهير تصنع صخباً مدهشاً . واللاعبون لدي يقولون : إن صخب الجماهير صنع لهم العجائب . فقد جعلهم يرتقون بأدائهم إلى مستويات لم يتوقعوا الوصول إليها أبداً . والصياح الذى تسمعه عندما تصل خط النهاية ستجده مدهشاً ، إننى لم أسمع شيئاً مثل هذا طوال السنوات التي عملت فيها مدرباً » . إنك الآن تتحدث بنفس لغته ، وتستخدم نفس النظام التصويرى الذى

يستخدمه .. وبإمكانك أن تمضى ساعات تتجول معه فى أنحاء الاستاد الجديد الكبير ، وهو غافل عنك . دعه يسمع فعلا صياح الجماهير لدى عبوره خط النهاية ، وبذلك ، تكون قد أقنعتة .

ذلك هو مجرد الجزء الأول من النظام الذى يساعده على البدء . وذلك وحده لن يحفزه تماما ، فأنت بحاجة إلى تجميع التابع الداخلى أيضا . ويمكنك أن تعتمد على الأوصاف التى يدلى بها إليك لتنتقل من الإشارات السمعية إلى شىء من هذا القبيل : « عندما تسمع صياح جماهير مدينتك ستكون قادراً على تصور نفسك تجرى فى أحسن سباق فى حياتك شاعرا بأنك متحفز تماما لتجربى فى هذا السباق المهم » .

وإذا كنت صاحب عمل، فإن تحفيز العاملين لديك يعتبر أهم ما يشغلك على الأرجح ، فإذا لم يكن حالك هكذا فستخسر مشروعك عما قريباً . ولكن ، كلما زادت معرفتك بالاستراتيجيات الحفزية ، كلما تكشف لك مدى صعوبة الحفز الجيد . ومع ذلك ، فإن كان كل العاملين فى شركتك لديهم استراتيجيات مختلفة، فمن الصعب التوصل إلى تصوير يناسب كل احتياجاتهم . أما إذا كانت استراتيجيتك هى السائدة ، فإنك لن تستطيع حفز إلا مَنْ هم على شاكلتك . ويمكنك أن تلقى محاضرة مقنعة للغاية، وذات إعداد يفوق كل ما عداها ، ولكنها إذا لم تخاطب الاستراتيجيات المعينة لدى الناس على اختلافهم فلن تكون ذات فائدة .

ما الذى يمكن فعله فى هذا الشأن ؟ حسناً ، إن فهم الاستراتيجية ينبغى أن يعطيك فكرتين واضحتين ، الأولى : إن كل أسلوب حفزى يستهدف مجموعة

من الناس لابد أن يحتوى على شيء ما لكل منهم ، سواء أكان بصريا أم سمعيا أم حسيا . فلا بد لك أن تزيهم أشياء ، ولابد أن تُسمعهم أشياء ، ولابد لك أن تمنحهم مشاعر ، وينبغي أن تكون قادراً على تنويع صوتك وطبقته كي تجذب الأنواع الثلاثة .

الثانية : إنه لا بديل للتعامل مع الناس كأفراد . فيمكنك أن توفر الإشارات العامة لمجموعة تمنح كل فرد منها شيئا يتعامل معه . ولكي تستفيد من الاستراتيجيات الكاملة التي يستخدمها الناس على اختلافهم ، سيكون من الأفضل استنباط استراتيجيات فردية .

ما تعلمناه حتى الآن هو الصيغة الأساسية لاستنباط استراتيجية أى شخص . ولكي تتمكن من استخدامها بنجاح ، فأنت بحاجة إلى معرفة المزيد من التفاصيل عن كل خطوة فى الاستراتيجية . وأنت بحاجة إلى إضافة الوحدات الحسية الفرعية إلى النمط الأساسى .

على سبيل المثال : إذا ما كانت استراتيجية الشراء لدى أحد الأشخاص تبدأ بشيء بصرى ، فما الذى يلفت نظره ؟ أهى الألوان الساطعة ؟ أم الحجم الكبير ؟ هل يصاب بالجنون لدى رؤيته نقوشاً معينة ، أو تصميمات مبهرجة أو مثيرة ؟ إذا كان الشخص سمعياً ، فهل ينجذب إلى الأصوات الرقيقة أم إلى الأصوات القوية ؟ هل يحب الثرثرة العالية ، أم يحب الأصوات الواضحة المتناغمة ؟ وتعد معرفة الوحدة الحسية النوعية الرئيسية لدى أحد الأشخاص بداية عظيمة . ولكي أكون دقيقاً فإنك إذا أردت أن تضغط الزر الصحيح ، فأنت بحاجة إلى المزيد من المعرفة .

يعد فهم الاستراتيجية جوهرياً لنجاح المبيعات . وهناك بعض من البائعين يفهمونها بالسليقة ، فعندما يلتقون بعميل يريد الشراء ، فإنهم يشعرونه من فورهم بالألفة ويستنبطون استراتيجياته لصنع القرار . ولعلمهم بيدأون كالأتي : « لقد لاحظت أنك تستخدم آلة النسخ التي ينتجها منافسونا . إننى فضولى ، فما هو أول شيء حفرك لشراء تلك الآلة ؟ هل هو شيء قرأته أم سمعته عنها .. أم أخبرك شخص بشأنها ؟ أم تراه شعورك تجاه البائع أو الآلة نفسها ؟ » هذه الأسئلة قد تبدو غريبة قليلا ، ولكنّ البائع الذى نمى لديه شعور بالألفة سيقول : « إننى فضولى لأننى أريد حقا تلبية احتياجاتك » . ويمكن لإجابات هذه الأسئلة أن تزود البائع بمعلومات عظيمة القيمة حول كيفية عرضه لمنتجه بأكثر الطرق فاعلية .

والعملاء لديهم استراتيجيات شراء محددة تماما ، أنا لا أختلف عن أى شخص آخر عندما أقوم بالشراء . وهناك طرق عديدة لفعل شيء بطريقة خاطئة، وذلك بأن تحاول أن تباع لى ما لا أريد بطريقة لا أريد سماعها . وليست هناك طرق بنفس الكثرة لفعل ذلك بشكل صحيح . لذا ، فلكى يكون البائع ناجحاً لابد له من أن يعود بعملائه إلى وقت شرائه شيئا يحبونه . وعلى البائع أن يتعرف على ما دفعهم إلى قرار شرائه . فماذا كانت المكونات الأساسية والوحدات الحسية الفرعية ؟ إن البائع الذى يتعلم كيفية استنباط الاستراتيجيات ، إنما هو يتعلم ما يحتاجه عملاؤه بالضبط . وسيتمكن عندئذ من إرضاء حاجاتهم بصدق وجعلهم عملاء دائمين . وعندما تستنبط استراتيجية شخص ما ، يمكنك أن تتعلم فى دقائق ما كان سيستغرق منك تعلمه أياما وأسابيع بدون معرفة هذه الاستراتيجية .

ماذا عن الاستراتيجيات المقيدة مثل الإفراط فى تناول الطعام ؟ لقد كنت أزن ستة وعشرين رطلا ، فكيف وصلت إلى هذا الوزن ؟ الأمر سهل ، فقد تبنت استراتيجية للإفراط فى الطعام ، وكانت هذه الاستراتيجية تتحكم فى . لقد اكتشفت طبيعة استراتيجيتى من خلال التفكير فى الأوقات التى لم أكن فيها جائعا ، ومع ذلك ، أجد نفسى أكل بنهم بعد دقائق قليلة .

وعندما رجعت إلى تلك الأوقات ، سألت نفسى : ما الذى جعلنى أرغب فى الطعام ؟ هل هو شىء رأيت ، أم شىء سمعته ، أو لأنى لمست شيئاً أو شخصاً ما ؟ لقد أدركت أن السبب كان شيئاً قد رأيت . ففى أحيان ، تجدنى أقود السيارة فأرى فجأة لافتات بعض مطاعم الوجبات السريعة ، وبمجرد رؤيتها أكون صورة فى عقلى لنفسى ، وأنا أتناول وجبتى المفضلة فى هذا المطعم ، وحينئذ أقول لنفسى : « إنى جائع . وكان ذلك يولد لى شعوراً بالجوع ، فأقول : « هيا ناكل » . وبالطبع ، كانت هناك إعلانات تليفزيونية تستمر فى عرض نوعية بعد أخرى من الطعام ، وتسال : « أأست جائعا ؟ أأست جائعا ؟ » . وكان عقلى يستجيب بتكوين الصورة ، فأقول لنفسى : « إننى جائع » وكان ذلك يخلق شعوراً يدفعنى إلى أقرب مطعم .

أخيراً ، غيرت سلوكى عن طريق تغيير استراتيجيتى ، وضبطت هذه الاستراتيجية بحيث تثير لافتات المطاعم تصويرى لنفسى وأنا أنظر فى المرآة إلى جسدى البدين ، وأقول لنفسى : « إننى أبوء مقززا فلا بد أن أتناول هذه الوجبة » . ثم تصورت نفسى وأنا أعمل خارج المنزل ، وأرى جسدى يزداد قوة ، وأقول لنفسى : « عمل عظيم ! إنك تبلى حسنا » ، وهو أمر أوجد فى نفسى رغبة فى العمل خارج المنزل . لقد ربطت كل هذه الأشياء من خلال التكرار ،

فقد كنت أرى اللافتة ، فأرى - على الفور - صورة لمنظرى البدين ، وأسمع حوارى الداخلى . ومرة بعد مرة - تمثل نمط الهزيمة - حفزت رؤية البوادر أو سماع : « هل تود الذهاب لتناول طعام الغداء ؟ » . وكانت النتيجة التى حققتها تلك الاستراتيجية الجديدة هى بدنى الذى تراه الآن ، وعادات الاكل التى تساعدنى حتى اليوم . أنت أيضا يمكنك اكتشاف استراتيجيات يستخدمها عقلك اللاشعورى فى إيجاد نتائج لا ترغبها . وأنت بوسعك تغيير هذه الاستراتيجيات الآن .

عندما تكتشف استراتيجيات شخص ما ، يمكنك أن تجعله يشعر بأنه محبوب تماما من خلال إطلاق نفس المثيرات التى كانت سبباً فى وجود هذا الشعور داخل ذلك الشخص ، وبإمكانك أيضا أن تتعرف على استراتيجيتك للحب . وتختلف استراتيجيات الحب عن الكثير من الاستراتيجيات الأخرى فى شىء أساسى واحد ، وهذا الشىء يتمثل فى أنها تتكون عادة من خطوة واحدة فقط بدلا من ثلاث أو أربع خطوات . فهناك لمسة واحدة أو شىء واحد تقوله ، أو طريقة واحدة للنظر إلى شخص ما هى التى تجعله يشعر بأن هناك مَنْ يحبه بشدة .

هل يعنى ذلك أن كل شخص يحتاج إلى شىء واحد فقط ليحس بأن هناك من يحبه ؟ كلا ، فأنا أحب ثلاثتهم ، وأنا على يقين أنك أيضا مثلى . فأنا أريد شخصا يلمسنى بالطريقة الصحيحة ، ويخبرنى أنه يحبنى ، ويظهر لى أنه يحبنى . ومثلما نجد أن إحساساً واحداً هدى من على الجميع ، فإن طريقة واحدة للتعبير عن الحب تفتح - على الفور - قلبك وتخلق لديك شعوراً بأن هناك مَنْ يحبك بشدة .

كيف تستنبط استراتيجية الحب لدى شخص ما ؟ ينبغي أن تكون قد تعرفت على كيف يكون ذلك . ما هو أول شيء تفعله عند استنباطك لأية استراتيجية ؟ إنك تضع الشخص في الحالة التي تود استنباط استراتيجيتها ، وتذكر أن الحالة هي الطاقة التي تساعد على عمل الدوائر العصبية والفسولوجية . لذا ، عليك أن تسأل الشخص الآخر : « هل تذكر وقتاً كنت تشعر فيه أن هناك مَنْ يحبك بشدة ؟ » ولكي تتأكد أنه في الحالة الصحيحة ، أتبع سؤالا بـ « هل تذكر وقتاً معيناً شعرت فيه أن هناك مَنْ يحبك بشدة ؟ » ارجع إلى ذلك الوقت ، أتذكر كيف كان شعورك تجاهه ؟ عَشْ هذه المشاعر مجددا الآن .»

وبذلك ، تضع الشخص في الحالة الصحيحة ، ثم عليك أن تستنبط الاستراتيجية . اسأل : « مادمت تتذكر ذلك الوقت وتشعر بمشاعر الحب العميقة تلك ، فهل من الضروري تماما أن يظهر الشخص حبه لك بأن يشتري لك أشياء ، أو يصطحبك لزيارة بعض الأماكن ، أو ينظر إليك بطريقة معينة ؟ هل من الضروري أن يبين هذا الشخص حبه لك بهذه الطريقة حتى تشعر أنه يحبك بشدة ؟ » لاحظ الإجابة ومدى مطابقتها . بعد ذلك ، عليك أن تعيد الشخص إلى الحالة ثانية وتقول : « تذكر ذلك الوقت عندما كنت تشعر أن هناك مَنْ يحبك بشدة . هل من الضروري أن يعبر هذا الشخص عن حبه بطريقة معينة حتى تشعر أنه يحبك بشدة ، كى تشعر بمشاعر الحب العميقة هذه ؟ » تفحص الاستجابات الشفهية وغير الشفهية من أجل التطابق . ، وأخيرا ، اسأل « تذكر كيف يكون شعورك بأن هناك من يحبك بشدة . هل من الضروري أن يلمسك شخص ما بطريقة معينة حتى تشعر أنه يحبك بشدة ، ولكن تشعر بمشاعر الحب العميقة تلك ؟ » .

استنباط استراتيجيات الحب

هل تذكر وقتاً كان هناك من يحبك بشدة ؟

هل تذكر وقتاً معيناً حدث ذلك فيه ؟

عندما ترجع إلى ذلك الوقت وتمر به .. (ضع الشخص في الحالة).

ب (بصرى) لكى تشعر بمشاعر الحب العميقة هذه ، هل من الضروري لحبيبك أن يظهر لك حبه عن طريق ..

أخذك لزيارة بعض الأماكن .

شراء أشياء لك ؟

النظر إليك بطريقة معينة ؟

هل من الضروري لحبيبك أن يظهر لك بهذه الطريقة أنه

يحبك لكى تشعر بذلك ؟ (احكم من خلال الفسيولوجيا)

س (سمعى) لكى تشعر بمشاعر الحب العميقة هذه ، فهل من الضروري لحبيبك أن ..

يخبرك أنه يحبك بطريقة معينة ؟ (احكم من خلال الفسيولوجيا)

ح (حسى) لكى تشعر بمشاعر الحب العميقة هذه ، هل من الضروري لحبيبك أن ...

يلمسك بطريقة معينة ؟ (احكم من خلال الفسيولوجيا) .

والآن ، استنبط الوحدة الحسية الفرعية ، كيف تحديدا ؟ أرني ،
أخبرني ، وضّح لى .

اختبر الاستراتيجية من الداخل والخارج ، واحكم من خلال
الفسيولوجيا المتطابقة .

ويمجرد أن تكتشف المكون الأساسى الذى يخلق مشاعر الحب العميقة هذه
لشخص ما ، ستكون بحاجة إلى اكتشاف الوحدات الحسية الفرعية المعينة .
اسأل مثلا : « كيف بالتحديد يلمسك شخص ما ليجعلك تشعر أنه يحبك
بشدة ؟ » واطلب من الشخص التوضيح ، ثم اختبر إيضاحه ، إلمسه بهذه
الطريقة ، وإذا ما فعلت ذلك بدقة فسترى تحولاً فورياً فى الحالة .

إننى أفعل هذا فى الندوات كل أسبوع ، وهو لا يفشل مطلقا . إننا جميعا
لدينا نظرة معينة ، وطريقة معينة يُمسح بها على شعرنا . ونبرة صوت معينة
وطريقة لقول : « أحبك » تجعلنا نهيم عشقاً ، ومعظمنا لم يعرفها من قبل .
ولكن ، فى هذه الحالة يمكننا الخروج بشىء واحد يجعلنا نشعر بأن هناك من
يحبنا بشدة .

ولا تهمنى معرفة من يحضرون الندوة لى ، ولا يهمنى أيضا أنهم يقفون فى
منتصف غرفة تعج بالغباء . وإذا ما تعاملت مع استراتيجية الحب التى
يتبعونها ، وإذا ما لمستهم أو نظرت إليهم بالطريقة الصحيحة ، فإنهم ينوبون
تماما ، وهم ليس لديهم خيار فى ذلك لأن مخهم يستقبل نفس الإشارة التى
تجعلهم يشعرون بأنهم محبوبون بشدة .

وقليل من الناس سوف يخرجون في البداية باستراتيجيتين للحب وليست واحدة . فهم سيفكرون في اللمسة ، وسوف يفكرون في شيء يودون سماعه . لذا ، عليك أن تحتفظ بهم في الحالة الصحيحة وتجعلهم يوضحون الفارق . اسألهم عما إذا كان بوسعهم الاكتفاء باللمسة دون الصوت ، فهل سيشعرون بأنهم محبوبون بشدة ؟ إذا ما سمعوا الصوت دون لمس فهل سيشعرون بأنهم محبوبون بشدة ؟ لو أنهم في الحالة الصحيحة سيكونون قادرين على التمييز بوضوح ودون فشل . تذكر أننا في حاجة إلى الثلاثة ، ولكن هناك واحدة من بين الثلاثة تفتح السرداب ، فهناك واحدة لها مفعول السحر .

إن معرفة استراتيجية الحب لدى شريك حياتك أو طفاك يمكنها أن تكون واحدة من أقوى الوسائل التي تطورها في تعزيزك لعلاقتك . وإذا كنت تعلم كيف تجعل ذلك الشخص يشعر بأنك تحبه في أى لحظة ، فإن هذه تعد أداة قوية تحتفظ بها في متناول يديك . وإذا كنت لاتعلم استراتيجية الحب لدى شخص ما ، فهو أمر محزن . إننى على يقين أننا جميعا تعرضنا لموقف واحد على الأقل في حياتنا عندما أحببنا شخصا وعبرنا عن حبنا دون أن يصدقنا هذا الشخص ، أو أن شخصا عبر لنا عن حبه ولكننا لم نصدقه . إن التواصل لم يكن ذا فاعلية لأن الاستراتيجيات لم تتوافق .

وهناك طريقة شيقة ومثيرة تتمخض عنها العلاقات . ففي مستهل علاقة ما ، وهى المرحلة التى أطلق عليها « الملاحظة » نكون فى غاية الاستعداد . إذاً، كيف نُعرّف الناس بأننا نحبههم ؟ هل نكتفى بإخبارهم أننا نحبههم ؟ هل نكتفى بمجرد أن نظهر لهم ذلك أو أن نلمسهم ؟ بالطبع لا ! فنحن أثناء مرحلة « الملاحظة » نفعل كل ذلك ، فنحن نبين لبعضنا البعض الحب ، ويخبر بعضنا البعض بذلك ،

ويلمس بعضنا البعض طيلة هذه الفترة . والآن ومع مضي الوقت ، هل مازلنا نفعل الثلاثة ؟ بعض الأزواج يفعلون ذلك ، وهم يمثلون الاستثناء لا القاعدة . فهل يعني ذلك أن حبنا تناقص ؟ بالطبع لا ! إننا لم نعد مستعدين كما كنا ونشعر بالراحة في علاقتنا هذه ، ونعلم أن ذلك الشخص يحبنا ، وأننا نحبه ذلك الشخص . إذاً ، فكيف ننقل الآن مشاعر الحب التي نكنها ؟ كما نحبه أن نتلقاها ؟ . وإذا كان الأمر كذلك ، فما الذي يحدث لنوعية مشاعر الحب في العلاقة ؟ دعنا نلقي نظرة .

إذا كان الزوج ذا استراتيجيات حب سمعية ، فما الطريقة التي يرجح أن يستخدمها للتعبير عن حبه لزوجته ؟ عن طريق إخبارها بحبه بالطبع . ولكن ، ما الحال لو أنها ذات استراتيجيات حب بصرية ، وإذا ، فعقلها لا يجعلها تشعر بالحب العميق إلا من خلال تلقيها مثيرات بصرية معينة ؟ ما الذي سيحدث بمرور الوقت ؟ لن يشعر أي من طرفي هذه العلاقة أن الآخر يحبه بشدة . فعندما كانا يتلاطفان ، كانا يعلنان الأشياء الثلاثة - فقد بين وأخبر ولس أحدهما الآخر - وأثار كل منهما استراتيجيات الحب لدى الآخر . أما الآن ، فنجد الزوج يدخل على زوجته ويقول : « أحبك يا عزيزتي » فترد الزوجة قائلة : « كلا ، إنك لا تفعل » ، فيتساءل الزوج : « عم تتحدثين ؟ » كيف يمكنك أن تقولى هذا ؟ ولعلها تقول : « إن الكلام رخيص ، وأنت لم تعد تهديني باقة من الزهور ، ولا تأخذني معك لزيارة بعض الأماكن ، وأنت لم تعد تنظر إليّ تلك النظرة الخاصة » . ولعل الزوج يسأل : « ماذا تعنين بالنظر إليك ؟ إننى أقول لك إننى أحبك » . إن الزوجة لا تشعر شعوراً عميقاً بأن زوجها يحبها ، لأن المثير المعين الذي يبعث هذا الشعور لديها لم يعد يوفره زوجها باستمرار .

دعنا نتأمل العكس : الزوج بصرى والزوجة سمعية ، فيظهر الزوج لزوجته أنه يحبها بأن يشتري لها أشياء ، ويأخذها لزيارة الأماكن ، ويرسل لها باقات الزهور فتقول الزوجة ذات يوم : « إنك لا تحبني » فينزِع الرجل ويقول : كيف تقولين ذلك ؟ انظري إلى هذا البيت الذي اشتريته من أجلك ، وكل الأماكن التي أخذك إليها . فتقول الزوجة : « نعم ، ولكنك لاتقول أبدا أنك تحبني » . فيصرخ الرجل بنبرة ليست قريية من استراتيجيتها قائلا : « أنا أحبك » . وكنتيجة لذلك لا تشعر بأنه يحبها .

دعنا ننظر إلى أسوأ حالات عدم التوافق : رجل حسى وامرأة ذات توجه بصرى . يأتي الرجل إلى البيت فيريد أن يعانقها ، فتقول له : « لا تلمسني ، فأنت دائما ممسك بي ، إن كل ما تريده هو معانقتني ، لم لا نذهب إلى مكان ما ؟ انظر إلى قبل أن تلمسني » . هل يبدو لك أى من هذه الحوارات مألوفاً ؟ هل يمكنك أن ترى الآن كيف أقمت علاقة في الماضي فانتهدت لأنك - في البداية - فعلت كل شيء للتعبير عن حبك ، ولكن ، مع مرور الوقت بدأت تعبر عن حبك بطريقة مختلفة لما يريد شريك حياتك ، أو العكس ؟

إن الوعي أداة قوية ، ويعتقد معظمنا أن الخريطة التي لدينا للعالم هي الشكل الذي تبدو عليه ، إننا نقول لأنفسنا : « إننا نعرف ما يجعلنا نشعر بأننا محبوبون ، ولابد أن ذلك ينطبق على كل شخص آخر . إننا ننسى أن الخريطة ليست هي الأرض ، ولكنها مجرد كيفية رؤيتنا للأرض » .

الآن ، بعد أن تعرفت على كيفية استنباط استراتيجية الحب، اجلس مع شريك حياتك ، وتعرف على ما يجعله يشعر بأنك تحبه بشدة . وبعد استنباطك لاستراتيجيتك هذه ، فسوف يدع شريك حياتك كيف يشعر بأنه يحبك بشدة .

إن التغييرات التي يحدثها هذا التقارب فى نوعية العلاقة تستحق أضعاف ما دفعته ثمناً لهذا الكتاب .

والناس لديهم استراتيجيات لكل شىء . فإذا استيقظ شخص صباحاً وكله حيوية ونشاط، فهو لديه استراتيجية لفعل هذا ، على الرغم من احتمال عدم معرفته بها . ولكنك إذا ما سألته سيكون قادراً على إخبارك بما يراه أو يقوله أو يشعر به فيجعله فى هذه الحالة . تذكر أن السبيل إلى استنباط استراتيجية (أى وضع كل إنسان فى حالة معينة مرتبطة به) مثل : وضع الطباخ فى المطبخ ، بمعنى وضعه فى الحالة التى تريدها ، ثم - وهو فى هذه الحالة - تتعرف على ما فعله لخلق الحالة والاحتفاظ بها . ولعلك تطلب من شخص ممن يستيقظون بسهولة فى الصباح أن يتذكر ذات صباح معين استيقظ فيه بسرعة وسهولة . اطلب منه أن يتذكر أول شىء أدركه . وربما يقول لك إنه سمع صوتاً داخلياً يقول : « لقد حان وقت الاستيقاظ ، فهيا بنا نذهب » ، ثم اطلب منه أن يتذكر الشىء التالى مباشرة الذى جعله يستيقظ بسرعة . هل تصور شيئاً ما أو تشعر بشىء ما ؟ وربما يقول : « لقد تصورت نفسى أقفز من السرير ، وأتوجه لأغتسل بحمام ساخن ، وأهز جسدى ثم أتوجه خارجاً » . إنها تبدو كاستراتيجية بسيطة . وبعد ذلك، أنت بحاجة إلى التعرف على أنواع المكونات ومقاديرها بدقة ، لذا ، فأنت ستسأل : « كيف كان الصوت الذى قال إنه حان وقت الاستيقاظ ؟ ما هى نوعية الصوت الذى أيقظك ؟ » ربما يجيب قائلاً : « كان الصوت مرتفعاً ، وكان يتكلم بسرعة كبيرة » . والآن ، اسأل : « ما هو المشهد الذى تصورته ؟ » ولعل إجابته تكون : « كان ساطعاً ويتحرك بسرعة » . الآن، يمكنك أن تجرب هذه الاستراتيجية لنفسك . وأظنك ستكتشف - مثلما فعلت

أنا - أنه من خلال زيادة سرعة كلماتك وصورك ، ورفع الصوت وزيادة السطوع، يمكنك الاستيقاظ في لحظة .

وبالعكس ، فإنك إذا كنت تواجه صعوبة في الاستغراق في النوم ، فعليك فقط أن تجعل حوارك الداخلي بطيئاً ، وتخلق نبرات متثابثة ناعسة ، وستشعر بنفسك - على الفور - مرهقاً بشدة . جرب ذلك الآن ، وتحدث ببطء مثل رجل متعب للغاية بصوت متثائب داخل رأسك . تكلم ... عن ... مدى إ - ر - ه - ا - ق - ك . (تناوب) . الآن ، زد من سرعة حديثك ، واستشعر الفرق . إن الغرض هو أنك تستطيع محاكاة أى استراتيجية طالما تضع الشخص في الحالة ، وتتعرف بدقة على ما يفعله ، ويأى نظام ويأى تتابع يفعله . وليس السبيل هو مجرد تعلم بعض الاستراتيجيات ثم استخدامها ، إنما الشيء الأكثر أهمية هو أن تظل دائماً متناغماً مع ما يفعله الناس جيداً ، ثم تتعرف على كيفية فعلهم إياه ، وما هي استراتيجياتهم . وهذا هو كل ما فى المحاكاة .

وتعد البرمجة اللغوية العصبية (NLP) مثل فيزياء العقل النووية . فالفيزياء تبحث فى مجال تركيب الواقع ، أى فى طبيعة العالم . وتعمل البرمجة اللغوية العصبية (NLP) نفس الشيء لعقلك ، فهى تساعدك على تحليل الأشياء إلى مكوناتها التى تساعدك على العمل . لقد أمضى الناس دهوراً محاولين إيجاد طريقة للشعور بأنهم محبوبون بشدة . وقد أنفقوا ثروات محاولين التعرف على أنفسهم باستخدام المحللين ، وقرأوا عشرات الكتب التى تتحدث عن كيفية النجاح . وتزودنا البرمجة اللغوية العصبية (NLP) بالتقنية لتحقيق هذه الأهداف وغيرها الكثير بإجادة وكفاءة وفاعلية .

لقد رأينا بالفعل أن إحدى الطرق للدخول فى حالة من سعة الحيلة هى من خلال النظم الخاصة التصورات الداخلية . وهناك طريقة أخرى من خلال الفسيولوجيا . وقد تكلمنا - فى وقت سابق - عن كيف أن العقل والجسد مرتبطان فى عملية ضبط وظائف الجسم . ولقد ناقشنا فى هذا الفصل الجانب العقلى من الحالة .

أما الآن ، فهيا ننظر إلى الجانب الآخر ، هيا ننظر إلى

**** معرفتي ****

www.ibtesama.com/vb

منتديات مجلة الإبتسامه

الفصل التاسع

الفسولوجيا : سبيل التفوق

« يمكن إخراج الكراهية من القلب
بالمصافحة أو القبلة »

تينيسى ويليامز

عندما أتحدث فى إحدى الندوات ، دائما ما أكون سببا فى حدوث مشاهد من نوبات الغضب والبهجة والفوضى .

وإذا ما دخلت فى الوقت المناسب ، فربما ترى ثلاثمائة شخص يقفزون ، ويصرخون ، ويتصايحون ، ويزأرون مثل الأسود ، ويلوِّحون بأيديهم ، ويهزون قبضاتهم مثل « روكى » ، ويصفقون بأيديهم ، وينفخون صدورهم ، ويتبخترون مثل الطواويس ، ويشيرون بإيهاهم علامة الرضا ، ويفعلون أشياء أخرى كما لو أن لديهم طاقة تمكّنهم - لو أرادوا - من إضاءة مدينة كاملة .

فماذا يحدث بالله عليك ؟

إن ما يحدث هو موضوع النصف الآخر من علم أجهزة التحكم والضبط فى الجسد (العدوة السبرانية) ، ألا وهى الفسولوجيا . إن الهرج والمرج ينتجان

عن شىء واحد ، وهو التصرف كما لو كنت تشعر بأنك أوسع حيلة ، أو أكثر قوة وسعادة من أى وقت آخر . والتصرف كما لو كنت تعلم أنك ستنجح ، والتصرف كما لو كنت - أيضا - تفيض بالطاقة . واحدى الطرق للدخول فى حالة تساعدك على تحقيق أى نتيجة هى أن تعايش هذه الحالة بالفعل . فعندما تضع فسيولوجيتك فى حالة النجاح ستكون ذات فاعلية كبيرة.

وتعد الفسيولوجيا أقوى أداة لدينا لتغيير حالاتنا من أجل النتائج الباهرة.. وهناك قول ماثور يقول : « لو أردت أن تكون قويا ، تظاهر بأنك قوى » حقا ، لم أسمع كلاما أصدق من هذا الكلام ، و أتوقع أن يحصل الناس من ندواتى على نتائج قوية تغير حياتهم . ولكى يفعلوا ذلك ، لابد لهم من أن يكونوا فى فسيولوجيا واسعة الحيلة للغاية ، لأنه لا يوجد عمل قوى بدون فسيولوجيا قوية .

وإذا ما تبנית فسيولوجيا حيوية ونشطة ومليئة بالإثارة ، فإنك ستبني - تلقائياً - حالة من نفس النوع . فالفسيولوجيا أكبر قوة نعتمد عليها فى أى موقف : لأنها تعمل بسرعة كبيرة ودون فشل . والفسيولوجيا والتصورات الداخلية مرتبطتان تماما ، فإذا غيرت واحدة ستتغير الأخرى على الفور . وإذا ما غيرت فسيولوجيتك - أى غيرت وضعك ونمط تنفسك وتوتر عضلاتك ونغميتك - فإنك تغير تلقائياً تصوراتك الداخلية وحالتك .

هل يمكنك تذكّر وقت كنت تشعر فيه بأنك مرهق تماما ؟ كيف كنت تدرك العالم ؟ عندما تشعر بالإرهاق البدنى ، أو تشعر أن عضلاتك واهنة ، أو تشعر ببعض الآلام فى مكان ما من جسمك ، فإنك تدرك العالم بشكل يختلف تماما

عن إدراكك له وقت الراحة والحيوية والنشاط . ويعد التحكم الفسيولوجي أداة قوية للسيطرة على العقل ، لذا، فمن المهم للغاية أن ندرك مدى قوة تأثير ذلك علينا ، وأنه ليس مجرد متغير خارجي ، ولكنه جزء هام جدا من العروة السبرانية دائمة العمل .

عندما تضعف فسيولوجيتك تضعف معها طاقة حالتك الإيجابية ، وعندما تتألق وتشتد تفعل حالتك الشيء نفسه . لذا، فهي تعتبر السبيل إلى التغيير الانفعالي . فلا يمكن أن ينتابك انفعال بدون تغيير مواز في الفسيولوجيا ، ولا يمكن أن يحدث لك تغيير فيها دون تغيير مواز في الحالة . وهناك طريقتان لتغيير الحالة: عن طريق تغيير التصورات الداخلية وعن طريق تغيير الفسيولوجيا ، لذا، فإن كنت تريد تغيير حالتك في لحظة ، ماذا تفعل ؟ تصرف بسرعة ، غير فسيولوجيتك ، غير تنفسك ووضعك وتعبيرات ووجهك ونوعية حركتك .. إلخ .

وإذا ما بدأت تشعر بالتعب فستجد هناك أشياء معينة من المؤكد أنك تستطيع أن تفعلها لفسيولوجيتك لتستمر في نقل هذا الشعور لنفسك : انحناء في وضع الكتفين ، استرخاء في العديد من المجموعات العضلية الرئيسية ، وغير ذلك . ويمكن أن يصيبك التعب من مجرد تغيير تصوراتك الداخلية التي تعطى جهازك العصبي رسالة بأنك متعب . وإذا ما غيرت فسيولوجيتك إلى حالتها عندما تستشعر القوة ، فسوف يغير هذا تصوراتك الداخلية وكيفية شعورك في هذه اللحظة . وإذا ما ظللت تقول لنفسك : إنك متعب ، فتصوراتك الداخلية التي تجعلك دائما في حالة من التعب . ولو قلت : إن لديك الموارد التي تجعلك متيقظا وتبني تلك الفسيولوجيا تبنياً شعورياً ، فإن جسدك سيستجيب

غير فسيولوجيتك لتغيير حالتك :

أوضحت لك - فى الفصل الذى يتحدث عن المعتقدات - قليلاً عن تأثيرها على الصحة، وتؤكد كل الاكتشافات العلمية فى الوقت الحاضر شيئاً واحداً ، وهو أن المرض والصحة والحيوية والاكتئاب غالباً ما تكون قرارات نتخذها ، فهى أشياء يمكننا أن نقرر فعلها باستخدام فسيولوجيتنا ، وهى عادة لا تكون قرارات شعورية ولكنها قرارات على أى حال .

ولا يوجد مَنْ يقول شعورياً : « إننى أفضل الاكتئاب على السعادة » إذأً، ما الذى يفعله المكتئبون ؟ إننا نعتبر الاكتئاب حالة عقلية ، ولكنه ذو فسيولوجية واضحة جداً ومحددة . وليس من الصعب أن نتصور شخصاً مكتئباً . فالمكتئبون غالباً ما تراهم حولك وعيونهم منكسة ، (فهم يحاولون الوصول إلى عقولهم بطريقة حسية والتحدث إلى أنفسهم عن كل الأشياء التى تشعرهم بالاكتئاب) وهم ينحنون باكتافهم ، ويتنفسون نفساً ضعيفاً ضحلاً ، ويفعلون كل شئ يضعهم فى فسيولوجية مكتئبة . هل هم بذلك يتخذون القرار بالشعور بالاكتئاب ؟ نعم، ولا ريب فى ذلك . فالالاكتئاب نتيجة ، وهى تتطلب صوراً بدنية معينة لخلقها .



إن الشيء المثير هو قدرتك على أن توجد - بنفس السهولة - حالة السعادة عن طريق تغيير فسيولوجيتك بطريقة معينة . وعلى الرغم من كل هذا ، ما هي الانفعالات ؟ الانفعالات عبارة عن اتصال معقد ، أو صورة معقدة للحالات الفسيولوجية . وأنا بمقدورى تغيير حالة أى شخص يشعر بالاكئاب فى ثوان دون تغيير أى من تصوراته الداخلية ، وليس من الضرورى أن تتنظر وترى ما هي الصور التى يصنعها المكتئب فى عقله . فقط غير فسيولوجيته ، وتصرف ، وسوف تغير حالته .

وإذا ما وقفت منتصباً ، مائلاً بكتفك إلى الخلف ، متنفساً بعمق من صدرك، ناظراً إلى أعلى ، أى إذا ما وضعت نفسك فى فسيولوجية واسعة الحيلة ، فلن

تشعر بالاكْتئاب ، جرّب هذا بنفسك ، قفْ منتصباً ومِلْ بكتفك إلى الخلف ، وتنفس بعمق ، وانظر إلى أعلى ، وحركْ جسمك ، انظر إذا ما كان بوسعك أن تشعر بالاكْتئاب في ذلك الوضع ، ستجد أن هذا الأمر أشبه بالمستحيل . فعقلك بدلا من الشعور بالاكْتئاب يتلقى رسالة من فسيولوجيتك ليكون متيقظاً وحيوياً وواسع الحيلة ، فيصبح هكذا .

وعندما يأتيني الناس قائلين : إنهم لا يستطيعون فعل شيء ما ، أقول لهم : « تصرفوا كما لو كنتم تستطيعون فعله » . فيجيبون عادة بقولهم : « حسنا ، إننا لا نعرف كيف » لذا ، أقول لهم : « تصرفوا كما لو كنتم تعلمون كيف تفعلونه » . ومن خلال وضعهم لفسولوجيتهم في تلك الحالة ، فإنهم يشعرون من فورهم أنهم يستطيعون فعل ذلك الشيء ، وهذه الطريقة تنجح دائما بسبب القوة المدهشة التي تمتلكها قدرتك على تكيف الفسيولوجية وتغييرها ، ومرة تلو الأخرى يمكنك أن تجعل الناس يفعلون أشياء لم يكن في مقدورهم إتقانها من قبل ، من مجرد تغيير الفسيولوجية ، لأنهم طالما يغيرون فسيولوجيتهم يغيرون حالتهم .

فكّر في شيء تتخيل عدم قدرتك على فعله ، ولكنك تود فعله . الآن كيف ستكون ووقفك إذا علمت أنك تستطيع فعل هذا الشيء ؟ كيف ستكون مشيتك ؟ كيف ستتتنفس ؟ الآن ، ضعْ نفسك في الفسيولوجية التي ستكون فيها إذا علمت أنك تستطيع فعل هذا الشيء ، اجعل جسمك كله يبعث بنفس الرسالة ، اجعل ووقفك وتنفسك ووجهك يعكسون فسيولوجيتك كما لو أنك تستطيع فعله ، الآن لاحظ الفرق بين هذه الحالة والحالة التي كنت عليها ، لو أنك تحتفظ بالفسيولوجية الصحيحة بشكل متوافق ، فإنك ستشعر « كما لو » كنت تستطيع معالجة ما شعرت بعجزك عن معالجته من قبل.

ويحدث الشيء نفسه عند السير على النار ، فعندما يواجه بعض الناس طبقة الجمرات، تراهم فى حالة من الثقة التامة والاستعداد بسبب توحد تصوراتهم الداخلية وفسولوجيتهم . ومن ثم ، فهم قادرون على الخطو بثقة وقوة على الجمرات المتوهجة . ومع ذلك، فإن الذعر ينتاب بعض الناس فى اللحظة الأخيرة ، وهؤلاء غيروا تصوراتهم الداخلية للحدث الوشيك ، ولذا، فهم الآن يتصورون أسوأ ما يمكن حدوثه ، أو لعل الحرارة اللافتة بددت حالة الثقة التى كانوا عليها عند اقترابهم من هذه الجمرات . وكنتيجة لذلك ، فإن أجسادهم قد ترتعد خوفاً ، أو ربما يصرخون ، وربما يتجمدون فى أماكنهم فتتصلب عضلاتهم ، أو قد ينتابهم أى عدد من ردود الفعل الفسولوجية . ولكى أساعدهم على كسر الخوف فى لحظة والقيام بفعل ما على الرغم من الظروف التى تبدو مستحيلة ، فأنا بحاجة إلى فعل شىء واحد فقط ، وهو تغيير حالتهم . تذكر أن السلوك الإنسانى كله نتاج للحالة التى تنتابنا ، فعندما نشعر بالقوة وسعة الحيلة ، نحاول فعل أشياء لم نكن لنحاول فعلها أبداً عندما نكون خائفين أو ضعفاء أو مرهقون . لذا ، فإن السير على النار لا يُعلم الناس عقلياً فقط ، إنما يمنحهم خبرة فى تغيير حالتهم وسلوكهم فى لحظة لتدعيم أهدافهم ، دون النظر إلى ما فكروا فيه أو شعروا به من قبل .

ما الذى سأفعله بشخص مرتجف متجمد يصرخ على حافة جمرات النار ؟ أحد الأشياء التى يمكننى فعلها هو تغيير كل الاتصالات الأخرى وتغيير الفسولوجيا مباشرة . لذا، فإنى أخذ هذا الشخص الذى يبكى واجعله ينظر إلى أعلى ، ومن خلال هذا الفعل، يبدأ فى الوصول إلى الجوانب البصرية من أعصابه بدلاً من الجوانب الحسية ، فيكف الرجل عن البكاء على الفور . جرب

مع نفسك ، فإذا كنت قلقاً أو كنت تبكى وتريد الكف عن هذا ، فلتنظر إلى أعلى عليك أن تميل بكتفك إلى الخلف ، وادخل في حالة بصرية ، وستجد مشارك تتغير على الفور . ويمكنك أن تفعل هذا لأطفالك ، فإذا ما أصابهم أذى ، اجعلهم ينظرون إلى أعلى وسيتوقف البكاء والألم ، أو على الأقل يتناقص إلى حد كبير في لحظة واحدة. وبعد ذلك، أجعل الشخص يقف بالطريقة التي كان سيقف بها لو أنه كان مليئاً بالثقة ، وكان يعرف أنه سوف يسير على النار بنجاح دون أن يمسه أذى ، واجعله يتنفس بنفس الطريقة التي كان سيتنفس بها ، ويقول شيئاً بنبرة صوت الواثق من نفسه . وبهذه الطريقة ، يحصل عقله على رسالة جديدة عن كيفية الاستشعار . ويمكنني أن اجعله يفكر في كيفية شعوره بعد أن يخطو - بنجاح دون أن يمسه أذى - إلى الجانب الآخر من الجمرات، وهذا يجعله يوجد تصويراً داخلياً ليغير فسيولوجيته . وفي غضون ثانيتين أو أربع ثوان يصبح الشخص في حالة من سعة الحيلة ، ويمكنك أن تراه يغير تنفسه وتعبيرات وجهه ، ثم اطلب منه السير على النار ، فترى نفس الشخص الذي كان يقف بلا حراك بسبب خوفه منذ لحظة مضت ، تراه الآن يمشى عن قصد على الجمر المتقد ، ويطير فرحاً لدى وصوله الي الجانب الآخر. ولكن - في بعض الأحيان - يكون لدى الناس صور داخلية للاحتراق والسقوط، وحجم هذه الصور يفوق حجم تصوراتهم لأنفسهم، وهم قادرون على السير بنجاح دون أذى . لذا، فإنا بحاجة إلى جعلهم يغيرون وحداتهم الحسية الفرعية، وقد يستغرق هذا وقتاً .

أما اختياري الثاني وهو أكثر فاعلية عندما يكون الشخص مذعوراً بشدة في مواجهة الجمر ، هو تغيير فسيولوجيته . ومع ذلك، فإن الشخص إذا ما غير

تصوراته الداخلية ، فإن الجهاز العصبى يرسل إشارة إلى الجسد ليغير وضعه، ونمط التنفس ، وتوتره العضلى ... الخ . إذاً ، لم لا نتوجه إلى المصدر، وتفعل نفس الفعل الذى يدعم أهدافه ؟.

ويمكن ممارسة نفس الأسلوب عندما نشعر بأننا لا نستطيع فعل شيء ما ، كأن لا نستطيع التودد إلى تلك المرأة أو ذاك الرجل ، أو لا نستطيع التحدث إلى رئيسنا فى العمل ، وما إلى ذلك . ويمكننا تغيير حالاتنا، ونعطى لأنفسنا القدرة على القيام بفعل إما من خلال تغيير الصور والحوارات التى تدور فى عقولنا ، أو بتغيير كيفية وقفنا ، وكيفية تنفسنا ونبرة الصوت التى نستخدمها . والطريق المثالى هو تغيير الفسيولوجيا ونبرة الصوت . وبعد أن نفعل هذا ، يمكننا أن نشعر على الفور أننا واسعو الحيلة ، ونتمكن من مواصلة الأفعال الضرورية لتحقيق النتائج التى نرجوها .

وينطبق نفس الشيء على أداء التمرينات ، فلو أنك تعمل عملاً مرهقاً ، وتظل تقول لنفسك كم أنت متعب، أو كم تبلغ المسافة التى عدتها ، فإنك ستتغمس فى فسيولوجية - كأن تجلس أو تلهث - تدعم هذا التواصل . ومع ذلك، فإنك إذا وقفت منتصباً بشكل شعورى - حتى إن كنت مقطوع الأنفاس - ووجهت تنفسك ليكون بالمعدل الطبيعى ، فسوف تشعر بالانتعاش فى غضون دقائق .

وبالإضافة إلى كيفية تغييرنا لمشاعرنا، وبالتالي أفعالنا من خلال تغييرنا لتصوراتنا الداخلية وفسولوجيتنا ، فإن العمليات الكيميائية الحيوية والكهربائية فى أجسامنا تتأثر أيضاً ، وتظهر الدراسات أنه عندما يشعر الناس بالاكنتاب ، فإن أجهزةهم المناعية تسير على نفس النهج وتقل كفاءتها ، ويقل عدد كراتهم

الدموية البيضاء . هل سبق أن رأيت صورة كيرليانية لشخص من قبل ؟ إن هذه الصورة عبارة عن تصوير لطاقة الجسم الكهروحيوية ، وهي تتغير بشكل ملحوظ مع تغيير الشخص لحالته أو مزاجه . ويسبب ارتباط العقل والجسد ، فإن مجالنا الكهربى كله فى الحالات الشديدة يتغير ، ويمكننا فعل أشياء تبدو غير ممكنة . وكل ما مررت به وقرأته يخبرنى بأن أجسامنا لديها قيود إيجابية وسلبية أقل كثيراً مما تم اقناعنا بتصديقه .

ويروى لنا « د . هيربرت بنسون » ، الذى كتب كثيراً عن العلاقات بين العقل والجسد ، بعض القصص الشيقة عن قوة سحر «القبو» فى أجزاء مختلفة من العالم . وفى إحدى القبائل الاسترالية القديمة ، يمارس الأطباء السحرة عادة يطلقها عليها « تدقيق العظام » ، وهى تتكون من إلقاء تعزيمه سحرية قوية لدرجة تعرف معها الضحية أنها ستتعرض لمرض شديد مع احتمال الوفاة . وإليك الوصف الذى أدلى به د . بنسون لواحد من هذه الوقائع فى عام ١٩٢٥ :

« إن الرجل الذى يكتشف أنه سيكون ضحية لنزع عظامه من جانب أحد الأعداء يكون - حقاً - مظهره مثيراً للشفقة ، وتراه يقف مشدوها يحدق بعينه فى عبوه الخائن ، ويداه مرفوعتان كما لو كان يتقى هذا القاتل - فتشعب وجنتاه ، وتزوغ عيناه ، وتتشوه تعبيرات وجهه بشكل فظيع . ويحاول الرجل الصراخ ، ولكن الصوت يحتبس فى حلقه ، وكل ما يمكن للمرء رؤيته هو الرغوة على فمه ، ويأخذ جسده فى الارتعاد ، وتلتوى عضلاته رغماً عنه ، ويتمايل الرجل إلى الخلف ، ويسقط على الأرض ، كأنه فى غيبوبة ، وويتلوى من الألم العظيم ، مغطياً وجهه بيديه ، يأخذ فى النحيب . لقد أصبح الرجل قاب قوسين أو أدنى من الموت .»

إننى لا أعرف شيئاً عنك ، ولكن ذلك واحد من أكثر الأوصاف التى قرأتها حيوية ورعباً . إننى لا أظن أننى سأطلب منك محاكاتها ، ولكنه أيضاً أكثر دلالة من أى مثال يمكن تخيله عن قوة الفسولوجيا وقوة الاعتقاد وبأسلوب تقليدى ، فإن الرجل لم يكن يحدث له شىء فعلاً ، ولكن قوة اعتقاده ، وقوة فسولوجيته ، خلقتا قوة سلبية ذات قدرة مرعبة دمرته تماماً .

هل ذلك النوع من الاعتقاد مقصور على المجتمعات التى نعتبرها بدائية ؟ كلا بالطبع . فإن العملية نفسها تحدث من حولنا كل يوم . ويذكر « د . بنسون » أن « د جورج إل . إنجل » ، بالمركز الطبى بجامعة « روتشستر » أعد ملفاً مطولاً من مقالات الصحف من جميع أنحاء العالم ، والتى تتحدث عن حالات الوفاة المفاجئة فى ظروف غير متوقعة . وفى كل حالة ، لم يكن السبب هو حدوث شىء مكروه بل كان الجانى هو التصورات السلبية لدى الضحية نفسها . وفى كل حالة ، كان هناك شىء ما جعل الضحية تشعر بالعجز واللاقوة . وكانت النتيجة مماثلة لما يحدث فى طقوس القبائل الاسترالية القديمة .

الامر الذى يثير اهتمامى هو تزايد تأكيد الأبحاث الجانب الضار من علاقة العقل بالجسم أكثر من التأكيد لجانب النافع . ونحن نسمع يوماً عن الآثار المروعة للتوتر ، أو عن أناس يفقدون رغبتهم فى الحياة بعد موت أحد أحبائهم . ويبدو أننا جميعاً على دراية بأن الحالات والانفعالات السلبية يمكنها أن تؤدى إلى موتنا فعلاً . ولكننا نسمع قدراً أقل عن إمكان شفاء الحالات الإيجابية لنا وطرق ذلك .

وواحدة من القصص الشهيرة حول هذا الموضوع هى قصة « نورمان كزينز » ، الذى وصف فى كتابه « تشريح مرض » كيف أنه تم شفاؤه - بمعجزة -

من مرض طويل أصابه بالوهن ، وذلك عن طريق الضحك ، فكان الضحك هو الأداة التي استخدمها « كزينز » ، فى محاولة شعورية لإحياء رغبته فى الحياة . وقد تمثل الجزء الأكبر من النظام الذى اتبعه للشفاء فى قضاء قدر معقول من يومه غارقاً فى مشاهدة الأفلام والبرامج التليفزيونية وقراءة الكتب التى تثير الضحك . ومن الواضح أن هذا غير التصورات الداخلية المستمرة التى كان يصنعها ، واستطاع الضحك أن يحدث تغييرات جذرية فى فسيولوجيته ، وبالتالي، غيّر الرسائل المرسلة إلى جهازه العصبى ، والتى تحدد كيفية استجابته ، وقد وجد أن ذلك استتبع حدوث تغييرات بدنية إيجابية فورية، فقد كان ينام أحسن من ذى قبل ، وخفت آلامه وتحسنت حالته البدنية .

وفى النهاية ، عُوِّى تماماً من مرضه ، على الرغم من أن أحد أطبائه فى البداية قال : إن فرصة شفاؤه تماماً تبلغ واحداً فى الخمسمائة . واختتم « كزينز » قصته قائلاً : « لقد تعلمت ألا أقلل أبداً من قدرة عقل الإنسان والبدن على تجديد حياة الإنسان ، حتى وإن بدت المستقبليات فى غاية السوء ، ولعل قوة الحياة هى أقل القوى التى نفهمها على الأرض » .

والبعض من الأبحاث المدهشة التى تأخذ فى الظهور قد يُلقي الضوء على خبرة د . كزينز ، وما أشبهها . وتتنظر الدراسات إلى طريقة تأثير تعبيرات وجوهنا على طريقة شعورنا ، ونخلُص إلى أنه ليس بالكثير علينا أن نبتسم عندما نكون بخير ، أو نضحك عندما تكون روحنا المعنوية مرتفعة . بل على العكس ، فإن الابتسام والضحك يشعل العمليات الحيوية التى تجعلنا - فى الحقيقة - نشعر أننا بخير . فهى تزيد من تدفق الدم إلى المخ ، وتغير مستوى الأكسجين ، ومستوى إثارة الإشارات العصبية ، ويحدث نفس الشيء

مع التعبيرات الأخرى . ضع تعبيرات وجهك فى فسيولوجية الخوف أو الغضب أو التقزز أو الدهشة ، وهذا هو ما ستشعر به .

« إن أبداننا حدائقنا . وميولنا هى البستانى »

ويليام شكسبير

هناك حوالى ثمانين عضلة فى الوجه ، وهى تعمل كضوابط ، إما لتحافظ على تنظيم مرور الدم فى الجسم ، أو لتغيير إمداد الدم للمخ ، وهذا له دور - إلى حد ما - فى أداء المخ لوظائفه . وفى واحد من البحوث البارزة التى أعدت فى ١٩٠٧ ، وضع طبيب فرنسى يدعى « اسرائيل واينبوم » نظرية تقول : إن تغييرات الوجه تغير فعلا المشاعر ، ويؤكد الباحثون الآخرون فى يومنا هذا الشيء نفسه . فكما صرح دكتور بول إكمان ، أستاذ الطب النفسى بجامعة كاليفورنيا بسان فرانسيسكو لصحيفة لوس انجلوس تايمز فى ١٩٨٥/٦/٥ قائلا : « إننا نعلم أنه إذا انتابك انفعال ، فإنه يظهر على وجهك . والآن ، فإننا وجدنا أن العكس صحيح أيضا ، فأنت تصبح فى الحالة التى ترسمها على وجهك . فإذا ما ضحكت وقت المعاناة ، فإنك لا تشعر بالمعاناة فى داخلك ، وإذا ما أظهر وجهك الأسف ، فإنك تشعر بها فى داخلك » . ويقول إكمان : إن نفس المبدأ يُستخدم بانتظام للتغلب على أجهزة كشف الكذب ، فأولئك الذين يضعون أنفسهم فى فسيولوجيا الصدق سيثبت صدقهم حتى وإن كان كذبهم مفضوحاً .

هذا كله هو بالضبط ما أقوم أنا وآخرون بتعليمه فى ندوات البرمجة اللغوية العصبية (NLP) ، منذ سنوات . والآن ، فإن الأمر يبدو كأن المجتمع قد تأكد

أخيراً من صحة ما اكتشفنا فائدته . وهناك الكثير من الأشياء الأخرى بين دفتي هذا الكتاب سيتأكد العلماء من صحتها فى السنوات المقبلة . ولكنك لست بحاجة إلى انتظار باحث متخصص ليؤكد هذه الأشياء لك ، فيمكنك استخدامها على الفور لتحقيق النتائج التى ترجوها .

إننا نتعرف الآن على أشياء كثيرة عن ارتباطات العقل بالجسد ، لدرجة أن بعض الناس يروجون القول : بأن كل ما تحتاجه فى الحقيقة هو الاعتناء بجسدك . فإذا كان جسدك يعمل بمستويات فائقة ، فإن عقلك - أيضاً - سيعمل بكفاءة متزايدة ، وكلما كان استخدامك لجسدك أفضل ، كلما كان أداء عقلك أفضل . وهذا هو جوهر أعمال « موشيه فيلدينكرايس » الذى استخدم الحركة لتعليم الناس كيف يفكرون ، وكيف يعيشون . لقد وجد « فيلد ينكرايس » أنه من مجرد العمل على أساس حسى ، يمكنك أن تغير رأيك فى نفسك ، وحالتك ، ومجمل الأداء الوجداني لعقلك . وفى الواقع ، فهو يذكر أن نوعية حياتك هى نفس نوعية حركتك . وتعد أعماله مصدراً عظيماً للقيمة لخلق تحول إنسانى من خلال تغيير الفسيولوجيا بطريقة محددة تماماً .

ويعتبر التطابق إحدى النتائج الطبيعية للفسيولوجيا . فإذا ما أعطيت شيئاً اعتقد أنه رسالة إيجابية ، ولكن صوتى كان ضعيفاً ومتردداً ، ولغة جسدى مرتبكة وغير مركزة ، فأنا بذلك غير متطابق . فعدم التطابق يمنعنى من إظهار كل ما هو بداخلى . ويمنعنى من فعل كل ما يمكننى فعله ، ويمنعنى من خلق أقوى حالة لى . ويعد إعطاء المرء لنفسه رسائل متناقضة وغير متطابقة طريقة لا شعورية للتعبير عن الأشياء السيئة .

ولعلك مررت بلوقات لم تكن تصدق فيها شخصاً ما ، و لم تعرف ما السبب في ذلك . فقد كان ما يقوله الشخص معقولاً . ولكنك لم تستطع تصديقه لسبب أو لآخر . لقد التقط عقلك الباطن ما لم يستطع عقلك الواعي التقاطه . فمثلاً عندما وجهت أنت سؤالاً ، ففعل الشخص قال : « نعم » ، ولكنه - في الوقت نفسه - ربما هز رأسه ببطء - كعلامة النفي - أو لعله قال : « يمكنني تدبّر الأمر » ولكنك لاحظت أن كتفيه منحنيتان ، وعينييه منكستان ، وبتنفسه ليس عميقاً ، وكل هذه العلامات أخبرت لا شعورك أن ما يقوله في الحقيقة هو : لا يمكنني تدبّر الأمر . لقد كان هناك جزء منه يريد فعل ما كنت تطلب ، أما الجزء الآخر فلم يكن يريد ذلك . كان جزء منه مليئاً بالثقة ، أما الآخر فلا . فلم يكن يتصف في هذا الموقف بالتوافق والتطابق بل كان متناقضاً بل كان يريد أن يذهب في اتجاهين في وقت واحد ، وكانت كلماته تصور شيئاً ، بينما فيولوجيته تصور شيئاً آخر تماماً .

لقد عرف جميعنا ثمن التناقض ، وذلك عندما يريد جزء منا شيئاً ما ، ويرفضه الجزء الآخر . والتطابق قوة ، فأولئك الذين يحققون النجاح دائماً هم الذين يخضعون مواردهم العقلية والبدنية كي تعمل معا نحو إنجاز مهمة معينة . توقّف للحظة الآن، وفكّر في ثلاثة أشخاص ، هم أكثر من تعرف تطابقاً، ثم فكر في ثلاثة آخرين هم أكثر من تعرف تناقضاً . ما هو الاختلاف بينهم ؟ كيف يؤثر فيك المتطابقون شخصياً مقابل المتناقضين ؟

وتحقيق التطابق يعد السبيل الأساسي للحصول على القوة الشخصية ، وعندما أنخرط في عملية التواصل، فإنني أتحدى بالقوة ، وتجد هذه القوة في كلماتي وحيويتي وتنفسي وفيولوجيتي كلها . وعندما تتفق كلماتي مع جسدي

، فإننى أعطى إشارات واضحة إلى مخى مخبراً إياه أن ذلك هو ما أريد إنتاجه ، فيستجيب مخى بناء على ذلك .

وإذا قلت لنفسك « حسنا ، نعم ، أظن أن هذا ما ينبغي عليّ عمله » ، وكانت فسيولوجيتك ضعيفة وغير حاسمة ، فما نوع الرسالة التى يتلقاها العقل ؟ فإذا ما كانت الإشارات التى يبعث بها جسدك إلى عقلك إشارات ضعيفة ومتناقضة فإنه لن يدرك بوضوح ماذا يفعل . الأمر يشبه حال الجندى الذى يذهب إلى المعركة مع قائده حيث يقول : « حسنا ، أظن أنه ينبغي علينا أن نجرب هذا ، ورغم أننى لست على يقين مما إذا كان هذا مفيداً ، ولكن، دعنا نرى ما سيحدث » . ما الحالة التى يكون فيها الجندى بسبب هذا الكلام ؟

وإذا ما قلت : « إننى سأفعل ذلك حتماً » ، وكانت فسيولوجيتك موحدة ، وكانت قامتك ، وتعبير وجهك ، ونمط تنفسك ، ونوعية إيماءاتك وحركاتك ، وكلماتك ، ونغمية صوتك كلها متماثلة ومتطابقة ، فإنك ستتمكن من فعل هذا الشيء حتماً ، والحالات المتطابقة هى ما نسعى جميعاً نحو تحقيقها ، وأكبر خطوة يمكنك اتخاذها هو أن تتأكد أنك فى فسيولوجية ثابتة وحاسمة ومتطابقة ، وإذا لم يتطابق جسدك وكلماتك ، فإنك لن تكون فى تمام الفاعلية .

وإحدى الطرق لتحقيق التطابق هى : محاكاة فسيولوجيات الناس المتطابقين، ويكمن جوهر المحاكاة فى اكتشاف أى جزء من المخ يستخدمه الشخص الفعال فى موقف معين . ولو أنك تريد أن تكون فعالاً ، فانت تريد استخدام مخك بنفس الطريقة . وإذا ما حاكيت بدقة فسيولوجية أحد الأشخاص ، فإنك ستستخدم الجزء نفسه من مخك . هل أنت فى حالة تطابق الآن ؟ إن كان لا ، انتقل إلى حالة تطابق . كم من وقتك تمضيه فى حالات

متطابقة ؟ هل يمكنك أن تكون متطابقاً فى معظم الأحوال ؟ ابدأ من اليوم بفعل هذا . توقّف وتعرّف على خمسة أشخاص من نوى الفسيولوجيات القوية التى تود محاكاتها ، فى أى شىء تختلف هذه الفسيولوجيات عن فسيولوجياتك أنت ؟ كيف يجلس هؤلاء الناس ؟ كيف يقفون ؟ كيف يتحركون ؟ اذكر بعضاً من تعبيرات وجوههم وإيماءاتهم ، خذ من وقتك لحظة ، واجلس كما يجلسون ، اجعل تعبيرات وجهك مثلهم ، واصنع مثل إيماءاتهم . لاحظ كيف تشعر .

فى الندوات التى نعقدھا ، نجعل الناس يحاكون فسيولوجيات الآخرين ، فيجدون أنهم سيصلون إلى حالة مماثلة وينتابهم شعور مماثل . لذا ، فإنى أريدك أن تجرب ممارسة أحد التمارين ، وهو يتطلب أداءه مع شخص آخر ، اجعل هذا الشخص يسترجع ذكرى معينة قوية ويرجع إليها ، دون أن يخبرك شيئاً عنها . والآن ، أريدك أن تقلّد ذلك الشخص بدقة . قلّد طريقة جلوسه ووضعه قدميه . قلّد وضع ذراعيه ويديه . قلّد مقدار التوتر الذى تراه فى وجهه وجسده . قلّد وضع الرأس وأى حركة تراها فى عينيه ورجليه ورقبته . وقلّد فمه وتوتر جلده ومعدل تنفسه . حاول أن تضع نفسك فى نفس الفسيولوجية التى هو عليها بالضبط . وإذا ما فعلت كل هذا بدقة فسوف تنجح ، فمن خلال تقليد فسيولوجية ذلك الشخص ، ستزود مخك بنفس الإشارات التى يبعث بها ذلك الشخص إلى مخه ، ستكون قادراً على الشعور بنفس المشاعر أو أخرى مماثلة . وغالبا ، سترى نفس النسخة من الصور التى يراها ، وتنتابك نسخة من الأفكار التى تنتابه .

بعد أن تفعل هذا ، دون كلمتين لوصف الحالة التى أنت عليها ، بمعنى : ما الذى تشعر به وأنت تقلد الشخص بدقة ؟ . عندئذ ، تتباحث مع ذلك الشخص لاكتشاف ما كان يشعر به ، وستجد أنك أمضيت حوالى من ٨٠ إلى ٩٠ بالمائة

من الوقت مستخدماً نفس الكلمة لوصف الحالة التي كنت فيها ، وهناك الكثير من الناس في كل ندوة يبدأون بالفعل برؤية ما يراه الشخص الآخر ، وقد وصفوا بدقة الحالة التي كان فيها الشخص ، أو تعرفوا على الأفراد الذين كان الرجل يتصورهم في عقله . غير أن هناك بعض الوقائع تستعصى على النفس والعقل .

إنني أدرك أن هذا الأمر يبدو من الصعب تصديقه ، ولكنَّ مَنْ حضروا ندواتي علموا أن هذا يمكن عمله بعد خمس دقائق من التدريب ، وأنا أضمن نجاحك في أول محاولة ، ولكن إذا ما اقتربت أكثر ستجد نفسك في نفس الحالة من الغضب أو الألم أو الحزن أو البهجة أو السعادة التي يوجد فيها الشخص الآخر ، رغم عدم وجود حديث سابق بينكما حول ما كان يشعر به .

وهناك بعض البحوث العلمية الحديثة تؤيد هذا الأمر . فحسب قصة أوردتها مجلة « أومنى » ، وجد باحثان أن الكلمات لها نمط كهربى خاص بها في المخ . فقد وجد « دونالد يورك » أخصائى الفسيولوجيا العصبية بالمركز الطبى بجامعة ميسورى ، و «توم جينسون» أخصائى أمراض الكلام ، وجدا أن نفس الأنماط تنطبق على كل الأشخاص ، وفى إحدى التجارب، تمكنوا من اكتشاف نفس نمط الموجة المخية لمن يتكلمون لغات مختلفة . وقد علّموا بالفعل الحواسب أن تتعرف على أنماط الموجات المخية تلك كي تتمكن من التعرف على الكلمات فى عقل أحد الأشخاص حتى قبل النطق بها ، ويمكن للحواسب بالفعل أن تقرأ الأفكار مثلما نفعل عندما نقلد فسيولوجية الآخرين بدقة .

ويمكن إيجاد بعض الجوانب الفريدة للفسيولوجية ، مثل نظرات أو نغميات ، أو إيماءات بدنية . خاصة فى الأشخاص نوى المقدرة العظيمة من أمثال

الرئيس الأسبق جون إف كيندى، أو المصلح مارتن لوثر كينج الابن ، أو الرئيس الأمريكى الراحل فرانكلين روزفلت . فلو أنك تستطيع محاكاة فسيولوجياتهم الخاصة ، فسوف تستخدم نفس الأجزاء الواسعة الحيلة من المخ، وتبدأ فى معالجة المعلومات بنفس طريقتهم ، وسوف تتتابك نفس المشاعر التى انتابتهم . وبما أن التنفس والحركة والنغمة تمثل عاملا مهما فى إيجاد الحالة ، فمن الواضح أن الصور الضوئية لهؤلاء الرجال لن تزودنا بمقدار معين من المعلومات التى نريدها ، أما تسجيلات الفيديو أو الأفلام التى تصورهاهم ، فستكون مصدرا مثالياً لهذه المعلومات . امكث لحظة لتقلد أوضاعهم ، وتعبيرات وجوههم وإيماءاتهم بدقة قدر ما تستطيع ، وسوف تبدأ فى الشعور بمشاعر مماثلة. وإذا تذكرت طبيعة صوت ذلك الشخص ، فربما تستطيع قول شىء بنفس نغمة صوته .

· لاحظ - أيضا - مستوى التطابق الذى يجمع بين هؤلاء جميعهم ، حيث تبعث فسيولوجيتهم برسائل موحدة متطابقة غير متناقضة ، وإذا كنت متناقضاً عند تقليدك لفسولوجيتهم ، فلن تشعر بمثل ما شعروا به لأنك لا تبعث بنفس الرسائل إلى مخك . على سبيل المثال : إذا كنت تقلد الفسيولوجية وفى نفس الوقت تقول لنفسك : « إننى أبو غيباً » ، فإنك لن تشعر تماما بفوائد التقليد لأنك لست متطابقاً ، فجسدك يقول شيئاً بينما عقلك يقول شيئاً آخر . ولكن القوة تنبع من بعثك برسالة موحدة ، ولو أنك استطعت الحصول على شريط مسجل « لمارتن لوثر كينج » وتحدثت مثلما تحدث ، مقلداً نغمته وصوته وسرعة كلامه ، فقد ينتابك إحساس بالقوة والمقدرة لم تشعر به من قبل . وتعد واحدة من أعظم الفوائد التى تحصل عليها من قراءة كتاب من تأليف شخص مثل

جون إف . كيندى ، أو بينيامين فرانكلين ، أو ألبرت أينشتاين ، هي أن هذا الكتاب يضعك فى حالة مماثلة لحالاتهم ، فتأخذ فى التفكير مثل مؤلف الكتاب ، خالقاً نفس النوع من التصورات الداخلية . فمن خلال تقليدك لفسىولوجياتهم ، يمكنك أن تشعر مثلهم من الناحية البدنية ، ويكون سلوكك مثل سلوكهم .

هل تود أن تستخدم فوراً المزيد من طاقتك وسحرك الداخليين ؟ ابدأ فى المحاكاة الشعورية لفسىولوجية الأشخاص الذين تحترمهم أو تعجب بهم ، وسوف تبدأ فى خلق نفس الحالات التى يمرون بها . وفى الغالب، سيكون من الممكن لك أن تمر بنفس الخبرة . وحتما أنت لا تريد محاكاة فسىولوجية شخص مكتئب ، إنما تريد محاكاة أشخاص فى حالات القوة وسعة الحيلة ، لأن محاكاتهم ستمنحك مجموعة جديدة من الاختيارات ، تمنحك طريقة للوصول إلى أجزاء مخك التى ربما لم تستخدمها بكفاءة من قبل .

فى إحدى السنوات ، قابلت صبياً لم أستطع فهمه، كانت فسىولوجيات الصبى قليلة الحيلة للغاية ، ولم أستطع وضعه فى حالة أكثر قوة . ثم تكشف لى أن هناك جزءاً من مخه أصابه التلف فى حادث ، ولكنى جعلته يقلدنى، ورضع نفسه فى فسىولوجية لم يظن من قبل أنه يستطيع الوصول إليها . ومن خلال محاكاته لى ، بدأ مخه فى العمل بطريقة جديدة تماما . ومع انتهاء النبوة، كاد الناس لا يعرفونه ، فقد كان يتصرف ويشعر بشكل مختلف تماما عن ذى قبل . فمن خلال تقليد فسىولوجية شخص آخر ، بدأ يمر باختيارات جديدة من الفكر والانفعال والتصرف .

وإذا ما كان لك أن تحاكي الأنظمة الاعتقادية لدى عداء متميز ، وتحاكي نظامه العقلى وفسىولوجيته ، فهل يعنى ذلك أنك أيضا ستكون قادراً على العدو

لمسافة ميل فى أقل من أربع دقائق عقب تقليدك إياه بوقت قصير ؟ كلا بالطبع . فأنت لا تقلد الشخص بدقة ، لأنك لا تبعث بنفس الرسائل المتسقة إلى جهازك العصبى من خلال الممارسة المستمرة كما يفعل هو . ومن المهم أن تلاحظ أن بعض الاستراتيجيات تتطلب مستوى من التصور الفيولوجى أو البرمجة ، وهى ليست لديك بعد . . ولعلك تقلد أعظم خباز فى العالم ، ولكنك إذا حاولت تنفيذ وصفته وخبزت شيئا ما ، فإنك لن تحقق نفس النتيجة . ومع ذلك ، فإنك باستخدام الوصفة يمكنك تحسين النتيجة التى تحصل عليها . وإذا ما حاكيت طريقته على مر السنين ، فسيمكنك تحقيق نفس النتيجة إذا كنت مستعدا لدفع الثمن المناسب . ولكى تزيد من قدرتك على تحقيق نتائج من خلال محاكاة الاستراتيجيات ، فربما تحتاج إلى استثمار بعض الوقت لزيادة قوة استراتيجيتك ، وهذا موضوع سنتكلم عنه قليلا فى الفصل التالى .

واعتناء الشخص بالفيولوجية يحقق له الاختيارات . لماذا يتعاطى الناس المخدرات ، أو يشربون الكحوليات ، أو يدخنون التبغ ، أو يفرطون فى تناول الطعام ؟ أليست كل هذه محاولات غير مباشرة لتغيير الحالة من خلال تغيير الفيولوجيا ؟ لقد زدك هذا الفصل بالمدخل المباشر لتغيير الحالات بسرعة ، فمن خلال التنفس أو تحريك البدن أو عضلات الوجه بنمط جديد ، ستغير - على الفور - حالتك ، وسيحقق ذلك نفس النتائج التى يحققها الطعام أو الكحوليات أو المخدرات ، دون آثار جانبية ضارة ببدنك أو عقلك . تذكر أنه فى أى عروة سبرانية ، يكون الفرد ذو الاختيار الأكبر فى موقع السيطرة ، والجانب الأكثر أهمية فى أى وسيلة هو المرونة ، فإن النظام الأكثر مرونة لديه اختيارات أكثر وقدرة أكبر على توجيه الجوانب الأخرى له . ونفس الشيء يحدث مع الناس ، فأولئك الذين لديهم اختيارات أكثر هم الذين يتولون المسؤولية فى

معظم الأحوال . والمحاكاة معنية بخلق الإمكانية ، ولا يمكن أن يتم ذلك بطريقة أسرع أو أكثر نشاطا إلا من خلال الفسيولوجية .

فى المرة التالية عندما ترى شخصا باهر النجاح ، شخصا يثير إعجابك واحترامك ، فعليك بتقليد إيماءاته واستشعر الفرق ، وتمتع بالتغيير فى أنماط التفكير . العب وجرب ذلك ، فهناك اختيارات جديدة تنتظرك ! والآن ، هيا ننظر إلى جانب آخر من جوانب الفسيولوجية ، فالطعام الذى تتناوله وطريقة تنفسنا ، والمغذيات التى نتزود بها ، كل هذه أجزاء من

**** معرفتي ****

www.ibtesama.com/vb

منتديات مجلة الإبتسامه

إلى اللقاء مع الجزء الثالث