

كتاب قدرات غير محدودة أنتوني روينز الجزء الثالث

الفصل العاشر

الطاقة وقود النجاح

« إن صحة الناس هي حقاً الأساس الذي تُبنى عليه سعادة الناس وجميع قدراتهم ... ؟ »

بنجامين ديزرثيلي

لقد رأينا كيف أن الجسم هو الطريق المؤدى إلى التميز . ومن الطرق التي يعمل بها الجسم تلك الطريقة التي تستخدم بها جهازك العضلى ، فبإمكانك أن تغير من جلستك وتعبيرات وجهك ومن طريقة تنفسك . ويتوقف كل ما أتحدث عنه فى هذا الكتاب كذلك على مستوى الأداء الصحى للكيمياء الحيوية للجسم . ويفترض هذا المستوى أنك تتنظف وتغذى جسمك ، وأنت لا تسممه . وسوف نتناول فى هذا الفصل أسس وظائف الأعضاء ، ما تأكله وتشربه والطريقة التي تتنفس بها وغيرها .

إننى اسمى الطاقة بوقود التميز . وبإمكانك أن تغير من حالتك الداخلية على مدار اليوم ، فلو عمت الفوضى كيمياء جسمك الحيوية ، فإن المخ سيخلق عروضاً مشوشة ، وسيشتت نظام الجسم بأكمله . وبالتالي لن تكون لديك القدرة على الاستفادة مما تعلمته . فمن الممكن أن تشترك فى سباق للسيارات بصورة

**** معرفتي ****

www.ibtesama.com/vb

منتديات مجلة الإبتسامة

جيدة جداً ، أما إن حاولت ذلك مع تناول البيرة ، فإنك لن تغلج فيه أبداً . وإذا كان لديك السيارة والوقود المناسبان ، ولكن شمع الاشتعال لا يعمل بصورة جيدة ، فلن تصل إلى أرقى أداء لك . وفى هذا الفصل ، سوف أشاركك بعض الأفكار عن الطاقة وكيفية الوصول بها إلى أرقى المستويات. فكلما زاد مستوى الطاقة ، زادت فاعلية الجسم . وكلما زادت فاعلية الجسم ، زاد شعورك بتحسين حالتك، وزاد استخدامك لموهبتك فى تحقيق نتائج باهرة .

إننى أعلم جيداً أهمية الطاقة والسحر الذى تؤدى إليه وفرتها . كان وزنى فيما سبق ٢٦٨ رطلاً ، أما الآن، فوزنى ٢٣٨ رطلاً . وفيما سبق ، لم أكن أبحث على وجه التحديد عن الطرق التى يمكن أن تؤدى إلى نجاح حياتى . فلم تساعدنى وظائف الأعضاء على تحقيق نتائج باهرة . فالأشياء التى كان من الممكن أن أتعلّمها وأقوم بها ، كانت تأتى فى المرتبة الثانية لما يمكن أن أكله . وذات يوم، قررت أننى مللت العيش بهذه الصورة، وبدأت أدرس الأشياء التى يمكن أن تحقق نتائج صحية باهرة، ثم قلّدت أولئك الذين استطاعوا تحقيق ذلك.

كان مجال العلوم الغذائية يسوده الكثير من الفوضى والتخبط ، علاوة على ذلك، لم أعرف كيف أبدأ . فقد كنت أقرأ كتاباً ، فوجدته يقول : افعل كذا وكذا وكذا وسوف تعيش إلى الأبد . عندها، كانت تأخذنى الحماسة حتى أقرأ الكتاب التالى ، الذى يقول لى إن فعلت كل هذه الأشياء فسوف تموت ، ومن ثم ، عليك أن تفعل كذا وكذا وكذا . وبطبيعة الحال ، كنت أجد الكتاب الثالث بمجرد قراءته متناقضاً مع الكتاب الثانى . ، ومع أن جميع المؤلفين هم من الحاصلين على دكتوراه فى الطب ، إلا أنهم لم يتفقوا حتى على الأساسيات .

ولم أكن أبحث عن أفضل المؤلفين ، بل كنت أرغب فى الحصول على نتائج . وكذلك ، وجدت أناساً كانوا يحققون نتائج طيبة فى أجسامهم ، أناساً كانوا

يتمتعون بالحيوية والصحة . واكتشفت ما كانوا يقومون به وقلدتهم فى ذلك . ولقد جمعت لنفسى كل ما تعلمته فى هيئة مجموعة من الالتزامات والقواعد ووضعت برنامجاً من ستين يوماً للعيش بأسلوب صحى . وطبقت هذه المبادئ يومياً ، فنقص وزنى ثلاثين رطلاً فى أكثر من ثلاثين يوماً . والأهم من ذلك ، أننى أخيراً وجدت أسلوباً للعيش يخلو من المتاعب ولا يعتمد على الأنظمة الغذائية .

وسوف أشارككم هنا المبادئ التى عشت بها على مدار السنوات الخمس الماضية . ولكن ، قبل أن أفعل ذلك ، اسمحوا لى أن أقدم لكم مثلاً للتغيير الذى أحدثته على تركيبتى الجسمانية . اعتدت أن أحتاج إلى ثمانى ساعات من النوم وإلى ثلاث منبهات لأستيقظ فى الصباح ، أحدها يدق ، والآخر يفتح المذياع والثالث يضىء الأنوار . أما الآن ، فبإمكانى أن ألقى محاضرة طوال المساء ، ثم أوى إلى الفراش فى الواحدة أو الثانية صباحاً وأستيقظ بعد خمس أو ست ساعات ، وأنا أشعر بأننى فى كامل حيويتى وطاقتى ونشاطى . أما لو كانت أوعيتى الدموية يشوبها شىء تناولته أو كان مستوى طاقتى فاسداً ، فإننى كنت سأحاول استغلال طاقتى الجسمانية المحدودة للغاية . وبدلاً من ذلك ، فإننى أبدأ يومى بحزم يسمح لى بتعبئة جميع قدراتى الجسمانية والذهنية .

وفى هذا الفصل ، سأقدم لكم ست طرق للحصول على جسم قوى لا يقهر . ومعظم ما سأقوله سوف يعارض جميع ما كنت تؤمن به دائماً . وبعضه يناقض أفكارك الحالية عن الصحة الجيدة . غير أن هذه المبادئ الستة قد حققت نجاحاً باهراً بالنسبة لى ولبن عملت معهم ولائاف آخرين ممن يتبعون العلم الذى يعرف بالصحة الطبيعية . إننى أرغب فى أن تمنعوا التفكير فيما إذا

كانت هذه المبادئ ستفلق معكم وما إذا كانت عاداتكم الصحية الحالية هي أفضل طريقة للاعتناء بجسمك . طبق المبادئ الستة لفترة من عشرة إلى ثلاثين يوماً ، ثم احكم بنفسك على صحتها على أساس النتائج التي ستحققها في جسمك وليس على أساس ما تعلمته أو تؤمن به . تفهم الطريقة التي يعمل بها جسمك واحترمه واعتن به ، وسوف يعتنى بك بدوره . فلقد تعلمت كيف تدير عقلك ، والان، عليك أن تتعلم كيف تدير جسديك .

والآن ، دعونا نبدأ بلؤل طريقة نحو الحياة بأسلوب صحي - ألا وهي قوة التنفس - لقد تعلمنا أن الأوعية الدموية هي عماد الصحة ، فهي الجهاز الذي ينقل الأوكسجين والغذاء إلى جميع خلايا الجسم . فإن كان جهازك الدوري يتمتع بالصحة ، فسوف يكتب لك طول الصحة والعمر . وهذه البيئة هي الأوعية الدموية ، ولكن ، ما هو مفتاح التحكم بهذا الجهاز ؟ إنه التنفس . فهو الذي يزيد الجسم بالأوكسجين . ومن ثم، يحفز العملية الكهربائية لكل الخلايا .

والآن ، لننعم النظر في كيفية عمل الجسم . إن التنفس لا يتحكم فحسب في تزويد الخلايا بالأوكسجين ، بل إنه يتحكم كذلك في تدفق السائل الليمفاوى الذى يحتوى على كريات الدم البيضاء التى تحمى الجسم . ما هو الجهاز الليمفاوى ؟ يعتقد البعض أن الجهاز الليمفاوى هو نظام الصرف فى الجسم . فكل خلية فى الجسم يحيط بها سائل ليمفاوى . ويوجد فى جسمك من هذا السائل أربعة أضعاف حجم الدم . وإليك كيفية عمل الجهاز الليمفاوى . يضح القلب الدم عبر الشرايين إلى الشعيرات الدموية المسامية الرفيعة . ويحمل الدم الأوكسجين والغذاء إلى الشعيرات الدموية حيث يتم نقلها إلى السائل الموجود حول الخلايا والمسمى بالسائل الليمفاوى . ولأن الخلايا تعرف ما تحتاج إليه ،

فإنها تأخذ الأوكسجين والغذاء الضروريين، وتفرض السموم التي يعود بعضها مرة أخرى إلى الشعيرات الدموية . ولكن الخلايا الميتة وبروتين الدم وغيره من المواد السامة ، يتم إخراجها عن طريق الجهاز الليمفاوى الذى يعمل بواسطة التنفس العميق .

تعتمد خلايا الجسم على الجهاز الليمفاوى باعتباره وسيلتها الوحيدة لصرف المواد السامة الكبيرة والسائل الزائد عن حاجتها الذى يحد من كمية الأوكسجين، الذى يمر السائل من خلال العقد الليمفاوية ، حيث يتم معادلة وتدمير جميع الخلايا الميتة وجميع السموم الأخرى ما عدا بروتين الدم. ما مدى أهمية الجهاز الليمفاوى ؟ لو توقف الجهاز الليمفاوى تماما عن العمل مدة أربعاً وعشرين ساعة لمت نتيجة بروتين الدم المحتبس وزيادة السائل حول الخلايا.

وللأوعية الدموية مضخة ، ألا وهى القلب . أما الجهاز الليمفاوى فلا يملك مثل هذه المضخة . والطريقة الوحيدة التى يتحرك بها هى من خلال التنفس العميق وحركة العضلات . ومن ثم، فإذا أردت أن تتمتع الأوعية الدموية بالصحة وأن يكون لك جهاز ليمفاوى ومناعى فاعلين ، فإنك تحتاج إلى التنفس بعمق والقيام بالحركات التى تحفزها . لذا، احترس من أى « برنامج للصحة » لا يعلمك - أولاً وقبل كل شئ - كيف تطهر جسمك من خلال التنفس الفعال .

أجرى الدكتور جاك شيلد ، وهو عالم شهير فى الليمفاويات من مدينة سانتا باربرا بكاليفورنيا ، مؤخراً دراسة مثيرة حول الجهاز المناعى . فقد أدخل كاميرات داخل أجسام البعض ليرى ما الذى يحفز الجهاز الليمفاوى على التطهير . وقد وجد أن التنفس العميق هو أكثر الطرق فاعلية لتحقيق ذلك . فهو يخلق ما يشبه الفراغ الذى يمتص السائل الليمفاوى إلى داخل الأوعية الدموية،

ويضعف من سرعة تخلص الجسم من السموم . وفى واقع الأمر ، فإن التنفس العميق والتمارين الرياضية يمكن أن يُسرعا من هذه العملية بما يصل إلى خمس عشرة مرة .

إذا حدث ولم تستفد أى شىء من هذا الفصل سوى فهم أهمية التنفس العميق ، فإنك ستكون قادراً بذلك على تحسين مستوى صحة جسمك بصورة كبيرة . وهذا هو السبب فى أن أنظمة اليوجا للحياة الصحية تركز بصورة شديدة على التنفس الصحى . فليس هناك ما يضاويه فى تطهير جسمك .

ولا تحتاج إلى فطنة كبيرة من أجل أن تدرك أن الأوكسجين أهم العناصر الضرورية للصحة الجيدة ، ومع ذلك ، فمن المهم أن ندرك مدى أهميته . قام الدكتور « أوتو ويريج » الحاصل على جائزة نوبل ومدير معهد ماكس بلانك لوظائف الخلايا ، بدراسة أثر الأوكسجين على الخلايا . وقد تمكن من تحويل الخلايا الصحية العادية إلى خلايا خبيثة بمجرد تقليل الأوكسجين الذى تحصل عليه ، وقد تابع عمله هنا فى الولايات المتحدة ، الدكتور « كارل جولدبلات » . وفى أحد أعداد جورنال اف اكسبريمينتل ميدسين سنة ١٩٥٣ ، وصف جولد بلات التجارب التى أجراها على أنواع من الفئران لم يعرف أنها أصيبت بأورام خبيثة . فقد أخذ خلايا من فئران حديثة الولادة وقسمها إلى ثلاث مجموعات . ثم وضع إحدى مجموعات الخلايا فى ناقوس زجاجى ومنع عنه الأوكسجين لمدة ثلاثين دقيقة فى كل مرة . وعلى غرار الدكتور ويريج ، فإن الدكتور جولد بلات وجد أن العديد من هذه الخلايا قد ماتت بعد عدة أسابيع ، ووجد أن المجموعة الثانية من الخلايا بطئت حركتها ، فى حين، بدأت المجموعة الثالثة من الخلايا فى تغيير تركيبها لتأخذ مظهر الخلايا الخبيثة. وقد

تم حفظ المجموعتين الأخرين من الخلايا فى نواقيس زجاجية تم الحفاظ على الأوكسجين فيها بنفس معدل تركيزه فى الجو بصورة ثابتة .

وبعد ثلاثين يوماً ، قام الدكتور جولد ببلات بحقن المجموعات الثلاث من الفئران بالمجموعات الثلاث من هذه الخلايا ، وبعد أسبوعين ، عندما أعادت الفئران استيعاب الخلايا ، لم يحدث شىء فى المجموعتين العاديتين ، غير أن جميع الفئران فى المجموعة الثالثة - التى تم حرمان خلاياها بصورة دورية من الأوكسجين - أصيبت بأورام خبيثة . وقد تم متابعة هذه الدراسة بعد ذلك بعام . وقد بقيت الأورام الخبيثة خبيثة، وبقيت الخلايا العادية عادية .

فبماذا نخرج من ذلك إذاً ؟ أصبح الباحثون يعتقدون فى أن نقص الأوكسجين يلعب دوراً - على ما يبدو - فى أن تصبح الخلايا خبيثة أو سرطانية . ومن المؤكد أن ذلك يؤثر على طول عمر الخلية . تذكر أن قوة صحتك هى فى واقع الأمر جودة عمر خلايا جسمك . ومن هنا ، فإن تزويد جسمك بكفايته من الأوكسجين هو على ما يبدو أولوية من الدرجة الأولى ، إن التنفس بفاعلية هو بالتأكيد نقطة البداية لتحقيق ذلك .

وتكمن المشكلة فى أن معظم الناس لا يعرفون كيف يتنفسون ، فواحد من بين كل ثلاثة أمريكيين يصاب بالسرطان فى حين أن رياضياً واحداً فقط يصاب بالسرطان مقابل كل سبعة أمريكيين عاديين ، فما هو سبب ذلك ؟ بدأت الدراسات فى اعطائنا توضيحاً لذلك ، فالرياضيون يمنحون أوعيتهم الدموية أهم عنصر وأكثرها حيوية بالنسبة لها ، ألا وهو الأوكسجين . وهناك تفسير آخر وهو أن الرياضيين ينشطون جهازهم المناعى، وذلك بتحفيز حركة السائل الليمفاوى .

دعنى أقدم لك أكثر الطرق فاعلية لتطهير جسمك . ينبغى أن تتنفس طبقاً لهذه النسبة : استنشق لمدة ثانية، احتفظ بالهواء لأربع ثوان ، وأخرج الزفير فى ثانيتين . بمعنى أنك إذا استنشقت فى أربع ثوان ، فعليك أن تحتفظ بالهواء لمدة ست عشرة ثانية وأن تخرجه فى ثمانى ثوانٍ . لماذا تخرج الهواء فى ضعف الفترة التى تستنشقه فيها ؟ لأن هذا هو الوقت الذى تتخلص فيه من السموم بواسطة جهازك الليمفاوى . لماذا تحتفظ بالهواء لأربعة أضعاف المدة التى تستنشقه فيها ؟ لأنه من خلال ذلك تقوم بإمداد الأوعية الدموية بكفايتها من الأوكسجين كما تنشط الجهاز الليمفاوى . عندما تتنفس ، عليك أن تبدأ ذلك من أعماق البطن ، فتكون تماماً كالمكنسة الكهربائية التى تتخلص من جميع السموم فى الجهاز الدورى .

ما مدى الجوع الذى تشعر به بعد الانتهاء من التمارين الرياضية ؟ هل ترغب فى تناول شريحة من اللحم بعد الجرى لأربعة أميال ؟ إننا فى الواقع نعلم أن هذا لا يحدث ، وذلك لأننا نعلم أن الجسم - فى واقع الأمر - يحصل من خلال التنفس بأسلوب صحى على أكثر شىء يحتاجه . ولذا فهناك أفضل طريقة للعيش بأسلوب صحى . تنفس عشر مرات بعمق طبقاً للنسبة السابقة وذلك ثلاث مرات يومياً على الأقل . وما هى النسبة ؟ هذه النسبة تتمثل فى لحظة للاستنشاق، وأربع للاحتفاظ بالهواء، واثنين لاجراجه . على سبيل المثال : ابدأ فى التنفس من البطن ، وخذ نفساً عميقاً من الأنف مع العد حتى سبعة (أو اختر رقماً أكبر أو أصغر حسب قدراتك) . احتفظ بنفسك مدة تبلغ أربعة أضعاف مدة استنشاقك للهواء ، أى لثمان وعشرين عدة . ثم أخرج الهواء من فمك ببطء لمدة تبلغ ضعف مدة استنشاقك له ، أى أربع عشرة مرة . ولا ينبغى مطلقاً أن تجهد نفسك . فعليك أن ترى أى الأرقام يمكن أن تستخدمها من أجل

أن تبني ببطء قدرات أكبر لرنيتك . خذُ عشرة من هذه الأنفاس العميقة ثلاث مرات فى اليوم ، وسوف تحصل على تحسن جذرى فى مستوى تنفسك . لا يوجد فى العالم كله غذاء أو قرص فيتامينات يمكن أن يحقق لك ما يمكن أن تحققه أنماط التنفس الممتازة .

والتمارين الرياضية اليومية هى العنصر الآخر الحيوى للتنفس العام بشكل صحى . فالجرى مع كونه مجهداً إلى درجة ما ، يعد أمراً جيداً ، والسباحة ممتازة . ولكن الأكروبات هى من أفضل التمارين التى يمكن ممارستها فى كل الأجواء ، وهى سهلة ولا تجهد الجسم إلا قليلاً .

ومن المهم ممارسة ألعاب الأكروبات المركزة بصورة غير مجهدة دون ضرورة. فبإمكانك أن تبدأ تدريجياً فى ممارسة التمارين التى تصل إلى ممارستها مدة ثلاثين دقيقة دون الشعور بالألم أو الإجهاد أو التعب . فلتبن قاعدة صلبة قبل أن تبدأ فى الجرى أو خلافه . فلو تمرنت بصورة صحيحة ، فستتمكن من التنفس بعمق، وستستمر حتى تتمرن بصورة جيدة . وهناك العديد من الكتب عن الألعاب الأكروباتية وعن كيفية تقويتها لكل عضو فى الجسم . ولذا ، يُرجى أن لا تتمهل فى اتباع هذا النوع من التمارين الذى يطيل العمر ، ولن تندم على ذلك .

والطريقة الثانية هى تناول أطعمة غنية بالماء ، فسبعون بالمائة من كوكبنا مغطى بالمياه . وثمانون بالمائة من جسمنا يتكون من الماء . فما الذى يجب فى نظرك أن يحتوى عليه الجزء الأكبر من غذائك ؟ إنك فى حاجة لأن تتأكد أن سبعين بالمائة من غذائك يتكون من أطعمة غنية بالماء، وهذا يعنى الفاكهة والخضروات أو عصائرها الطازجة .

يوصى البعض بشرب ثمانية إلى اثنى عشر كوباً من الماء فى كل يوم ، لتطهير الجسم ، فهل تعرف مدى جنون هذه الفكرة ؟ فمن ناحية ، فإن معظم

المياه التي نشربها ليست على هذه الدرجة من الجودة . فهناك احتمالات لاحتوائها على الكلور والفلوريد والمواد المعدنية وغيرها من المواد السامة . إن شرب الماء المقطر هو فى الغالب أفضل شئ . ولكن، مهما كان نوع الماء الذى تشربه ، فلن تستطيع أن تطهر جسمك بإغراقه به . فكمية الماء التى تشربها يجب أن تتحدد على أساس شعورك بالعطش .

فبدلاً من تطهير جسمك بإغراقه بالماء ، كل ما عليك أن تقوم به هو تناول أطعمة غنية بطبيعتها بالماء - أطعمة غنية بالماء - وهناك ثلاثة أنواع منها فقط على كوكبنا : الفاكهة والخضروات والأعشاب . وسوف تزودك هذه الأنواع الثلاثة بوفرة من الماء ، وهو المادة المطهرة التى تمنحنا الحياة . وعندما يعيش الناس على وجبات غذائية تحتوى على كمية قليلة من الماء ، فمن المؤكد أن يعمل جسمهم بصورة غير صحية . وكما قال الكسندر برايس الحاصل على دكتوراه فى الطب فى كتابه « قوانين الحياة والصحة » : « عندما تمد الجسم بقليل من السوائل ، فإن الدم يظل محتفظاً بنسبة مرتفعة من المخلفات السامة للأنسجة والخلايا . ومن ثم ، فإن الجسم يتسمم بسبب إفرازاته، وليس هناك حاجة للقول بأن السبب الرئيسى وراء ذلك هو عدم إمداده بكمية كافية من الماء للتخلص من المخلفات التى تصنعها الخلايا » .

إن غذائك يجب دائماً أن يساعد جسمك فى عملية التنظيف ، وليس بإرهاقه بمواد غذائية لا يمكن هضمها . إن تراكم المخلفات داخل الجسم يشجع على الإصابة بالأمراض . ومن طرق الحفاظ على الأوعية الدموية والجسم خاليين من الفضلات والسموم داخل الجسم بأكبر درجة ممكنة ، هى الحد من تناول الأطعمة التى تجهد الأعضاء المسؤولة عن الإخراج فى الجسم ، ومن الطرق الأخرى تزويد الجسم بما يكفى من الماء لمساعدته على إذابة هذه المواد

وإخراجها . ويستطرد الدكتور برايس قائلا : « ليس هناك سائل يعرفه الكيميائيون يذيب كل هذا الكم من المواد مثل الماء ، فهو بالفعل أفضل مادة مذبية في الوجود . ومن ثم ، فإذا تم تزويد الجسم بكميات كافية منه ، فإن ذلك سيحفز عملية الإمداد بالغذاء، والسبب في ذلك هو التخلص من الأثر المعوق للمخلفات السامة عن طريق تحليلها وإخراجها فيما بعد بواسطة الكلى والجلد والأمعاء والرئة . وعلى عكس ذلك ، إذا سُمح للمواد السامة بأن تتراكم في الجسم ، فسوف يصاب المرء بجميع أنواع الأمراض » .

لماذا تُعد أمراض القلب أكبر سبب للوفاة ؟ لماذا نسمع عن أناس يقعون مغشيا عليهم وتوافيهم المنية في ملاعب التنس وهم في سن الأربعين ؟ قد يكون أسباب ذلك أنهم يقضون حياتهم بأكملها في سد أجسامهم . وتذكر أن عمرك يتوقف على عمر خلايا جسمك . وتذكر ، إذا امتلأت الأوعية الدموية بالفضلات ، فإن ذلك لن يشجع على حياة صحية وقوية ومنشطة للخلايا ، كما لا يوجد كيمياء حيوية قادرة على خلق توازن عاطفي في حياة المرء .

حاول الدكتور اليكس كارل الحائز على جائزة نوبل في ١٩١٢ ، وعضو معهد ركفلر آنذاك ، حاول إثبات هذه النظرية بأخذ أنسجة من الدجاج (الذي يعيش لمدة أحد عشر عاما في المتوسط) وإبقاء خلاياها حية إلى الأبد ، وذلك ببساطة عن طريق إبقاها خالية من فضلاتها وتزويدها بالغذاء الذي تحتاج إليه . وقد تم الإبقاء على هذه الخلايا حية لمدة أربعة وثلاثين عاماً ، عندها، اقتنع معهد ركفلر بأن بإمكانه الإبقاء عليها حية للأبد، فقرر إنهاء التجربة .

ما هي النسبة المثوية لغذائك الذي يحتوى على أطعمة غنية بالمياه ؟ لو وصفت قائمة بجميع الأشياء التي تناولتها في الأسبوع الماضي ، فماذا ستكون

نسبة الأطعمة الغنية بالماء من بينها ؟ هل ستكون سبعين بالمائة ؟ أشك في ذلك . هل ستكون خمسين بالمائة ، أم خمسة وعشرين بالمائة ، أم خمسة عشرة بالمائة ؟ عندما أ طرح هذا السؤال في نواتي ، أجد - في العادة - أن معظم الناس تمثل الأطعمة الغنية بالماء من غذائهم خمسة عشرة إلى عشرين بالمائة . وهي بكل تأكيد نسبة أعلى مما عليه الحال لمجموع الناس . ودعوني أخبركم بشيء ، إن نسبة خمسة عشرة بالمائة هي نسبة انتحارية . وإذا لم تكن تصدقني ، فعليك بفحص إحصاءات أمراض القلب والسرطان ، ومراجعة أنواع الأطعمة التي توصى الأكاديمية القومية للعلوم بتجنب تناولها وكمية الماء التي توجد بهذه الأطعمة .

لو تأملت في الطبيعة وشاهدت أضخم وأقوى الحيوانات ، لوجدت أنها حيوانات عشبية . فالغوريلا والقيلة ووحيد القرن وغيرها ، جميعها يتناول أطعمة غنية بالماء . والحيوانات العشبية تعيش لفترة أطول من أكلات اللحوم . تأمل النسر ، لماذا تبدو هيئته على هذا النحو في اعتقادك ؟ ذلك لأنه لا يتناول أطعمة غنية بالماء . فلو أكلت شيئاً جافاً أو ميقاً فعليك أن تتخيل الهيئة التي ستكون عليها . إنني أمزح هنا ، ولكن ليس تماماً . إن البناء يمكن أن يكون قوياً ورشيقاً اعتماداً على قوة ورشاقة أجزائه ، ونفس الأمر يصدق على الجسم . فإذا كنت ترغب في أن تشعر بحيوية تامة ، فإن الفطرة تملئ عليك أن تتناول أطعمة غنية بالمياه ، أي أغذية حية . إن الأمر بسيط للغاية . كيف تضمن أن يتكون سبعين بالمائة من غذائك من أطعمة تحتوي على الماء ؟ إن الأمر بسيط للغاية ، فقط تأكد من أن تتناول السلطة مع كل وجبة . وانتكن الفاكهة هي الوجبة الخفيفة التي تتناولها بدلاً من الحلوى . وسوف تشعر بتحسّن عندما يعمل جسمك بفاعلية أكبر ، ومن ثم ، سيسمح لك أن تشعر بأثقل في حالة رائعة .

والطريقة الثالثة للعيش بأسلوب صحى هى مبدأ تركيبية ومكونات الطعام

الصحى . من وقت ليس بالبعيد ، احتفل طبيب بشرى يسمى ستيفن سميث بعيد ميلاده المئوى . وعندما سُئل عن السر وراء طول عمره ، أجاب قائلاً : « اعتن بمعدتك فى الخمسين عاماً الأولى ، وسوف تعتنى بك فى الخمسين عاماً الثانية » . إن أحداً لم ينطق بكلمات أصدق من تلك .

درس العديد من كبار العلماء تركيبية الطعام الصحى ومكوناته وأشهر هؤلاء هو الدكتور هربرت شيلتون . ولكن هل تعلم من أول من قام بدراسته بصورة مكثفة ؟ إنه الدكتور ايفان باقلوف ، الذى يشتهر باكتشافاته العلمية عن الحافز والاستجابة . يعتقد البعض أن تركيب ومكونات الطعام الصحى أمر غاية فى التعقيد ، ولكنه فى واقع الأمر أمر بسيط للغاية : فلا ينبغى تناول بعض الأطعمة مع أطعمة أخرى . فأنواع الطعام المختلفة تتطلب عصارات هضم مختلفة ، كما أن العصارات الهضمية جميعها منسجمة .

على سبيل المثال ، هل تأكل اللحم والبطاطس معا ؟ وماذا عن الخبز والجبين ؟ واللبن والحبوب ، أو السمك والأرز ؟ ماذا لو أخبرتك أن هذه الخلطات مدمرة تماما لجسمك من الداخل وأنها تجردك من الطاقة ؟ ربما تقول إننى كنت معقولاً حتى هذه اللحظة ، أما الآن فقد أصابنى الجنون .

دعونى أوضح السر وراء كون هذه الخلطات مدمرة ، وكيف يكون بمقدورك أن توفر كمية كبيرة من الطاقة التى قد تضيعها فى الوقت الراهن . يتم هضم الأغذية المختلفة بصورة مختلفة . فالنشويات (الأرز ، والخبز ، والبطاطس ، وهلم جرا) تتطلب وسطاً هضماً قلوياً ، وهو الذى يفرز فى البداية فى الفم من خلال الإنزيمات اللعابية . والبروتينات (اللحوم ، ومنتجات الألبان والمكسرات والبذور ، وما شابهها) تتطلب وسطاً هضماً حامضياً (حمض الهيدروكلوريك وحمض البييسين « خميرة الهضم ») .

والآن ، من قوانين الكيمياء أن أى وسطين متضادين (حامضى وقلوى) لا يمكن أن يعملأ فى آن واحد ؛ لأنهما يعادلان بعضهما البعض . فإذا تناولت طعاماً بروتينا مع نشوى ، فسيتعسر الهضم أو يتوقف كلياً . والطعام غير المهضوم يصبح أرضاً خصبة للبكتريا ، حيث تقوم البكتريا بتخميره وتحليله ، مما يؤدى إلى أمراض الهضم والغازات .

إن مكونات الطعام غير المنسجمة تسلبك الطاقة ، وأى شئ يسلبك الطاقة هو مصدر محتمل للإصابة بالأمراض ، حيث إن ذلك يؤدى إلى خلق كمية زائدة من الحمض مما يؤدى إلى زيادة كثافة الدم وهو ما يؤدى إلى تحركه بسرعة أقل فى الجسم ، وهو الأمر الذى يحرم الجسم من الأوكسجين . هل تتذكر مدى تثاقلك بعد أن تناولت عشاءً من هذا النوع ؟ ما مدى إسهام ذلك فى أن تتمتع بصحة جيدة ، وبمجرى دم يتمتع بالصحة وبفسيولوجيا مفعمة بالطاقة ؟ وفى تحقيق نتائج ترغبها فى حياتك ؟ ما هو أكثر العقاقير الطبية مبيعاً فى الولايات المتحدة ؟ هل تعرف ما هو ؟ لقد كان فى الماضى العقار المهدئ « فالسيوم » . أما فى الوقت الحاضر ، فهو « تاجمب » وهو عقار لأمراض المعدة . إن من المحتمل أن يكون هناك طريقة أكثر عقلانية لتناول الطعام وهذه هى بالضبط طريقة لتركيبة الطعام بصورة صحيحة .

وفيما يلى طريقة سهلة للنظر إلى هذا الأمر . تناول طعاماً مركزاً واحداً فى الوجبة . ما هو الطعام المركز : هو كل طعام ليس غنياً بالماء . على سبيل المثال: اللحم هو طعام مركز ، أما البطيخ فهو طعام غنى بالماء . وبعض الناس لا يرغبون فى الحد من تناولهم للأغذية المركزة ، ولذا ، نسأقول لكم بأقل ما يجب أن تفعلوه : تاكد من عدم تناول كربوهيدرات وبروتين فى نفس الوجبة ؛ فلا تتناول اللحم والبطاطس معا . فإن شعرت أنك تستطيع أن تستغنى عن كليهما ،

غلتتناول أحدهما فى الغذاء والآخر فى العشاء . فليس هذا بالأمر الصعب ،
 أليس كذلك ؟ وبإمكانك أن تذهب إلى أفضل مطعم فى العالم . وتقول : « سوف
 أتناول اللحم بدون البطاطس المطهية فى الفرن ، وسوف أتناول طبقاً كبيراً من
 السلطة وبعض الخضروات المطهية بالبخار » ، ولا مشكلة هنا ، فالبروتين
 سيختلط بالسلطة والخضروات لأنها غنية بالماء . وبإمكانك أن تطلب البطاطس
 المطهية فى الفرن بدون اللحم مع طبق كبير من السلطة والخضروات المطهية
 بالبخار . فهل ستشعر بالجوع بعد تناولك لهذه الوجبة ؟ كلا البتة .

هل ستستيقظ مرهقاً فى الصباح ، حتى بعد أن نمت لست أو سبع
 أو ثماني ساعات ؟ هل تعلم السر وراء ذلك ؟ فى أثناء نومك ، يعمل الجسم وقتاً
 إضافياً لهضم الغذاء المخلوط بصورة غير متناغمة مع الغذاء الذى تناولته .
 وبالنسبة للبعض ، فإن الهضم يستحوذ على طاقة عصبية أكثر من أى شىء
 آخر . فعندما يتم خلط الطعام بصورة غير صحيحة فى الجهاز الهضمى ،
 فإن ما تستفرقه من وقت فى هضمها يبلغ ثمانى، أو عشر ، أو اثني عشرة ،
 أو أربع عشرة ساعة ، أو يزيد . فعندما يتم خلط الطعام بصورة صحيحة ، فإن
 الجسم يتمكن من القيام بوظيفته بصورة فعالة ، ويستغرق هضم الطعام فى
 المتوسط من ثلاث إلى أربع ساعات ، ومن ثم ، فلا تهدر طاقتك فى هضم
 الطعام * .

* بعد أن تناول وجبة تم تركيبها بصورة صحيحة ، ينبغي على المرء أن ينتظر
 لما لا يقل عن ثلاث ساعات ونصف قبل أن يتناول أى طعام آخر . ومن المهم
 كذلك أن نعلم أن تناول السوائل فى الوجبات يخفف من العصارات
 الهضمية ويبطئ من عملية الهضم

ومن المصادر الممتازة للحصول على معالجة دقيقة لموضوع تركيبة الطعام الصحي هو كتاب الدكتور « ميربرت شيلتون » « تسهيل خلط الطعام » . كما أن شريكى السابقين ، هارفى ومارلين دياموندز قد ألفا كتاباً ممتازاً هو « أسلوب الحياة الصحية » ، وهو متخم بوصفات طعام مخلوطة بأسلوب رائع . وللحصول على معلومات ، انظر جدول التركيب الصحى للطعام ، وكل ما عليك هو اتباع هذه المبادئ فى غذائك .

واننتقل الآن إلى الطريقة الرابعة ، وهو مبدأ تناول الطعام بأسلوب يتم التحكم فيه . هل تحب الأكل ؟ نعم ، وكذلك أنا . هل تريد أن تتعلم كيف تتناول المزيد من الطعام ؟ يمكنك ذلك عن طريق تناول كمية أقل . بهذه الطريقة ، سوف تعيش لفترة أطول . ومن ثم ، ستتناول كمية أكبر من الغذاء .

وقد أظهرت دراسة طبية أخرى نفس هذا الأمر . فأضمن طريقة لاطالة عمر أى حيوان تكمن فى تقليل ما يتناوله من غذاء . وقد قام الدكتور كليف ماكاي من جامعة كورنيل بإجراء إحدى الدراسات الشهيرة فى هذا الصدد . قام ماكاي فى تجربته بتقليل كمية ما تتناوله بعض الفئران إلى النصف ، وقد ضاعف ذلك من عمرها . وقد قام الدكتور ادوارد جى . مازارو من جامعة تكساس ، بإجراء تجربة أكثر تشويقاً . أجرى مازارو تجربته على ثلاث مجموعات من الفئران ، كانت إحداها تتناول ماتشاء من الطعام ، فى حين ، تم تقليل ما تتناوله المجموعة الثانية بنسبة ستين بالمائة ، فى حين ، سمح للثالثة أن تتناول ما تشاء ، ولكن تم تقليل ما تتناوله من بروتين إلى النصف . هل تريد أن تعرف ما حدث ؟ بعد ثمانمائة وعشرة أيام ، لم يبق من المجموعة الأولى سوى ثلاثة عشرة بالمائة على قيد الحياة . فى حين بقى على قيد الحياة سبعة وتسعون بالمائة من المجموعة الثانية التى تم تقليل ما تتناوله من غذاء بنسبة

ستين بالمائة، فى حين، بقى على قيد الحياة خمسون بالمائة من المجموعة الثالثة التى سمح لها بتناول ما تشاء مع تقليل ما تتناوله من بروتين إلى النصف .

هل هناك ما نخرج به من ذلك ؟ توصل الدكتور راي ولفورد وهو باحث شهير إلى أن « الإقلال من الغذاء هو أفضل طريقة نعرف عنها أنها تؤخر من عملية الشيخوخة وتطيل الحد الأقصى لعمر الحيوانات ذوات الدم الدافىء . وهذه الدراسات تنطبق دون شك على الإنسان لأنها تنطبق على كل نوع تمت حتى الآن دراسته » . * أظهرت الدراسات أن التدهور الفسيولوجى ، بما فى ذلك التدهور الطبيعى للجهاز المناعى ، قد تأخر عن طريق الإقلال من الغذاء ومن ثم ، فإن الرسالة بسيطة وواضحة : كلُّ أقل تعش أطول . وأنا مثلك تماما أحب تناول الطعام ، لأنه يمكن أن يكون نوعاً من الترفيه . ولكن، تأكد من أن ترفيهك لا يقتلك . فإذا كنت تريد أن تأكل كميات كبيرة من الطعام ، فإن بإمكانك أن تفعل ذلك ، عليك فقط أن تتأكد من أنه طعام غنى بالماء . إن بإمكانك أن تتناول من السلطة أكثر بكثير من تناولك للحوم مع بقائك متمتعاً بالصحة والنشاط .

والطريقة الخامسة فى برنامج العيش بأسلوب صحى هى مبدأ استهلاك الفاكهة بصورة فعالة . فالفاكهة هى أكثر الأطعمة كملاً فهى تستهلك أقل قدر من الطاقة فى الهضم ، فى حين أنها تعطى جسمك أكبر عائد . والغذاء الوحيد

* من قسم « أخبار المعلومات » لاويك (٢٢ ديسمبر ١٩٨٢) الصفحة الثالثة

موعد تناول الطعام هام للغاية ، فيفضل ألا تأكل مباشرة قبل أن تأوى إلى الفراش ومن العادات الممتازة ألا تتناول طعاماً غير الفاكهة بعد الساعة التاسعة .

الذى يعمل به عقلك هو الجلوكوز . وتتكون الفاكهة بصورة أساسية من الفركتوز (والذى يسهل تحوله إلى الجلوكوز) ويمثل الماء فى الغالب من تسعين إلى خمسة وتسعين بالمائة من الفاكهة . وهذا يعنى أنها تطهر وتغذى فى نفس الوقت .

والمشكلة الوحيدة فى الفاكهة هى أن معظم الناس لا يعرفون كيفية استخدامها بصورة تسمح لأجسامهم أن تنتفع بما فيها من غذاء بشكل فعال . فعليك دائماً أن تتناول الفاكهة فى معدة خاوية . لماذا ؟ السبب وراء ذلك هو أن الفاكهة لا يتم هضمها بصورة رئيسية فى المعدة ، فهى تهضم فى الأمعاء الدقيقة . فالفاكهة مصممة لتمر من المعدة فى بضع دقائق ثم إلى الأمعاء حيث تفرز ما بها من سكر . أما إذا كان هناك أى لحم أو بطاطس أو نشويات ، فإن الفاكهة ستحبس فى الأمعاء، وستبدأ فى التخمر . هل أكلت - ذات مرة - الفاكهة كحلوى بعد وجبة شهية، ثم وجدت نفسك تتجشأ المذاق المتخلف غير المريح للطعام لبقية المساء ؟ إن السر فى ذلك هو أنك لم تتناولها بصورة صحيحة . فعليك دائماً أن تأكل الفاكهة فى معدة خاوية .

إن أفضل أنواع الفاكهة هى الفاكهة الطازجة أو العصير الطازج للفاكهة . وقد لا ترغب فى تناول العصير من المعبأ أو المعبأ فى قارورة زجاجية ، فما السر وراء ذلك ؟ فى معظم الأحيان ، يتم تسخين العصير فى أثناء عملية الحفظ ، كما أن تركيبه يصبح حامضياً . فهل ترغب فى شراء شئ يتم غليه ؟ عليك شراء عصارة . هل تملك سيارة ؟ عليك ببيعها، واشتر عصارة ؟ فإن العصارة سوف توصلك إلى ما توصلك إليه السيارة . وبإمكانك أن تتناول العصير بنفس الطريقة التى تتناول بها الفاكهة أى فى معدة خاوية . ويتم هضم

العصير بسرعة ويمكنك أن تتناول الطعام بعد خمس عشرة أو عشرين دقيقة من تناوله .

ولست أنا فقط الذى يقول ذلك ، فقد قال الدكتور وليام كاستلو رئيس دراسة «فرامينجتون ماستشوسستس» الشهيرة للقلب ، بأن الفاكهة هى أفضل طعام يمكن أن تتناوله لحماية نفسك ضد أمراض القلب . وقال : إن الفاكهة تحتوى على البلافلائينويدز الذى يمنع تخثر الدم وسد الشرايين ، كما أنه يقوى الشعيرات الدموية ، فالشعيرات الدموية الضعيفة تؤدي فى الغالب إلى النزيف الداخلى والأزمات القلبية .

تحدثت من وقت ليس بالبعيد مع عداء مارثون فى إحدى الندوات التى أرهاها عن الصحة . وقد كان العداء بطبيعته متشائماً ، غير أنه وافق على استخدام الفاكهة فى غذائه بصورة صحيحة . والآن ، ماذا حدث ؟ لقد نقص الوقت الذى ينتهى فيه المارثون بمقدار تسع دقائق ونصف . كما نقص الوقت الذى يتطلبه شفاؤه إلى النصف ، وتأهل لأول مرة فى حياته لمارثون بوسطن .

وفيما يلى أمر أخير أريدكم أن تضعوه نصب أعينكم عن الفاكهة . ما الذى ينبغى أن تبدأ به يومك ؟ ما الذى ينبغى أن تتناوله على الإفطار ؟ هل تعتقد أن من الحصافة أن تقفز من فراشك وتتناول كمية كبيرة من الطعام تملأ بها جسمك وتستغرق طوال اليوم لهضمها ؟ بالطبع لا .

إن ما تحتاج إليه هو طعام يسهل هضمه ، ويوفر الفركتوز الذى يمكن للجسم أن يستخدمه على الفور ، ويساعد على تطهير الجسم . عندما تستيقظ فلا تأكل أى شيء لأطول فترة ممكنة فى النهار فيما عدا الفاكهة والعصائر

الطازجة ، عليك أن تلتزم بذلك على الأقل حتى الساعة الثانية ظهراً من كل يوم. وكلما طالت الفترة التي لا يوجد في جسمك فيها سوى الفاكهة ، زادت فرصة جسمك على تطهير ذاته . فإذا استطعت أن تبدأ في فطم نفسك عن القهوة وغيرها من الأشياء التي اعتدت أن تملأ بها جسمك في بداية كل يوم ، فسوف تشعر بدفعة جديدة لن تصدقها من الحيوية والطاقة . جرب ذلك على مدار عشرة أيام ، عليك أن ترى النتيجة بنفسك .

والطريقة السانسة للعيش بأسلوب صحى هى أسطورة البروتين . هل سمعت أحداً يقول بأنك لو قلت مزحة ظريفة وبصوت عال ، فإن الناس سوف يصدقونها إن عاجلاً أم آجلاً . مرحباً بكم فى عالم البروتين الرائع . لا توجد كذبة أكبر من أن البشر يحتاجون إلى غذاء به نسبة كبيرة من البروتين كى يظلوا موفورى الصحة والعافية .

وهناك احتمال بأن تكون على وعي تام باستهلاكك من البروتين . فما السبب فى ذلك ؟ يبحث البعض عن زيادة معدل طاقتهم . وبعض الناس يعتقدون فى أنهم يحتاجون البروتين من أجل البقاء ، وبعضهم يأكلونه من أجل تقوية عظامهم . ولكن للبروتين الزائد أثراً عكسياً فى جميع هذه الحالات .

دعونا الآن نجد نموذجاً لكمية البروتين التى تحتاجها بالفعل . متى تعتقد أن الناس يكرنون فى أمس حاجة للبروتين ؟ ربما وهم رضع ؟ ولقد منحهم الله غذاءً يتمثل فى لبن الأم ، وهو الغذاء الذى يمد الرضيع بكل ما يحتاج إليه . خمن ما هى نسبة البروتين فى لبن الأم - وهل هى خمسون أم خمس وعشرون أم خمسة عشرة بالمائة ؟ إن ذلك كله أعلى من الواقع . إن لبن الابن يحتوى على نسبة ٢.٣٨ بالمائة من البروتين عند الولادة ، وتقل هذه النسبة إلى ١.٢ -

١.٦ بعد ستة شهور . وهذا كل ما فى الأمر . ولذا ، من أين جاءت فكرة احتياج البشر إلى كميات هائلة من البروتين .

لا أحد يدري ما هى كمية البروتين التى نحتاجها فعلا . فبعد عشر سنوات من دراسة ما يحتاج الإنسان إلى تناوله من البروتين ، أكد الدكتور مارك هيجستيد ، أستاذ التغذية فى كلية طب جامعة هارفارد سابقا ، أكد الحقيقة القائلة : إن معظم البشر يتكيفون على ما يبدو على أى كمية تتوفر لهم من البروتين . وعلاوة على ذلك ، فإن أناسا مثل فرانسوا لابي التى وضعت كتاب «غذاء كوكب صغير» الذى روج لقراءة قرن لخلط الخضروات من أجل الحصول على جميع الأحماض الأمينية الضرورية ، فإنها تقول الآن إنها كان مخطئة ، وأنه لا توجد حاجة لخلط غذائهم من البروتين ، وذلك أنك إذا كنت تتناول غذاء نباتياً متوازناً ، فسوف تحصل على جميع ما تحتاج إليه من بروتين . وتقول الأكاديمية القومية للعلوم : إن الرجل الأمريكى البالغ يحتاج فى كل يوم إلى ست وخمسين جراماً من البروتين . وفى تقرير للاتحاد الدولى لعلوم التغذية ، وجد أن لكل بلد متطلباتها من البروتين بالنسبة للشباب البالغين فيها وتراوح تلك المتطلبات من ٣٩ - ١١٠ جراماً يومياً . ولكن لماذا تحتاج إلى كل هذا البروتين ؟ من المفترض أن ذلك يكون من أجل تعويض ما تفقده ، ولكنك تفقد كمية ضئيلة جداً من خلال الإخراج والتنفس فى كل يوم . ولذا ، فمن أين جاوا بهذه الأرقام .

اتصلنا بالأكاديمية القومية للعلوم وسألناهم كيف وصلوا إلى رقم ستة وخمسين جراماً . وفى واقع الأمر ، فإن الأكاديمية تقول فى مؤلفاتها : إننا نحتاج إلى ثلاثين جراما فقط ، ومع ذلك ، فإنهم يوصون بتناول ست وخمسين

جراماً . ويقولون الآن كذلك إن تناول البروتين بصورة مفرطة يجهد القناة البولية ويسبب التعب . ومن هنا ، فلماذا يوصون بتناول كمية أكبر من التي يقولون بأننا نحتاج إليها ؟ مازلنا ننتظر إجابة جيدة لهذا التساؤل . وقد قالوا لنا إنهم اعتادوا الإيحاء بتناول ثمانين جراماً ، ولكن، عندما قرروا تخفيض هذه الكمية واجهوا موجة غضب عارمة . ولكن من الذى يثير هذه الموجة ؟ هل اتصلنا أنا أو أنت بهم وشكونا من ذلك ؟ أمر محتمل . لقد جاءت موجة الغضب العارمة من أصحاب المصالح الذين يعيشون على بيع الأغذية والمنتجات الغنية بالبروتين .

ما هى أهم أفضل خطة تسويق على الأرض ؟ إنها الخطة التى تجعل الناس يعتقدون أنهم سيموتون إذا لم يتناولوا منتجك . وهذا هو بالضبط ما حدث مع البروتين . دعنا الآن نحلل ذلك بصورة صحيحة . ماذا عن فكرة احتياجك للبروتين من أجل توليد الطاقة ؟ ما الذى يستخدمه جسمك فى توليد الطاقة ؟ يستخدم الجلوكوز أولاً ، ثم يليه الفاكهة والخضروات ثم النباتات . وبعد ذلك، يستخدم النشويات ، ثم يليها الدهون . وآخر شيء يستخدمه فى الطاقة هو البروتين . يالها من أسطورة كبيرة . ماذا عن فكرة بناء البروتين للقدرة على التحمل . بالطبع فكرة خاطئة . فالبروتين الزائد يؤدي إلى زيادة فى النيتروجين بالجسم ، وهو ما يسبب الشعور بالتعب . فلاعبو كمال الأجسام الذين يتخمون بالبروتين لا يعرف عنهم القدرة الكبيرة على التحمل ، فهم يشعرون بتعب شديد . حسناً، ماذا عن فكرة بناء البروتين للعظام القوية ؟ فكرة خاطئة أخرى ، فالأمر على عكس ذلك ، فقد وجد أن هناك صلة باستمرار بين الإفراط فى تناول البروتين وبين نخز وليونة وضعف العظام . فى حين يتمتع النباتيون بأقوى عظام على ظهر الأرض .

وبإمكانى أن أعطيك ألف مثال عن السبب وراء كون تناول اللحوم من أجل الحصول على البروتين أسوأ شيء يمكن أن تفعله فى حياتك . فعلى سبيل المثال: تعد الأمونيا من المنتجات الثانوية للتمثيل الغذائى للبروتين . وهنا ، اسمحوا لى أن أذكر نقطتين على وجه التحديد . أولا : يحتوى اللحم على نسبة عالية من حمض البولييك وهو من فضلات أو إفرازات الجسم التى تنتج عن عمل الخلايا الحية . تستخلص الكلى الحامض البولى من مجرى الدم وترسله إلى المثانة كى يخرج مع اليوريا على أنه بول . وعندما لا يتم التخلص من حمض البولييك بصورة سريعة وكاملة من الدم ، حيث تتراكم الزيادة منها فى أنسجة الجسم ، إلى وقت لاحق يؤدي إلى تكون الحمض فى المثانة ، ناهيك عما يفعله بكليتك . وفى العادة ، نجد لدى المصابين بسرطان الدم نسبة مرتفعة من حمض البولييك فى أوعيتهم الدموية . وتحتوى قطعة اللحم المتوسطة على أربع عشرة حبة من حمض البولييك . ويستطيع جسمك أن يقوم بإخراج ثمانى حبات فقط فى اليوم . وعلاوة على ذلك ، تعرف ما الذى يعطى اللحم طعمه المميز ؟ إنه حمض البولييك من الحيوان الميت الذى تاكل لحمه الآن .

وإضافة إلى ذلك ، فإن اللحم يعج بالبكتريا المتخمرة المتعفنة . وإذا كنت تتساءل : ما هى هذه البكتريا ، فهى جرثومات تصيب القولون . وكما قال الدكتور جاى ميلتون هوفمان فى كتابه « الوصلة المفقودة فى المنهج الطبى » وهى كيمياء الغذاء وصلتها بكيمياء الجسم ، صفحة ١٣٥ : عملية الارتشاح فى القولون ، تمنع دخول البكتريا المتخمرة فى الحيوان وهو حى . ولكن ، عندما يموت الحيوان تنتهى عملية الارتشاح وتقتحم هذه البكتريا جدار القولون إلى

لحم الحيوان حيث تؤدي إلى تطرية اللحم . وتلاحظ أن اللحم يصيبه حالة من العفن ويكون طريا بفعل هذه البكتريا المتخمرة .

ويقول خبراء آخرون عن البكتريا الموجودة فى اللحم : « تتطابق البكتريا الموجودة فى اللحم مع تلك الموجودة فى السماد ، بل إنها تزيد عنها عدداً فى بعض أنواع اللحوم . وتصاب جميع اللحوم أثناء ذبحها بجراثيم السماد، ويزيد عددها كلما طالت مدة تخزين اللحم » . *

فهل هذا هو ما تريد أكله ؟

إذا كان لابد أن تأكل اللحم ، فهناك ما ينبغى عليك القيام به . أولاً : فلتحصل عليه من مصدر يضمن تربيته على تناول الأعشاب ، ألا وهو مصدر يضمن أنه لا يحتوى على هرمونات النمو أو دى. إى. اس . ثانياً : قلل من استهلاكك بصورة شديدة، فلتتناول وجبة واحدة من اللحم فى اليوم كحد أقصى.

* أى. دبليو. ويلسون هو عالم بكتريا بمستشفى ومصحة باتل كريك ، من دراسة للدكتور جى ، اتش كيلوج ، تم إلقاؤها فى المؤتمر القومى لمزارعى المكسرات ، فى جاكسنسفيل ، فلوريدا عام ١٩٣٠ ، ونشرت فى « اينول برسيد نجر » كما نقلها ميلتون هوفمان ، إن دى، دكتوراه فى الطب فى « الوصلة المفقودة فى المنهج الدراسى للطب هى الكيمياء الغذائية فى علاقاتها بكيمياء الجسم » ، صفحة ١٣٤ ، هامش (٥) صفحة ١٤١ ، الذى طبعته شركة « بروفشال برس بيلشنج » ، 13115 Hunza Hill Terrace Valley Center , CA

ولا أقول أنك ستصبح معافى صحياً بمجرد إقلاعك عن تناول اللحم ،
ولا أقول كذلك ، إذا استمررت في تناول اللحم ، فكلتا هاتين المقولتين غير
صحيحتين . فالكثيرين ممن يتناولون اللحوم أكثر صحة من النباتيين ، لأن
بعض النباتيين يميلون للاعتقاد بأنهم إذا امتنعوا عن تناول اللحوم ، فإن لهم أن
يتناولوا ما عدا ذلك . وهذا هو ما لا ادعوا إليه مطلقاً .

ولكن ، عليك أن تعلم أن في مقدورك أن تصبح أكثر صحة وسعادة لو قررت
أنك لن تأكل لحم الحيوانات الحية . هل تعرف ما يجمع بين فيثاغورث وسقراط
وأقلاطون وأرسطو ، وليوناردو دافنشى ، واسحق نيوتن ، وفولتير ، وهنرى
ديفيد ثورو ، وجورج برنارد شو ، وبنجامين فرانكلين ، وتوماس اديسون ،
ودكتور البرت سشوتيزر ، والمهاتما غاندى ؟ لقد كانوا جميعاً نباتيين . يالها
من مجموعة تستحق أن نحاكبها ، أليس كذلك ؟

هل منتجات الألبان أفضل حالاً من اللحوم ؟ بل إنها أسوأ من عدة جوانب.
فلكل حيوان لبن به العناصر التى تناسبه . ويمكن أن ينجم العديد من المشكلات
نتيجة شرب لبن حيوان آخر ، بما فى ذلك الأبقار . على سبيل المثال : هرمونات
النمو القوية الموجودة فى لبن الأبقار مصممة لزيادة وزن العجل من تسعين
رطلاً عند الولادة إلى ألف رطل عند بلوغه الجسمانى بعد عامين من الولادة .
وبالمقارنة ، فإن الرضيع البشرى يولد ووزنه ستة أو سبعة أرطال ويبلغ عند
البلوغ مائة إلى مائتين رطل بعد ذلك بواحد وعشرين عاماً . وهناك جدل عظيم
حول أثر ذلك على الإنسان . ويقول الدكتور وليام الياس وهو من كبار خبراء
منتجات الألبان وعن أثرها على مجرى الدم . إنه إذا كنت تريد أن تصاب
بالحساسية ، فتناول اللبن ، وإذا كنت تريد جسماً مصاباً بالانسداد ، فتناول

اللبن . ويقول : إن السبب في ذلك هو أن القليل من البالغين يستطيعون هضم البروتين الموجود في لبن الأبقار والكازين هو البروتين الأساسي في لبن الأبقار ، وهو ما يحتاجه التمثيل الغذائي للبقر من أجل الحصول على صحة سليمة . ومع ذلك ، فالكازين ليس تماما هو ما يحتاجه الإنسان . وطبقاً لدراسته ، فإن كلاً من الرضع والبالغين يجدون صعوبة في هضم الكازين . وتظهر دراسته ، أن خمسين بالمائة على الأقل من الكازين لا يتم هضمه في الأطفال الرضع . وفي الغالب ، تدخل هذه البروتينات التي يتم هضمها جزئياً إلى مجرى الدم حيث تصيب الأنسجة بالحساسية مع جعل المرء عرضة للتأثر بالمواد المهيجة . وفي نهاية المطاف ، يضطر الكبد إلى التخلص من هذه البروتينات التي تم هضمها جزئياً ، وهذا بدوره يفرض عبئاً لا ضرورة له على جهاز الإخراج بأكمله ، وبخاصة على الكبد . وعلى نقيض ذلك ، فإن الزلال البنى ، وهو البروتين الأساسي في اللبن البشري يكون سهل الهضم . أما بالنسبة لتناول اللبن من أجل الحصول على الكالسيوم ، قال الياس : إنه بعد إجراء فحوص للدم على أكثر من خمس وعشرين ألف شخص ، وجد أن أولئك الذين يتناولون ثلاثة أو أربعة أو خمسة أكواب من اللبن يومياً يعانون من مستوى أقل من الكالسيوم في الدم .

وطبقاً لما قاله الياس ، فإن كنت قلقاً بشأن الحصول على مقدار كافٍ من الكالسيوم ، فعليك فقط أن تتناول الكثير من الخضروات الخضراء وزيت السمسم أو المكسرات ، يتوفر فيهما جميعاً الكالسيوم ، ويسهل على الجسم الانتفاع بها . وعلاوة على ذلك ، فمن المهم أن ننوه إلى أن الإفراط في تناول الكالسيوم يمكن أن يؤدي إلى تراكمها في الكلى والتسبب في تكوين الحصى

بها . ومن ثم ، فمن أجل أن تجعل مستوى تركيز الدم منخفضاً نسبياً ، فإن جسمك يرفض ثمانين بالمائة من الكالسيوم الذى تتناوله . ومع ذلك ، فإن كنت تشعر بالقلق فهناك مصادر أخرى غير اللبن . ومنها على سبيل المثال : اللفت والذى يحتوى على ضعف ما يحتويه اللبن من كالسيوم . وطبقاً للعديد من الخبراء ، فإن قلق معظم الناس بشأن الكالسيوم لا مبرر له .

ما هو الأثر الأساسى للبن على الجسم ؟ يتحول إلى كتلة تسد وتكون المخاط، ثم تتحجر وتسد وتلتصق بكل شيء داخل الأمعاء الدقيقة ، مما يجعل وظيفة الجسم أشق بكثير . وماذا عن الجبن ؟ الجبن ما هو إلا لبن مركز . وتذكر أن تكوين رطل واحد من الجبن يتطلب أربعة إلى خمسة أرطال من اللبن . وما تحويه من دهن وحده كافٍ لأن تحد من تناولك لها . وإذا كنت ترغب حقاً فى تناول الجبن ، فضع كمية صغيرة منها فى طبق كبير من السلطة . وبهذه الطريقة ، تتناول كمية كبيرة من الطعام الغنى بالماء لموازنة آثارها التى تسد الأمعاء . وبالنسبة للبعض ، فإن تناول الجبن هو أمر فظيع . وأنا أعرف أنك تحب البييتزا . ولكن ماذا عن الزبادى ؟ إنه على نفس الدرجة من السوء . وماذا عن الأيس كريم ؟ ليس بالشيء الذى يساعدك على أن تصبح فى أفضل حال ممكن . ومع ذلك ، فلست مضطراً لأن تقلع كلياً عن الأيس كريم ، فبإمكانك أن تعصر الموز وهو مثلى لصنع شيء يشبهه إلا أنه يكون مغنياً لجسمك بشدة . وماذا عن الجبن الحلوم ؟ هل تعرف ما الذى تستخدمه مصانع منتجات الألبان من أجل أن تجعل الجبن الحلوم متماسكة القوام ؟ المصيص (سلفات الصوديوم) ، وهذا ليس مزاحاً . وهو أمر مسموح به طبقاً للمعايير الفيدرالية ، على الرغم من تحريمه فى ولاية كاليفورنيا . (ومع ذلك ، فإذا

صنعت جبن الحلوم فى الولاية التى تسمح بذلك ، فيجوز نقلها إلى كاليفورنيا وبيعها هناك) هل تتخيل أنك تحاول أن يكون مجرى دمك نظيفا وخالياً من الانسداد ، ثم بعد ذلك تعلاه بالمصيص .

لماذا لم نسمع بهذه الأمور الخاصة بمنتجات الألبان من قبل ؟ يرجع ذلك للعديد من الأسباب منها : التكيف فى الماضى ونظم الاعتقاد ، وهناك سبب آخر قد يرجع إلى أننا (الحكومة الفيدرالية) ننفق مليارين ونصف المليار دولار سنويا للتعامل مع فائض منتجات الألبان . وفى واقع الأمر ، فطبقاً لمجلة النيويورك تايمز بتاريخ ١٨ / ١١ / ١٩٨٣ ، فإن للحكومة استراتيجية جديدة عبارة عن حملة اعلانية لزيادة استهلاك منتجات الألبان ، على الرغم من أن هذه الحملة تناقض تماماً حملات الحكومة الأخرى التى تحذر من خطورة الإفراط فى تناول الدهون . وتتكدس المخازن الحكومية فى الوقت الحالى بمقدار ١.٣ مليار رطل من اللبن المجفف وأربعمئة مليار رطل من الزبد ، وتسعمائة مليون رطل من الجبن . وبالمناسبة ، لم أقصد بذلك مهاجمة صناعة منتجات الألبان . ففى رأى ، فإن العاملين على مزارع الألبان هم أكثر من يعملون بجد فى بلادنا، غير أن هذا لا يعنى أننى سأستمر فى استخدام منتجهم ، إذا وجدت أنه لن يساعدى فى أن أصبح فى أفضل حالة جسمانية .

لقد اعتدت أن أكون على الحالة التى أنت عليها الآن . فكانت البييتزا طعامى المفضل ، ولم يخطر ببالى مطلقاً أن أستطيع الإقلاع عن تناولها . ولكن منذ أن حققت ذلك فعلاً ، أشعر بأنه لا توجد فرصة واحد فى المليون أن أعود إلى تناولها من جديد . إن محاولة وصف الفرق بين تناولها من عدمه هو مثل محاولة وصف رائحة الزهرة لشخص لم يشمها فى حياته . وربما كان عليك أن تشم

هذه الزهرة قبل أن تصدر حكمك في هذا الصدد . حاول أن تمتنع عن تناول اللبن، وأن تقلل من تناولك لمنتجات الألبان الأخرى ، ثم احكم بعد ذلك على أساس النتائج التي يحصل عليها جسمك .

لقد صُمم هذا الكتاب كي تحصل منه على المعلومات ، ولتقرر ما هو مفيد لك، وتتخلص مما تجده غير ذلك . ومع ذلك ، فلم لا تختبر جميع هذه المبادئ ثم تحكم بعد ذلك ؟ جرب المبادئ الستة لأسلوب الحياة الصحية . فلتجربها على مدار الأيام العشرة أو الثلاثين المقبلة أو حتى طوال عمرك ، ثم احكم بنفسك إن كانت تمنحك درجة أعلى من الطاقة والشعور بالحياة اللذين يساندانك في كل ما تقوم به . دعني أقدم لك تحذيراً بسيطاً . ما الذي سيحدث لو بدأت تتنفس بصورة فاعلة بحيث تُنشط جهازك ، وخلطت غذاءك بصورة صحيحة ، وكانت نسبة الأغذية التي تحتوى على الماء هي سبعين بالمائة من غذائك ؟ وتذكر ما قاله الدكتور برايس عن قوة الماء ؟ هل سبق ورأيت النار تشتعل في مبنى ليس به إلا قليل جداً من المخارج ؟ إن جميع من بالداخل سيتكدسون وهم يهربون من خلال هذه المخارج . إن جسمك يعمل بنفس الطريقة . فسوف يبدأ في تنظيف القمامة التي تراكمت على مدار السنين ، وسوف يستخدم طاقته الجديدة في فعل ذلك بأسرع وقت ممكن . ولذا ، فمن المحتمل أن تبدأ في إخراج المزيد من المخاط من أنفك ، فهل يعنى ذلك أنك أصبت بالبرد ؟ كلا ، بل « التهمت البرد » . لقد أصبت نفسك بالبرد من خلال اتباعك لعادات غذائية سيئة لسنوات طويلة . والآن، ربما يكون لجسمك طاقة لاستخدام أعضاء الجهاز الإخراجي للتخلص من الفضلات الزائدة التي خزنها مسبقاً في الأنسجة وفي مجرى الدم . هل يستعينون عندئذ بالاكسجين ؟ كلا ، فأين تريد هذه السموم ، خارج أم داخل جسمك ؟ أين تريد هذا المخاط الزائد ،

فى منديك أم فى رنتك ؟ ياله من ثمن بخص لتتنظيف جسمك بعد سنوات من العادات الصحية البشعة . ومع ذلك ، فإن الغالبية لن تشعر بأى استجابة سلبية على الإطلاق ، بل ستشعر بطاقة وعافية هائلتين .

ومن البديهي أن المقام لا يتسع هنا لمناقشة النظام الغذائى . ولذا ، فقد تجاهلنا موضوعات عديدة جدا (مثل الدهون ، والزيت ، والسكر ، والسجائر ، إلخ) . ولذا ، فبإنتى أمل أن يدفعك هذا الفصل للبدء فى البحث بنفسك عن الصحة . إذا كنت ترغب فى الحصول على المزيد من المعلومات ، فاكتب إلى معهد روبن للبحث فى ديل مار بولاية كاليفورنيا ، للحصول على قائمة بالمواد التى يمكن أن تساعدك (مثل معلومات أو وصفات غذائية) أو الاتصال بجمعية الصحة الطبيعية الأمريكية (7-660-855-813) التى أشاركها وأساندها فى وجهة نظرها .

عليك أن تتذكر أن جودة فسيولوجيتنا تؤثر على مفاهيمنا وسلوكنا . وفى كل يوم، نرى المزيد من الأدلة على أن النظام الغذائى فى أمريكا المتمثل فى الأطعمة الرديئة والسريعة والإضافات والمواد الكيميائية تسبب احتباس الفضلات فى الجسم ، وهذه الفضلات تغير من مستوى الاوكسجين والطاقة الكهربائية فى الجسم ، وتساهم فى الإصابة بجميع الأمراض من السرطان إلى الجريمة . فمن أكثر ما قرأته بشاعة ما كتبه الكسندر ستشوس فى كتابه «الغذاء والجريمة والانحراف» عن النظام الغذائى لأحد الأحداث المنحرفين .

كان الحدث يتناول على الافطار خمسة أكواب من العصير مع نصف ملعقة صغيرة من السكر ، وكعكة وكوبين من اللبن . ثم يتناول بعد ذلك وجبة خفيفة تتكون من مقدار كبير من الصلصة، وثلاث قطع من اللحم . ثم يتناول على

الغذاء اثنين من الهامبرجر ، والبطاطس المحمرة ، والمزيد من الصلصة ، وطبقاً صغيراً من الفاصوليا الخضراء والقليل من السلطاة أو بيونها . ثم يتناول بعد ذلك وجبة خفيفة من الخبز الأبيض والشيكولاتة باللبن قبل الغذاء . ثم بعد ذلك يتناول شطيرة من الفول السوداني والزبد والجيلي بالخبز الأبيض وعلبة من حساء الطماطم وكوب به عشرة أوقيات من الكولا المحلاة . وبعدها ، يتناول كمية كبيرة من الأيس كريم وقطع حلوى وكوباً صغيراً من الماء .

وعلى أى حال ، ما هى كمية السكر التى يمكن للحدث أن يتناولها ؟ ما هى نسبة الأغذية التى تحتوى على نسبة عالية من الماء من إجمالى غذائه ؟ هل تم خلط غذائه بصورة صحيحة ؟ إن المجتمع الذى ينشأ صفاره على غذاء يشبه هذا الغذاء ولو من بعيد ، لهو مجتمع يبحث عن المشكلات . هل تعتقد أن هذه الأغذية قد أثرت على فسيولوجيته ، ومن ثم ، على حالته النفسية وعلى سلوكه . نعم بكل تأكيد . فقد أظهر هذا الحدث البالغ من العمر أربعة عشر عاماً فى استبيان عن السلوك الغذائى الأعراض التالية وقال : بعد أن أنام ، أستيقظ ، ثم لا أتمكن بعدها من العودة للنوم مرة أخرى ، وأشعر بالصداع ، وأشعر بتتمل جلدى أو رغبة فى حكة ، وتضطرب معدتى أو أمعائى ، وأصاب بسهولة بالكدمات ، وأصاب بالكوابيس ، وأشعر بالنوار ، والغثيان ، أو أصاب بالعرق البارد أو النوبات الخفيفة ، وإذا لم أكثر من مرات تناولى طعامى ، فإنى أشعر بالجوع أو الغثيان . وغالباً ما أنسى وأضيف السكر إلى معظم ما أتناوله أو أشربه ، وأشعر بأرق شديد ، ولا أستطيع العمل فى ظل الضغوط ، ويصعب عليّ أن أتخذ القرارات ، وأشعر بالاكنتاب و القلق . وأشعر بالارتباك للأشياء . كما أنتى أضخم الأشياء بشدة وأفقد رباطة جأشنى بسهولة . ويصيبنى الخوف ، وأشعر بالتوتر ، كما أنتى حساس للغاية ، وأبكى نون وجود سبب واضح .

هل تتعجب - إذاً - من حدوث سلوك انحرافى من هذا الشاب نتيجة لهذه الحالة النفسية؟ ولحسن الحظ، فإنه والعديد من أمثاله يغيرون الآن من سلوكهم بصورة جذرية، ولا يرجع ذلك لمعاقتهم بالحبس فترات طويلة، ولكن لأن أحد المصادر المهمة لسلوكهم، ألا وهو حالتهم البايوكيميائية، قد تغير من خلال نظامهم الغذائى. فالسلوك الإجرامى لا يكمن فى «العقل فقط». فالمتغيرات البايوكيميائية تؤثر على الحالة النفسية للفرد. ومن ثم، على سلوكه. ففى عام ١٩٥٢، أعلن الدكتور دين جيمس سايمونز بكلية الطب بجامعة هارفارد أسلوب معالجة جديداً فى فحص الأمراض العقلية. أليس صحيحاً أننا فى الوقت الحاضر ننفق الكثير من الوقت والطاقة والمال فى محاولة تطهير أوعية المخ، فأنه من الأريح أن نحاول أن نكتشف ونتخلص من المسببات البيولوجية المحددة للأمراض العقلية؟

قد لا يتسبب نظامك الغذائى فى جعلك مجرماً، ولكن لماذا لا تجعل لنفسك أسلوباً فى الحياة يسانداك تماماً فى أن تكون فى أفضل حالة فسيولوجية غالبية الوقت؟

لقد تمتعت بأسلوب حياة خالٍ من الأمراض سنوات عديدة. ومع ذلك، فإن أذى الأصغر كان متعباً ومريضاً بصورة مستمرة معظم هذا الوقت. ولقد تحدثت معه حول ذلك مرات عدة، وقد كان على استعداد لأن يتغير بعد أن رأى ما طرأ على صحتى من تغيرات على مدار السنوات السبع الماضية. غير أن التحدى الحتمى حدث عندما حاول تغيير نمطه الغذائى. فقد كان يشتهى تناول أطعمة غير مقبولة.

فكر الآن لبرهة ، كيف تشتتهى تناول طعام ما ؟ أولاً : دعنا ندرك أنك لا تشتتهى شيئاً على الإطلاق ، بل إنك تخلق هذه الرغبة من خلال الطريقة التي تمثل بها الأمور لنفسك . وإذا سلمنا جدلاً بذلك ، فإن معظم هذا الشعور يتم عادة في العقل الباطن . ومع ذلك ، فمن أجل أن تصل إلى حالة الرغبة الشديدة في تناول طعام ما ، فإن عليك أن تخلق نوعاً معيناً من التمثيل الداخلى . وتذكر أن الأمور لا تحدث هباءً حيث يوجد سبب وراء كل أثر .

فقد كان أخى يشتهى تناول دجاج كنتاكى . فعندما يمر على أحد محال كنتاكى ، كان ذلك على الفور يذكره بالأوقات التي كان يتناول فيها دجاج كنتاكى . وكان يتخيل إحساس القرقشة (وسائل اللمس والتذوق) فى فمه . ثم يفكر فى سخونة وملمس الطعام وهو يدخل فى بلعومه . حسناً ، بعد أن يقضى بضع دقائق على هذه الحالة كان يستبعد تناول السلطة ، ويفضل تناول الدجاج ، وفى أحد الأيام ، عندما اكتشفت طريقة استخدام وسائل الحس فى التغيير ، طلب منى فى نهاية الأمر أن أساعده فى التحكم فى هذه الرغبة الملحة التى كانت تقضى على أهدافه الصحية والغذائية . فطلبت منه أن يكون تمثيلاً لتناول دجاج كنتاكى . وفى غضون دقيقة واحدة ، سال لعابه ، ثم طلبت منه أن يصف بالتفصيل وسائل تمثيله الداخلى المرئية والمسموعة والملموسة . كانت الصورة مجسدة وحية ومركزة . لقد كاد يسمع نفسه وهو يقول : « ياله من طعام لذيذ » لقد عشق الدجاج المقرش والساخن . ثم جعلته بعد ذلك يمثل أكثر الأطعمة التى يكرهها ، شيئاً يشعره مجرد التفكير فيه بالغثيان ، (كنت أعلم بذلك مسبقاً؛ لأنه كان يشمئز عندما يرانى وأنا أشرب عصير الجزر) وجعلته يصف بالتفصيل وسائل حسه بالجزر . لم يكن يرغب فى التفكير فيه ، فبدأ يشعر بالغثيان . وكان تمثيله السمعى على النحو التالى : « هذه الأشياء مقرزة ، ولا

أرغب في تناولها ، إننى أكرهها ، وكانت حواس اللمس والتذوق عنده تشعر بأن الجزر مذاقاً فاتراً مهروساً وعفناً ، وطلبت منه أن يتخيل تناول بعض منها ، فبدأ بالفعل فى الشعور بالغثيان ، وقال : إنه لا يستطيع ذلك ، وسألته : « إن استطعت أن تأكلها ، فكيف سيكون مذاقها وهى تدخل بلعومك ؟ » فقال : إنه سيبتقياً لو فعل ذلك .

وبعد أن انتهى من توضيح الفرق بين تمثيله لتناول دجاج كنتاكي وبين الجزر بصورة واضحة ، سألته إن كان بمقدوره تبديل مشاعره عن الأمرين لمساندة تناوله للطعام بطريقة تنتج عنها نتائج صحية . فقال : « بكل تأكيد » بنبرة متشائمة لم أسمعها منذ فترة طويلة .

لقد جعلته يتخيل صورة قاتمة وساكنة وجعلته يقول لنفسه : « هذا الطعام مقرز ولا أرغب فى تناوله إننى أكرهه ، وينفس النغمة التى تحدث بها عن الجزر . لقد جعلته يمسك بالدجاجة الموجودة فى عقله ، ويتحسس مدى ترهلها ، وأن يتحسس الجزء الأخضر الفاتر العفن المهروس بداخلها . فبدأ يشعر بالغثيان مرة أخرى ، فطلبت منه أن يتناول قطعة منها ، فرفض . فلماذا ؟ السبب فى ذلك هو أن الدجاج أصبح الآن يرسل إلى فمه بنفس الإشارات التى كان الجزر يرسلها من قبل ، ومن ثم ، أصبح يشعر تجاهها بنفس الشعور . وفى نهاية الأمر ، جعلته يأخذ قطعة من الدجاج ، فقال : « أظن أننى على وشك الغثيان »

ثم بعد ذلك ، أخذت تمثيله للجزر وفعلت نفس الأمر معه ، فجعلته يضعه على الجانب الأيمن ، مع جعله ذا صورة مشرقة ولون زاهٍ ، وجعلته يقول لنفسه : « ياله من طعم لذيذ » وهو يأكله ويحس بمذاقه الساخن اللذيذ . ومن هنا ، أصبح

يحب الجزر . وفى هذه الليلة، ذهبنا لتناول العشاء خارج المنزل ، فطلب الجزر لأول مرة منذ بلوغه . ولم يكتف فقط بالاستمتاع به ، بل إننا مررنا فى طريقنا بمطعم كنتاكي . ومازال حتى يومنا هذا يفضل الجزر على الدجاج .

وفى غضون خمس دقائق ، تمكنت من فعل الأمر ذاته مع زوجتى بيكى . فقد جعلتها تستبدل احساسها تجاه الشيكولاتة من شىء ذى مذاق غنى وحلو ، بالطعام الذى كان يجعلها تشعر بالفثيان ، ألا وهو المحار ، بطعمه المتميع ورائحته الكريهة .. ومن حينها، لم تقرب الشيكولاتة.

وبإمكانك أن تستخدم المفاتيح الستة الموجودة فى هذا الفصل فى خلق التجربة الصحية التى ترغبها . ولتتخيل لبرهة نفسك بعد شهر من الآن وقد اتبعت بالفعل المبادئ والمفاهيم التى تحدثنا عنها الآن . ولتتخيل نفسك بعد أن غيرت من كيميائتك الحيوية عن طريقة تناولك الطعام والتنفس بصورة فعالة . ماذا لو بدأت يومك بالقيام بالتنفس عشرة مرات بأنفاس عميقة ونظيفة وقوية تنشط جسمك بأكمله ؟ ماذا لو استيقظت فى كل صباح وأنت تشعر بالسعادة وبالتحكم فى جسمك ؟ ماذا لو بدأت فى تناول أطعمة صحية ونظيفة وتحتوى على نسبة عالية من الماء وتوقفت عن تناول اللحوم ومنتجات الألبان التى كانت تجهد جسمك وتسده ؟ ماذا لو بدأت فى خلط الأغذية بصورة صحيحة حتى توفر الطاقة للأشياء التى تهتم بفعالها ؟ ماذا لو ذهبت إلى الفراش فى كل يوم وأنت تشعر بكامل الحيوية التى سمحت لك أن تكون فى الحالة التى ترغب فى أن تكون عليها ؟ ماذا لو أحسست أنك تعيش حياة صحية ، وكانت لديك طاقة ما كنت لتحلم أن تملكها ؟

إذا نظرت إلى شخص على هذه الحالة ، فإن كل شيء أقدمه لك هو في متناول يدك . إن الأمر لا يتطلب سوى بعض النظام . أمر ضئيل ، لأنك بمجرد أن تتخلص من عاداتك القديمة ، فلن تعود إليها أبدا . فلكل جهد منظم عائد مضاعف . ولذا ، فإن أعجبك ما رأيت ، فافعل مثله . فلتبدأ اليوم ، وستتغير حياتك للأبد .

والآن ، بعد أن عرفت كيف تضع نفسك في أفضل وضع لتحقيق النتائج ، دعنا نكتشف

**** معرفتي ****

www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامه

الباب الثاني

وصفة

النجاح المثلى

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل الحادى عشر

ماذا تريد ؟

« النجاح الوحيد فى الحياة هو أن تستطيع أن

تحيا حياتك بالطريقة التى تريدها »

كريستوفر فرمورلى

لقد تناقشنا فى الجزء الأول من هذا الكتاب حول ما يمكن تسميته
بأنوات القوة المتناهية . والآن ، لابد أن لديك الأساليب والرؤى التى تساعدك
على معرفة كيف يحقق الآخرون نتائجهم ، وكيف تُقيم تصرفاتهم حتى يمكنك
إحراز نتائج مشابهة لنتائجهم . وقد عرفت الآن كيف توجه عقلك وتقوى بدنك ،
وعرفت أيضا كيف تحقق ما تريد ، وكيف تساعد الآخرين على تحقيق
ما يريدون .

ولكن يبرز هنا سؤال مهم هو : ماذا تريد أنت ؟ وماذا يريد الآخرون الذين
تحبهم وتهتم بهم ؟ والجزء الثانى من هذا الكتاب يعرض هذه الأسئلة ويبين
الفروق والاختلافات ، كما يصف الطرق التى يمكنك بواسطتها توظيف قدراتك
بشكل ذكى وفعال . ولقد أصبحت بالفعل خبيراً فى المراجعة ، وتحتاج الآن
إلى تحديد هدفك .

إن أدواتك الفعالة تكون بلا فائدة ما لم تتوافر لديك فكرة جيدة عن استخدام هذه الأدوات في تحقيق ما تريده بها . فمثلا لو أن لديك أفضل أنواع المناشير وأنت تتجول في الغابة ، وكنت تعرف نوعية الأشجار التي تريد قطعها ، فإنك تكون بذلك ممسكا بزمام الموقف . أما إذا لم تكن على دراية بهذه الأشجار ، فإنك تمتلك أداة رائعة فحسب ، ولكن لا فائدة منها .

وقد علمنا مما سبق أن صورة حياتك تتوقف على قدراتك الحوارية. وفي هذا الإطار ، سوف نتحدث عن تحديد مهارات الحوار التي ستجعلك قادرا على استخدام قدراتك بأفضل شكل ممكن عند مواجهتك أي موقف . فمن المهم جدا أن تكون لديك القدرة على رسم استراتيجية خاصة ترشدك إلي أين تريد الذهاب ، وتعرف بها الوسائل التي يمكنها مساعدتك في الوصول إلى ما تريد .

وقبل أن نواصل حديثنا في هذا الموضوع ، دعنا نسترجع بعضاً مما تعلمناه آنفا . فالشيء الرئيسي الذي تعرفه الآن هو أنه ليس هناك حدود لما تستطيع القيام به . ومفتاحك هنا هو المحاكاة ، فالتفوق يمكن تحقيقه بالتقليد . فأى شيء يفعله الناس ، يمكنك فعله بالتقنيـد المتقن لما يقومون به وسوف ترى أنك تفعل مثلهم تماما ، سواء كان ما يفعلونه السير على النار أو كسب ملايين الدولارات أو الدخول والاندماج في علاقة قوية بطرف آخر . ولكن ، كيف تقلد الآخرين ؟ في البداية، عليك أن تدرك أن النتائج تتحقق عن طريق القيام بمجموعة إجراءات . فكل نتيجة لها مسبب . فلو أنك قلدت تصرفات شخص آخر بالضبط ظاهرياً وداخلياً ، فسوف تحقق في النهاية نفس النتائج التي يحققها ذلك الشخص . فمثلا : أبدأ بتقليد تصرفات وسلوكيات شخص ما وأبدأ أولاً بمعتقداته ، ثم اتبع قواعده المنطقية ، وأخيراً ، قلده في شكله

وطبيعته وصورته الخارجية . حاول أن تفعل هذه الأشياء الثلاثة بدقة وسوف تتمكن من القيام بأى شىء تريده .

لقد عرفت مما سبق أن تحقيق النجاح أو الفشل يتوقف على الاعتقاد بأحدهما . فسواء أكنت تعتقد بقدرتك أو عدم قدرتك على تحقيق شىء ما ، فأنت على حق . حتى لو كنت تملك المهارات والإمكانات التى تساعدك على تحقيق شىء ما ، وقلت لنفسك إنك لن تستطيع تحقيق هدف ما ، فإنك بهذا تغلق جميع السبل التى تجعل تحقيق هذا الهدف ممكنا . وإذا قلت لنفسك إنك تستطيع تحقيق هدف ما ، فإنك بذلك تفتح كل الطرق التى تمدك بوسائل تحقيق هذا الهدف .

هل تعرف وصفة أقصى نجاح يمكن تحقيقه ؟ فى البداية، حدد النتائج التى تبغى الوصول إليها ، وقم بتنمية إحساسك بما يتحقق ، ثم زد من مرونتك فى تغيير سلوكياتك حتى تجد أفضلها ، وثق أنك ستتوصل إلى النتائج المحددة . وإذا لم تستطيع ، فهل تكون قد فشلت ؟ بالطبع لا . فأنت فى هذه الحالة إلي تغيير مثلك مثل قائد المركب ، تحتاج فقط إلي تغيير سلوكك حتى تصل إلى ما تريد .

لقد عرفت فيما سبق كيف تكون فى حالة منتجة ، وقد عرفت أيضا كيف تغير فلسفتك ومعتقداتك الداخلية حتى تخدمك وتمكنك وتساعدك على تحقيق رغباتك . وأنت تعرف جيدا أنك لو وضعت النجاح نصب عينيك فسوف تحققه .

« الناس ليسوا كسالى ، ولكن لديهم أهدافاً لا تحثهم علي فعل شىء »

« انتونى روبينز »

ويجدر بنا هنا أن نضيف أن هناك ديناميكية هائلة فى هذه العملية ، فكلما امتلكت مصادر أكبر ، كلما زادت قوتك . وكلما شعرت بقوة أكبر ، كلما تمكنت من الخوض فى هذه المصادر أكثر ، وتوفرت لك حالات أكثر قوة .

هناك دراسة جيدة تتناول ما يسمى (بالأعراض المائة للقرود) . وفى كتابه « تقلبات الحياة » الصادرة فى ١٩٧٩ ، ذكر العالم البيولوجى لايل واتسون ما حدث فى أحد قطعان القرود فى إحدى الجزر القريبة من اليابان عند تقديم نوع جديد من الطعام إليها ، يشمل البطاطا المغطاة بالطين التى تم جنيها حديثاً فلأن طعامهما الذى اعتادوه لم يكن يتطلب أى إعداد ، لم تتردد القرود فى تناول البطاطا المتسخة بالطين . ثم قام أحد هذه القرود بحل المشكلة عن طريق غسل البطاطا فى أحد الأنهار ، ثم علم أمه وزملاءه كيف يغسلون البطاطا . بعد ذلك ، حدث شيء ملحوظ ، فعندما عرفت مجموعة القرود - حوالى مائة - هذه الطريقة ، قامت مجموعات أخرى من القرود التى ليس لها صلة بهذه القرود - وربما تكون من جزيرة أخرى - بنفس الفعل . لم تكن هناك أى وسيلة معلومة للاتصال بين هذه المجموعة من القرود والمجموعة الأصلية التى تعرفت على طريقة غسل البطاطا ، ولكن هذا السلوك انتشر بينها بشكل ما غير معلوم .

وهذا فى الحقيقة ليس غريباً ، فهناك حالات عديدة يتصرف فيها أفراد بتشابه ملحوظ ونوع وجود أى وسيلة بينهما للاتصال . فأحياناً تطراً لطبيب فكرة ما ، ثم تطراً نفس هذه الفكرة لثلاثة أطباء آخرين فى نفس الوقت ، كيف يحدث هذا ؟ لا أحد يعرف بالضبط ، ولكن كثيراً من العلماء والباحثين - مثل الطبيب دافيد بوم وعالم البيولوجيا روبرت شيلدر * يرون أن هناك معرفة

جماعية يمكننا جميعا أن نستقى منها ، وأننا عندما نتوافق مع بعضنا البعض من خلال الاعتقادات والرؤية والفسولوجيا ، فإننا نجد طريقا للدخول إلى هذه المعرفة الجماعية .

ديفيد بوم ، طبيب معروف بدراساته فى النماذج الخطية . انظر كتابه «الكلية والنظام الضمنى» .

إن أجسامنا وعقولنا وحالاتنا كشوكة رنانة فى تآنة ، مع هذا المستوى المرتفع من الوجود . لذا ، فكلما كنت أكثر تناغما ، وأكث توافقا ، كلما استطعت الخوض والاستقاء من هذه المعرفة وهذه الأحاسيس . فمثلا تأتى إلينا المعلومات من اللاوعى ، يمكنها أن تأتى إلينا من خارج أنفسنا لو كنا فى حالة استعداد لتقبل هذه المعلومات .

ومفتاح هذه العملية هو معرفتك ماذا تريد . فالعقل اللاوعى يعطى المعلومات بشكل متواصل بالطريقة التى تحركنا فى اتجاهات معينة . وحتى على مستوى اللاوعى ، فإن العقل يحرف ويحذف ويعمم . لذا ، فقبل أن يعمل العقل بفاعلية ، علينا أن ننمى إحساسنا بالنتائج التى نتوقع الوصول إليها . ويسمى ماكسويل مالتز هذه العملية بـ « الانضباط النفسى » فى كتابه المعروف بنفس هذا الاسم . وعندما يكون للعقل هدف محدد ، فإنه يركز عليه حتى يتحقق . أما إذا لم يكن لديه هدف محدد ، فإن طاقته تتشتت . ويكون كالشخص الذى يملك أكبر منشار ولا يعرف لماذا يقف فى وسط الغابة .

* روبرت شيلدرارك عالم بيولوجى تخرج من جامعة هارفارد وحصل على الدكتوراه من جامعة كامبريدج . وقد نشر فكرته فى كتاب تحت عنوان « علم جديد للحياة » .

إن الاختلاف فى قدرات البشر على الخوض والاستقاء من مصادرهم الشخصية يتأثر بشكل مباشرة بأهدافهم التى يحددونها . وقد ظهرت هذه النقطة جيداً فى الدراسة التى أجريت على خريجي جامعة بيل فى عام ١٩٥٢ . فقد سُئل الخريجون عما إذا كان لديهم أهداف واضحة محددة ومدونة فى خطط تحقيق هذه الأهداف ، أظهر ثلاثة فى المائة فقط منهم أن لديهم هذه الأهداف . وبعد عشرين عاماً ، أى فى ١٩٧٣ ، وقد اكتشف الباحثون الأفراد الذين على قيد الحياة من خريجي دفعة ١٩٥٢ ، أن الثلاثة فى المائة الذين كانت لديهم أهداف محددة كانوا يملكون من المال أكثر مما كان يملكه مجموعة النسبة الباقية منهم مجتمعين والذين يبلغون ٩٧٪ . من الواضح أن هذه الدراسة تقيس النمو المادى فقط لدى البشر . ومع ذلك ، فقد اكتشف القائمون بالبحث أن مجالات القياس الأخرى كمستوى السعادة والفرح لدى هؤلاء الخريجين أكبر لدى نسبة الثلاثة فى المائة منها لدى نسبة الـ ٩٧٪ . وهذه هى قوة تحديد الأهداف .

وفى هذا الفصل ، سوف تتعلم كيف تسميغ أهدافك وأحلامك ورغباتك ، كيف تصنع فى ذهنك ، ماذا تريد وكيف تحصل عليه . هل حاولت من قبل أن ترتب لعبة الصور المتقطعة بون أن ترى الصورة النهائية التى تمثلها اللعبة ؟ هذا بالضبط ما يحدث عندما تحاول أن ترتب حياتك بون معرفة النتائج . فعندما تعرف نتائجك ، فإنك بذلك تعطى عقلك صورة واضحة عن نوعية المعلومات التى يستقبلها من الجهاز العصبى . إنك تعطيه الرسائل الواضحة التى يحتاجها لكى يصبح فاعلاً ومؤثراً .

« الفوز يبدأ مع البداية »

وهناك أناس يبذلون دائماً مرتبكين ، حيث يمشون فى طريق ثم يتركونه ويتجهون إلى طريق آخر . يجربون شيئاً ثم يتحولون إلى غيره ، يسلكون طريقاً ثم يتجهون إلى الاتجاه المضاد . إن مشكلتهم بسيطة فهم لا يعرفون ماذا يريدون . باختصار ، لا يمكنك التصويب تجاه هدف إذا لم تكن تعرف أين هو بالضبط .

إن ما تحتاج أن تفعله فى هذا الفصل هو أن تحلم . ولكن من الضرورى جداً أن تحلم بطريقة مركزة . ولو قرأت هذا الفصل فحسب ، فلن يفيدك شيئاً . بل عليك أن تجلس ومعك قلم وورقة . وتعتبر هذا الفصل على أنه ورشة عمل ذات اثنتى عشرة خطوة لوضع وتحديد الأهداف .

اجلس فى مكان تشعر فيه بالراحة ، كمكتبك المفضل أو منضدة فى ركن فيه شعاع الشمس ، مكان تجد فيه تغذية روحية ودفئاً . خطط لقضاء ساعة أو أكثر للتعرف على ما تتوقعه لنفسك ، ماذا تتوقع أن تكون، وماذا ستفعل، وفيما ستساهم، وماذا سترى، وماذا ستبدع ؟. يمكن أن تكون هذه الساعة أحلى ساعة فى حياتك كلها ، وسوف تتعلم وضع الأهداف وتحديد النتائج ، وسوف تضع خريطة للطرق التى تريد أن تسير عليها فى رحلة حياتك ، وسوف تتصور المكان الذى تريد الذهاب إليه وكيف تستطيع الوصول إليه .

ولكن، دعنى أضع أمامك تحذيراً واحداً : لا تضع حدوداً أو قيوداً على ما يمكن تحقيقه . وبالطبع ، هذا لا يعنى تخليك عن ذكائك وإحساسك فلو أن طولك أربعة أقدام، وإحدى عشرة بوصة ، فلا يعقل أن تقرر أنك ستفوز بمسابقة NBA فى العام المقبل . لا يهم ما سوف تجربه ، فلن يحدث إلا إذا مشيت على المطولات.(الأرجل الخشبية التى يعد المشى بها ضرباً من البراعة)

والأهم من ذلك ، سوف تستقى طاقتك من أفضل مكان يمكنك استقاؤها منه .
وعند النظر إلى هذه العملية بذكاء أكثر ، فليس هناك حدود للنتائج المتاحة لك .
فالأهداف المحدودة المقيدة تؤدي إلي مقيدة . لذا ، كُنْ متفتحاً فكل ما تحتاج
إليه هو تقريرك لما تريد ، لأن هذه الطريقة هي الوحيدة التي تجعلك تتوقع
ماذا تريد . وعليك باتباع القواعد الخمس التالية في صياغة أهدافك :

١ - قُمْ بصياغة هدفك بكلمات واضحة ، وحدد ماذا تريد أن يحدث . فغالباً
يذكر الناس ما لا يريدون حدوثه .

٢ - كُنْ دقيقاً بقدر الإمكان . ما هي مواصفات الهدف الذي تريده ؟
أشرك كل حواسك في وصف النتائج والأهداف التي تريدها .
وكلما كانت مواصفاتك دقيقة ، كلما استطاع عقلك تحقيق
رغباتك . أيضاً تأكد من وضع تاريخ محدد لإتمام وتحقيق هذه
الأهداف .

٣ - لتكن إجراءاتك واضحة ، ولتعرف ماذا سيكون شعورك مستقبلاً ،
وكيف ستبدو ، وماذا سترى وتسمع في عالمك الخارجى عندما تحقق
أهدافك . وإذا لم تكن تعرف كيف تحقق هذه الأهداف ، فسوف
تعرف بمجرد تحقيقك لها ، وربما تكون قد حققتها بالفعل دون أن
تشعر . يمكن أن تكون فائزاً وتشعر كما لو كنت خاسراً ، وهذا إذا
لم يكن فوزك ساحقاً .

٤ - تحكّم فى العملية . يجب أن تبدأ أهدافك وتبقى بيدك أنت . فلا يجب
أن يتوقف تحقيقها على أناس آخرين ، يغيرون أنفسهم من أجلك لكى

تكون أنت سعيداً . وتأكد أن أهدافك تعكس أشياء يمكنك التأثير عليها بشكل مباشر .

٥ - اثبت أن أهدافك سليمة ومقبولة . ضع في اعتبارك التأثير المستقبلي لأهدافك الحالية . ويجب أن يكون هدفك مفيداً لك وللآخرين .

تحديد الأهداف

المفاتيح

الهدف المحدد : ماذا تريد أو ماذا نريد ؟

الحواس التي يقوم عليها تحديد الهدف : ماذا سترى أو سنرى ؟

ماذا ستسمع أو سنسمع ؟

ماذا ستشعر أو سنشعر ؟

ماذا ستشم أو سنشم ؟

ماذا ستنتوق أو سننتوق ؟

الوضع المرغوب / الوضع الحالي : ماذا تريد أو ماذا نريد ؟

ماذا يحدث الآن ؟

ما الفرق ؟

دليل تحقق الهدف : كيف ستعرف أو سنعرف

أن الهدف قد تحقق ؟

إننى دائماً أسأل سؤالاً فى محاضراتى ، وأود أن أسألك الآن هذا السؤال :
إذا كنت تعرف أنك لن تفشل فى موضوع ما ، فماذا تود أن تفعل بخصوص
هذا الموضوع ؟ إذا كنت واثقاً تماماً من النجاح ، فما الأنشطة التى ستقوم
بها ، أو ما هو التصرف الذى ستقوم به ؟

كل منأ لديه فكرة عن الأشياء التى يرغب فيها . وبعض هذه الأشياء غامض
مبهم ، فالبعض يرغب فى المزيد من الحب أو المزيد من المال أو المزيد من الوقت
للاستمتاع بالحياة . ومع ذلك ، فإننا لكى نقوى قدراتنا العقلية على صنع
وتحقيق الأهداف ، نحتاج أن نكون أكثر تحديداً ، ولا يكفى أن نعبر عن رغبتنا
فى سيارة جديدة أو منزل جديد أو وظيفة أفضل .

وعندما تكتب قائمة أهدافك ، ستجد أن بعضاً من هذه الأهداف كانت
بخاطرك منذ سنوات عديدة ، وبعضاً منها لم يخطر على بالك من قبل . ولكنك
لا بد من تحديد ماذا تريد ، لأن معرفتك لما تريد تحدد بشكل كبير النتائج التى
ستتوصل إليها . وقبل أن يحدث أى تغير فى حياتك لابد أن يحدث أولاً فى
داخلك . وهناك شىء آخر مدهش بشأن ما يحدث عندما تصل إلى تفسير
داخلى واضح لما تريد ، فإن عقلك وجسمك يتم برمجتهما لتحقيق هذا الهدف .
فلكى نتخطى حدودنا الحالية يجب أولاً أن نتخطى هذه الحدود داخل عقولنا .
ومن ثم ، فإن حياتنا سوف تتغير بالتبعية .

دعنا هنا نتناول مثلاً بسيطاً على هذا ، واتبع هذه الخطوات : قفْ وابعد
بين قدميك قليلاً ، وأشر بذراعيك للإمام ، ضع ذراعيك أمامك بموازية الأرض .
والآن ، استدر ناحية اليسار مع الإشارة بإصبعك إلى ابعده مسافة ممكنة ، ضع

علامة على الحائط المقابل لتحديد المكان الذي وقفت فيه ، ثم أعد اللفة في الاتجاه المعاكس وأغلق عينيك ، وارسم في ذهنك صورة لنفسك وأنت تدور بسرعة شديدة . افعل هذا مرة أخرى بشكل أسرع . ثم افتح عينيك ، ثم قُم بالدوران مرة أخرى ، ولاحظ ما سيحدث . هل ستجد نفسك تدور بشكل أسرع ؟ نعم ، فذلك سيحدث بالفعل . لقد أوجدت أنت واقعاً خارجياً عن طريق برمجة عقلك على تخطي حدوده السابقة .

حاول أن تفكر في هذا الفصل وأنت تفعل نفس هذه التجربة لحياتك . إنك - إذاً - سوف تصيغ حياتك على النحو الذي تريده . وفي الحياة العادية ، يمكنك أن تذهب بعيداً ، ولكنك تحتاج وقتاً كي تضع في عقلك واقعا أعظم مما عشته في الماضي . ثم تبدأ في إبراز هذا الواقع الداخلي إلى العالم الخارجي .

١ - ابدأ أولاً بتجسيد أحلامك ، أي الأشياء التي تريد أن تحصل عليها أو تفعلها أو تكونها أو تشارك فيها . اقترب من الأشخاص والمشاعر والأماكن التي تريدها أن تكون جزءاً من حياتك . الآن ، اجلس وامسك ورقة وقلماً ، وابدأ في الكتابة . ومفتاح الموضوع هو أن تحتفظ بقلمك يتحرك ولا يتوقف عن الكتابة مدة لا تقل عن خمس عشرة دقيقة . ولا تحاول في هذه المرحلة أن تحدد الكيفية التي ستحقق بها النتيجة التي تريدها . فقط ، اكتب ، بلا حدود أو قيود . واختصر كلما كان بإمكانك ذلك حتى تستطيع الانتقال إلى الهدف التالي . احرص على جعل قلمك يتحرك ويكتب طوال الوقت . خذ ما تحتاج إليه من وقت لكي تجمع عينات من النتائج الخاصة بالعمل أو الأسرة أو العلاقات أو الحالة الذهنية أو الحالة العاطفية

أو الاجتماعية أو الحالة البدنية أو أى نتائج أخرى . اشعر كما لو كنت قائداً . وتذكر أنك تسيطر على كل الأمور . إن معرفتك هدفك أول المفاتيح للوصول إليه .

ويعتبر اللعب أحد مفاتيح تحقيق الأهداف . أطلق العنان لعقلك . وضع فى اعتبارك أن أى قيود تقف أمامك أنت الذى تصنعها ، ولا تجدها إلا فى خيالك . لذا ، فعندما تبدأ فى وضع حدود أو قيود على نفسك . حاول التخلص منها نظرياً . تخيل نفسك مصارعاً يلقى خصمة خارج الحلبة ، ثم افعل نفس الشيء مع أى قيود عليك . خذْ هذه القيود وألق بها خارج الحلبة ، وسوف ينتابك شعور بالحرية عندما تفعل ذلك . هذه هى الخطوة الأولى . إذاً فقم الآن بكتابة قائمتك .

٢ - دعنا نقوم بتمرين آخر . راجع القائمة التى كتبتها وحاول أن تقدر المدة التى تتوقع فيها تحقيق هذه النتائج ، ستة شهور أو عاماً أو عامين أو خمسة أعوام أو عشرة أو عشرين . ومن المفيد لك أن تعرف الإطار الزمنى الذى تعمل فيه . ولاحظ الطريقة التى تتحقق بها قائمة أهدافك . فبعض الناس يجدون أن القائمة التى وضعوها تحوى فى أغلبها أشياء يريدونها الآن ، وهناك آخرون يجدون أن أحلامهم العظيمة بعيدة المنال فى المستقبل . وإذا كانت أهدافك كلها قصيرة المدى ، فأنت بحاجة إلى نظرة أطول لإمكانية تحقيقها على أرض الواقع . وإذا كانت كل أهدافك بعيدة المدى ، فأنت فى حاجة - إذاً - لاتخاذ بعض الخطوات التى تقودك نحو الاتجاه الذى تتوقع السير فيه ، فمشوار الألف ميل يبدأ بخطوة . ومن المهم أن تكون على دراية بالخطوات الأولى والأخيرة .

٣ - والآن ، أريدك أن تجربَ شيئاً آخر . اختر أهم أربعة أهداف لك خلال هذا العام . الأهداف التي تهتم بها بأكبر درجة ممكنة والتي ستحقق لك غاية الإشباع والرضا إذا حققتها ، واكتبها . والآن ، أريدك أن تكتب سبب حرصك على تحقيق هذه الأهداف بالذات . كُن صريحاً ودقيقاً وواضحاً . قلْ لنفسك لماذا أنت واثق من تحقيق هذه النتائج وما سبب أهمية ذلك بالنسبة لك ؟

إذا كان لدى الإنسان أسباب كافية ليفعل شيئاً ، فهو يستطيع أن يفعل أى شيء . إن هدفنا من القيام بأى شيء يعد حافزاً أقوى من هذا الشيء الذى نسعى لتحقيقه . وقد علمنى أستاذى الأول فى تنمية الشخصية « جيم رون » ، أنك لو لديك أسباب كافية ، فإنك تستطيع أن تفعل أى شيء . فالأسباب هى الفارق بين حرصك وعدم حرصك على تحقيق هدف ما . فهناك أشياء كثيرة فى الحياة تقول إننا نريدها ولكننا فى الحقيقة لا نهتم بتحقيقها . فيجب أن نكرس أنفسنا تماماً لأى شيء نريد تحقيقه . فمثلاً ، لو أنك قلت : إنك تريد أن تكون غنياً ، فهذا هدف ، ولكنه لا ينعكس بشكل قوى ومؤثر على تفكيرك . أما إذا أدركت سبب رغبتك فى أن تكون غنياً ، وماذا يعنى أن تكون غنياً ، فسوف يحفزك ذلك كثيراً لتحقيق هذا الهدف . فالسبب وراء فعل أى شيء أهم كثيراً من طريقة فعل هذا الشيء . ولو كان لديك مبرر وسبب كافٍ قوى لفعل شيء ما ، يمكنك بسهولة صياغة الطريقة التى تقوم بها بذلك . فلو أن لديك أسباباً كافية ، يمكنك حقاً أن تفعل أى شيء فى هذا العالم .

٤ - والآن ، طالما أن لديك قائمة بأهدافك ، راجعها وطبق عليها القواعد الخمس لصياغة النتائج . هل أهدافك إيجابية ؟ هل هى محددة ؟

هل يتوافر دليل التحقق ؟ صِفْ ما ستمر به عندما تحقق هذه الأهداف . بعبارة أوضح ، ماذا سترى أو تسمع أو تشعر أو تشم ؟ أيضاً اذكر ما إذا كانت الأهداف يسهل عليك تحقيقها . هل هذه الأهداف منطقية ومقبولة بالنسبة لك وللآخرين ؟ فإذا وجدت هذه الأهداف ينقصها أى من هذه الشروط، إذاً فلا تتردد فى تعديلها أو تغييرها .

٥ - بعد ذلك ، اكتب قائمة بالموارد المهمة التى تملكها بالفعل . فعندما تبدأ مشروعاً صناعياً ، تحتاج إلى الأدوات التى تملكها . ولكى ترسم صورة قوية عن مستقبلك فانت فى حاجة إلى نفس الشيء . لذا ، اكتب قائمة بالأشياء التى تملكها ويمكن أن تعمل لصالحك ، كالصفات الشخصية ، الأصدقاء ، المصادر المالية ، التعليم . الوقت ، الطاقة... الخ . حاول استخراج القوى والمهارات والموارد والأدوات التى تملكها .

٦ - وعندما تفعل ذلك ، فكر فى المرات التى استخدمت فيها هذه المصادر بمهارة . استرجع من ثلاث إلى خمس مرات كنت ناجحاً فيها فى حياتك . تذكر المرات التى أديت فيها مهمات ناجحة سواء فى شؤون العمل أو الرياضة أو المال أو العلاقات الشخصية . وهذه المرات يمكن أن تكون عملية شراء ناجحة قمت بها ، أو يوماً جميلاً قضيت مع أبنائك ، بعد ذلك ، اكتب هذه الأمور ، ثم اكتب ما فعلته حتى نجحت فى هذه المهمات ، وما هي الصفات والموارد التى قمت باستغلالها أحسن استغلال ، وما الذى جعلك تشعر بالنجاح خيال هذا الموقف .

٧ - بعد أن تفعل كل هذا ، حدد المواصفات الشخصية التي لابد أن تملكها حتى تحقق هذه الأهداف . هل يستغرق تحقيق هذه الأهداف قدراً كبيراً من الإجراءات أو التعلُّم ؟ هل سيتوجب عليك أن تستثمر وقتك بأفضل شكل ممكن ؟ فمثلاً ، لو أنك تريد أن تصبح زعيماً وطنياً من طراز خاص باستطاعته التغيير ، حدد نوعية هذا الشخص الذى يمكن أن يتم انتخابه ، وتكون لديه المقدرة على التأثير فى أعداد كبيرة من الناس .

إننا نسمع كثيراً عن النجاح ، ولكننا لا نسمع ما يكفى عن مكونات هذا النجاح ، كالاتجاهات والاعتقادات والسلوكيات التى تؤدى إلى تحقيق هذا النجاح . إذا لم تكن تدرك جيداً هذه المكونات ، فقد تجد صعوبة فى تحقيق النجاح . لذا، ابدأ الآن ، واكتب فقرتين أو حتى صفحة عن الصفات الشخصية والمهارات والاتجاهات والاعتقادات والإجراءات التى تحتاجها كشخص يريد أن يحقق كل رغباته، ولتأخذ ما يكفيك من الوقت فى هذا الموضوع .

٨ - بعد ذلك ، اكتب عدة فقرات عما يمنعك من امتلاك الأشياء التى ترغب فيها الآن ، فإن إحدى طرق التغلب على القيود تضعها هى أن تعرف بالضبط ما هى هذه القيود . قُمْ بفحص وتحليل شخصيتك لتعرف ما الذى يعوقك من تحقيق ما تريد . فهل أنت تفشل فى وضع الخطط ؟ أم أنك تخطط جيداً ولكنك لا تحسن التنفيذ ؟ هل تحاول أن تقوم بأمور عديدة فى وقت واحد ؟ أم أنك تظل منكبا على شىء واحد ولا تفعل غيره . هل كنت تتخيل فى الماضى وقوع أسوء الأحداث وترتك هذه الصورة تمنعك من القيام بأى تصرفات أو اتخاذ القرار ؟ إننا

جميعاً لنا أساليبنا فى تعقيد أنفسنا ، ولدينا وسائلنا للفشل ، ولكننا إذا أدركنا القيود التى كانت تعوقنا فى الماضى ، نستطيع الآن تغييرها .

إننا نستطيع أن نعرف ماذا نريد ، أو لماذا نريده ، أو من الذى سيساعدنا على تحقيقه ، ولكن أهم شىء ، والذى يحدد لنا فى النهاية نجاحنا أو فشلنا فى تحقيق أهدافنا ، هو تصرفاتنا . ولكى نتصرف بوعى ، علينا أن نضع خطتنا خطوة خطوة . فعندما تنوى بناء بيت ، هل كل ما تفعله هو إحضار الخشب والمسامير والمطرقة والمنشار ثم تبدأ فى العمل ؟ هل تبدأ بقطع الأخشاب وتثبيتها بالمسامير ثم تنتظر النتيجة ؟ هل هذا يمكن أن يؤدى لتحقيق نجاح ؟ لا يمكن . فلكى تبني بيتاً ، فإنك تحتاج إلى رسم تخطيطى ، وتحتاج إلى ترتيبات ونظام كى تكمل إجراعتك ولكى يقوى بعضها البعض . وإن لم يكن الأمر كذلك ، فستحصل فى النهاية على كتل متجمعة وغير متناسقة من الأخشاب .

نفس الشىء ينطبق على حياتك : لذا ، فأنت الآن فى حاجة إلى وضع خططك الخاصة بك .

تُرى ما هى الإجراءات الضرورية التى يتوجب اتخاذها حتى تحقق النتيجة التى تتطلع إليها ؟ إذا لم تكن تعرف ، فتخير شخصاً يكون قد حقق ما تريده أنت ، وابدأ بتقليده ويلزمك هنا أن تبدأ بأصعب الأهداف ، ثم الأسهل فالأسهل خطوة خطوة . فإذا كنت تضع من بين أهدافك أن تصبح مستقلاً من الناحية المالية ، إذاً فالخطوة التى يجب أن تسبق تحقيق هذا الهدف هى أن تصبح أنت رئيس شركتك الخاصة . والخطوة السابقة لهذه الخطوة هى أن تصبح نائباً

الرئيس أو تشغل أى منصب مهم آخر . والخطوة الأخرى هى أن تحاول مثلاً إيجاد مستشار مالى نشط وخبير ضرائب يساعدك فى إدارة أعمالك . ومن الضرورى أن تستمر على هذا النحو إلى أن تجد شيئاً يمكن أن تقوم به الآن ، ويكون له تأثير إيجابى على تحقيقك للهدف النهائى . ربما يمكنك اليوم فتح حساب لك فى أحد البنوك أو الحصول على كتاب يعطيك لك فكرة عن المعاملات المالية لبعض الأشخاص الناجحين فى المجتمع . ترى ماذا يلزمك فعلاً لتحقيق أهدافك ؟ وما هى الخطوات الرئيسية ، وما هى الأشياء التى يمكنك أن تقوم بها اليوم أو غداً أو هذا الأسبوع أو هذا الشهر أو هذا العام وتحقق لك النتيجة التى تتطلع إليها ؟ .

ولو كنت تريد أن تصبح أعظم مؤلف موسيقى فى العالم ، ما هى الخطوات التى تؤدى إلى تحقيق هذا الهدف ؟ إنك فى طريق استرجاع النتائج خطوة خطوة فى كل المجالات - من الأعمال إلى الأمور الشخصية - تستطيع أن ترسم الطريق الصحيح الذى يمكنك اتباعه بادناً بهدك النهائى ومنتهياً بما تريد أن تفعله الآن .

استخدم المعلومات الواردة فى التمرين السابق لتسترشد بها فى تصميم خطتك . وإذا لم تكن واثقاً بالشكل الذى تريد أن تسير خطتك عليه ، فقط ، انظر ماذا يمنعك من امتلاك ما تريد الآن . فإن هناك ثمة ما يمنعك ، يمكنك أن تعمل على تغييره مباشرة . إن حل هذه المشكلة يصبح هدفاً ثانوياً أو هامشياً بالنسبة لتحقيق أهدافك الكبرى .

٩ - والآن ، خذ أهدافك الأربعة، وضع أول رسم لخطتك التدريجية لتحقيق هدفك الأعظم . وتذكر أن تبدأ بالهدف واسأل نفسك : ماذا ينبغى أن

أفعل أولاً لكي أحقق هذا الهدف ؟ ، أو ما الذى يمنعنى من تحقيق هذا الهدف الآن ؟ وماذا يمكن أن أفعله لأغير من هذا الوضع ؟ وتأكد جيداً من أن خطتك تشتمل على شىء تستطيع أن تقوم به الآن .

لقد سبق وأكملنا الجزء الأول من وصفة تحقيق أفضل نجاح . وأنت تعرف تماماً هدفك ، وقد حددت أهدافك على كل من المدى القريب والبعيد ، وقد حددت جوانب شخصيتك التى يمكن أن تساعدك ، والجوانب التى قد تعوقك فى تحقيق ما تطمح إلي تحقيقه . والآن ، أريدك أن تبدأ فى وضع سياسة تمكنك من الوصول إلى ما تريد .

تُرى ما هو أسلم طريقة لتحقيق التفوق ؟ إن أسلم طريق لتحقيق التفوق هو تقليد شخص يكون قد حقق ما تتطلع أنت إلى تحقيقه .

١٠ - لذا ، فعليك الآن اختيار بعض النماذج . يمكن أن تكون هذه النماذج أشخاصاً فى حياتك ، أو أشخاصاً مشهورين حققوا نجاحات عظيمة . اكتب أسماء ثلاثة أو خمسة أشخاص قد حققوا ما تطمح أنت فى تحقيقه ، ثم حدد فى عبارات بسيطة الصفات والسلوكيات التى تميزوا بها وجعلتهم ناجحين . وبعد أن تفعل ذلك ، اغمض عينيك وتخيل للحظة أن هؤلاء الأشخاص سوف يرشدونك إلى أفضل طريقة لتحقيق أهدافك . اكتب فكرة رئيسية واحدة يمكن أن يعطيها لك كل واحد من هؤلاء الأشخاص على اعتبار أنهم يحدثونك شخصياً . قد تكون هذه الفكرة نصيحة فى كيفية تحاشي عائق يقابلك فى طريقك أو كيفية اختراق قيود معينة أو الأمور التى ينبغى عليك الاهتمام بها ، أو الأشياء التى يجب عليك أن تبحث عنها . كل ما عليك هو أن تتخيل

أن هؤلاء الأشخاص يتحدثون إليك ، واكتب تحت اسم كل واحد منهم الأفكار التي ترد إليك وتعتقد أنهم قالوها لك . وعلى الرغم من أنك لاتعرف هؤلاء الأشخاص عن قرب ، فإنهم من خلال هذه العملية سيصبحون مرشدين جيدين لك فى المستقبل .

والمليونير عدنان خاشقجى قد قلّد روكفلر . فقد كان يريد أن يصبح رجل أعمال ثرياً ناجحاً ، فقام بتقليد شخص حقق ما يريده هو من قبله . وكان ستيفن سيلبرج يقلّد المخرجين فى استديوهات يونيفرسال قبل أن يتم التعاقد معه كمخرج . فى الواقع ، إن كل شخص حقق نجاحاً عظيماً اتخذ له نموذجاً ومرشداً أو معلماً يوجهه للوجهة الصائبة .

والآن ، لا شك أن لديك صورة داخلية لما تود أن تكون عليه ، ويمكنك توفير الوقت والجهد وتتجنب ضياع مجهودك فى طرق خاطئة باتباعك نموذجاً من الناس يكون قد حقق نجاحاً من قبل . تُرى ما هم لأشخاص الذين يصلحون كنماذج لك ؟ سوف تجدهم فى أصدقائك وأسرتك وزعماء وتمادة بلادك . وإذا لم تعثر على النموذج الصالح . يجب أن تحزم أمرك فى البحث عنه وإيجاده بأية طريقة .

إن كل ما تقوم به هو إعطاء إشارات لعقلك ، مكوناً منظومة واضحة ودقيقة ومحددة من الأهداف والنتائج . فالأهداف مثل المغناطيس تجذب كل الأشياء التى تساعد على تحقيقها . وفى الفصل السادس ، عرفت كيف تعمل عقلك وكيف تستعمل قدراتك فى رسم الصور الإيجابية ومضاعفتها والتقليل من كم الصور السلبية . دعنا نطبق هذه المعلومات على أهدافك .

ارجع إلى تاريخك الشخصى ، واسترجع زمنا كنت فيه ناجحا فى شىء ما أغلق عينيك وارسم وتخيل أوضح صورة ممكنة لذلك النجاح السابق ، لاحظ ما إذا كنت رسمت هذه الصورة على يمينك أو يسارك أو أعلى أو أسفل أو فى الوسط . مرة أخرى ، لاحظ كل مقومات هذا النجاح - حجمه ، شكله وحركاته والمشاعر والأحاسيس التى كان يوجد بها داخلك . والآن ، فكّر فى النتائج التى حققتها اليوم ، وارسم صورة لما يمكن أن تكون أنت عليه لو أنك حققت كل ما تريده اليوم . ضَعْ هذه الصورة على نفس الجانب مع الصورة الماضية، وقُمْ بتكبيرها وتلميعها وتلوينها بقدر استطاعتك ، ولاحظ الشعور الذى سينتابك . لابد أنك ستشعر أنك مختلف جداً ، وثقتك بالنجاح سوف تكون أكبر كثيراً مما كانت عليه وأنت تصوغ أهدافك للمرة الأولى .

لو أنك وجدت صعوبة فى ذلك ، يمكنك استخدام طريقة الهزهزة التى تحدثنا عنها سابقاً . حرك الصورة التى رسمتها لأهدافك فى الناحية الأخرى من إطارك الذهنى . قُمْ بتصغيرها وتكبيرها وإضاعها وإظلامها، ثم انقلها بسرعة إلى نفس المكان الذى توجد فيه الصورة القديمة الناجحة ، جاعلاً إياها تتغلب على أى صورة ممكنة تكون قد عرفتتها للفشل ، حركها مرة أخرى حتى تكتسب كل الصفات الواضحة والمميزة التى كان يتصف بها النجاح الذى حققته فى ماضيك ، ويجب أن تقوم بهذه التمرينات على أساس من الفهم والوعى حتى يرسم عقلك صورة أوضح لما تنتظر أنت تحقيقه ، فالعقل يستجيب أفضل للتكرار والأحاسيس العميقة ، لذا ، إن كنت تعيش حياتك دائماً على النحو الذى ترغبه ، وإن كنت تعيش هذه الحياة بأحاسيسك العميقة الصريحة ، فثِقْ بأنك ستحقق ما تصبو إليه . وتذكر أن الطريق إلى النجاح يمكن دائماً بناؤه .

١١ - من الرائع أن يكون لديك أهداف كثيرة . ومع ذلك ، فإن الأفضل هو أن تكون قادراً على رسم الصورة الكلية لهذه الأهداف مجتمعة .
والآن ، اصنع يومك المثالي . ما الذى يشغل الناس ؟ ما الذى تود أن تفعله ؟ وكيف تبدأ ؟ أين تود الذهاب ؟ وأين تود أن تكون ؟ عش يومك منذ أن تستيقظ فى الصباح وحتى تعود إلى النوم فى المساء .
ما هى البيئة التى تود أن تحيا بين جنباتها ؟ ترى ما الشعور الذى ينتابك وأنت تلجأ إلى السرير بعد يوم رائع ؟ امسك ورقة وقلما واكتب كل هذه التفاصيل . تذكر كل النتائج والتصرفات والحقائق التى تمر بها بداية من ورودها لعقولنا ، هكذا ، يمكنك أن تصنع يومك بالشكل الذى ترغب فيه .

١٢ - ننسى أحيانا أن الأحلام تبدأ فى المنزل ، وننسى أن الخطوة الأولى نحو النجاح هى امتاع أنفسنا بالجو الذى يغذى ويحفز نشاطنا ذلك الجو الذى يساعدنا على تحقيق ما نريده .

وأخيرا ، ارسم وتخيل بينتك الرائعة . أريدك أن تبرز إحساسك بالمكان . أطلق لخياالك العنان بلا قيود . فأى شئ تريده هو ما يجب أن تفعله . وتذكر دائما أن تفكر كقائد . شكل البيئة التى تعطيك أحسن ما فيها كشخص . أين تود أن تعيش ؟ فى الغابة أم فى المحيط أم فى مكتب ؟ ماهي الأدوات التى تريدها معك ؟ فرشاة رسم أم ألوان أم موسيقى أم كمبيوتر أم تليفون ؟ ما نوعية الأشخاص الذين تريدهم حولك حتى تتأكد أنك حققت كل ما تصبو إليه فى حياتك ؟

وإذا لم يكن لديك تصور واضح لما تريد أن تكونه ، فكيف تكون لديك فرصة لتحقيق هذا التصور ؟ إذا لم تكن تعي الجو الملائم الذى تحتاج إليه ، فكيف يمكنك صنعه ؟ كيف تستطيع أن تصيب هدفا ما إذا لم تكن تعرفه ؟ تذكر أن العقل يحتاج إلي مؤشرات واضحة ومباشرة لما يريد تحقيقه . إن عقلك لديه القوة لإعطائك كل شيء تريده ، ولكنه لا يفعل ذلك إلا إذا كان كل شيء أمامه واضحاً ومباشراً .

« إن التفكير أصعب الأعمال ، وهذا هو السبب فى أن القليلين هم الذين يختارونه كعمل »

هنرى فورد

ويمكن أن يكون أداؤك لهذه التمرينات فى هذا الفصل أهم خطوة تتخذها نحو تحقيق هذه الإشارات الضرورية . فأنت لا يمكنك تحقيق هدفك إذا لم تكن تعرف ما هو بالضبط . وإذا كان من المحتم أن تستفيد من هذا الفصل شيئا ، فهو : أن النتائج لا مفر من إنجازها . وإذا لم تمد عقلك ببرامج لتحقيق الأهداف التى ترمى إليها ، فإن شخصا آخر سيفعل لك ذلك بدلا منك . إذا لم تكن لديك خطتك الخاصة بك ، فإن شخصا آخر سيدخلك معه فى خطله . وإذا كان كل ما ستفعله مجرد قراءة هذا الفصل ، فإنك ستضيع وقتك لا محالة . ولا بد من أن تأخذ وقتاً فى ممارسة كل تمرين من هذه التمارين ، وقد لا يبدو أن هذه التمارين سهلة فى البداية ، ولكن ثق تماما فى أنها تستحق كل ما ستبذله فى أدائها ، وعندما تبدأ فيها سترى أنها ممتعة جداً . إن أحد أسباب فشل

بعض الناس فى الحياة هو أن النجاح يتخفى خلف العمل الجاد ، وعملية وضع الأهداف وصياغة النتائج عمل صعب بالفعل . ويسهل كثيراً على الناس أن يبتعدوا عن هذه الأمور، وينخرطوا فى كسب عيشهم بدلا من الرسم والتخطيط للشكل الذى يعيشون به . فابدأ الآن فى بذل طاقتك ، وخذ وقتك فى ترتيب أمورك حتى تتمكن من إكمال هذه التمارين بأفضل شكل ممكن . يقال إن هناك مصدرين للمعاناة فى هذه الحياة ، المعاناة من وضع الخطط والمعاناة من تحديد الهدف ، والمعاناة من وضع الخطة يزن قناطير ، أما معاناة تحديد الهدف فتزن أطنانا . إن هناك قدراً كبيراً من الإثارة فى تطبيق هذه المبادئ الاثنى عشر . فحاول جاهداً أن تطبقها بنفسك .

ومن المهم أيضا أن تراجع نتائجك بشكل منتظم . فأحيانا ، نحن نتغير ، ولكن تظل أهدافنا كما هى لأننا لا نحاول أن نعرف ما إذا كنا لانزال نريد تحقيق نفس هذه الأهداف أم نريد غيرها فى حياتنا . وعلى هذا الأساس، راجع نتائجك وأهدافك كل عدة أشهر أو كل عام بشكل منتظم . ومن المفيد لك أن تحتفظ بدفتر فيه تسجيل لأهدافك فى أى فترة من حياتك . فالدفاتر اليومية شىء رائع ، فعند مراجعتها تستطيع أن تدرس وتعرف كيف تطورت حياتك ، وكم يبلغ مقدار هذا التطور . فإذا كانت حياتك تستحق أن تحياها ، فهى أيضا جديرة بأن تسجلها على الورق .

هل كل هذا يجدى ؟ بالفعل يجدى . فمنذ ثلاث سنوات جلست مع نفسى ووضعت تصميماً للشكل الذى أريد أن يكون عليه يومى وبيئتى . والآن ، إننى أحيأ حياة رائعة .

فى ذلك الوقت ، كنت أعيش فى منزل أنيق فى « مارينا ديل راي » بولاية كاليفورنيا ، ولكنى كنت أريد مكاناً أفضل . لذا ، فقد قررت أن أقوم بورشة عمل لأضع وأصمم أهدافى الخاصة بى . قررت أن أضع تصميماً ليومى ، ثم أعطى إشارة لعقلى الباطن لأخلق لنفسى هذه الحياة المثالية عن طريق ممارستها فى خيالى بالأسلوب الذى أرغب فيه تماما . هكذا بدأت . كنت أعلم أنى أريد الاستيقاظ مبكراً لأرى منظر المحيط فى الصباح ، ثم أردت أن أجرى على الشاطئ ، كان بخيالى صورة - ولكنها لم تكن تامة الوضوح - لمكان فيه ماء وخضرة .

وبعد أن مرنت نفسى ، أردت أن يكون لى مكان رائع أعمل فيه . تخيلت هذا المكان مرتفعاً ورحباً . تخيلت شكله أسطوانيا بالدور الثانى أو الثالث فى منزلى ، وتمنيت أن يكون لى سيارة ليموزين بسائقها . تمنيت أن أعمل مع أربعة أو خمسة شركاء نشطين وطموحين مثلى ، شركاء يمكنهم تفهمى ويمكننى طرح أفكارى الجديدة عليهم دائما . حلمت بإنسانة مثالية لتكون زوجتى . لم يكن لى أى أموال ، ولكنى قررت أننى أريد أن أكون مستقلاً من الناحية المادية .

وبالفعل ، لقد حصلت على كل شىء كما رسمته فى مخيلتى . كل ما تخيلته تحقق . فقلعتى هى المكان الذى حلمت به بالضبط عندما كنت أعيش فى «مارينا ديل راي » . وقد قابلت فتاتى المثالية بعد ذلك بستة أشهر . لقد هيات لنفسى الجو الذى يغذى عقلى وقدرتى على الخلق والابتكار ، الجو الذى يقوى رغبتى فى أن أكون ما أريد ، والذى يخلق بداخلى الرغبة الدائمة فى الامتنان لما أنا فيه . لماذا حدث كل هذا ؟ لقد حددت هدفاً لنفسى ، وكل يوم كنت أعطى عقلى رسائل واضحة ودقيقة ومباشرة تقول : إن هذا هو واقعى الذى أعيش فيه،

ولأنتى لدى الهدف الواضح المحدد ، فإن عقلى الباطن قاد أفعالى وأفكارى إلى تحقيق الأهداف التى كنت أبغيها . لقد نجحت هذه الطريقة معى بالفعل ، ويمكنها أيضا أن تنجح معك .

والآن ، عليك القيام بشىء واحد أخير . اكتب قائمة بالأشياء التى تملكها الآن ، وكانت أهدافا لك فى الماضى . كل الأشياء التى تستطيع القيام بها ، وكل الأنشطة، وكل الناس الذين تشعر بالامتنان لهم ، والمصادر التى أصبحت متاحة أمامك . إننى أسمى هذه القائمة « أجندة الامتنان » . أحيانا ، يتوقف الناس عند الشىء الذى يريدونه ولا يقدرّون على استغلال الأشياء التى حصلوا عليها بالفعل . والخطوة الأولى نحو تحقيق هدف ما هى إدراك ما نملكه فعلا ، والامتنان لذلك ، ثم تطبيق ذلك على كل إنجازات مستقبلنا . إننا جميعا لدينا الوسائل التى يمكنها أن تجعل حياتنا أفضل فى أى وقت . إن تحقيق أصعب أحلامك يجب أن يبدأ الآن مع الخطوات اليومية التى تضع قدميك على الطريق الصحيح . كتب شكسبير يوما « الفعل هو الفصاحة » . فابدأ الآن بفعل فصيح يقودك إلى نتائج أكثر فصاحة .

فى هذا الفصل ، رأينا أهمية الدقة فى صياغة أهدافنا . ونفس الوضع ، ينطبق على كل تفاعلاتنا مع أنفسنا ومع الآخرين . فكلما كنا أكثر دقة ، كلما أصبحنا أكثر فاعلية .

والآن ، سوف نتعرف معا على بعض أدوات تحقيق هذا النوع من الدقة .

الفصل الثانى عشر

الدقة المتناهية

« اللغة كالإناء الذى ندق عليه ، لترقص عليه

الحيوانات، عندما نتوق لتحريك النجوم»

جوستاف فلوبيير

حاول أن تتذكر أى كلمات ساحرة تكون قد سمعتها . قد تكون هذه الكلمات حدثاً مثل كلمات مارتن لوثر كينج فى خطابه بعنوان « لى حلم » وقد تكون هذه الكلمات لأبيك أو أمك أو كلمات لمعلمك الخاص . كلنا يتذكر لحظات سمع فيها من أناس تحدثوا بقوة وثبات ومنطق هذه الكلمات سوف تتذكرها للأبد . يقول روديارد كبلنج : « الكلمات أقوى مصدر استخدمه الإنسان » وكلنا يذكر لحظات بدت فيها الكلمات تسحرنا وتخدرنا .

وعندما قام جون جريندر وريتشارد باندلر بإجراء دراسات على بعض الأشخاص الناجحين ، وجدوا أنهم يتمتعون بالعديد من الصفات المشتركة، ومن أهم هذه الصفات مهارات الاتصال الدقيقة . فالمدبر يجب أن يستغل معلوماته جيداً حتى يكون مديراً ناجحاً . وقد وجد باندلر وجريندر أن أكثر المديرين نجاحاً هم من يمتلكون القدرة والعبقرية على الدخول إلى لب الموضوع بسرعة ،

وتوصيل ما يريدونه إلى الآخرين . وهؤلاء يميلون إلى استخدام عبارات مختصرة وكلمات تنقل أهم أفكارهم بدقة متناهية .

وهم أيضا يدركون أنهم لا يحتاجون إلى معرفة كل التفاصيل ، وهم يميزون بين إيما يحتاجون معرفته وما لا يحتاجونه ، ويركزون جداً على ما يحتاجونه . وقد لاحظ باندلر وجريندر - أيضا - أن الأطباء العظام ، أمثال فرجينيا سايتز وفريتز بيرلز والدكتور ميلتون اريكسون ، كانوا يستخدمون نفس العبارات ، عبارات يصلون بها مباشرة إلى نتيجة مع المرضى خلال جلسة واحدة أو جلستين بدلاً من استغراق عام أو عامين في الوصول إلى نتيجة مع مرضاهم .

ولا غرابة فيما وجده باندلر وجريندر . وتذكر جيداً أن الخريطة ليست هي أرض الواقع ، وأن الكلمات التي نستخدمها لوصف خبراتنا ليست هي الخبرات نفسها ، ولكنها أفضل تعبير لفظي تمثيلي يمكننا استخدامه . لذا ، فمن ناحية المنطق ، فإن أحد مقاييس النجاح هو مدى قدرة كلماتنا على التعبير عما نريد بمنتهى الدقة . ومدى تشابه الخريطة المرسومة مع أرض الواقع . ومثلما نتذكر الكلمات التي أدهشتنا ، وكان لها تأثير السحر علينا ، يمكن أن نتذكر المرات التي ذهبت فيها كلماتنا واتصالاتنا أدراج الرياح وبلا فائدة . فربما نكون قد قلنا شيئاً ذات مرة ، ولكن المتلقى فهم العكس . لذا ، فمثلما يكون للغة الدقيقة القدرة على توجيه الأفراد في الاتجاه الصحيح ، فإن اللغة غير الدقيقة لها القدرة على تضليلهم . وقد كتب جورج أوريل : « إذا كان الفكر يفسد اللغة ، فإن اللغة أيضا يمكنها أن تفسد الفكر » . وقد كان هذا المبدأ هو الأساس الذي بنيت عليه روايته « ١٩٨٤ » .

فى هذا الفصل ، سوف تتعرف على الأدوات التى يمكن أن تساعدك على الاتصال بالآخرين بدقة وفاعلية أكثر مما كنت تفعل من قبل . وسوف تتعلم هنا كيف ترشد الآخرين إلى تحقيق نفس النتيجة . إن هناك أدوات لفظية بسيطة يمكن لأى منّا استخدامها للتخلص من الأخطاء اللغوية والتحريف الذى يقع فيه معظمنا . فيمكن أن تكون الكلمات حواجز عازلة ولكنها أيضا يمكن أن تكون معابر اتصال . فمن المهم أن نستخدم الكلمات لربط الناس ببعضهم بدلا من تفريقهم .

وفى محاضراتى ، كثيرا ما أخبر الناس أننى سوف أريهم كيف يحصلون على أى شىء يريدونه . وفى الحقيقة ، إننى أخبرهم بأن يكتبوا فقط هذه العبارة أعلى الصفحة « كيف تحصل على ما تريد ؟ » وبعد أن أخوض فى تفاصيل طويلة ، أعطى لهم الوصفة السحرية .

كيف تحصل على ما تريد : أقول لهم « اسألوا ثم أقول » انتهت المحاضرة .

هل أنا أمزح ؟ بالطبع لا . فعندما أقول اسأل ، لا أقصد أن أشك ، أو التمس ، أو أتذلل « لا أقصد أن أنتظر عطاءً أو وجبة مجانية أو صدقة . لا أقصد أن تنتظر أن يقوم شخص آخر بعملك بدلا منك . وإنما ما أقصده هو أن تتعلم كيف توجه أسئلة دقيقة ذكية ، وأن تسأل بطريقة تساعدك على تعريف وتحقيق غاياتك . فى الفصل السابق ، بدأت تتعلم كيف تفعل ذلك عندما تعلمت صياغة النتائج والأهداف المحددة ، وأيضا الأنشطة والإجراءات التى تريد اتباعها . والآن ، أنت فى حاجة إلى المزيد من الأدوات اللفظية المحددة . وهنا ، نورد خمس نقاط إرشادية لتوجيه الأسئلة الذكية الدقيقة .

١ - ليكن سؤالك محدداً . فمن الأفضل أن تصف وتحدد ما تريد لنفسك وللآخرين أيضاً . يجب أن تحدد الارتفاع والمسافة والوزن . ويجب أن تحدد الزمن والمكان والكيفية ومع مَنْ . فإذا كانت أعمالك تحتاج إلى قرض ، فسوف تحصل عليه بسهولة ، لو عرفت كيف تسأل . وإن تحصل عليه لو قلت مثلاً : نريد مزيداً من المال للنشء خط إنتاج جديد . من فضلكم ، أعطونا قرضاً . يجب عليك أن تحدد بالضبط ماذا تريد ، ولماذا ومتى تريده . كما أنك في حاجة لأن توضح ما الذى ستستطيع إنتاجه بهذا القرض ؟ ففى محاضراتى فى تحديد الأهداف ، يقول الناس دائماً : إنهم يريدون مزيداً من المال ، فأعطى لهم نصف دولار . إنهم طلبوا وقد نالوا ما طلبوا ، ولكنهم لا يطلبون بذلك . لذا ، فهم لا يحصلون على ما يريدون بالضبط .

٢ - اسأل شخصاً يمكنه مساعدتك . فلا يكفى أن يكون سؤالك محدداً ، بل يجب أن تسأل شخصاً يكون لديه مصادره من معرفة وحساسية ومال وخبرة عملية . دعنا نأخذ هذا المثال . فلو أن هناك مشكلات بينك وبين زوجتك ، تهدد علاقتكما ، وتريد أن تبوح بما فى نفسك لشخص ما . من الممكن أن تكون عباراتك دقيقة ومحددة بأفضل ما يمكن ، ولكن ، إذا حكيت مشكلتك لشخص يعانى من نفس مشكلاتك ، هل ستنجح فى تجاوز أزمته ؟ بالطبع لا .

إن إيجاد الشخص الجدير بأن نطلب منه المساعدة ، يذكرنا بأهمية تعلم مراقبة ما ينفع من الأمور . فأيُّ شئ تريده ، سواء أكان علاقات أفضل أو وظيفة أفضل أو برنامجاً أصح لاستثمار نقودك . والذكاء هنا هو إيجاد

هؤلاء الأشخاص وتنفيذ ما فعلوه بالضبط . إن كثيراً ممن ينجذبون إلى أصحاب الحكمة الذين نجد لديهم أذانا صاغية ومتعاطفة معنا ، ونتوقع ترجمة كل آمالنا إلى نتائج . ولكن ذلك لن يحدث إلا إذا صاحب هذا التعاطف خبرة ومعرفة عميقة لهؤلاء .

٣ - ليكن تقديرك للشخص الذي تسأله سليماً . فلا تكف فقط بأن تسأل شخصاً وتنتظر منه أن يعطيك ما تريد . بل يجب عليك أن تتخيل كيف يمكنك أنت أن تساعد أولاً . فلو أن لديك فكرة مشروع وتحتاج أموالاً لتنفيذها ، فلن تجد طريقاً أمامك سوى أن تجد شخصاً يمكنه أن يفيدك ويستفيد منك أيضاً . اشرح له فكرتك ، كيف أنها ستدر المال عليك وعليه على السواء . وتقديرك للآخرين لا يعنى أن يكون دائماً تقديراً مادياً ، بل يمكن أن يكون تقديرك مجرد شعور أو إحساس أو حلم، وهذا يكفى غالباً . فإذا أتيتنى مرة طالباً عشرة آلاف دولار ، ربما أقول لك إن كثيراً من الناس يحتاجون هذا المبلغ أيضاً . ولو قلت لى إنك تحتاج المال لى تغيير من حياة البشر ، فسوف أبدأ فى الإصغاء إليك . وإذا أوضحت لى بالضبط كيف تريد أن تساعد الآخرين وتجعلهم نوى قيمة ، فربما أجد فى مساعدتى لك قيمة كبيرة لى أيضاً .

٤ - ليكن سؤالك مركزاً وملائماً . إن أقرب طريق إلى الفشل هو اضطرابك أمام من تسأله . فإذا لم تكن مقتنعاً بما تطلب ، فكيف يقتنع الآخرون بسؤالك ؟ لذا ، عندما تسأل ، ليكن سؤالك عن اقتناع تام . اجعل ذلك يبينو فى كلماتك وفى فلسفتك . اجعل الآخرين

يشعرون بثقتك بما تريد ، فإن كنت واثقاً ، ستنتج لا محالة ، وإن كنت واثقاً سوف تخلق قيمة ليس لك فقط ، بل وللشخص الذى تسأله أيضاً .

أحياناً ينفذ بعض الناس هذه المبادئ الأربعة بكل دقة : فتكون أسئلتهم محددة، ويسألون من يمكنه مساعدتهم فعلاً ، ويخلقون قيمة لمن يسألونه ، كما يسألون بثقة وثبات ، ورغم كل هذا لا يحصلون على ما يريدون . والسبب هو أنهم لا يطبقون المبدأ الخامس ، فهم لا يسألون « بإلحاح » ، وهذا هو أهم شيء فى السؤال الذكى .

٥ - استمر فى السؤال بإلحاح حتى تحصل على ما تريد . وهذا ليس معناه الاستمرار فى سؤال شخص واحد، ولا يعنى أن تسأل بطريقة واحدة ثابتة. تذكر أن وصفة النجاح المطلق تقول إنك تحتاج إلي تنمية فراستك فى معرفة ما ستحصل عليه ، كما تحتاج إلي أملاك المرونة فى تغيير شخصيتك . لذا ، فعندما تسأل ، عليك أن تتغير وتتبدل إلى أن تحقق ما تريد . فعندما تنظر إلي حياة بعض الناجحين ، ستجد أنهم واصلوا السؤال والطلب واستمروا فى المحاولة ، واستمروا فى تغيير أنفسهم ، لأنهم كانوا يعرفون أنهم عاجلا أو آجلا سيجدون الشخص الذى يستطيع الوفاء بما يطلبون

تُرى ما هو أصعب جزء فى هذه الوصفة ؟ فى الحقيقة، يعد الجزء الخاص بتحديد السؤال أصعب جزء لكثير من الناس . إننا لا نعيش فى مجتمع يعطى جائزة لمن يكون كلامه دقيقاً ومنضبطاً . وهذه واحدة من أكبر سوءات

مجتمعاتنا . واللغة تعكس حاجة المجتمع ، فشعوب الاسكيمو لديهم عدد كبير من الكلمات التي تعبر عن « الثلج » لماذا ؟ السبب بسيط ، فلكى تكون من مواطنى الاسكيمو الفعليين ، يجب أن تكون قادراً على التفريق بين أنواع الثلوج المختلفة . فهناك ثلج يمكنك السير عليه ، وثلج يمكنك تكوين أشكال منه ، وثلج يمكنك أن تقود عربة تجرها الكلاب عليه ، وثلج يمكن أن تأكله، وثلج يسهل انصهاره . إننى من كاليفورنيا ، ولا أرى الثلج أبداً ، لذا ، فهناك كلمة واحد عندي تعبر عن الثلج وهى كافية لا شك .

هناك عبارات وكلمات عديدة يستخدمها الناس فى مجتمعاتنا ولا نجد لها معنى محدداً . وهذه الكلمات العامية التى ليس لها أساس حسى أسميها « زغب » فهى ليست لغة وصفية ، بل تخمينات غامضة مبهمة . ومن هذه الكلمات « مارى تبدو محبطة » أو « مارى تبدو متعبة » أو « مارى محبطة » أو « مارى متعبة » . أما التعبير المحدد لهذه العبارات فهو « مارى امرأة عمرها اثنتان وثلاثون سنة، عيناها زرقاوان، وشعرها بنى اللون، وتجلس إلى يمينى . إنها تجلس على كرسيها وتشرب الكوكاكولا ، عيناها تائهتان ولا تتنفس بعمق » . هذا هو الفارق بين الوصف الدقيق للخبرات المتنوعة وعمل تخمينات حول الأشياء التى لا يراها أحد . فالمتكلم ليست لديه فكرة عن الذى يدور فى عقل مارى . ولكنه يرسم فكرته مدعياً أنه يعرف ما تمر به مارى أو ما تشعر به .

« ليس هناك حيلة فى الدنيا، إلا وسيجربها الإنسان لتجنب أعمال الفكر » .

توماس اديسون

إن الإدعاء دلالة على محاور كسول . ويعتبر أخطر الأشياء عند تعاملك مع آخرين . ومثال على ذلك حادثة جزيرة ثرى مايل ، فطبقا لتقرير فى صحيفة النيويورك تايمز ، ذكر إن من أكثر الأسباب التى أدت إلى وقوع الحادثة التى أدت إلى إغلاق هذه المحطة النووية تم تحديده فى مذكرات العاملين بالمحطة . وكما اعترف موظفو الشركة بعد ذلك ، بأنهم جميعا إدّعو أن شخصا آخر كان مسؤولاً عن الموضوع . فبدلا من أن يتخذوا الخطوات المباشرة ويحددوا المسئول عن ذلك، وماذا كان يحدث بالضبط ، إدّعو أن شخصا ما فى مكان ما كان يهتم بالأمر . وكانت النتيجة واحدة من أسوء الحوادث النووية فى تاريخ أمريكا .

والكثير من مفرداتنا اللغوية ما هو إلا تعميمات وأكاذيب . وهذا النوع من المفردات الكسولة يمكن أن يفسد أى حوار جاد . فلو أخبرك الأفراد - تحديداً بكل دقة - ما الذى يزعجهم، وعما إذا كان بمقدورك معرفة ما يريدون ، يمكنك التعامل مع الأمر . أما إذا استخدموا عبارات وتعميمات غير محددة ، فسوف تتوه بين هذه العبارات . إن الطريق إلى الاتصال الفاعل المفيد هو التخلص من هذه التعميمات . «

هناك العديد من الطرق التى تفسد الاتصالات والحوارات الجادة بسبب استخدام لغة كسولة عامية . فإذا أردت أن يكون اتصالك وحوارك فاعلا ، فيجب أن تتخلص من المفردات الغامضة . وتعرف كيف تسأل سؤالك بمنتهى الدقة والتحديد . والهدف من دقة الأساليب اللغوية هو إيجاد معلومات مفيدة بقدر الإمكان . وكلما كنت قادراً على الحصول على تصور كامل لما يدور فى خلد الشخص الآخر ، كلما استطعت التغيير .

ونموذج الدقة يعد إحدى الطرق للتعامل مع الأخطاء اللغوية . ومن الأفضل ، توضيح هذا على يديك . حاول أن تحفظ الرسم في عدة دقائق . خذ كل يد على حدة ، حركها لأعلى واليسار من عينيك لتكون عيناك في وضع يسمح لهما بتخزين هذه المعلومة بأفضل شكل ممكن . انظر إلى أصابعك - كل منها على حدة - وردد الكلمات المصاحبة . ثم انتقل إلى الإصبع التالي ، ثم التالي حتى تحفظ أحد اليدين . ثم افعل نفس الشيء مع اليد الأخرى . كرر هذه العملية مع كل أصابعك وأنت تنتظر للعبارة وتحفظها جيدا في ذهنك . وبعد أن تفعل هذا ، لترى ما إذا كنت تستطيع النظر إلى أي إصبع ، وتذكر الكلمات التي كانت مصاحبة له . احفظ الرسم حتى تتقنه تماما .

وبعد أن تلتصق الكلمات والعبارات بذهنك ، إليك الآن ما تعنيه كل منها . نموذج الدقة هو دليل يساعدك على التقلب على بعض الأخطاء الأكثر شيوعاً في اللغة . وهو رسم تخطيطي لأهم الأخطاء التي يقع فيها الأفراد . والفكرة هي أن تنتبه لهذه الأخطاء وعندما تجدها ، تعيد توجيهها في اتجاه أكثر دقة . وهذا التخطيط يساعدنا على قياس أخطاء ، وتعميمات الناس . ونحن لانزال نتابع حديثهم .

دعنا نبدأ بالإصبع الخنصر . ففي اليد اليمنى عليه كلمة «صفات عامة» ، وفي اليد اليسرى كلمات «الجميع ، كل ، أبدأ» الصفات العامة تكون جميلة إذا كانت حقيقية . فإذا قلنا إن كل واحد يحتاج إلي الأكسجين ، أو أن جميع المدرسين في مدرسة ابنك مؤهلون من الجامعة ، فانت هنا تنتقل حقائق . ولكن

فى الغالب أن الصفات العامة طريق للدخول إلى منطقة الأخطاء . وعندما ترى مجموعة من الأولاد يصخبون فى الشارع فإنك تقول : « الأطفال هذه الأيام ليس لديهم أخلاق » وإذا أخطأ أحد موظفيك تقول : « لا أدري لماذا أذفع لهؤلاء الموظفين أجورهم ؟ فهم لا يعملون أبدا » وفى كلتا الحالتين ، بل وفى جميع الحالات التى نستخدم فيها التعميمات ، نتخطى حقيقة محددة إلى تعميمات خاطئة . فربما يكون هؤلاء الأولاد صاخبين ولكن ليس كل الأولاد غير مهنيين . ربما يكون أحد الموظفين غير كفاء ، ولكن هذا لا يعنى أن جميع الموظفين غير أكفاء . لذا ، فعندما تسمع تعميما كهذا مرة أخرى ، فارجع مباشرة إلى نموذج الدقة . ردد العبارة ، مركزا على ما يميز تعميمها .

« جميع الأولاد غير مهنيين » وأسأل نفسك : « جميعهم ؟ » حسنا ، لا أعتقد ذلك . ولكن هؤلاء الأولاد فقط هم الذين غير مهنيين . »

موظفوك يعلمون أبداً « ثم اسأل : « أبداً ؟ » « حسنا ، لا أعتقد أن ذلك صحيح . إنه موظف واحد قد أخطأ ، ولكنى لا أستطيع القول إن ذلك ينطبق على بقية الموظفين . »

نموذج الدقة

ما الذي يحدث لو فعلت هذا؟

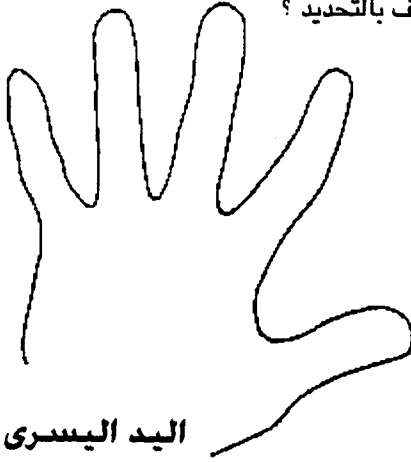
ما الذي يسبب أو يمنع

الحدث؟

كيف بالتحديد؟

الجميع؟
كل واحد؟
أبداً؟

مَنْ أو ماذا بالتحديد؟



وبالمقارنة به؟

اليد اليسرى

يجب

لا يجب

لا بد

لا يمكن

الأفعال

الأسماء

الصفات

العامة

كثير جداً

عديد جداً

غال جداً



اليد اليمنى

والآن ، قارن الاصبعين التاليين ، وقارن الكلمات الآتية : يجب لا يجب ، لابد ، لا يمكن « وإذا أخبرك أحدهم بأنه لا يستطيع أن يفعل شيئاً ، فما هي الإشارة التي يرسلها بذلك إلى المخ ؟ فى الحقيقة . إنه يرسل إشارة مقيدة تؤكد أنه لا يستطيع القيام بهذا . وإذا سألت بعض الأشخاص لماذا لا يستطيعون فعل شيء ما ، أو لماذا يتوجب عليهم فعل شيء آخر لا يريدونه ، فى الغالب ، لا يملكون أى إجابة . ولكى تحل هذه المشكلة تقول « ماذا يمكن أن يحدث لو أنك استطعت فعل ذلك . إنك عندما تسأل هذا السؤال ، فإنك تضع احتمالاً بأنهم لا يكونون على دراية به من قبل ، ومن ثم ، تجعلهم يعون النتائج الإيجابية والسلبية لهذا الفعل .

ونفس العملية تحدث لك فى حوارك مع نفسك . فعندما تقول لنفسك : « لا أستطيع القيام بهذا العمل » يلى ذلك أن تسأل نفسك : « وما الذى سيحدث لو أنى استطعت ؟ » والإجابة قد تكون قائمة طويلة من الأحاسيس والأفعال الإيجابية المشجعة . إن ذلك قد يخلق تصورات جديدة للاحتتمالات ، ومن ثم ، يخلق حالات وتصرفات ، وربما نتائج جديدة . إنك إذ تسأل نفسك هذا السؤال ، فإنك تبدأ فى تغيير فسيولوجيتك وتفكيرك ليصبحا أكثر فاعلية .

بالاضافة إلى ذلك ، يمكنك أن تسأل هذا السؤال : « ما الذى يمنعنى من القيام بهذا الآن » وبذلك ، تصبح واضحاً ومحددأ بخصوص ما تحتاجه بالضبط من أجل إحداث التغيير .

والآن ، انظر إلى الأصابع الوسطى ، التى تمثل الأفعال ، وأسأل السؤال التالى : « كيف وبالتحديد ؟ » تذكر أن عقلك يريد إشارات واضحة لكى يعمل

بكفاءة . وأن التعبيرات والأفكار الخاطئة تجعل المخ كسولاً . ولو قال أحدهم : «إنى أشعر بالإحباط ، فهو إذاً يصف حالة عامة ، فهو لا يخبرك عن شيء محدد ، ولا يعطيك أى معلومات يمكن أن تفيدك بشكل إيجابى . فى هذه الحالة ، اكسر هذه الحالة العامة عن طريق التخلص من اللغة الخاطئة . فلو قال لك أحدهم : إنه محبط ، عليك أن تسأله كيف بالضبط ، وما الذى يجعله يشعر بهذا الشعور بالضبط .

وعندما تجعله يصبح أكثر دقة ، عليك أن تنتقل من جزء إلى آخر فى نموذج الدقة. لذا، فإذا طلبت أنت من هذا الشخص أن يكون أكثر دقة ، قد يقول لك : « إنى محبط لأنى دائماً أخطئ فى عملى » ترى ما السؤال التالى الذى يجب عليك طرحه ؟ هل هو الحقائق العامة ؟ بالطبع لا . لذا ، عليك أن تسأله : « هل أنت دائماً تخطئ فى عملك ؟ » فمن المرجح أن الإجابة ستكون : « لا . ليس دائماً على ما أعتقد » إنك عن طريق التخلص من التعبيرات غير الدقيقة، وعن طريق الدخول فى أشياء محددة ، فإنك تضع قدميك على طريق تحديد المشكلة الحقيقية. ومن ثم ، التعامل معها . والذى يحدث عادة أن الفرد يخطئ فى عمله خطأ بسيطاً ، ولكنه يصوره كما لو كان فشلاً ذريعاً ، ولا يوجد هذا الفشل إلا فى مخيلته هو فقط .

والآن ، قَرِّبْ إصبعيك السبابة لبعضهما والذين يمثلان الأسماء و«ماذا بالضبط» و« مَنْ بالتحديد » . عندما تسمع أى أسماء ، كأسماء الناس أو الأماكن أو الأشياء، فى أى تعميمات لفظية ، ليكن ردك بعبارة تشتمل على سؤال بمن أو ماذا بالضبط . وهذا بالضبط ما فعلته مع الأفعال ، عندما حولتها من عبارات تائهة غير محددة إلى عبارات واقعية ملموسة . فأنت لا تستطيع

التعامل مع تعميمات خاطئة لا توجد إلا فى عقل شخص واحد ، ولكنك تستطيع التعامل مع العالم الواقعى .

والأسماء غير المحددة تعد أسوأ أنواع الأخطاء . فكم مرة سمعت أحدهم يقول : « إنهم لا يفهموننى » أو « إنهم لم يعطونى الفرصة » تُرى ما المقصود بكلمة « هم » ؟ إذا كان المقصود بها منظمة كبيرة ، فمن المحتمل أن يكون شخص واحد هو صاحب القرار . لذا ، فبدلاً من شغل نفسك بهذه الأمور الغامضة التى لا تفهم فيها كلمة « هم » ، عليك أن تجد طريقة للتعامل مع الشخص الحقيقى الذى يتخذ القرارات الفعلية . إن استخدام كلمة « هم » غير المحددة وغير المعروفة يعد من أسوء أنواع التضليل . وإذا لم تكن تعرف المقصود بكلمة « هم » فستشعر بالعجز وعدم القدرة على تغيير موقفك . ولكنك إذا ركزت على الأمور المحددة ، يمكنك استعادة زمام الأمور مرة أخرى .

ولو قال لك أحدهم : « إن خطتك لن تفلح » ، فعليك أن تكتشف موضع الخطأ بالضبط . فعبارة مثل « نعم » سوف تنجح، لن تصلح أو تحل الموقف . وغالباً لا تكون المشكلة فى الخطة كلها ، بل فى جزء صغير منها . وإذا حاولت إعادة ترتيب خطتك مباشرة ، فإنك - فى هذه الحالة - تكون كطائرة تطير بلا رادار ، ويكون باستطاعتك تثبيت كل شىء ما عدا ذلك الجزء الذى يمثل المشكلة. ولو حددت موضع المشكلة وتعاملت معه ، فإنك بذلك تضع قدميك على طريق إحداث التغيير المطلوب . وتذكر ، كلما كانت الخريطة المرسومة أشبه بالموقع الأسمى ، كلما كانت أكثر قيمة . وكلما استطعت معرفة محتوى المشكلة، كلما تمكنت من تغييرها بشكل أفضل .

والآن ، قرّب ابهاميك وهما آخر جزء في نموذج الدقة . أحدهما يقول :
« كثيراً جداً ، عديداً جداً ، غالباً جداً ، » والآخر يقول : « بالمقارنة بماذا ؟ » .
ونحن عندما نقول : « كثيراً جداً ، عديداً جداً ، غالباً جداً » فإننا نستخدم
صيغة أخرى للحذف . وتكون هذه الصيغة - غالباً - قائمة على تكرار بنائى
راسخ فى مكان ما فى أذهاننا . فمثلاً يمكن أن تقول : إن أكثر من أسبوع
اجازة من العمل يعد كثيراً جداً . ويمكن أن تعتقد أن مطالبة أولادك بكمبيوتر
منزلى ثمنه ٢٩٩ دولاراً تعتبر شيئاً غالباً جداً .

يمكنك التخلص من التعميمات الخاطئة عن طريق عمل مقارنة . فإذا أخذت
أسبوعين اجازة من العمل ، فإنك تستحقهما لو أنك سوف تعود بعدهما
مستريحاً وتبذل قصارى جهدك . والكمبيوتر المنزلى ربما يكون غالباً جداً لو
كنت تعتقد أنه بلا فائدة ، وإنما إذا كنت ترى أنه وسيلة تعليمية قيمة إذاً فهو
يستحق عدة آلاف من الدولارات . والأسلوب الوحيد لكى تعطى أحكاماً عادلة
هو أن تكون لديك نقاط منطقية للمقارنة . وسوف تجد أنك عندما تبدأ
باستخدام نموذج الدقة ، فسوف تعتاد عليه حتى تجد نفسك تستخدمه
بشكل تلقائى .

فمثلاً ، عندما يقول لى أحدهم : « محاضرتك غالية جداً » فأقول له :
« بالمقارنة بماذا ؟ » فيجيبني : « بالمقارنة بتلك المحاضرات التى ذهبت إليها » .
وبعد ذلك ، أكتشف نوعية المحاضرات التى يقصدها ، وأسأل عن إحداها
قائلاً : « وهل تلك المحاضرات تضارع محاضراتى بالضبط ؟ »

فيجيبني « فى الحقيقة .. لا »

فأقول « رائع ، إذاً ماذا ستفعل لو أنك شعرت أن محاضراتي تستحق وقتك ونقودك » .

عندئذ يتغير أسلوبه فى الكلام ، ويبتسم ويقول : « لا أعرف .. أعتقد أنى ربما أشعر بالارتياح » فأسأله : « وما الذى يمكن أن أفعله بالضبط لكى أساعدك على الشعور بالارتياح لمحاضرتى الآن ؟ »

فيقول : « يمكن أن أشعر بالارتياح نحوها ، لو أنك قضيت مزيداً من الوقت فى موضوع ما »

فأقول : « حسناً ، لو أنى قضيت وقتاً أكثر فى شرح هذا الموضوع ، هل ستشعر أن المحاضرة تستحق وقتك ونقودك ؟ »

عندئذ يومئ برأسه موافقاً . تُرى ، ماذا حدث فى هذا الحوار ؟ لقد وضعنا أقدامنا على الأرض الحقيقية ، ووجدنا النقاط المحددة التى نحتاج إلى التعامل معها . لقد انتقلنا من صف من التعميمات إلى قائمة من النقاط المحددة . وبمجرد أن وصلنا إلى النقاط المحددة ، استطعنا التعامل معها بالطريقة التى تحل المشكلة . وهذا ينطبق على كل الحوارات . فالطريق نحو الاتفاق لا بد من تمهيده بالمعلومات المحددة .

من اليوم ، ابدأ فى التركيز على اللغة التى يستخدمها الآخرون . حاول أن تحدد أشياءً كالحقائق العامة والأفعال غير المحددة والأسماء غير المعروفة . ولكن، كيف ستقف فى وجه كل هذا ؟ افتح جهاز التليفزيون وشاهد برنامجاً حوارياً . وقم بتحديد التعبيرات التافهة التى استخدمت ، واسأل جهاز التليفزيون الأسئلة التى يمكنك بها الحصول على المعلومات المحددة التى تريدها .

وفيما يلي بعض العبارات التافهة التي يجب أن تعيها عندما تستمع إلي حوار . عليك أن تتجنب كلمات مثل : « حسن » ، « سييء » « أحسن » ، « أسوأ » ، أى الكلمات التي توحى بشكل من أشكال التقييم وإصدار الأحكام . وعندما تسمع عبارات مثل : « إنها فكرة سيئة » أو « من المفيد أن نتناول كل الأنواع فى وجبتك » ، يمكنك أن ترد قائلاً : « طبقاً لمن ؟ » أو « كيف عرفت هذا ؟ » . وفى بعض الأحيان ، سوف يردد الناس عبارات تربط بين السبب والنتيجة . فقد يقول أحدهم : « إن تعليقاته ضايقتنى » ، أو « إن ملاحظاته جعلتني أفكر كثيراً » ، والآن ، عندما تسمع مثل هذه العبارات ، اسأل : كيف بالتحديد بسبب X النتيجة Y وثقُ بأنك إذا فعلت هذا فستصبح محاوراً جيداً ومقلداً أفضل .

عليك أيضاً أن تكون على دراية بشيء مهم هو قراءة أفكار مَنْ هم أمامك . فعندما يقول أحدهم : « أعرف أنه يحبنى » أو « هل تظن أنى لا أصدقك » ، عليك أن تسأل : « وكيف عرفت ذلك ؟ » .

وأخر نموذج عليك أن تتعلمه دقيق إلى حد ما ، ويعد سبباً كافياً لتهتم به . ما وجه الشبه بين هذه الكلمات : « انتباه » ، « عبارة » ، « منطوق » ؟ كلها أسماء بالطبع . ولكننا لا يمكن أن نجد ما فى شكل مادة ملموسة . هل سبق أن رأيت « اهتماماً » بهذه الكلمات . إنه ليس شخصاً أو مكاناً أو شيئاً ملموساً . ذلك لأننا اعتدناه كفعل يصف عملية الانتباه والحضور . إن الأسماء المجردة ما هى إلا كلمات فقدت دقتها . فعندما تسمع إحدى هذه الكلمات ، تحتاج لتحويلها إلى عملية تعطى لك القدرة على إعادة توجيهه وتغيير موقفك . ولو قال أحدهم : « أريد أن أغير موقفى أو خبرتى » ، فإن طريقة إعادة توجيهه هو أن

تسأل : « وماذا تريد أن تفعل ؟ » فإذا قال لك : « أريد الحب » ، يمكنك أن تقول له : « وكيف تريد أن تكون محبوباً » أو « ما معنى أن تكون محبباً » هل هناك فرق محدد بين هاتين الصيغتين ؟ بالتأكيد هناك حدود فاصلة بينهما .

وهناك طرق أخرى لتوجيه الحوار عن طريق الأسئلة الصحيحة . وأحد هذه الطرق ما يسمى بـ « إطار النتيجة » ، فلو سألت أحدهم عما يضايقه ، أو ما الذى حدث ؟ فسيرد عليك بسيل من الحكايات . ولو سألته : ماذا تريد ؟ أو كيف تريد تغيير الأشياء ؟ ، فإنك بذلك تحول حوارك معه من مشكلة إلى حلول . وفى أى موقف ، أيا كان سيئاً ، هناك نتيجة يراد تحقيقها . ويجب أن يكون هدفك هو تغيير الدفة نحو تحقيق هذه النتيجة والابتعاد عن المشكلة .

افعل هذا دائما عن طريق استخدام الأسئلة الصحيحة . وهناك الكثير من هذه الأسئلة . وفى (NLP) البرمجة اللغوية العصبية تسمى هذه الأسئلة بـ « أسئلة النتائج » ومنها :

« ماذا أريد ؟ »

« ما الهدف ؟ »

« لماذا أنا هنا ؟ »

« ما الذى أريده لك ؟ »

« ما الذى أريده لنفسى ؟ »

وفيما يلى إطار آخر مهم . اختر أسئلة تبدأ بكيف ولماذا . فالأسئلة التى تبدأ بلماذا تمدك بالأسباب والتفسيرات والتبريرات والأعذار ، ولكنها غالبا لا تعطى معلومات مفيدة. لا تسأل ابنك وتقول له : لماذا لديك مشكلة فى مادة

الجبر؟ ولكن، اسأله عما يحتاج إلي فعله لكي يتحسن فى هذه المادة . وليس هناك داعٍ لأن تسأل أحد موظفيك لماذا لم يُحضِرِ العقد الخاص بالدخول فى مناقصته الذى طلبته منه . بل اسأله كيف سيتغير حتى تشعر أنت أنه سيُحضره فى المرة التالية . إن المحاورين الجيدين لا يهتمون بتبرير خطأ شئ ما . ولكنهم يريدون معرفة كيف يعدلونه ويجعلونه صحيحاً. إن الأسئلة الصحيحة سوف تقودك فى هذا الاتجاه .

دعنى - الآن - أطرح نقطة أخيرة ترجع إلي المعتقدات المساعدة التى ناقشناها فى الفصل الخامس «معتقدات النجاح السبعة» . يجب أن تكون حواراتك واتصالاتك مع الآخرين ومع نفسك نابعة من المبدأ القائل : إن كل شئ يحدث لهدف، وأنت تستطيع استخدامه فى تحقيق أهدافك . وهذا يعنى أن مهاراتك فى الحوار والاتصال، يجب أن تعكس مقدرتك وليس فشلك . فلو كنت تلعب لعبة الصور المقطعة ، ولم تستطع وضع قطعة فى مكانها الصحيح ، فلا تشعر بالفشل وتتوقف عن اللعب . بل حاول أن تحتفظ بهذه القطعة ، وتتناول قطعة أخرى تكون أكثر ملائمة . ومن المفيد لك أن تستخدم نفس هذه القاعدة فى حواراتك . وهناك سؤال محدد أو عبارة محددة يمكن أن تحل أى مشكلة فى الحوار . فإذا اتبعت المبادئ العامة التى درسناها هنا ، سوف تستطيع إيجاد الحل فى أى موقف .

وفى الفصل التالى ، سوف نتناول أسس جميع التصرفات الإنسانية الناجحة، أى الصمغ الذى يلصق الناس بعضهم ببعض إنه يسمى

الفصل الثالث عشر

سحر الألفة

« إن الصديق الذى يفهمك يلعب دوراً مهماً فى
تشكيل شخصيتك »

رومين رولاند

أمعن النظر فى الوقت الذى تصبح فيه أنت وشخص آخر على وفاق، فمن الممكن أن يكون هذا الشخص صديقاً أو حبيباً أو فرداً من أفراد الأسرة، أو شخصاً ما التقيت به بمحض الصدفة . تذكر هذا الوقت، وحاول أن تمعن النظر فى هذا الشخص الذى جعلك تشعر بالانسجام نحوه . إن الفرص هى التى عثرت عليها وفكرت فيها بنفس الطريقة، أو شعرت فيها بنفس الشعور تجاه فيلم معين شاهدته، أو كتاب قرأته أو تجربة مرتت بها . من الممكن أنك لا تلاحظ هذا الشخص إلا أنك ربما تحظى بأنماط متشابهة فى عملية التنفس أو الكلام، وربما نحظى بخلفية متشابهة أو معتقدات شبيهة . أياً كان الشيء الذى تدركه فإنه انعكاس لنفس العنصر الأساسى « الألفة » . إن الألفة هى القدرة على التغلغل داخل عالم الفرد، وجعله يشعر بأنك تحسن فهمه، وتجعله

يشعر بوجود رباط قوى مشترك بينكما . إنها القدرة على التغلغل داخل كل ما يشغلك ويهمك، وداخل كل مشاغله واهتماماته . فالألفة تعنى جوهر الاتصالات الناجح .

والألفة هى الأداة الوحيدة لتحقيق النتائج مع الأشخاص الآخرين ، تذكر ما تعلمناه فى الفصل الخامس « معتقدات النجاح السبعة » من أن الناس يعتبرون أهم مورد لك . حسنا ، فالألفة هى الوسيلة التى تساعدك على حسن استغلال هذا المورد . لا يهم ما تبغيه فى هذه الحياة . إذا استطعت أن تنمى الألفة مع أناس صالحين ، سوف تتمكن من أن تُلبى احتياجاتهم، وبالتالي، فإنهم سوف يتمكنون من الوفاء باحتياجاتك .

كما أن القدرة على توطيد الألفة تعتبر إحدى أهم المهارات التى يمكن أن يتمتع بها الإنسان . ولكى تكون عاملاً جيداً، ورجل مبيعات ماهراً، أو أباً صالحاً، أو صديقاً حسناً، أو مُقنِعاً بارعاً، أو سياسياً داهية . فإن ما تحتاجه بالفعل هو الألفة والقدرة على تأسيس رباط قوى مشترك وتوطيد علاقة استجابة الآخرين لك .

فقد عمل كثير من الناس على جعل الحياة معقدة وصعبة، مع أن الحياة لا ينبغى أن تتسم بالصعوبة والتعقيد . إن جميع المهارات التى تعلمتها فى هذا الكتاب ما هى إلا وسائل حقيقية لتحقيق قدر كبير من الألفة مع الناس . وتعمل الألفة مع الآخرين على جعل أى مهمة - تقريباً - فى منتهى البساطة والسهولة والمتعة . لا يهم ما تريد أن تفعله أو تراه أو تصنعه أو تشاركه أو تمر به فى هذه الحياة سواء أكان تحقيق أمور روحانية أو كسب ملايين الدولارات .

فإرضاءك شخصاً ما يمكن أن يساعدك على إنجاز هدفك بسرعة فائقة وبسهولة بالغة . ويوجد شخص ما يعرف كيف يصل إلى هدفه بسرعة أو يمكن أن يقوم بشيء ما يساعدك على تحقيق ما تبغيه بسرعة فائقة .

و الوسيلة لتوطيد العلاقة مع هذا الشخص هي أن تحقق الألفة والرباط الساحر الذي يعمل على توحيد الناس ويجعلهم يشعرون بالمشاركة .

هل تريد أن تعرف أسوأ فكرة تم تكوينها ؟ إن أسوأ فكرة هي : « إن الأقطاب المتنافرة تتجاذب » . إن هذه الفكرة مثل معظم الأشياء الخاطئة تتسم بشيء من الصدق، فعندما تشترك في أمر ما بما فيه الكفاية فإن عناصر الاختلاف تضيف إثارة معينة إلى هذه الأشياء، ولكن، من الشخص الذي يجذبك ؟ ومن الذي ترغب في قضاء الوقت معه ؟ هل تبحث عن شخص ما يختلف معك على كل شيء ، ويحظى باهتمامات مختلفة عن اهتماماتك ، شخص يرغب في النوم في الوقت الذي تريد أن تلعب فيه، أو يرغب في أن يلعب في نفس الوقت الذي تريد أن تأوى فيه إلى الفراش ؟ بالطبع ، إنك لا تبحث عن شخص مثل هذا ، بل تريد أن تكون في صحبة أشخاص مثلك .

وعندما يتصرف الناس بنفس الطريقة، فإن كل فرد يحب غيره من الناس . هل يشكل الناس مجموعات من الأفراد مختلفة الطباع ؟ بالطبع لا، حيث إن الناس يجتمعون كجنود حرب، أو كجامعي طوابع، أو كجامعي كارت لعبة البيسبول ، و يجمعهم شيء ما مشترك يخلق الألفة بينهم . هل سبق لك أن ذهبت إلى مؤتمر ؟ ألم يوجد هناك رباط سريع يربط بين أناس لم يشاهدوا بعضهم البعض من قبل. إن من إحدى مقومات الكوميديا ذلك الشخص المنبسط، شديد الهتاف وسريع الحديث الذي يحاول أن يتفاعل مع الهدوء،

والشخص الانطوائى الذى يبعد نفسه عن الأضواء . كيف ينسجم هؤلاء الأشخاص ؟ إن هؤلاء مختلفون بما فيه الكفاية لدرجة أنهم لا يحبون بالفعل بعضهم البعض الآخر كثيرا .

مَنْ الذى يميل إليه معظم الشعب الأمريكى ؟، هل هو الشعب الانجليزى أم الشعب الايرانى ؟ إن الإجابة سهلة للغاية، ومَنْ هؤلاء الذين نشترك معهم فى أمور كثيرة ؟ نفس الإجابة .

فى الواقع، عندما نقول : إن هناك اختلافات بين الناس، فإننا نعنى طرق تفكيرهم المختلفة التى تتسبب فى خلق جميع أنواع المشاكل . ماذا عن السود والبيض فى الولايات المتحدة ؟ أين بدأت المشاكل ؟ لقد بدأت المشاكل عندما ألقى الناس الضوء على طرق تفكيرهم المختلفة فى اللون، والثقافة ، والعادات .

إن الاضطراب يمكن أن يصدر عن القدر الهائل من الاختلافات .

إن الانسجام ينشأ نتيجة للتشابه، إنه أمر حقيقى على مدار التاريخ، وإنه أمر حقيقى على المستوى الشخصى والعالمى . إذا درست أى علاقة وطيدة بين شخصين كمثال، فإنك ستجد أن الشيء الأول الذى وطئ هذه العلاقة كان شيئاً مشتركاً بينهما ، ربما يتسم هؤلاء الأشخاص باتباع طرق مختلفة فى القيام بنفس الشيء ، إلا أن الشيء المشترك بينهما هو الذى جمع بينهما أولاً . فكّر فى شخص ما تحبه حقاً، ولاحظ الذى يجعله جذاباً . أليس الذى يجذبك إليه هو طريقة تفكيره وتصرفاته التى تشبه طرق تفكيرك وتصرفاتك، أو على الأقل تشابه الطريقة التى تحب أن تسلكها ؟ .

إنك لا تعتقد أن هذا الشخص يفكر بطريقة مختلفة عن طريقة تفكيرك في كل قضية أياً كانت . وتقول : ياله من رجل عظيم ! وياله من رجل بارع ! إنه يستطيع أن يرى العالم بطريقة أفضل من الطريقة التي أراه بها ، ويستطيع أن يضيف على رؤيتي . وبعد ذلك ، أمعن النظر في شخص ما لا تستطيع أن تتحملة ، هل هو شخص ما يُشبهك فقط ؟ هل تعتقد أنه إنسان فاسد أخلاقياً معاذ الله ؟ هل تعتقد أنه يفكر بنفس الطريقة التي تفكر بها ؟

هل هذا يعنى أنه لا يوجد هناك مخرج من الحلقة المفرغة للاختلاف الذى يخلق النزاع ، ويخلق مزيداً من النزاع ومزيداً من الاختلاف ؟ بالطبع لا؛ لأنه فى كل حالة يوجد فيها اختلاف يوجد تشابه أيضاً . هل هناك كثير من الاختلافات بين السود والبيض ؟ بالتأكيد يوجد كثير من الاختلافات إذا أردت أن تستعرض الأمور بهذه الطريقة . إلا أن هناك من الأمور المشتركة بين البيض والسود ، أليس كذلك ؟ إننا جميعاً - رجالاً ونساءً ، إخواناً وأخوات - نوو مخاوف وطموحات متشابهة . إن الوسيلة للانتقال من التنافر إلى الانسجام ما هى إلا مرحلة انتقالية من التركيز على الاختلافات إلى التركيز على المتشابهات . إن الخطوة الأولى فى عملية الاتصال الحقيقية هى معرفة الانتقال من رؤيتك للعالم إلى رؤية شخص ما للعالم ، ومعرفة ما الذى يسمح لنا بالقيام بهذا ؟

مهارات خَلْقُ الألفة

« إذا استطعت أن تكسب رجلاً إلى قضيتك اقنعه - بداية - بآتك صديقه

المخلص»

ابراهيم لينكولن

كيف نخلق الألفة والمحبة ؟ إننا نخلق الألفة والوئام من خلال اكتشاف

الأشياء المشتركة بيننا .

ففى مجال لغة البرمجة اللغوية العصبية (NLP)، فإننا نطلق على هذه العملية « عملية انعكاس » أو « عملية تناغم ». هناك الكثير من الوسائل لإيجاد المشاركة مع شخص آخر وبالتالي، يتم إيجاد حالة من الألفة ، كأن تقوم بتجربة مشابهة أو تحاكي طريقة اللبس أو القيام بالأنشطة المفضلة، أو من الممكن أن تقلد الصحبة، وذلك يعنى أن تتخذ أصحاباً مشابهيين، أو تتعارف على أناس متشابهين، أو من الممكن أن تقلد معتقداتهم . وتوجد هناك تجارب مشتركة، فهناك الطريقة التى تتخذ فيها الأصدقاء وتوطد فيها العلاقات.

كل هذه التجارب يجمعها شىء مشترك، ويتم نقل هذه التجارب خلال الكلام. وتعتبر وسيلة تبادل المعلومات مع الآخرين خلال الكلمات أكثر الطرق انتشاراً للانسجام معهم، فقد أظهرت الدراسات أنه يتم نقل ٧٪ فقط مما يتبادله الناس من المعلومات من خلال الكلمات نفسها . ويتم توصيل ٣٨٪ من خلال نغمة الصوت .

عندما كنت طفلاً، رفعت أُمى صوتها قائلة : « انتونى » فى نغمة معينة. إن عملية تلفظها باسمى بهذا الصوت المرتفع يعنى شيئاً أكبر مما يعنيه اسمى مجرداً .

ويعتبر الجزء الأكبر من تبادل المعلومات الذى يقدر بنحو ٥٥٪ نتيجة للفسولوجيا أو لغة الجسد . إن تعبيرات الوجه والإيماءات وصفة ونوع حركات الشخص تمدنا بالمعلومات بشأن ما يقوله أكثر مما تمدنا به كلماته نفسها . وهذا يفسر السبب الذى يجعل شخصاً مثل لون ريكس ينهض ويهاجمك ويقوم بأشياء مروعة ويجعلك تضحك ، ويفسر لك أيضاً كيف يمكن أن يستخدم الممثل ايدى ميرفى كلمة إباحية وتجعلك تضحك ، ليست الكلمات نفسها هي التى تجعلك تضحك، بل نغمة صوته وفسولوجياته .

ولذلك، فإذا حاولنا فقط أن نخلق الألفة بمجرد فحوى حديثنا، فإننا نفقد فرصة استخدام أفضل الطرق التي يمكن أن نتبعها في توصيل الأشياء المشتركة بيننا إلى عقل إنسان آخر . وتعتبر من إحدى أفضل الطرق في تحقيق الألفة من خلال الانعكاس ، أو إيجاد الفسيولوجيا المشتركة مع شخص ما . هي الطريقة التي قام بها الدكتور « ميلتون ايركسون » ، وهي العلاج عن طريق التنويم المغناطيسى .

لقد تعلم الدكتور ايركسون أن يعكس أنماط عملية التنفس والحالة النفسية ونغمة الصوت والإيماءات التي تصدر عن الأشخاص الآخرين . وعن طريق القيام بهذه الأمور، نجح في تحقيق ألفة وثيقة تماما في دقائق حتى أصبح هؤلاء الناس الذين لم يحظوا بمعرفته من قبل يثقون به فجأة بون شك. ولذلك، فإذا استطعت أن تنمى الإحساس بالألفة بالكلمات، فقط أمعن النظر في القوة الهائلة للإحساس بالألفة التي يمكن أن تنميها بالكلمات والفسيولوجيا معا.

حينما تتجح ألفة الكلمات مع العقل الواعى للإنسان ، فإن الفسيولوجيا تتجح مع اللاوعى فى الإنسان . وطالما يحدث ذلك، ينشأ الانجذاب والإحساس بالرباط الوثيق فى اللاوعى لدى الإنسان ، فإنه يكون أكثر فاعلية لدرجة لا يدرك الإنسان معها أى شىء سوى الإحساس بالرباط الوثيق الذى تكون . لكن، كيف تعكس فسيولوجيا إنسان آخر ؟ وأى نوع من أنواع السمات البدنية التى يمكن أن تعكسها ؟ ابدأ بصوته واعكس نغمة صوته وصياغاته للعبارات وسرعة حديثه، واعكس نوع وقفاته فى الكلام وسرعة صوته . اعكس كلماته وعباراته المفضلة ، وماذاعن الحالة النفسية وأنماط عملية التنفس أو التخاطب بلغة

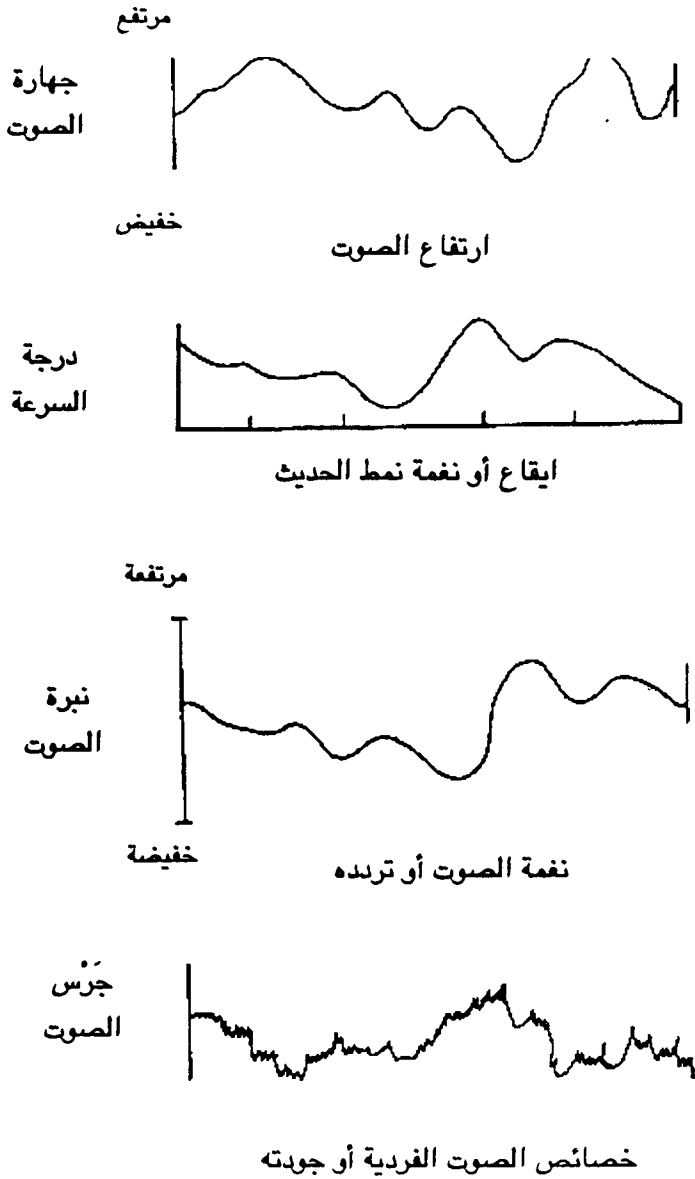
العيون ولغة البدن وتعبيرات الوجه وإيماءات اليد أو الحركات المميزة الأخرى .
 أى شكل من الفسيولوجيا، بدءاً بالطريقة التي يطأ بها الإنسان بقدميه إلى
 الطريقة التي يميل فيها الإنسان رأسه، ما هي إلا أشياء يمكن أن تعكسها .
 والآن، ربما يبدو هذا سخيفاً في بادئ الأمر . ماذا إذا استطعت أن تعكس كل
 شيء يقوم به شخص آخر ؟ هل تعرف ماذا يحدث ؟ يشعر الناس وكأنهم عثروا
 على شقيق أنفسهم « الخليل » أو شخص ما يتسم بالتفاهم، ويستطيع أن يقرأ
 أعمق أفكارهم، ويشترك معهم في كل الأمور، إلا أنه لا ينبغي عليك أن تعكس
 كل شيء عن شخص لتكون حالة من الألفة ، غير أنك إذا شرعت بعكس نغمة
 صوته أو تعبيرات وجهه المتشابهة، يمكنك أن تتعلم كيفية توطيد ألفة هائلة مع
 أى شخص .

وعلى امتداد الأيام العديدة المقبلة، ينبغي عليك أن تتمرس بإيجاد انعكاس
 لسماات الناس الذين في صحبتك . اعكس إيماءاتهم وحالتهم النفسية، اعكس
 معدل سرعة وموطن تنفسهم . اعكس نغمة الصوت ودرجة سرعة الصوت وحجم
 الصوت، هل تشعر بالقرب نحوهم، وهل يشعرون بالقرب نحوك ؟

هل تذكر التجربة المنعكسة في الفصل المتعلق بالفسيولوجيا ؟ متى يفهم
 الإنسان فسيولوجيا إنسان آخر ؟ . إن الإنسان لديه القدرة على أن يمر ليس
 فقط بنفس الحالة التي مر بها إنسان آخر بل على أن يمر أيضاً بنفس التجارب
 الداخلية وبنفس الأفكار . والآن، ماذا إذا استطعت أن تقوم بهذا في حياتك
 اليومية ؟ وماذا لو أصبحت بارعاً في عكس سماات الآخرين لدرجة أنك تستطيع
 معرفة ما يفكر فيه شخص آخر ؟ أى نوع إذاً من الألفة تتمتع به ؟ ، وماذا
 تفعل بهذا النوع من الألفة ؟ إنه شيء يوقع في النفس الخوف من التأمل، إلا أن
 المحترفين في علمية الاتصال يقومون بعملية التأمل طوال الوقت . إن عملية

عكس سمات الآخرين ما هي إلا مهارة مثل أى مهارة أخرى، إنها تحتاج إلى وقت لممارستها وتنميتها . وعلى كل حال، يمكنك الآن أن تستخدم هذه المهارة الاستخدام الصحيح، وتجنى ثماراً من ورائها . وعندما تقسم هذه المهارة، يوجد هناك وسيلتان لعملية الانعكاس . الوسيلة الأولى هي : الملاحظة الشديدة . الوسيلة الثانية هي : المرونة الشخصية . وإليك تجربة تقوم بها عندما تكون فى صحبة شخص آخر . اختر شخصاً ليعكس سمات شخص آخر، على أن يكون هذا الشخص الآخر هو الرائد . اجعل الرائد يمر بتغيرات بدنية بقدر الإمكان فى دقيقة أو دقيقتين . غير تعبيرات الوجه والحالة النفسية وطريقة التنفس . قُمْ بتغيير أشياء كبيرة مثل الطريقة التى يمسك بها ذراعيك ، وقُمْ بتغيير أشياء صغيرة مثل عملية التوتر . إن هذا تدريب عظيم يمكنك القيام به مع أطفالك، وبالتالي ، فإن هذا التدريب سوف يحظى بحبهم، وعندما تكون موجوداً قارن الملاحظات، وأدرك كيف أحسنت عملية انعكاس الآخرين . وبعد ذلك، غير المواقع . يستطيع أى شخص أن يصبح خبيراً فى انعكاس سمات الآخرين إلا أنك تحتاج إلى أن تبدأ بالأمور المميزة التى يستخدم فيها الناس أبدانهم فى مئات من الطرق، وكلما أصبحت واعياً بهذه المواقع كلما كُلت مساعيك بالنجاح حتى لو كان هناك إمكانيات مطلقة . فالناس فى موضع الجلوس - على سبيل المثال - يقومون عادة بعدد محدود من الحركات، وبعد شئ من التدريب لا ينبغى عليك أن تفكر بوعى للقيام بهذه الحركات، فإنك تقوم تلقائياً بعكس هذه الحالات النفسية، ويعكس فسيولوجيات من حولك.

شكل مكونات الصوت الممكنة التي يمكن عكسها



توجد هناك إمكانيات غير محدودة بالنسبة لعملية الانعكاس الفعالة إلا أن الأساس فى عملية الانعكاس هو ما أشرنا إليه فى فصل استنباط الاستراتيجية . بشأن الأجهزة التصويرية الأساسية الثلاثة . وتذكر أن كل واحد منا يستخدم جميع هذه الأجهزة التصويرية الثلاثة ، إلا أن معظمنا لديه جهاز تصويرى واحد مفضل لديه، ومع ذلك، فإننا نستند إلى الأجهزة التصويرية مراراً وتكراراً . إننا جميعاً نتمتع غالباً بالجهاز البصرى والسمعى والحسى . عندما تكتشف الجهاز التصويرى الأساسى للإنسان ، فإنك تبسط بصفة أساسية مهمة توطيد الألفة معه .

« لكى تتخاطب مع الآخرين بطريقة فعالة، يجب عليك أن تدرك أننا جميعاً مختلفون فى الطريقة التى نفهم بها العالم، ونستخدم هذا الفهم كدليل يرشدنا إلى الاتصال بالآخرين »

انتونى روبينز

إذا تم تشكيل السلوك والفسىولوجيا من مجموعة عوامل عشوائية ، فإنه ينبغى عليك أن تختار بحرص كل نموذج، وبعد ذلك، عليك بجمع كل هذه النماذج ، إلا أن الأجهزة التصويرية تشبه مفاتيح الشفرة السرية فمعرفة حقيقتها تمنحك دليلاً لتصل إلى كثير من الحقائق .

وكما لاحظنا فى الفصل الثامن فإن هناك مجموعة كاملة من التصرفات التى تتفق مع كونها مرئية . وتوجد هناك أمثلة شفوية وعبارات مثل : « هذه هى الصورة التى تبدو لى » أو « لا أستطيع فقط أن أتصور نفسى أفعل هذا » . إن طريقة الكلام عادة ما تكون سريعة وترتفع درجة التنفس فى الصدر . إن نغمة الصوت تتسم بعلو الدرجة وكانها تصدر من الأنف ، وغالباً ما تكون متوترة،

وهناك عادة توتر عضلى خاصة فى الكتفين وفى البطن . إن الناس ذوى التوجهات البصرية - أى الذين يكون جهازهم التصويرى البصرى هو الغالب - يميلون إلى التصويب كثيرا، ويتسمون غالبا بانحناء أكتفاهم وامتداد رقابهم . فى حين يستخدم الناس ذوى التوجهات السمعية عبارات « يبدو أن هذا الأمر صالح لى » وعبارات أخرى مثل : « إن هذا ليس مألوفاً بالنسبة لى » وتتسم طريقة حديثهم بكثرة التنقل من نغمة إلى أخرى، ويتسم الإيقاع بالاتزان، ويميل الصوت إلى الوضوح والنغمة الرنانة . ويميل التنفس إلى العمق والهدوء خارجا من الحجاب الحاجز أو من الصدر كله . ويميل التوتر العضلى إلى التوازن، وعندما يثنى الإنسان يديه أو ذراعيه، فإن هذا يشير عادة إلى قرب الوصول السمعى . ويميل الكتفان - إلى حد ما - إلى الاتصال، وتميل الرأس إلى الانحدار الخفيف إلى جانب واحد .

**** معرفتي ****

www.ibtesama.com/vb

منتديات مجلة الإبتسامة

الأساسي	بصري	كيفية الإدراك الحسي للتواصل بين الناس	سمعي	حسي
أنا أفهمك	أرى هدفك	أسمع ما تقول	أرى أنك تجعل هذا عالياً وواضحاً.	أشعر بأنني على اتصال
أريد أن أوصول إليك	أريدك أن تلقي نظرة على هذا	أريدك أن تجعل هذا عالياً وواضحاً.	هل ما أقوله يبدو صحيحاً بالنسبة لك ؟	بما تقول أريدك أن تفهم هذا
هل تفهم ما أحاول أن	هل أرسم صورة واضحة؟	هل ما أقوله يبدو صحيحاً بالنسبة لك ؟	إن تلك المعلومة دقيقة .	هل في قدرتك معالجة هذا الأمر؟
أوصله إليك ؟	أعرف تمام المعرفة أن هذا صحيح.	إن هذا الجمال غامض بالنسبة لي	إن تلك المعلومة دقيقة .	إن تلك المعلومة صحيحة
أعرف أن هذا صحيح	لا أعطي اهتماماً إلى منظورك.	إن هذا الجمال غامض بالنسبة لي	إن هذا ليس مألوفاً بالفعل	تماماً .
لست متأكداً بشأن هذا	لا أعطي اهتماماً إلى منظورك.	لا أعطي اهتماماً إلى منظورك.	إن هذا لا يصدر أي نوع من أنواع الرنين على الإطلاق	ألست متأكداً من أنني أتبعك.
لا أحب ما تفعله	إن تصوري الذهني للحياة يظهر في منتهى الوضوح	إن تصوري الذهني للحياة يظهر في منتهى الوضوح	الحياة في انسجام تام	لا يجعلني أشعر بالصواب
الحياة نعمة				الحياة تُشعر بالدفء والروعة.

ويستخدم الناس ذوو التوجهات الحسية عبارات مثل : « لا أشعر بالصواب»، « أنا لست على اتصال بالأشياء » ويتكلمون بإيقاع بطيء ، ويأخذون - فى مرات عديدة - وقفات طويلة بين الكلمات، وتتسم نغمة أصواتهم بالانخفاض والعمق ، وتميل كثير من حركات البدن إلى الإشارة إلى قرب الوصول الحسى الداخلى أو الملموس . فى حين يشير الاسترخاء العضلى إلى قرب الوصول الحسى الداخلى أو العميق .

يوجد هناك أمثلة أخرى، وتتفاير الأشياء من إنسان إلى إنسان، ولذلك، فإننا دائما نحتاج إلى الملاحظات الدقيقة . إن كل إنسان فريد من نوعه، إلا أنك عندما تعرف الجهاز التصويرى الرئيسى، فإنك تكون قد اتخذت خطوة كبيرة نحو كيفية الدخول إلى عالم هذا الإنسان، وكل ما يجب عليك عمله هو أن تساير هذا العالم .

أمعن النظر فى إنسان ذى توجهات سمعية، فإذا حاولت أن تقنعه بأن يقوم بعمل ما من خلال سؤالك له بأن يتصور ماهية هذا العمل، وتحدثت بطريقة سريعة جداً فمن المحتمل أنك لا تستطيع الاتصال به . إنه يحتاج أن يسمع ما يجب عليك أن تقوله، ويحتاج أن ينصت إلى مقترحاتك، ويلاحظ ما إذا كان هذا الاقتراح يناسبه . فى الواقع، من الممكن أنه لا يسمعك ببساطة لأن نغمة صوتك تحبطه من البداية . وربما تصادف إنساناً آخر ذا توجهات مرئية، وتحاول أن تقترب منه بشكل حسى متحدثاً إليه ببطء شديد عن شعورك تجاه شيء ما، فإنه من المحتمل أن يصبح غاضباً بسبب حديثك البطيء، ويطلب منك أن تدخل فى الموضوع دون أى مقدمات .

ولتوضيح هذه الاختلافات، أريد أن أضرب لك مثلاً لبعض منازل الذين أعرفهم جيداً . يقع أحد المنازل فى شارع هادئ وساكن ، يمكنك فى أى وقت فى اليوم تقريباً أن تخرج وتسمع تغريد الطيور ، ويوجد فى هذا المنزل كتاب حكايات واضح جداً ، إنه من الصعب أن تسأل نفسك كيف يمكن أن يمر أى إنسان بجوار هذا المنزل . وفى وقت الشفق تخرج للقيام بجولة فى الحديقة لتستمع فقط إلى تغريد الطيور وإلى حفيف النسيم خلال فروع الأشجار وتتأغم صوت الرياح فى الشُرُفة الأمامية .

وهناك منزل آخر رائع المنظر للغاية لدرجة أنك تنبهر بالنظر إليه . إنه يفتن البصر من الشرفة البيضاء الطويلة إلى لون المادة الجميلة التى تكسو جدرانها . وتوجد النوافذ فى كل مكان لدرجة أن المنزل مضيء فى أى وقت من أوقات اليوم تقريباً ، ومع هذا ، لا يزال يوجد الكثير الذى يثير انتباهك للنظر إليه بادئاً بدرجات سلم البيت الملتوية حتى أبواب البيت المصنوعة من الخشب ذى النقوش الأنيقة .

من الممكن أن تقضى يوماً فقط فى استكشاف كل ركن فى هذا البيت محاولاً اكتشاف الأشياء الجديدة الموجودة التى يمكن رؤيتها .

أما المنزل الثالث : فمن الصعب وصفه لدرجة أنه ينبغى عليك أن تذهب إليه وتشعر بما فيه بنفسك . إن بناء هذا المنزل قوى وراسخ ، وتتسم حجراته بدفء فريد ، وهذا المنزل من الممكن أن يؤثر على شىء ما جذرى فى حياتك ، حيث إنك تشعر وكأنك جالس فى ركن منه تمتص البخار الذى يجعلك تشعر بالصفاء ذهنى .

وفى الحالات الثلاث، تحدثت عن منزل واحد، فى الحالة الأولى، تناولت وصف المنزل من المنظور السمعى، وفى الحالة الثانية من المنظور البصرى، وفى الحالة الثالثة من المنظور الحسى . إذا وصفت المنزل لمجموعة من الناس فإنك ستتناول الأنواع الثلاثة، ويحدد جهاز التصوير الرئيسى لدى كل إنسان أيّاً من هذه الأوصاف يبدو أكثر إثارة . ولكن، تذكر أن الناس تستخدم الأجهزة الثلاثة. إن أكثر الطرق روعة فى عملية التخاطب هى أن تتناول جميع الأجهزة بينما تركز الانتباه على الجهاز الذى يكثر الآخرون من استخدامه .

عليك بعمل قائمة من الكلمات البصرية والسمعية والحسية ، وعلى امتداد الأيام العديدة المقبلة، استمع إلى الناس الذين تتحدث معهم، وحدد نوعية الكلمات التى يكثرون من استخدامها . وبعد ذلك، تكلم معهم مستخدماً نفس نوع الكلمات .

ماذا يحدث ؟ ثم بعد ذلك، تحدث لمدة قصيرة مستخدماً جهازاً تصويرياً مختلفاً، فماذا يحدث فى هذه المرة ؟

دعنى أقدم لك مثلاً عن كيفية جعل عملية الانعكاس ذات فاعلية. لقد كنت فى مدينة نيويورك مؤخراً، وأردت أن أستمتع بقسط من الاسترخاء ، ولذا، فقد توجهت إلى المنتزه المركزى، وقُمتُ بالسير فى المنتزه، ثم جلست على مقعد لمشاهدة ما يحدث من حولى، وفى الحال، لاحظت هذا الرجل جالساً على الجهة المقابلة لى، وقد بدأت فقط فى أن أعكسه، وقد عكسته بطريقة شديدة ، فأنا جالس بنفس الطريقة التى يجلس بها، وأتنفس بنفس الطريقة التى يتنفس بها وأفعل مثله تماماً ، وقد بدأ هذا الرجل فى إلقاء بعض من كسرات الخبز إلى الطيور، وهو يتمايل برأسه قليلاً، وقد بدأت أتمايل برأسى أيضاً ، وبعد ذلك، أمعن النظر فىّ وأمعنت النظر فيه ، ثم نظر إليّ ونظرت إليه .

كلمات الاستدلال

قائمة الكلمات التي تدل على الجهاز التصويرى الأساسى لدى الإنسان

بصرى	سمعى	حسى	غير محدود
يرى	سمع	يشعر	يحس
ينظر	ينصت	يلمس	يمر بتجربة
يشاهد	صوت	يمسك بـ	يفهم
يظهر	يعزف موسيقى	يتحكم	يفكر
يوضح	يتناغم	ينسل	يتعلم
فجر - بزوغ	يحول	يلتحق	يصنع
ينشر	يسمع بانتباه	يختار	يقرر
يتصور	يدق الجرس	يتصل	يحفز
يمحو	الصمت	يرمى	يتمعن
يغمز	مسموع	يستدير	يغير
واضح	رنان	صعب	يدرك
ملىء بالضباب	أصم	غير محسوس به	غير حساس
مركز	معسول	لملموس	مميز
عائم	يتنافر	يكشط	يتصور
متلاكىء	يتناغم	يعالج أمراً	واع
واضح للغاية	ارتفاع النغمات	لا يتزحزح	يعرف
يومض	غير مسموع	صلب	
	سؤال	يعانى	

وقبل أن ينهض ويسير نحوى دون اندهاش، شعرت بأنه منجذب نحوى لأنه يعتقد أننى مثله، وقد شرعنا فى الحديث، وعكست نغمة صوته وأسلوب صياغته للعبارات بنفس الطريقة ، وقد قال بعد دقائق قليلة : « من الواضح أنك رجل تتسم بالذكاء الشديد » ولكن، لماذا تصرف هذا الرجل بهذه الطريقة ؟ لأنه يشعر فقط بأننى شبيه له ، وقبل ذلك، أخبرنى بأنه يشعر بأنه يعرفنى جيداً أكثر من أشخاص آخرين يعرفهم منذ خمسة وعشرين عاماً ، ولم يطلُ الوقت حتى عرض عليّ وظيفة .

عبارات الاستدلال

وهى مجموعة الكلمات (الأفعال والظروف والصفات) التى يستخدمها الناس فى اتصالاتهم ليقدموا تجاربهم الداخلية من خلال الوسيلة المرئية أو السمعية أو الحسية.

وإليك القائمة التالية لبعض عبارات الاستدلال الأكثر استخداماً :-

الوسيلة المرئية (يرى)	الوسيلة السمعية (يسمع)	الوسيلة الحسية (يشعر)
نظرة كاملة	إمعان الفكر	كل شيء نظيف
يبدل لى فى منتهى الوضوح	ثرثار	يلخص
نظرة ثابتة	يسهل سماعه	الولد سر أبيه
نظرة فاحصة	يعبر بوضوح	يعالج مشكلة
يختلس ومضة من	يدعو إلى	يسيطر على نفسه
يوضح تماما	يصف بالتفصيل	برود / هدوء / مجموع
منظر قاتم	مسموع	أسس راسخة
وجها لوجه	يعبر عن نفسه	متردد
متوهج	يعطى بياناً	يعالج مشكلة
يلقي نظرة على	أنصت إلى	يلاحظ
يحدد نطاق	له جمهور	على اتصال بـ
فكرة غامضة	أصوات مسموعة	يميل إلى
نظرة شاملة	رسالة خفية	يضايق
فى ضوء	أمسك عليك لسانك	متحنون
فى شكل كذا	حديث بطيء	سخونة الجدل
فى منظر كذا	يجرى تحقيق فى	امسكها !
يشبه	المتحدث الرئيسى	اصمد !
ينظر إلى موقع الحدث	بصوت عالٍ وواضح	يحتفظ بهدوء أعصابه
صورة ذهنية	طريقة الكلام	المعرفة

تصور عقلى القدرة على التخيل العين المجردة يُطلَى صورة ذاكرة يرى بوضوح جميل مثل الصورة تأكد من قصير النظر الاستعراض منظر غير مريح للعين يتفرس أو يعمن النظر فى الفضاء يُلقي نظرة سريعة نظرة عميقة النظر إلى أعلى حسن التعريف	يُنْتَبِه إلى قوة الكلام خفيض الصوت صريح يعقد جلسة يبدو مألوفاً اذكر هدفك الواشى قُلْ الحقيقة مربوط اللسان يُعْطى الصوت ويخفضه غير مسموع بإحكام عبر عن رأيه على علم جيد داخل نطاق السمع كل حرف تماما	كُنْ صريحاَ وواضحاَ فى نواياك طائش لحظة زعر عدم اتباعك شخص أو شىء ممل شدة الذكاء فقد الصواب عامل نشيط ابداً من البداية صبور على تحمل الألم الطموح كثير من المتاعب حالة اضطراب أو فوضى ماكر
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

* إن الهدف من عكس ومحاكاة عبارات الاستدلال هو عكس ومحاكاة اللغة التى يتعلم بها المستمع ، وهكذا تعمل على خلق الألفة والتقاهم .

أعرف أن بعض الناس الذين أتحدث معهم فى عملية انعكاس سمات وتصرفات الآخرين قد يصابون بالتوتر العصبى ويقولون : إن هذا أمر غير طبيعى ، ويعتمد على المناورة والتلاعب ، إلا أن فكرة كونه أمراً غير طبيعى فكرة سخيفة . ففى أى وقت تشعر فيه بجو الألفة مع شخص ما، فإنه من الطبيعى أن تعكس فسيولوجياته أو نغمة صوته ، وهكذا، وفى كل مرة ألقى فيها حلقة دراسية، عادة ما يغضب إنسان حاضر فى الحلقة من عملية الانعكاس ، وبكل بساطة، أوضح بأنه إذا نظر إلى الإنسان المجاور له فإنه سوف يلاحظ أن كل منهما يجلس بنفس الطريقة ، حيث إن كل منهما يثنى ساقيه، ويحنى رأسه فى نفس الزاوية ، وهكذا من الثابت أنهم يعكسون حركات بعضهم البعض ، وذلك لأنهم خلقوا جواً من الألفة حول الحلقة الدراسية منذ أيام معدودة . وبعد ذلك ، سألت أحدهما عن حقيقة شعوره تجاه الآخر فقال : « عظيم » أو « أشعر بأننى مقرب إليه » ، وبعد ذلك، جعلت الشخص الآخر يغير فسيولوجياته، ويجلس فى وضع مختلف تماما . وعندما سألت الشخص الأول عن شعوره نحو هذا الشخص الآخر الآن فكان رده : « لا أشعر بالقرب نحوه » أو « أشعر بالبعد » أو « أنا لست متأكداً من شعورى على أى حال » .

ومن هنا، فإن الانعكاس عملية طبيعية للإحساس بالألفة . إنك بالفعل تقوم بعملية الانعكاس بطريقة غير شعورية ، وقد تعلمنا فى هذا الفصل أن ما نقوم به ما هو إلا وصفات لخلق الألفة، لدرجة أننا نوجد جو الألفة الذى تنمناه فى أى وقت ومع أى شخص حتى لو كان غريباً . ولأن عملية الانعكاس تتسم بالتلاعب والمناورة ، فإنها تتطلب مزيداً من الجهود الواعية . تحكم فقط معدل سرعة ونغمة صوتك العادية، أو تكلم بطريقة طبيعية، وذلك لتكتشف

كيف يحسن الشخص الآخر عملية التخاطب، وكيف تدخل عالمه ؟ وضع نصب عينيك أنك عندما تعكس سمات وتصرفات شخص آخر فإنك تعيش حقا مشاعره . فإن كنت تقصد أن تتلاعب أو تتحكم فى شخص ما ، فابدأ فى الحال فى عكس تصرفاته، وابدأ فى الإحساس بنفس مشاعره. وبالتالي، فإن السؤال الذى يطرح نفسه : هل أنت راغب فى التحكم فى نفسك ؟

إنك لا تتخلى عن هويتك عندما تعكس سمات وتصرفات إنسان آخر ، وذلك لأنك لست إنساناً مرئياً أو بصرياً أو حسيماً فقط . وينبغى علينا جميعاً أن نناضل لكى نحظى بالمرونة فى التفكير . إن عملية الانعكاس ببساطة تعمل على خلق المشاركة فى السمات الفسيولوجية التى تؤكد مشاركتنا فى صفة الإنسانية، فعندما أقوم بعملية الانعكاس أستطيع أن أجنى ثمار الاستفادة من مشاعر وتجارب وأفكار الآخرين . إن هذا يعتبر درساً قوياً وفعالاً ورائعاً لتعلم كيفية مشاركة العلم مع الآخرين .

وقد نتج عن خلق جو الألفة مع كثير من الناس نجاح ثقافى هائل، وقد اتصف أكثر الرواد تأثيراً بقوة الأجهزة التصويرية الثلاثة لديهم. ونحن نميل إلى أن نثق فى الناس الذين يخاطبوننا على جميع المستويات الثلاثة، والذين ييثون الإحساس بالانسجام، حيث ينقل كل جزء من أجزاء شخصيتهم نفس الشيء . أمعن النظر فى انتخابات رئاسة الجمهورية السابقة . هل تعتقد أن السيد رونالد ريجان بالنسبة لسنه رجلٌ يجذب النظر إليه ؟ هل له نغمة صوت، وأسلوب كلام جذاب ؟ هل يستطيع أن يحرك المشاعر الوطنية بداخلك ؟ ويجيب معظم الناس - حتى هؤلاء الذين لم يوافقوا على سياسته - إجابة مدوية « نعم » على جميع هذه الأسئلة . ودون دهشة، فإنهم سوف يطلقون عليه رجلاً بارعاً

فى التخابط . وفكر الآن فى السيد والتر مونديل هل هذا الرجل يجذب النظر إليه . فعندما أ طرح هذا السؤال فى الندوة فإنى أعتبر نفسى محظوظاً إذا ما حصلت على ٢٠٪ من الرد الإيجابى . هل يتمتع هذا الرجل بنغمة صوت وأسلوب كلام جذاب ؟ وقد جمعت عدداً صغيراً من الناس الذين يعتقدون أنه يتمتع بهذه الصفات . حتى هؤلاء الناس الذين يتفقوا مع كل ما يقوله السيد مونديل نادراً ما يجيبون بنعم على مثل هذا السؤال . هل يمكن أن يحرك السيد مونديل مشاعرك الوطنية ؟ عادة ما أحصل على رد مضحك عندما أ طرح هذا السؤال ، لقد كان هذا أحد أكبر أخطائه . وبالتالي ، هل من المدهش أن يفوز السيد ريجان بانتصار ساحق فى هذه الانتخابات ؟

فكر فيما حدث للسيد جيرى هارت، لقد كان جذاباً للغاية فى جميع المستويات ، وكان السيد مونديل يحظى بمال كثير، ويشغل منصباً فى البيت الأبيض . وبالتالي، فإن اختياره يبدو منطقياً، ومع ذلك، فإن السيد هارت قد حظى بفرصة الانتصار، ولكن لمدة قصيرة، فماذا حدث ؟ بسبب شىء واحد هو أن السيد هارت لم يكن متوافقاً أو متطابقاً مع نفسه ، فعندما سأله الناس : ما السبب وراء تغيير اسمه ؟ أجاب قائلاً : « إنه لم يكن أمراً مهماً ، إلا أن لغة اليدين ونغمة الصوت توحى بخلاف هذا . من الممكن أن يقف أمام الصحفيين ويقول : « لقد غيرت اسمى بالفعل، إلا أنه لا يمكنك أن تحكم علىّ باسمى، ولكن يمكنك أن تحكم علىّ بجودة عملى الذى أقوم به .» وبعد ذلك، كان عليه أن يناقش أفكاره الجديدة، وعندما قام بمناقشة أفكاره الجديدة شعر كثير من الناس بأنه لم يكن هناك شىء جديد بالنسبة لهم، بل لم تكن هذه الأفكار إلا مجرد شىء تافه .

وماذا عن السيدة جيرالدين فيرارو؟ هل تعتقد أنها كانت سيدة تجذب النظر؟ اعتقد نحو ستين في المائة من الناس الذين أجريت مقابلة معهم أنها سيدة لا تجذب النظر إليها. هل تشعر بأنها سيدة تتمتع بنغمة صوت جذابة؟ هنا النقطة التي تخسر فيها السيدة فيرارو، وتخسر الكثير. وقال ما بين ٨٠٪ و ٩٠٪ من هؤلاء الناس الذين أجريت مقابلة معهم. أن صوتها ليس فقط منفراً بل مزعجاً أيضاً. (وكانت الاستثناءات الوحيدة في هذا الصدد من مواطني مدينة نيويورك سيتي) وصرح نحو ١٠٪ فقط بأنها يمكن أن تحرك عواطفهم. هل يمكنك أن تتخيل مدى صعوبة احتمال كونك محبوباً، حتى لو كنت تمتلك أعظم الأفكار في العالم إذا غضب الناس كل مرة تتلفظ فيها بكلمة؟ إن كونها امرأة، وكونها مندرجة في نفس قائمة المرشحين مع السيد مونديل لم يساعد السيدة فيرارو. ومن وجهة نظر بعض الناس، ربما لا يحددون الأسباب الرئيسية لعدم تأييدها. وربما تسببت نغمة صوتها وعجزها عن تحريك عواطف الناس. وأخيراً، عدم تطابقها وتوافقها مع نفسها في الحصول على تأييد الآخرين، تسببت كل هذه الأشياء في هذا الفشل وقد أثرت قضايا عديدة عندما ظهرت، وهي تنقل رسائل معينة عن الإجهاد والقيام بضربة أولى نووية، وإمكانيات زوجها المالية وكثير من المسائل الأخرى.

وقد جعلت مهارات الاتصال الشخصية للمرشحين الديمقراطيين الهزيمة أمراً لا مفر منه تقريباً.

فكر الآن في هؤلاء الذين حققوا نجاحاً ثقافياً كبيراً مثل السيد بروس سبرينج شتين. حيث كانت حفلات دعايته ناجحة، وقد عرض كل ما تعشقه العيون وتميل إلى سماعه الأذن. وقد اتسم السيد سبرينج شتين بأنه كان

يجذب النظر ، وقد تحدث إلى الجمهور بصوت عميق مؤثر على مشاعرهم ، ونمى الإحساس الرائع بالألفة، وقد ظهر وهو فى قمة الانسجام .

فكر فى رئيس من التاريخ الحديث، حيث تبدو صورته فى ذهنك وكأنه قوى وساحر للجماهير ولديه القدرة على التمييز . هل تفكر فى الرئيس السابق جون كيندى ؟ يفكر فيه نحو ٩٥٪ من هؤلاء الناس الذين قد أجرى استفتاء للرأى العام معهم . ولكن لماذا يفكر فيه الناس ؟ حسناً، هناك أسباب عديدة تجعل الناس تفكر فيه، ولكن، دعنا نراجع قليلاً من هذه الأسباب، هل تشعر بأن السيد كيندى رجل جذاب للنظر ؟ ربما أنت متأكد من أننى نادراً ما أجد شخصاً ما لا يعتقد ذلك . وماذا عن هذا الرجل من جهة السمع ؟ هل هو رجل يجذب الأذن ؟ وقد اتفق نحو ٩٠٪ ممن شملهم الاستفتاء على إنه رجل يجذب أسمع الناس.

هل يستطيع هذا الرجل أن يحرك عواطفك بجمل مثل « لا تسأل عما يمكن أن تقدمه الدولة لك، ولكن اسأل ما الذى يمكن أن تقدمه للدولة ؟ » لقد كان أستاذاً بارعاً فى استخدام التخاطب للتأثير على الناس . هل كان هذا الرجل يتسم بالتطابق والتوافق مع نفسه ؟ ويطلب من الزعيم السوفيتى الأسبق خروشوف أن يعتقد هذا . إن أزمة الصواريخ الكوبية كانت اختباراً للانسجام والألفة بين كيندى وخروشوف . وقد صدق كل منهما على الآخر ، وكما عبر أحد الكتاب : « كان خروشوف يفتح عينيه ويغمضهما على نحو لا إرادى » .

وقد أثبتت الدراسة أن الناس الناجحين يتمتعون بموهبة بارعة لايجاد جو الألفة، ويستطيع هؤلاء الناس الذين يتصفون بالمرونة والجاذبية لدى استخدامهم

أجهزتهم التصويرية الثلاثة، أن يؤثروا على عدد كبير من الناس سواء في صورة مدرس أو رجل أعمال أو زعيم عالمي ، إلا أنك لست في حاجة إلى نوع من أنواع المواهب التي حباك الله إياها للقيام بهذا ، فإذا كانت لديك القدرة على الرؤية والسمع والشعور يمكنك أن تخلق جواً مليئاً بالألفة مع أى إنسان عن طريق التصرف بمثل الطريقة التي يتصرف بها فقط . إنك تبحث عن الأشياء التي يمكنك أن تعكسها دون تطفل وبطريقة طبيعية بقدر الإمكان . فإذا عكست تصرفات وسمات إنسان مصاب بداء الربو أو بحركة ارتعاشية رهيبية فبدلاً من تحقيق الألفة، فإنك سوف تحمله على التفكير في أنك تهزأ به .

وعن طريق الممارسة المستمرة ، تدخل عالم أى إنسان تكون في صحبته ، وسرعان ما يصبح الأمر طبيعياً، وسوف تقوم به تلقائياً بدون أى تفكير واع . وعندما تبدأ في الانعكاس بطريقة فعالة ، فإنك سوف تعلم أن عملية الانعكاس ما هي إلا مجرد السماح لنفسك بتحقيق الألفة وفهم الشخص الآخر . وكما هو معلوم لدينا أنه من الممكن أن تجعل هؤلاء الأشخاص الذين تعكس تصرفاتهم أن يتبعوك . لا يهم إلى أى مدى أنت مختلف عنهم . لا يهم كيف تقابل هؤلاء الأشخاص . إذا تمكنت من خلق جو مليء بالألفة - بما فيه الكفاية - مع شخص ما، فإنه من الممكن أن تغير من تصرفه وتجعله يجارى تصرفاتك .

دعني أضرب لك مثالا : منذ أعوام مضت، بدأت أنمي علاقة مع دكتور متمكن من عمله في مدينة بيفرلى هيلز . لقد التقينا على غير استعداد . أراد الدكتور أن أتخذ قراراً فورياً نحو مقترحات بالزواج ، ولكنني كنت خارج المدينة، وكنت أنا الوحيد الذي يمكن أن يتخذ القرار ، إنه من النوع الذي لا يجب أن ينتظر شخصاً صغيراً مثلي ، حيث كنت أناهز الحادية والعشرين من

عمري في هذا الوقت ، وكان في شدة الغضب عندما التقيت به أخيراً . لقد وجدته جالساً في مكتبه في وضع صارم، وكان مصاباً بالتوتر العضلي ، فجلست على المقعد المقابل له بنفس الوضع ، وبدأت أعكس تناغم تنفسيه، وقد تحدثت بسرعة، فتحدثت بسرعة أيضاً ، وكانت له طريقة غير عادية للإيماء، ملوحاً بذراعه الأيمن في شكل دائرة ، فقممت بنفس الشيء . فعلى الرغم من سوء الظروف التي التقينا فيها ، فقد بدأنا في الاتفاق، لماذا ؟ بسبب الانسجام معه، استطعت أن أخلق جواً مليئاً بالألفة، وقبل ذلك بكثير، بدأت أتصور أنني أقوده . في بادئ الأمر، أبطأت طريقة كلامي، فأبطأ هو أيضاً طريقه كلامه . وبعد ذلك، أسندت ظهري على المقعد ، ففعل نفس الشيء ، وفي البداية، سايرته وعكست كل أفعاله، ولكن ، عندما تمت الألفة بيننا ، استطعت أن أقوده ليسايرني ويعكس كل تصرفاتي . وبعد ذلك، طلب مني أن نخرج سوياً لتناول الغداء . وقد انتهى هذا الوقت بتناولنا أجمل وجبة حقيقية معا كما لو كنا أحسن اثنين في العالم . وقد أصبح هذا الرجل الآن يكرهني بشدة إذا تركته. إذاً ، فإنك لست في حاجة إلى ظروف مثالية لتحسن عملية الانعكاس لسماوات وصفات الآخرين، بل إنك تحتاج فقط إلى المهارة لكي تكيف سلوكك مع سلوك أي شخص آخر . إن الذي فعلته مع هذا الرجل شيء تدريجي وقيادي محدود، لأنه مجرد انعكاس وتحرك بنفس الطريقة التي يتحرك بها الإنسان ، وتغيير الإيماءات كما يغير هو الإيماءات . إن اللحظة التي تنال فيها مهارة رائعة في انعكاس شخص ما، يمكنك أن تغير فسيولوجيتك وسلوكك بطريقة مميزة تقريباً، كما يستطيع أي شخص آخر أن يغير سلوكه ، إن الإحساس بالألفة إحساس غير ثابت، إنه ليس مجرد إحساس يثبت في لحظة تحقيقه . والإحساس بالألفة

عبارة عن عملية مرنة وسلسلة متغيرة، كما أنه الوسيلة الرئيسية لتوطيد علاقة دائمة وثابتة تعتمد أساساً على القدرة على التغيير وعلى التكيف مع ما يمر به الإنسان الآخر.

إن عملية القيادة تلى مباشرة عملية المسابرة والتدرج . عندما توجد جواً مليئاً بالألفة مع شخص ما فإنك تخلق علاقة يمكن الشعور بها تقريباً . إنك تصل إلى نقطة ، حيث تبدأ فيها بالشروع فى التغيير ، وليس مجرد أن تعكس إنساناً آخر وتصل إلى نقطة معينة، حيث تنمى فيها مثل هذه الألفة لدرجة أنك عندما تشرع فى التغيير فإن الإنسان الآخر سوف يتبعك بطريقة غير شعورية . من المحتمل أن تمر بمرحلة تكون فيها مع بعض الأصدقاء لوقت متأخر من الليل فى وقت أنت فيه على ما يرام ، إلا أنك فى إحساس مليء بالألفة لدرجة أنهم عندما يتتابعون فإنك تتتابع أيضاً ، ويقوم أفضل البائعين بنفس الشئ، حيث إنهم يدخلون عالم الإنسان، ويحققون الألفة، وبعد ذلك، يستخدمون الألفة لقيادة الآخرين .

وقد أثير سؤال وجيه فى الوقت الذى تحدثنا فيه عن الألفة بهذه الطريقة : ماذا لو جنُّ شخص ما ؟ هل تعكس جنونه أو غضبه ؟ حسناً ، هناك بالتأكيد خيار واحد، وعلى كل حال، سوف نتحدث فى الفصل المقبل عن كيفية مخالفة أسلوب شخص ما سواء أكان هذا الأسلوب غضباً أو خيبة أمل . ربما يكون من الأفضل أن تخالف أسلوب شخص ما بدلا من عكس الغضب . وأحيانا، يمكنك من خلال عكس غضب شخص ما أن تدخل عالمه إلى أبعد مدى لدرجة أنه عندما تبدأ فى الاسترخاء يسترخى هو أيضا . تذكر أن الإحساس بالألفة

لا يعنى مجرد أنك تبتسم . إن الألفة تعنى إيجابية الرد . أحياناً ، ما يجد أبناء الشوارع ، على سبيل المثال ، أن عكس الغضب يعتبر شيئاً أساسياً . وعادة ما تحتاج إلى أن تكون حاداً فى تخاطبك مع إنسان ما ؛ وذلك لأن تحديه لك يعتبره إحدى الطرق التى ينمو فيها الاحترام فى هذا الجزء من ثقافتنا .

وهناك تجربة أخرى . اشغل إنساناً ما فى الحديث، واعكسه فى حالته النفسية وفى الصوت وإجراء عملية التنفس. وبعد برهة، قُمْ تدريجياً بتغيير وضعك أو نغمة صوتك . هل يتبعك الإنسان الآخر بعد بضع دقائق ؟ وإذا لم يتبعك ببساطة ، ارجع وقُمْ بذلك ثانية. وبعد ذلك، حاول استخدام طريقة مختلفة، واجعل التغيير أقل جذرية ، فعندما تحاول أن تقود إنسان ما، فإذا لم يتبعك فإن هذا يعنى - ببساطة - أنه ليس لديك إحساس بالألفة بما فيه الكفاية حتى الآن. طور مزيداً من الإحساس بالألفة وحاول مرة أخرى .

« عرضت عليه أن ينظر إلى معيشة الرجال كما ينظر إلى المرأة، وأن يأخذ من الآخرين عبرة له »

تيرنس

**** معرفتي ****

www.ibtesama.com/vb

منتديات مجلة الإبتسامة

عملية المسايرة والتدرج ثم القيادة

التدرج الرقمي

- انسجم مع عبارات الاستدلال
- انسجم مع توابع نماذج الوصول
- انسجم مع نغمة الصوت
- انسجم مع الإيقاع
- التدرج أو الانعكاس التشابهى
- التنفس
- النبض
- درجة رطوبة البشرة
- وضع الرأس
- حركات الوجه
- حركة الحواجب
- حجم بؤبؤ العين
- التوتر العضلى
- تغيرات الوزن
- حركة القدمين
- وضع أعضاء الجسم
- العلاقات الخاصة
- حركات اليد
- حركات الجسم
- تحركات اليدين خلال السرعة
- وضع الجسم

ما هي الوسيلة الرئيسية لتوطيد الألفة والمرونة ؟ تذكر أن أكبر حاجز لتحقيق الألفة هو التفكير في أن الناس الآخرين يتمتعون بنفس الخريطة التي تتمتع أنت بها. والتفكير في أنه بسبب تصورك للعالم بطريقة واحدة فإنهم يتصورونه كذلك . إن سادة فن الاتصال نادراً ما يرتكبون هذا الخطأ، حيث إنهم يعرفون أنه يجب عليهم أن يغيروا لفتهم ونغمة صوتهم وطرق تنفسهم وإيماءاتهم حتى يكتشفوا الوسيلة الناجحة في تحقيق غايتهم .

فإذا فشلت في التخاطب مع إنسان ، ما فمن المغرئ أن تزعم بأن إنساناً أحمق رفض الإنصات لصوت العقل ، إلا أن الذى يضمن عدم الوقوع فى هذا الخطأ هو أن تغير تعبيراتك وسلوكياتك حتى تساير تصوره للعالم .

من إحدى المعتقدات الأساسية للبرمجة اللغوية العصبية أن نجاح عملية اتصالك يكمن فى الاستجابة التي تولدها . فالاستجابة فى عملية الاتصال تعتمد عليك باعتبارك المرسل ، فإذا أردت أن تقنع إنساناً ما بأن يفعل شيئاً ما ثم فعل شيئاً آخر ، فإن الخطأ يكمن فى عملية الاتصال ، حيث إنك لم تعثر على الطريق الذى تطلق من خلاله رسالتك .

إن هذا الأمر يعد شيئاً مهماً جداً فى أى شئ تقوم به . دعنا نلقى نظرة على التدريس . إن مأساة التعليم الكبرى هي أن معظم المدرسين يعرفون المادة التي يقومون بتدريسها ، إلا أنهم لا يعرفون طلابهم . إن المدرسين لا يعرفون كيف يتعامل الطلاب مع المعلومات ، إنهم لا يعرفون الأجهزة التصويرية لطلابهم، إنهم لا يعرفون كيف تعمل عقول طلابهم .

يعرف أفضل المدرسين - فطريا - كيف يخطون الخطوة وكيف يقودون؟ .
إنهم قادرون على توطيد الألفة. وبالتالي، تصل رسالتهم ، إلا أنه لا يوجد سبب
وراء فشل جميع المدرسين في نفس الشيء . من خلال فهم الطلاب، وتعلم
تقديم المعلومات بالاشكال التي يمكن أن يستوعبونها بطريقة فعالة، يتمكن
المدرسون من إحداث تغيرات جذرية في دنيا التعليم .

يعتقد بعض المدرسين أنهم ماداموا على دراية بالمواد التي يدرسونها ، فإن
أى إخفاق في عملية الاتصال تقع على عاتق الطلاب الذين عجزوا عن التعليم .
غير أن الاستجابة - وليس المحتوى - هي معنى عملية الاتصال، فيمكنك أن
تعرف كل شيء في العالم عن امبراطورية الروم العظيمة ، إلا أنه إذا لم تستطع
أن تنمي الألفة، وإذا لم تستطع أن تنقل هذه المعلومات من خريطةك إلى خريطة
إنسان آخر فإن معرفتك عديمة الجدوى .

وهذا يفسر لماذا يُعدُّ المدرسون القادرون على خلق الإحساس بالألفة هم
الأفضل؟ . هناك قصة عن فصل اتفق فيه كل الأطفال على أن يلقوا كتبهم في
تمام الساعة التاسعة صباحا لدرجة أنهم تخلصوا من المعلمة . ودون الفرار من
العقاب، ألقت المعلمة أصابع التبشير وجمعت الكتب وألقتها أيضا، وقالت: «
أسفة، قد تأخرت. وبعد ذلك، خضعت واشتكت من الأطفال .»

وقد ضرب مؤسسو البرمجة اللغوية العصبية مثالا رائعا عن كيفية نجاح
التعليم . كان هناك طالب صغير بكلية الهندسة، وكان جهازه التصويري
الرئيسي حسياً، في بادئ الأمر، واجه مشكلات رهيبة في تعلم قراءة رسم
البيانات الكهربائية، ووجد الموضوع صعباً ومملًا للغاية ، كانت مشكلته في
الإحساس بالمفاهيم التي تم تقديمها بصفة مرئية .

وفى يوم ما، بدأ يتصور ما يشبه الإلكترون يطفو خلال دائرة كهربائية قد رآها مرسومة أمامه ، وقد تصور ردود فعله المتغيرة والتغيرات التي حدثت فى تصرفاته فى الوقت الذى توصل فيه إلى المكونات فى الدائرة الكهربائية ، وقام باستخدام الرموز على هذه المكونات بالشخصيات على الرسم البيانى .

وعلى الفور، بدأ يستوعب هذه الرسومات ويتمتع بها . لقد كان الأمر ممتعاً لدرجة أنه فى نهاية المطاف أصبح مهندساً . لقد نجح لأنه كان قادراً على أن يتعلم من خلال جهازه التصويرى المفضل . ويمكن القول تقريباً بأن جميع الأطفال الذين فروا من الأنظمة التعليمية لديهم القدرة على التعلم ، غير أننا لم نتعلم كيف نعلمهم. إننا لا نولد أبدا الألفة ، معهم ولا ننسجم أبدا مع استراتيجياتهم التعليمية . إننى أؤكد على التدريس فى النهاية لأنه شئ نقوم به جميعا، سواء فى البيت مع أطفالنا، أو فى العمل مع موظفينا . إن ما ينجح فى الفصل ينجح فى غرفة المعيشة أيضا .

هناك شئ أخير رائع يتعلق بسحر الألفة ، إنها أكثر المهارات التى يمكن نيلها فى العالم، حيث إنك لا تحتاج إلى نص مكتوب أو منهج ، ولا تحتاج إلى السفر إلى الخارج للدراسة، ولا تحتاج إلى أن تحصل على شهادة . إن الأبوات الوحيدة التى تحتاج إليها هى عينك وأذناك، وحاسة اللمس والتذوق والشم .
(الحواس الخمس)

من المؤكد أن تبدأ بتنمية الإحساس بالألفة الآن . إننا دائما نتخاطب وتتفاعل . إن الألفة هى ببساطة القيام بكلا الأمرين فى معظم أكثر الوسائل الفعالة الممكنة .

من الممكن أن تدرس الإحساس بالألفة عندما تنتظر طائرة عن طريق انعكاس سمات وتصرفات هؤلاء الناس الذين يسافرون معك على نفس الخط ، من الممكن أن تستخدم الألفة في محل البقالة، وفي العمل، وفي البيت ، فعندما تدخل لإجراء مقابلة للحصول على وظيفة، إذا انسجمت وعكست أفعال الرجل الذى يجرى معك المقابلة ، فإنك سوف تحظى برضاه وحبه على الفور . استخدم الألفة فى عمك لخلق نوع من الارتباط الفورى مع العملاء . إذا أردت أن تصبح بارعاً فى عملية التخاطب والاتصال ، فإن كل ما تحتاج أن تقوم به هو أن تتعلم كيف تدخل فى عالم الآخرين ، أنت تحظى بالفعل بكل شىء تحتاج القيام به الآن .

هناك وسيلة أخرى لتوطيد الألفة ، هى مجموعة من المميزات التى تساعد على تحديد الاختيارات التى يقوم بها الناس . إن هذه المميزات يطلق عليها اسم.....

الفصل الرابع عشر

فروق التفوق : البرامج العليا

« بإمكان المرء أن يقول أى شئ وهو فى حالة نفسية جيدة ، أما إن كان فى حالة غير جيدة ، فلن يستطيع أن يقول أى شئ : فأهم شئ هو أن يضع المرء نفسه فى الحالة المناسبة . »

«جورج برنارد شو»

إن أفضل الطرق لإدراك التنوع العجيب لردود فعل الإنسان ، يتمثل فى أن نتحدث إلى مجموعة من الناس ، وعندها ، ستلاحظ اختلاف رد فعل الناس على نفس الشئ . فلو سردت قصة مؤثرة ، فإنها ستأخذ بتلابيب شخص ما فى حين أنها ستقتل غيره بسبب الضيق الذي يسيطر عليه . وإذا ذكرت بطرفه ، فستجعل الشخص الأول يقهقه . فى حين إن تؤثر فى الشخص الآخر . وستظن أن كلا الشخصين كان يستمع إليك بلغة ذهنية مختلفة .

والسؤال الذى يطرح نفسه هنا هو : لماذا يستجيب الناس بصورة مختلفة على نفس الرسالة . لماذا يرى الشخص أن نصف الكأس فارغ فى حين يرى الآخر أن نصفه ممتلئ ؟! لماذا يسمع شخص ما رسالة فيشعر بالنشاط فى حين يسمعها آخر ولا يستجيب لها على الإطلاق ؟! إن مقولة برنارد شو محقة تماما . فإن بإمكانك أن تفعل أى شىء لو تحدثت إليه بالأسلوب الملائم ، أما إن حدثته بالأسلوب الخطأ ، فلن تتمكن من فعل أى شىء . إن أكثر الرسائل إلهاماً وأكثر الأفكار تمعناً ، وأكبر مقالات النقد ذكاءً ، لعديمة المغزى ما لم يفهمها الأشخاص الموجهة إليهم فكرياً وعاطفياً . وهى مفاتيح رئيسية ليست فقط للقوة الشخصية ، بل هى كذلك للعديد من الموضوعات الأعم التى يجب أن نواجهها مجتمعين . فإذا أردت أن تصبح أستاذاً فى الإقناع ، وفن الاتصال فى حياتك العملية والشخصية ، فعليك إذاً أن تكتشف ما هو الأسلوب الصحيح .

والطريق إلى ذلك هو من خلال البرامج العليا ، وهى المفاتيح الموصلة إلى الطريق التى يعالج بها الفرد المعلومات . وهى أنماط عقلية داخلية تساعد على تحديد كيفية تكوينه لتمثيله الداخلى وعلى توجيه سلوكه . فالبرامجُ العليا ، هى برامج داخلية نستخدمها فى تحديد ما ننتبه إليه ، فنحن نحرف ونحذف ونعمم المعلومات لأن العقل الباطن لا يستطيع أن ينتبه إلى هذا الكم الهائل من المعلومات فى وقت واحد .

ويقوم العقل بمعالجة المعلومات بنفس الطريقة التى ينتهجها الكمبيوتر فى ذلك ، فهو يقوم بتلقي كمية هائلة من البيانات ثم ينظمها ويحولها إلى صورة مفهومة . وليس بمقدور الكمبيوتر أن يفعل أى شىء دون برنامج جاهز ، وهو ما

يوفر الهيكل للقيام بمهام معينة . وتعمل البرامج العليا بنفس الصورة في مُخْنَا ، فهي تزودنا بالنظام الذى يحكم ما نوجه إليه انتباهنا ، وطريقة فهمنا لتجارينا والوجهة التى تقودنا إليها هذه التجارب . أما أنها توفر الأساس الذى نقرر استناداً إليه إذا كان أمر ما شيقاً أم مضجراً ، نعمة أم نقمة . ولكى نتواصل مع الكمبيوتر يجب عليك أن تفهم برنامج الجاهز . ولكى نتواصل بفاعلية مع شخص ما ، عليك أن تفهم برامجه العليا .

والناس أنماط للسلوك ، وأنماط ينظمون من خلالها تجاربهم لخلق هذا السلوك . ومن خلال فهمك فقط لهذه الأنماط العقلية ، فإن بإمكانك أن توصل رسالتك سواء أكان ذلك محاولة جعل شخص ما يشتري سيارة ، أو كى يفهم أنك تحبه فعلاً . ومع أن الموقف قد يختلف ، فإن هناك نظاماً متناغماً يفهم به الناس الأشياء وينظمون به تفكيرهم .

وأول برنامج عالٍ ينطوى على التوجه نحو أمر ما أو الابتعاد عنه . فكل السلوكيات البشرية تدور حول الحاجة إلى الحصول على المتعة أو تجنب الألم ، فانت تبتعد عن عود ثقاب مشتعل من أجل أن تتجنب إحراق إصبعك . كما أنك تجلس وتشاهد شروق الشمس لأنك تحصل على المتعة من المنظر السماوى الرائع لشروق الشمس .

وينطبق الأمر ذاته على الأفعال الأشد غموضاً . فأحد الأشخاص قد يسير ميلاً كاملاً إلى عمله لأنه يستمتع بالسير على الأقدام . فى حين يمشى شخص آخر لأنه يعانى من إرهاق شديد بسبب ركوب السيارات . وقد يقرأ شخص ما مؤلفات لفولكنز ، أو هيمينجواى ، أو فيتزجيرالد لأنه يستمتع بالنتشر وبما فيه من

معلومات ، فهو يتقدم تجاه شيء يمدده بالسعادة . فى حين قد يقرأ شخص آخر لنفس المؤلف لأنه لا يريد أن يعتقد الآخرون أنه جاهل . فهو يحاول تجنب الألم أكثر من محاولته السعى وراء الحصول على المتعة : فهو يبتعد عن شيء ما ، ولا يتجه إليه .

وكما هو الحال مع البرامج العليا الأخرى التى سوف أناقشها ، فإن هذه العملية ليست عملية حقائق أو مبادئ مطلقة . فكل منا يبتعد عن شيء ويتجه إلى شيء آخر ، ولا يستجيب الجميع بالمثل لكل منبه ، وعلى الرغم من أن للجميع حالة نفسية لها الغلبة عندهم ، فإن هناك ميلاً قوياً إلى برنامج أو آخر . فبعض الناس يميلون لأن يكونوا نشطين وفضوليين ، ويركبون المخاطر . وقد يشعرون بدرجة كبيرة من الارتياح عندما يتجهون إلى شيء يثيرهم . فى حين يميل الآخرون إلى الحذر والقلق ، فهم يرون العالم على أنه مكان يتسم بالخطورة . كما يميلون للتصرف بعيداً عن الأمور المؤذية بدلا من التوجه إلى الأمور المثيرة . ولكى تكتشف أى الأمور يتوجه الناس ، فلتسألهم عما يرغبون فى الحصول عليه من علاقتهم هل هو منزل ، سيارة ، وظيفة ، أو أى شيء آخر ؟ هل سيخبرونك بما يريدون أو بما لا يريدون ؟

ما الذى تعنيه هذه المعلومة ؟ إنها تعنى كل شيء ، فإذا كنت رجل أعمال يبيع منتجاً ، فإن بإمكانك أن تروجه بطريقتين ، من خلال ما تقوم به ، أو من خلال ما لا تقوم به ، فبإمكانك أن تبيع سيارة عن طريق التأكيد على كونها سريعة ورشيقة وجميلة ، أو من خلال التأكيد على أنها لا تستهلك الكثير من الوقود ، أو لا تتكلف صيانتها الكثير ، وأنها آمنة جداً عند الحوادث . والاستراتيجية التى تستخدمها ينبغى أن تعتمد كلية على استراتيجية الشخص

الذى تتعامل معه . فإذا استخدمت الاستراتيجية الخاطئة ، فلن تفلح فى شيء ، لأنك تحاول أن تجعله يتقدم إلى شيء ما ، وكل ما يريده هو أن يجد سبباً جيداً للابتعاد عنه .

وتذكر أن بإمكان السيارة أن تتحرك إلى الأمام أو الخلف ، ويتوقف ذلك على أى اتجاه توجد فيه مقدمتها . وينطبق نفس هذا الأمر على المستوى الشخصى . فلنفترض أنك ترغب أن يقضى ابنك المزيد من الوقت فى القيام بواجبه المنزلى . قد تخبره : « من الأفضل أن تذاكر ، وإلا فلن تدخل كلية جيدة » . أو أن تقول : « انظر إلى فريد ، الذى ترك المدرسة لأنه لم يذاكر ، ولذا ، فسوف يقضى بقية حياته فى العمل بمحطة وقود ، فهل هذه هى الحياة التى تريدها لنفسك ؟ » ، ما مدى نجاح هذه الاستراتيجية ؟ يتوقف ذلك على طفاك . فإذا كنت تدفعه للابتعاد عن الأشياء ، فقد تتجح معه ، ولكن ، كيف يكون الحال لو كان من النوع الذى يتوجه إلى الأمور ؟ ماذا لو كانت تدفعه الأمور التى تثبت فيه الإشارة بالتحرك نحو الأمور التى يجدها جذابة ؟ إذا كانت تلك هى الطريقة التى يستجيب بها ، فلن تغير من سلوكه بتقديم أمثلة عن أشياء عليه أن يبتعد عنها . وبإمكانك أن تحثه وتقنعه لأقصى درجة ، إلا أنك تتحدث إليه بالأسلوب الخاطيء ، الأمر تماماً كما لو كان نكل منكما يتكلم بلغة غير لغة الآخر . وبهذا ، فإنك بذلك تضيع وقتك ووقته . وفى واقع الأمر ، إن الذين يتجهون إلى الأمور يرفضون أو يغضبون - فى العادة - من يقدم إليهم أموراً يبتعدون عنها . ولذا ، سوف تمنح طفاك دافعاً أكبر بقواك : « لو فعلت هذا ، فإن بإمكانك أن تختار الكلية التى تحبها » .

يتعامل البرنامج الأعلى الثاني مع أطر المرجعية الداخلية والخارجية . إسأل شخصاً آخر كيف يعرف أنه قام بعمل جيد . بالنسبة للبعض ، يأتي الدليل على ذلك من الخارج . كأن يربت رئيسك في العمل على كتفك ويقول لك إنك قد أدت عملاً عظيماً ، أو أن تحصل على زيادة في راتبك أو أن تحصل على جائزة كبيرة . أو أن يلاحظ أقرانك ما قمت به . ويمتدحونك بسببه . فعندما تحصل على مثل هذه الموافقة الخارجية ، تعرف عندئذ أنك أحسنت صنعاً . وذلك يعد إطاراً مرجعياً خارجياً .

وبالنسبة للآخرين ، فإن الدليل يأتي من داخلهم ، لأنهم يعرفون من داخلهم متى أحسنوا صنعاً . فعندما يكون لديك إطار مرجعي داخلي ، سيكون بمقدورك تصميم مبنى يحوز جميع أنواع الجوائز المعمارية ، ولكن، إذا لم تشعر بأن هذا العمل متميز، فلن تقتنع بذلك مهما كان مقدار الاستحسان الخارجى لذلك . وعلى النقيض ، إذا قمت بعمل حصل على قبول فاتر من رئيسك أو أقرانك ، إلا أنك أحسست أنه عمل جيد ، فسوف تثق بحكمك وليس بحكمهم . وهذا هو ما يسمى بإطار المرجعية الداخلي .

لنفترض أنك تحاول إقناع شخص ما بحضور ندوة . قد تقول له : « عليك أن تحضر هذه الندوة ، إنها ندوة عظيمة لقد ذهبت إليها ، وكذلك فعل كل أصدقائي ، وتمتعوا جميعاً بوقت رائع ، وظلوا يتحدثون عنها لأيام . وقالوا جميعاً : إنها غيرت حياتهم إلى الأفضل » ، فإن كان لدى حديثك هذا إطار مرجعي خارجي ، فأكثر الاحتمالات أنك ستقنعه . ولو قال كل هذا الحشد من الناس إن ذلك حقيقي ، فسوف يعتقد في الغالب أنه كذلك .

ولكن ، ماذا لو كان لديه إطار مرجعى داخلى ؟ سوف تواجهك عندئذ صعوبة فى إقناعه وإخباره بما يعتقدّه الآخرون ، حيث إن هذا لا يعنى شيئاً بالنسبة له . ولن تستطيع إن تقنعه إلا من خلال الأشياء التى يعرفها . ماذا لو قلت له : « أتذكر سلسلة الندوات التى ذهبت إليها فى العام الماضى » أتذكر أنك قلت عنها أنها أفضل تجربة مررت بها لسنوات ؟ حسنا ، أعرف شيئاً ربما يشبه هذه التجربة ، أعتقد أنك لو حضرتها لربما مررت بنفس التجربة . ما رأيك ؟ هل سيفلح ذلك ؟ بالتأكيد ، لأنك تتحدث إليه بلغته .

ومن المهم أن تتذكر أن هذه البرامج العليا تتعلق بالمضمون وبالتوتر . ولو دأبت على فعل شىء لعشر أو خمس عشرة سنة ، فربما كان لديك إطار مرجعى داخلى قوى ، أما إذا كنت مبتدئاً ، فقد لا يكون لديك إطار مرجعى داخلى على نفس القدر من القوة حول ما هو صحيح وما هو خطأ فى هذا المضمون . ومن ثم ، فإنك تميل إلى اكتساب أمور وأنماط تفضلها بمرور الوقت . ولكن ، حتى لو كنت تستخدم يدك اليمنى ، فستظل تستخدم يدك اليسرى فى مواقف مختلفة ترى أنها نافعة فيها . وينطبق نفس هذا الأمر على البرامج العليا . حيث إنها من الممكن أن تتنوع وتتغير .

ما هو نوع إطار المرجعية الذى يمتلكه معظم الزعماء ؟ هل هو خارجى أم داخلى ؟ حيث يجب أن يمتلك الزعيم الفعال حقاً إطاراً مرجعياً داخلياً قوياً . فلن يكون زعيماً لو قضى معظم وقته فى سؤال الآخرين عن رأيهم فى أمر ما قبل أن يتخذ قراراً بشأنه . وكما هو الحال بالنسبة للبرامج العليا ، يجب إحداث نوع ما من التوازن . وتذكر أن القليل من الناس يعملون تبعاً لأسلوب واحد فحسب . فالزعيم الحقيقى الفعال ينبغى كذلك أن يحصل على المعلومات

من مصادر خارجية أيضا . وعندما لا يفعل ذلك ، فإن الزعامة تتحول إلى جنون العظمة .

بعد أن فتحت إحدى ندواتي الأخيرة أبوابها للجمهور ، جاعني أحد الحضور بصحبة ثلاثة من أصدقائه وقال لي بصوت فظ : « أنا لست ساذجاً » . وقد بذل الرجل كل ما يستطيع من أجل أن يثيرني . وسرعان ما أصبح واضحاً أن الرجل مدفوع بإطار داخلي . . فنادراً ما يأتيك من لديه نوافع خارجية ويقول لك ما ينبغي عليك أن تفعله وكيف تقوم به ، (ومن كلامه مع أصدقائه ، اتضح أنه يبتعد عن الأشياء . ولذا قلت له : « لا أستطيع أن أخبرك بأى شيء ، فانت الوحيد الذى يمكن أن يقنع نفسه بنفسه » . لم يستطع الرجل أن يجيب على هذا التساؤل . لقد كان ينتظر أن أقول له شيئاً ثم يقوم هو برفضه . أما الآن ، فقد كان عليه أن يوافق على ما أقول ، لأنه يعلم فى أعماقه أنه صحيح . ثم قلت له : « أنت الوحيد الذى يعلم يقيناً مَنْ الذى سوف يخسر إذا لم تحضر الندوة » . وفى العادة ، كانت هذه الملاحظة ستبني كشيء بشعاً بالنسبة لى . إلا أننى كنت أتحدث بالأسلوب الذى يتماشى معه ، وقد نجح هذا الأسلوب بالفعل . ولاحظ أننى لم أقل إنه سيخسر إذا لم يحضر الندوة . فلو قلت ذلك ، لما حضرها أبداً . وبدلاً من ذلك ، قلت له : « أنت الوحيد الذى يعرف » (إطار مرجعى داخلي) « مَنْ سوف يخسر » (الابتعاد عن شيء) « إذا لم تذهب » . فقال : « نعم ، ثم ذهب إلى الجزء الخلفى من الحجرة ليتم اجراءات الحضور قبل أن أتعرف على البرامج العليا ، كنت سأحاول إقناعه عن طريق التحدث مع غيره (إطار مرجعى خارجى) ممن انضموا إلى الدورة لإخباره بكل المزايا التى سيحصل عليها (التوجه إلى أمر ما) . ولكن هذه الطريقة ستكون طريقة جذب لى ، وليس له .

يتضمن النوع الثالث من البرامج العليا التصنيف من قبل الذات . ومن قبل الآخرين . ينظر البعض إلى التفاعل الإنساني بصورة أساسية من منظور ما ينطوى عليه لأنفسهم ، فى حين ينظر إليه البعض الآخر من منظور ما يمكن أن يحققه لأنفسهم وللآخرين . وبطبيعة الحال ، فإن الناس لا يتبعون أحد هذين المنظورين إلى أقصى درجة . وإن صنفت الأمور تبعاً لك ، فسوف تصبح أنايا . أما إذا صنفت الأمور تبعاً للغير ، فستصبح شهيدا .

وإذا كنت مسؤولاً عن عملية التوظيف ، أأن ترغب فى معرفة أى الانتمائين يتبعه المتقدم للوظيفة ؟ من وقت ليس بالبعيد ، وجدت إحدى شركات الطيران أن خمسا وتسعين بالمائة من الشكاوى كانت ضد خمسة فى المائة من موظفيها . وكانت هذه الخمسة فى المائة تصنف الأمور بشدة حسب نفسها ، كان أكثر اهتمامهم منصباً على مصالحتهم وليس على مصلحة الآخرين . هل كانوا موظفين غير أكفاء ؟ نعم ولا فى آن واحد . من البديهي أنهم كانوا فى وظيفة لا تناسبهم ، وأنهم كانوا يقومون بعمل غير جيد ، على الرغم من احتمال كونهم أذكاء ومجتهدين ومراعين لمصالحتهم . ومن المحتمل أنهم أناس جيون ولكنهم وضعوا فى وظيفة لا تناسبهم .

فما الذى قامت به شركة الطيران ؟ لقد استبدلهم الشركة بموظفين يصنفون الأمور حسب الآخرين . وقد حددت الشركة ذلك عن طريق مقابلات المجموعة ، حيث كان المتقدمون للعمل يسألون عن السر وراء رغبتهم فى العمل بشركة الطيران . وقد اعتقد معظم المتقدمين أن الحكم عليهم يتم من خلال إجاباتهم أمام المجموعة ، ولكن واقع الأمر ، كانت المجموعة تحكم عليهم من خلال سلوكها كأعضاء فى الجمهور . بمعنى أنها أعطت أكبر الدرجات للأشخاص

الذين أظهروا أكثر درجة من تركيز الانتباه والاتصال والانسجام أو دعم المتحدث ، فى حين ، تم اعتبار من يمنحون القليل من الانتباه أو لا ينتبهون أصلا مع أنفاسهم فى عالم خاص بهم ، تم اعتبارهم ممن يصنفون الأمور بأنفسهم . ونتيجة لهذه الخطوة ، انخفض معدل الشكاوى فى الشركة بنسبة ثمانين بالمائة . وهذا هو السر وراء الأهمية الكبرى للبرامج العليا فى دنيا الأعمال . فكيف يمكن لك أن تقيم شخصا ما إن لم تعرف ما يحفزه أو يدفعه ؟ كيف تختار الشخص المناسب للوظيفة المناسبة ، وذلك بالنسبة للمهارات المطلوبة ، والقدرة على التعلم والتركيب الداخلى ، ويقضى الكثير من الأشخاص ممن هم على درجة رفيعة من الذكاء عمرهم العملى وهم يشعرون بالإحباط التام ، وذلك لأنهم يزاولون وظائف لا تستغل قدراتهم على الوجه الأمثل . فما يكون عائقاً فى موقف ما يمكن أن يكون أمراً مفيداً فى موقف آخر .

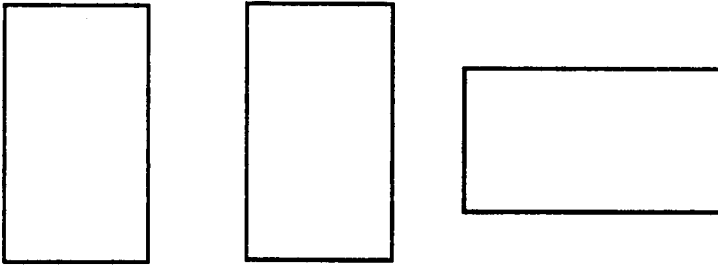
من البديهي أن الشركات التى تقدم خدمات للجمهور ، مثل شركات الطيران ، تحتاج إلى أناس يسعون إلى مصلحة الآخرين . وإذا كنت توظف محاسباً ، فإنك ستحتاج إلى شخص يسمى إلى مصلحة الآخرين . كم من مرة تعاملت مع شخص وشعرت بالحيرة بعد هذا الارتباك لأنه قام بعمله بصورة حسنة من الناحية العقلية ، إلا أنه قام به بصورة سيئة من الناحية العاطفية ؟ إن ذلك مثل الطبيب الذى يسعى بشدة إلى مصلحته الخاصة . والذى قد يكون ماهراً فى تشخيص الأمراض ، ولكن ما لم تشعر باعتنائه بك ، فلن يكون فعالاً معك بصورة تامة . وفى واقع الأمر ، فإن شخصاً من هذا القبيل سوف يكون مناسباً بدرجة أكبر للعمل فى وظيفة باحث وليس كطبيب . إن وضع الرجل المناسب فى المكان المناسب يعتبر من أكبر مشكلات دنيا الأعمال فى أمريكا .

إلا أنها مشكلة يمكن التعامل معها إذا ما عرف الناس كيف يقيمون الطريقة التي يعالج بها المتقدمون للوظيفة المعلومات .

وهنا ، يجدر بنا الإشارة إلى أن البرامج العليا لا يتم تكوينها جميعاً بصورة متساوية . هل يكون الناس فى وضع أفضل إذا كانوا يقبلون على الأمور بدلا من الابتعاد عنها ؟ ربما ، هل سيكون العالم فى حالة أفضل إذا قام الناس بمراعاة مصلحة الآخرين بدلا من مصلحتهم الخاصة ؟ أمر محتمل . ولكن، علينا أن نتعامل مع الحياة كما هى ، وليس كما نريدها أن تكون . وقد ترغب أن يقدم ابنك على الأشياء بدلا من الابتعاد عنها . فإذا كنت ترغب فى التواصل معه بصورة فعالة ، عليك أن تفعل ذلك بصورة تجدى معه نفعاً . والطريق إلى ذلك هو أن تلاحظ الشخص عن كثب قدر ما استطعت ، استمع لما يقول ، ما هو نوع الاستعارات التى يستخدمها ، ما الذى تنم عليه فسيولوجيته ، متى يحسن الانصات ومتى يشعر بالضجر والملل . إن الأفراد يظهرون برامجهم العليا بصورة مستمرة ومتواصلة . ولا يحتاج الأمر إلى دراسة مكثفة لمعرفة ميول الآخرين ، أو الطريقة التى يقيسون بها الأمور فى وقت معين . ولتحديد ما إذا كان شخص ما يقيس الأمور تبعاً لمصلحته أو لمصلحة الآخرين ، عليك أن تلاحظ مدى ما يمنحه من انتباه للآخرين . هل يميل إلى الأمام تجاه من يحدثهم وتظهر على وجهه تعبيرات تعكس اهتمامه بما يقولون ، أم هل يحنى رأسه للخلف ويتسمر فى ضجر وعدم استجابة . وجميعنا يقيس الأمور تبعاً لمصلحته الخاصة فى بعض الأحيان ، بل إن ذلك أمر مهم فى أحيان معينة . المهم هو ما تقوم به بصورة مستمرة ، حتى لو كانت طريقتك فى قياس الأمور تمكنك من تحقيق النتائج التى نرغبها من عدمها .

يتضمن برنامج التصنيف الرابع الموفقين وغير الموفقين بين الأمور . وهنا ، أرغب فى أن أجرى معكم تجربة ، فلتنظروا إلى هذه الأشكال ولتخبرونى بما يربط بينها .

لو طلبت منك أن تصف العلاقة بين الأشكال الثلاثة ، فقد تجيب على ذلك بطرق عدة . قد تقول إن جميع هذه الأشكال مستطيلة ، أو تقول إن لكل منها أربعة أضلاع ، أو تقول إن اثنين منها فى وضع رأسى واحداً منها فى وضع أفقى ، أو أنه لا توجد علاقة محددة بين أحد الأشكال وبين الشكلين الآخرين . أو أن أحدهم مختلف وأن الاثنين الآخرين متشابهان .



وأنا على يقين تام من قدرتك على تقديم المزيد من الأوصاف ، ما الذى يحدث هنا ؟ إن كل ذلك وصف لنفس الصورة ، إلا أن لكل منها أسلوب مختلف تماماً . وهكذا الحال مع من يوفقون بين الأمور وبين من لا يوفقون بينها . ويحدد هذا البرنامج طريقة تصنيفك للأمور للتعلم والفهم وما شابهها . إن البعض يستجيب لأمور عن طريق إيجاد ما يجمع بينها ، وهؤلاء هم من يوفقون بين الأمور . ومن ثم ، عندما ينظرون إلى الأشكال السابقة ، قد يقولون : « إنها

جميعا مستطيلات « ، ونوع آخر من هذا الصنف يكتشف التشابه مع وجود استثناءات لذلك . فقد ينظر إلى نفس الأشكال ويقول : « إنها جميعا مستطيلات، إلا أن أحدها أفقى وأن الآخرين رأسيان » .

وينقسم من لا يوفقون بين الأمور إلى نوعين . أحدهما ينظر إلى الأمور ويرى مدى ما بينها من اختلاف . قد يقول إن الأشكال السابقة جميعها مختلف وبينها علاقات مختلفة أيضا ، حيث إنها أشكال مختلفة تماما . والنوع الآخر يرى وجود اختلاف مع بعض الاستثناءات . حيث إنه من يوفق بين الأمور مع وجود بعض الاستثناءات ، فهو يرى الفرق أولا ، ثم بعد ذلك يضيف ما يجمع بينها . ولكن ، يمكنك أن تعرف ما إذا كان شخصاً ممن يوفق بين الأمور أو لا يوفق بينها ، عليك أن تسأله عن العلاقة بين أى مجموعة من الأشكال أو المواقف ، ولاحظ إن كان يركز أولا على ما بينها من تشابه أو اختلافات . هل تتخيل الاختلافات التي تحدث عندما يجتمع الذين يوفقون بين الأمور - بما بينها من تشابه - وبين الذين يفرقون بينها ؟ عندما يقول أحدهما : إنها جميعا متشابهة ، سيقول الآخر لا ، إنها جميعا مختلفة . إن منطق الشخص الذى ينظر إلى التشابه هو أن جميعها مستطيلات ، فى حين أن منطق الشخص الذى ينظر إلى الفروق والاختلافات هو أن سمك الأضلاع قد لا يكون واحداً ، أو أن الزوايا مختلفة فى الثلاثة . ولذا ، من منهما على صواب ؟ بالطبع ، كلاهما على حق ، فذلك يتوقف على منظور الشخص إلى الأمور . غير إن من ينظرون إلى الفروق بين الأمور يصعب عليهم إقامة علاقات مع الآخرين لأنهم دائما يخلقون هذه الفروق . إلا أن بإمكانهم - بسهولة - إقامة علاقات بأمثالهم ممن ينظرون إلى الفروق .

ما مدى أهمية فهم هذه الفروق؟ دعونى أقدم لكم مثالا أستوحىه من شركتى . لديّ خمسة شركاء ، وجميعهم ممن ينظرون إلى تشابه الأمور ، فيما عدا واحداً فقط ، وفى معظم الأحيان ، تمضى الأمور بصورة رائعة ، فنحن متشابهون ، ومن ثم ، فإننا على وفاق ، فنحن نرى نفس الأمور ونفكر بنفس الأسلوب ، وإذا ، نكون عند اجتماعاتنا فى ألفة رائعة ، فجميعنا يتحدث وي طرح الأفكار وتبدو هذه الأفكار مذهلة بدرجة أكبر لأننا نوافق بينها ، ونرى ما يراه الآخرون ، ونستفيد من معرفتهم مع ازدياد اهتمامنا وتشوقنا .

يكون ذلك حتى يتدخل شريكنا الذى يرى الفروق فقط ، فهوى يرى الأمور بصورة مختلفة تماما عنا . ففى حين نرى ما يجمع بين الأشياء ، فإنه يرى ما يفرق بينها . وفى حين نتحمس ونمضى إلى الأمام ، نجده يقول : إن ذلك لن يقلح ، ثم بعد ذلك يجلس كالجماد لا يلتفت إلى ما نقول ، وبدلا من ذلك ، يرى جميع المشكلات التى لا نرغب فى القلق بشأنها . فنحن نرغب فى الوصول إلى السماء ، فى حين يريد هو أن يعود بنا إلى نقطة البداية ، ويقول آه ، وماذا عن هذا ؟ وماذا عن ذاك ؟ .

فهل هو شوكة فى الظهر؟ نعم ، هو كذلك . هل هو شريك مفيد؟ بالتأكيد . ما نقوم به هو أن نستخدمه فى الوقت المناسب فى عملية التخطيط . فنحن لانريد أن يستمر فى إفراط التركيز على التفاصيل وتدمير أفكارنا . إن التعاون الذى نحصل عليه من التخطيط معا هو أكثر قيمة من مشاحناته . ثم بعد أن نهديء من حماسنا ، نكون فى حاجة ماسة إلى شخص يظهر لنا ثغرات تفكيرنا ، ويرى عدم التناغم ، وعم توافق الأمور ، وهذه هى وظيفته ، وهى فى الغالب تنقذنا من شر ما قررناه .

ومن يرون الفروق هم قلة من الناس . وقد أظهر التعميم الذى تم على أساس أحد المسوح أن خمسة وثلاثين بالمائة ممن تم مسحهم هم ممن يرون الفروق . فإذا كنت واحدا من هؤلاء ، فمن المحتمل أن تقول بعدم دقة هذا المسح . ومع ذلك ، فإن من يرون الفروق هم فى غاية الأهمية ، ذلك أنهم يملكون لرؤية ما لانستطيع نحن رؤيته . وهم فى العادة ، ليسوا روحا للإلهام . ففى كثير من الأحيان ، حتى عندما يأخذهم الحماس ، يبدؤون فى إيجاد الاختلافات . ومن ثم ، ينطفىء حماسهم . إلا أن حواسهم النقدية والتحليلية هى أمر غاية فى الأهمية لأى شركة . ولتأمل فى فشل ذريع مثل ما حدث فى حالة فيلم « هيفنز جيتس » . ولو كانت لك القدرة على معرفة ما خلف الكواليس ، لرأيت مجموعة من المبدعين الذين يوفقون بين الأمور ممن لهم أمر مرجعية داخلية ، يتقدم جميعهم تجاه الغاية ، ولا ينظرون إلى أى شيء يحتاجون إلى الابتعاد عنه . وإذا ، فهم فى حاجة ماسة لشخص يرى الفروق ليقول لهم : « مهلاً ، ماذا عن هذا الأمر ؟ » ويوصل هذا الأمر بصورة يمكن قبولها من جانب المبدعين نوى المرجعية الداخلية .

والأمزجة التى تفرق أو توفق بين الأمور تكون على درجة كبيرة من الأهمية لأنها تدخل فى أمور كثيرة ، حتى فى التغذية . فمن لهم قدرة مفرطة على التوفيق بين الأمور ، قد ينتهى بهم المطاف إلى تناول أطعمة تضرهم ، ذلك أنهم يريدون أغذية تكون دائما متشابهة وإن يرغبوا ، على سبيل المثال ، فى تناول تفاح أو خوخ ، لوجود فروق كبيرة فى درجة النضج والملمس والطعم وعمر القشرة وغيرها . وبدلا من ذلك ، قد يتناولون الكثير من الأغذية الجاهزة لأنها لاتتغير . رغم كونها طعاماً سيئاً ، إلا أنه يرضى الروح التى لا تتغير لمن يوفق بين الأمور .

فإذا كانت لديك وظيفة تتطلب تكرار نفس العمل ، عاما تلو الآخر ، هل سترغب في توظيف شخص لا يوفق بين الأمور ؟ كلا بالطبع . بل ستحتاج إلى توظيف شخص يوفق بين الأمور ، وسوف يكون سعيداً جداً بالعمل فى مثل هذه الوظيفة وإن يمل منها مطلقا . وإذا كانت لديك وظيفة تحتاج إلى قدر كبير من المرونة أو التغيير ، فهل ستريد أن تعين فيها شخصاً يوفق بين الأمور ؟ كلا بالطبع . إن هذا التفريق يمكن أن يكون مفيداً جداً فى معرفة الوظيفة التى سيرضى بها الفرد أكثر من غيره لأطول فترة ممكنة .

لنتأمل مثال أحد لاعبي كرة القدم الأمريكية ، منذ بضع سنوات بدأ اللعب بنجاح كبير، حيث كان يرمى الكرة بدقة رائعة . ولكن ، بما أنه كان ممن لا يوفقون بين الأمور ، شعر بعد وقت قصير بأن عليه تغيير أسلوبه ، فهبط مستواه بشدة . وقد تم إقناعه بالتركيز على أنواع المشجعين المختلفة خلف عارضة المرمى فى كل أستاذ . وبالتركيز على مدى اختلافهم ، كان يرضى نفسه بعدم التوفيق بين أشياء لا تهم ، والتركيز على اللعب بأفضل صورة فيما يهم .

هل ستستخدم نفس أسلوب الإقناع بالنسبة لمن يوفق بين الأمور ، ومن لا يوفق بينها ؟ هل سترغب فى وضعهم فى نفس الوظيفة ؟ هل ستعامل طفلين لهما استراتيجيات توفيق مختلفة بنفس الأسلوب ؟ بالطبع لا . ولا يعنى هذا أن الاستراتيجيات ثابتة لا تتغير . إن الناس ليسوا ثابتين ، وبإمكانهم تعديل استراتيجياتهم إلى حد ما ، إذا تحدث شخص ما إليهم بلغتهم حول كيفية فعل ذلك . إن تحويل الفرد من شخص لا يوفق بين الأمور إلى شخص يوفق بينها يتطلب جهداً خارقاً وصبراً طويلاً ، إلا أن بإمكانك أن تساعد على استخدام أسلوبه على الوجه الأمثل، وأن يصبح على درجة أقل حدة فى التمسك بآرائه

ونظرياته . وهذا هو أحد أسرار العيش مع أناس مختلفين عنك . ومن ناحية أخرى ، فمن المفيد لمن يوفقون بين الأمور أن يروا درجة أكبر من الاختلافات ، وذلك لأن لديهم ميلاً للتعميم . فقد يكون من المفيد جداً لمن يوفق بين الأمور أن يلاحظوا الفرق بين هذا الأسبوع وبين الأسبوع الماضي ، أو بين المدن التي يقومون بزيارتها (وذلك بدلا من القول بوجود تشابه كبير بين لوس انجلوس ونيويورك) . فلتركز قليلا على الفروق ، فهي جزء مميز من الحياة .

هل يمكن لشخصين أحدهما يوفق بين الأمور والآخر لا يوفق بينها أن يعيشا فى سعادة ؟ نعم ، طالما كان كل منهما يفهم الآخر . وهذا هو السر وراء فهم أحدهما أن الآخر ليس سيئاً أو مخطئاً عندما يقع الخلاف بينهما . فليس بالضرورة أن يتشابه الشخصان كلية كي تكون بينهما روابط الألفة . وكلاهما يحتاج إلي تذكر اختلاف نظرتهم إلى الأمور ، وتعلم احترام وتقدير الطرف الآخر .

- يتعلق البرنامج الأعلى التالى بما يتطلبه اقناع شخص ما بشيء

معين . وتتكون استراتيجية الشخص المقنع من جزئين، ولكي تعرف ما الذى يقنع شخصا ما بصورة دائمة، يجب أن تعرف ما هي المكونات والمنبهات الحسية التي يحتاجها اليها لكي يقتنع ، ثم عليك أن تكتشف عدد المرات التي يحتاج فيها إلى استقبال هذه المنبهات قبل أن يقتنع . ولكي تكتشف البرنامج الأعلى لإقناع شخص ما ، عليك أن تسأل : « كيف تعرف أن أشخاصا مايجيدون القيام بوظائفهم؟ هل ينبغى عليك أن : (أ) تراهم أو تشاهدهم أثناء قيامهم بذلك ، (ب) تسمع بمدى حسن قيامهم بها ، ، (ج) تقوم بها معهم ، (د) تقرأ عن قدراتهم؟ قد تكون الإجابة خليطاً مما سبق . فقد تعتقد أن شخصا ما

جيداً عندما تراه يؤدي عمله بصورة طيبة ، وعندما تسمع الآخرين وهم يثنون عليه . والسؤال التالي هو : كم مرة يجب على الشخص أن يظهر حسن عمله قبل أن تقتنع ؟ « هناك أربع إجابات محتملة : أ- إذا أظهروا إجادتهم لشيء ما مرة واحدة ، فستقتنع بذلك ، ب- عدة مرات أو مرتين أو أكثر ، ج- على مدار فترة زمنية ، د- نحو بضعة أسابيع أو شهور أو سنة ، هـ- بصورة مستمرة .

فى المرة الأخيرة ، يجب على الشخص أن يظهر أنه جيد فى كل مرة .

إذا كنت ترأس مؤسسة ، فإن الثقة والألفة هى من الأمور المفيدة جداً التى يمكن تحقيقها مع مرؤوسيك . فلو عرفوا أنك تهتم بأمرهم لاجتهدوا ولأحسنوا من عملهم من أجلك . أما إن انعدمت ثقتهم فيك ، فلن يحدث ذلك . إن دقة الانتباه للحاجات المختلفة للناس على اختلافهم تعتبر من عوامل بناء الثقة ، إن الناس يقيمون علاقات مع الغير ويحافظون عليها . وإن عرفوا أنك عادل معهم وأنت تهتم بهم ، فستقيم بذلك رباطاً يدوم إلى أن تفعل ما يخل بهذا الرباط .

إلا أن هذا لا ينطبق على الجميع ، فبعض العمال يحتاجون لما هو أكثر من ذلك سواء أكان إطراء أو رسالة تفيد موافقتك على أدايتهم ، أو الإظهار العلنى لدعمك لهم أو تكليفهم بمهمة يصعب القيام بها . وقد يكونون على نفس القدر من الولاء والمهوبة مع الآخرين ، إلا أنهم يحتاجون إلى درجة أكبر من التحقق من ذلك عن غيرهم . وبالتالي ، يحتاجون إلى قدر أكبر من الأدلة على استمرار ما يربط بينك وبينهم . وبالمثل ، فإن رجل المبيعات يعرف زبائن اشتروا منه مرة واحدة فصاروا زبائن له للأبد . فى حين أن غيرهم يجب أن يروا المنتج أكثر من مرة قبل أن يقرروا الشراء ، وقد تمر ستة شهور بالنسبة للآخرين قبل أن يشتروا مرة أخرى . وبطبيعة الحال ، هناك المشتري الذى يفضلهُ رجل المبيعات

ألا وهو العميل الذى يستخدم منتجاته منذ سنوات ، وفى كل مرة تذهب إليه، يستفسر عن السبب وراء احتياجه إلى منتجك ، وهو ما يظهره له رجل المبيعات فى كل مرة . ويظهر نفس هذا الأمر على مستوى العلاقات الشخصية بدرجة أكبر . فبالنسبة للبعض ، إذا أظهرت حبك لهم مرة واحدة ، فقد أظهرت حبك لهم للأبد . وبالنسبة إلي غيرهم ، يجب عليك أن تثبته لهم فى كل يوم . وتكمن أهمية هذه البرامج العليا فى أنها تزودك بطريقة لإقناع شخص ما . فأنت تعرف مسبقا ما الذى يقنعه ، كما لا تشعر بالضيق تجاهه ، ذلك لأنك تقبل صدور هذا السلوك منه .

ومن البرامج الأخرى : الاحتمال مقابل الضرورة. لتسأل شخصا ما لماذا ذهب للعمل فى الشركة التى يعمل بها حاليا، أو لماذا اشترى هذا البيت أو هذه السيارة ؟ فالبعض تدفعهم الضرورة فى المقام الأول وليس الرغبة فى شىء ما . فهم يقومون بشىء ما لأنهم يُجبرون على ذلك . وهم لا يقومون بفعل شىء بناء على مبدأ الاحتمالية، كما أنهم لا يبحثون على عدد لا نهائى من التجارب . فهم يمضون فى الحياة يتقبلون ما تأتى به الأيام وما تتاله أيديهم . وعندما يحتاجون إلى وظيفة جديدة ، أو بيت جديد أو سيارة جديدة أو حتى شريك حياة جديد ، فإنهم يتقبلون ما يتوفر لهم .

أما غيرهم، فيدفعهم البحث عن الاحتمالات . حيث يحفز فيهم ما يرغبون فى القيام به دافع أكبر مما يحفزه فيهم ما يجب عليهم القيام به . حيث يسعون وراء الخيارات ، والتجارب ، والاختيارات والطرق المختلفة . إن الشخص الذى تدفعه الضرورة يهتم بما هو معروف ومضمون . أما الشخص الذى تدفعه الاحتمالية ، فإنه يهتم على نفس الدرجة بما هو غير معروف ، فله رغبة فى معرفة ما قد يتمخض عنه من نتائج وفرص .

إذا كنت صاحب عمل ، فأى شخص تفضل توظيفه ؟ قد يجيب البعض : الشخص الذى تدفعه الاحتمالية ؟ فعلى كل ، يؤدي امتلاك قدر أغزر من القدرات إلى حياة أثرى . ويؤيد معظمها بالفطرة - ومنا الكثيرون الذين تدفعهم الضرورة - مزايا الانفتاح على أنواع لانهائية من الطرق الجديدة .

أما على الأرض والواقع ، فإن الأمر ليس على نفس هذه الصورة الواضحة القاطعة . فهناك وظائف تحتاج إلى الاهتمام بالتفاصيل ، والرسوخ والاستمرارية . لنفترض أنك مشرف جودة فى أحد مصانع السيارات . فهنا ، قد يكون امتلاكك إحساسا بالاحتمالية أمراً طيباً . إلا أن أكثر ما تحتاجه هنا هو إحساس بالضرورة . حيث تحتاج إلى معرفة ما يجب عمله ، وأن تتأكد من أدائه . أما من تدفعه الاحتمالية ، فسيموت ضجراً فى مثل هذه الوظيفة ، فى حين ، يشعر شخص تدفعه الضرورة بمناسبة هذا العمل له تماما .

وهناك مزايا أخرى لمن تدفعهم الضرورة . وبعض الوظائف تركز بصفة خاصة على الاستمرارية . وعندما تستخدم شخصا لشغل هذه الوظائف سترغب فى أن يستمر هذا الشخص بها لفترة طويلة . أما الشخص الذى تدفعه الاحتمالات فهو دائم البحث عن فرص وشركات وتحديات جديدة . فإذا وجد وظيفة تقدم له قدراً أكبر من الفرص ، يكون هناك احتمال كبير أن يغادر وظيفته الحالية من أجلها . غير أن ذلك لا ينطبق على الشخص المتثاقل الذى تدفعه الضرورة ، فهو يقبل أي وظيفة ما لأنه مضطر لذلك ، ثم يظل بها لأن العمل ضرورة من ضرورات الحياة . إلا أن هناك العديد من الوظائف التى تحتاج إلى شخص طموح وجسور يتقبل المخاطر ويؤمن بالاحتمالية . إذا تنوعت مجالات العمل فى شركتك ، عندئذ سوف تحتاج إلى تعيين شخص

يتقبل جميع الاحتمالات . وهناك وظائف تركز فى المقام الأول على الصلابة والاستمرارية . وبالنسبة لهذه الوظائف ، فإنك تحتاج إلى شخص يدفعه ما يحتاج إليه . ومعرفة برامجك العليا هى على نفس القدر من الأهمية، وذلك لأنه عندما تبحث عن وظيفة ، فسوف تختار وظيفة تفى باحتياجاتك .

وينطبق نفس المبدأ على تحفيز أولادك . لنفترض أنك تحاول التشديد على أهمية التعليم والذهاب إلى كلية جيدة . فإذا كان طفلك تدفعه الضرورة ، فعليك أن تظهر له السر وراء احتياجه للتعليم الجيد . فبإمكانك أن تخبره بالوظائف التى تتطلب الحصول على درجة جامعية ، وأن توضح له ضرورة أن يكون له قدرات فى الرياضيات كى يصبح مهندساً جيداً أو فى اللغة كى يصبح مدرساً جيداً . أما إن كان طفلك تدفعه الاحتمالية ، فسيكون عليك أن تتخذ أسلوباً آخر . ولأنه يصاب بالملل مما يجب عليه القيام به ، فعليك أن تبرز الاحتمالات اللانهائية التى يمكن أن يؤدي إليها التعليم الجيد . ولتظهر له كيف أن التعليم ذاته هو أفضل طريق يوصل إلى الاحتمال أو الفرصة ، املاً عقله بطرق جديدة يكون عليه استكشافها ، وبأبعاد جديدة عليه أن يعرف كنهها ، وأشياء جديدة عليه أن يكتشفها . وستكون النتيجة واحدة مع أى طفل ، مع اختلاف الطريقة التى توصله بها إلى هذه النتيجة .

وأسلوب العمل عند الفرد هو أحد البرامج العليا . كلُّ منا له استراتيجية خاصة به فى العمل . فكثيرون لا يشعرون بالسعادة إلا إذا كانوا مستقلين بذاتهم . حيث يجنون صعوبة جمة فى العمل عن كئيب مع الآخرين، ولايستطيعون العمل فى ظل قدر كبير من الإشراف ، بل يجب أن يديروا عملهم

بأنفسهم . فى حين يعمل آخرون على نحو أفضل ضمن مجموعة . نطلق على الاستراتيجية التى تتبعها هذه المجموعة استراتيجية التعاون . فى حين توجد مجموعة لديها استراتيجية بينية بين الأولى والثانية . حيث يفضلون العمل مع الآخرين مع الاحتفاظ بمسؤولية صرفة عن مهمة ما . فهم مسئولون ، ولكن ليس وحدهم .

وإذا أردت أن تحصل على أكبر استفادة من موظفيك ، وأطفالك ومن تشرف عليهم ، عليك أن تكتشف استراتيجياتهم فى العمل التى يكونون فى ظلها على أكبر قدر من الفاعلية . إنك فى بعض الأحيان ، تجد موظفاً بارعاً إلا أنه يشكل شوكة فى الظهر ، حيث يقوم دائماً بإنجاز العمل بطريقته الخاصة . وقد يرجع السر فى ذلك ببساطة إلى أنه لم يخلق كى يكون موظفاً . وقد يكون من الصنف الذى يحب أن يدير عمله بنفسه ، وهو ما سيفعله إن عاجلاً أم آجلاً إن لم توفر له سبيلاً للتعبير عن نفسه . فإذا كان لديك موظف ذو قيمة إلى هذا الحد ، فينبغى عليك أن تمهد له الطريق لتعظيم موهبته ومنحه أقصى درجة من الاستقلالية . ذلك أنك لو جعلته جزءاً من فريقه فسوف يصيبهم بالجنون ، أما إذا منحته قدراً أكبر من الاستقلالية فسيبرهن على مدى نفعه . وهذا هو صميم مبدأ الابتكار فى العمل .

ربما سمعت بمبدأ « بيتز » ، الذى يقول بفكرة ترقية الناس إلى مستوى عجزهم . ومن أسباب ذلك ، عدم إحساس أصحاب العمل باستراتيجيات العمل لموظفيهم . فهناك أناس يعملون على أحسن حال فى بيئة تعاونية . حيث بيرعون حينما يتوافر قدر كبير من صدق التفاعل الإنسانى ، فهل ستكافؤهم على حسن عملهم بإعطائهم مسؤولية مشروع جديد مستقل ؟ كلا ، إذا أردت أن

تنتفع إلي ابعد درجة بمواهبهم . ولا يعنى ذلك أن تبقى الشخص فى نفس المستوى ، ولكنه يعنى أنه ينبغى عليك أن تمنح الترقيات والأعمال التى تستغل مواهب الشخص لا العكس .

وعلى نفس المنوال ، يفضل الكثيرون ممن لهم استراتيجيات وسط أن يكونوا جزءاً من فريق إلا أنهم يرغبون فى العمل بمفردهم . وفى أى هيكل توجد وظائف تزدهر فى ظلها الاستراتيجيات الثلاثة . ويتطلب ذلك أمراً أساسياً وهو أن تكون لديك القدرة على معرف الطريقة التى ينجز بها الناس عملهم على أحسن وجه، وبعد ذلك أن تجد مهمة بيرعون فيها .

وإليك تمريناً لتمارسه اليوم . بعد قراءتك لهذا الفصل ، حاول التعرف على البرامج العليا للآخرين . اسألهم ما يأتى : ما الذى يرغبون فى الحصول عليه من علاقة ما أو بيت أو سيارة أو عمل ؟ كيف تعرف أنك نجحت فى شىء ما ؟ ما هى العلاقة بين ما قمت به فى الشهر الماضى وما قمت به هذا الشهر ؟ كم مرة يتحتم على الشخص توضيح أمر لك قبل أن تقتنع بصحته ؟ حدثنى عن تجربة عمل تفضلها والسر وراء أهميتها عندك ؟

هل يمنحك هذا الشخص انتباهه وأنت تطرح عليه هذه الأسئلة ؟ هل يهتم بإجابتك ، أم أنه شارد الذهن ؟ كانت تلك بعض الأسئلة القليلة التى يمكن لك من خلالها التصرف بنجاح بشأن البرامج العليا التى ناقشناها سابقاً . فإذا لم تحصل على المعلومات التى تريدها، فاعد صياغة السؤال حتى يتم لك ذلك .

فكر فى أى مشكلة تواصل تواجهك ، فمن المحتمل أن فهمك للبرامج العليا لأى شخص سوف يساعدك على تعديل تواصلك معه بحيث تحل هذه المشكلة . فكر فى أحد مصادر الإحباط بحياتك ، فى شخص تحبه ولا يشعر هو بذلك ،

شخص تعمل عنده وبيضايقك ، أو شخص حاولت مد يد العون له فلم يستجب . إن ما عليك أن تفعله هو أن تحدد البرامج العليا لهذا الشخص ، وأن تحدد ما تقوم به وما يقوم به الشخص الآخر . على سبيل المثال : لنفترض أنك تحتاج إلى تأكيد لمرة واحدة على كونك فى علاقة حب مع شخص ما ، وأن الطرف الآخر يحتاج إلى تأكيد ذلك بصورة متواصلة ، أو أنك وضعت اقتراحا تظهر فيه توافق الأشياء ، فى حين أن رئيسك لا يريد أن يعرف سوى ما بينهما من اختلاف ، أو أردت أن تحذر شخصا من شيء ينبغى عليه تجنبه ، فى حين لا يرغب إلا فى التحدث عن شيء يرغب فى الإقدام عليه .

فعندما تتحدث بالأسلوب الخطأ ، فإنك تبعث برسالة خاطئة . وهذا الأمر يعد مشكلة للآباء فى تعاملهم مع أطفالهم ، ومشكلة للمديرين التنفيذيين فى تعاملهم مع موظفيهم على حد سواء . وفى الماضى ، لم يكتسب العديد منا الفراسة لادراك وقياس الاستراتيجيات التى يستخدمها الآخرون . فعندما تفشل فى توصيل ما تريد إلى شخص ما ، ليست هناك حاجة إلي تغيير فحواها . كل ما تحتاج إليه هو اكتساب المرونة كى تستطيع تغيير شكلها كى توافق البرامج العليا للشخص الذى تحاول التواصل معه .

ويمكنك - فى الغالب - التواصل بفاعلية عندما تستخدم عدة برامج عليا معا . ذات مرة ، وقع خلاف بيننى أنا وشركائى مع شخص كان يقوم ببعض الأعمال لنا . ولذا ، عقدنا معه اجتماعاً ، وبدأته بمحاولة إيجاد إطار إيجابى ذاكرة رغبتى فى الخروج بنتيجة ترضى الطرفين ، فذكر عدم اهتمامه بأى من هذه الأشياء . حيث قال : إن ليدى هذا المال ، وسوف أتمسك به أنا فقط ، أريد أن يتوقف محاميكم عن الاتصال بى وإزعاجى . ولذا ، فقد بدأ بأسلوب

الابتعاد عن الأمور. فقلت : « إننا نرغب في حل هذه المشكلة لأننا جميعا ملتزمون بمساعدة أنفسنا والآخرين على التمتع بحياة أفضل ، وهو ما ستحققه إن عملنا معا . فقال : « لسنا جميعا ملتزمين بمساعدة الآخرين . ولا أهتم بذلك مطلقا ، كل ما أهتم به هو أن أخرج من هذا الاجتماع سعيداً . ومع مضي الوقت بتحقيق القليل من التقدم ، أصبح واضحاً أنه يبتعد عن الأمور ، وأنه يقيس الأمور تبعاً لمصلحته ، ولا يوفق بين الأمور ، وله إطار مرجعية داخلي ، ولا يؤمن بالأمور إلا إذا شاهدها وسمعها بنفسه مع تأكيدها بصورة مستمرة .

لم تسهم هذه البرامج العليا في التوصل إلى أرضية يتحقق عليها تواصل كامل . لقد تحدثنا لساعتين بون إحراز تقدم، وأوشكت عندها على الكف عن المحاولة . ولكن خطرت في بالي فكرة رائعة، فغيرت من أسلوبى . وقلت له : « أتعلم أن نفس الفكرة التي تراودك تراودنى أنا كذلك » . ثم بعد ذلك قمت بمحاولة ناجحة معه ، فتخلصت من إطار مرجعيته الداخلي ، الذى لم أستطع التلاعب به بالكلمات ، وجعلته إطاراً خارجياً من أجل أن أتحكم فيه . فقلت له : « إن هذه الفكرة لديّ هنا فى عقلى، وأمامك الآن ستون ثانية ، فلتتخذ قرارك وإلا ستخسر خسارة جسيمة ، وأنا نفسى لن أخسر ، أما أنت فستخسر » . وكان هذا بمثابة شيء جديد للابتعاد عنه .

وانطلقت من هذه النقطة . فقلت له : « سوف تخسر » (الابتعاد عن شيء ما) لأنك لا تعتقد فى إمكانية التوصل إلى حل . حسنا ، لقد كان ممن لا يوفقون ، ولذا ، بدأ فى الاعتقاد فى العكس ، وهو وجود حل . ثم بعد ذلك واصلت حديثى إليه قائلاً : « من الأفضل أن تناقش الفكرة فى داخلك (إطار مرجعية داخلي) إذا كنت مستعداً لدفع الثمن الذى يتحتم عليك دفعه يوماً تلو

الأخر نتيجة للقرار الذي ستتخذه اليوم، لأنى سأذكر للناس - باستمرار - (استراتيجية إقناعه) الطريقة التي تصرفت بها هنا، وبما قمت به . أمامك دقيقة واحدة لتتخذ فيها قرارك . إن عليك الآن أن تقرر إذا كنت تريد أن تصل إلى حل ، وإلا ستخسر كل شيء إلي الأبد . فلتختبرنى لترى إذا كنت صادقاً .

لقد تطلب الأمر عشرين ثانية قبل أن يهب قائلاً : « انظروا أيها السادة لقد كنت دائماً أرغب فى العمل معكم . وأنا أعرف أن بإمكاننا حل هذه المشكلة » ولم يفعل ذلك وهو يشعر بالغضب أو الحنق . وقد خرج من الاجتماع بحماس ، كما لو كنا أصدقاء قدامى . وقال : « لقد أردت فقط أن أعرف إن كان بإمكاننا أن نفهم بعضنا البعض . » فلماذا كان إيجابياً إلى هذه الدرجة بعد مرور ساعتين كاملتين ؟ السر فى ذلك ، هو أننى استخدمت برامجه العليا لحفزه ، ولم أستخدم فى ذلك نموذجى عن العالم .

إن ما قلته لهذا الرجل كنت سأعتبره إهانة لو وجه لى . لقد اعتدت أن أشعر بالضيق ممن يتصرفون بأسلوب يناقض أسلوبى حتى عرفت أن الأفراد يستخدمون برامج علي وأنماطاً مختلفة .

إن مبادئ تصنيف أو قياس الأمور فى البرامج العليا التى تعاملنا معها حتى الآن هى على درجة كبيرة من الأهمية . ومع ذلك ، فإن أهم ما ينبغى عليك تذكره ، هو أننا لانعنى إلا قدرأ محدوداً من البرامج العليا . ومن مفاتيح النجاح فى أى شيء ، القدرة على الوصول إلى فروق جديدة . إن البرامج العليا تقدم لك الأدوات التى تمكثك من الوصول إلى فروق حيوية فى تقرير أسلوب التعامل مع الآخرين . ولا تقتصر برامجك العليا على البرامج التى ناقشناها

هنا . فلتصبح طالباً للاحتتمالية ، وقمّ باستمرار بقياس وتقييم من حولك بون ملاحظات عن الأنماط التي ينظرون بها إلى العالم، وابدأ في التحليل لتعرف إذا كان هناك آخرون لهم أنماط مشابهة . ومن خلال هذا الأسلوب ، تستطيع أن تكتسب مجموعة جديدة من الفروق الخاصة بالآخرين التي يمكن أن تمنحك القدرة علي معرفة كيفية التواصل بصورة فعالة مع جميع أنواع البشر.

على سبيل المثال: يصنف البعض الأمور بصورة رئيسية عن طريق مشاعرهم ، في حين يصنفها آخرون باستخدام التفكير المنطقي . فهل ستحاول إقناعهم بنفس الأسلوب ؟ كلا بالطبع . والبعض يتخذ قراراته استنادا إلى حقائق وأرقام محددة . ويقومون أولاً بالتأكد مما إذا كانت الأجزاء ستتجج ، أما الصورة الكلية ، فسينظرون في أمرها في وقت لاحق . أما الآخرون ، فيقتنعون أولاً بمفهوم أو فكرة عامة ، حيث إنهم يستجيبون لأمر عامة كلية ، ويرغبون في رؤية الصورة العامة أولاً ، فإن أعجبتهم، فإنهم يفكرون في التفاصيل . والبعض الآخر تجذبه البدايات . حيث يشعرون بأكبر قدر من الإثارة عندما ينطلقون بفكرة من بدايتها ، وبعد وقت قصير، يفقدون حماسهم لها وينطلقون إلى أمر جديد . في حين أن غيرهم يرغبون في استكمال الأمور . فكل ما يقومون به يرغبون في استكماله حتى نهايته ، سواء أكان ذلك قراءة كتاب أو القيام بمهمة في العمل . وآخرون يصنفون الأمور حسب الطعام ، نعم حسب الطعام . فكل ما يقومون أو ما سيقومون به يقيمونه حسب الطعام . فإن سألتهم كيفية الوصول إلى مكان ما لأجابوا : « امض في هذا الطريق حتى تصل إلى مطعم برجر كنتج ، ثم استدر يسارا واستمر حتى تصل إلى مطعم ماكونالدز، ثم يمينا يسارا عند مطعم كنتاكي حتى تصل إلى المبنى الذي يشبه

لونه البنى لون الشيكولاته » . وإذا سألتهم عن فيلم ذهبوا لمشاهدته ، سيخبرونك - على الفور- عن مدى سوء مطعم الساندوتشات بدار السينما . وإذا سألتهم عن حفلة زفاف ، لأجابوا بالتحدث عن الكعك الذى كان يقدم فيه . أما الشخص الذى يصنف الأمور حسب الناس ، فسيخبرك عن حضروا حفل الزفاف أو الفيلم . أما الشخص الذى يصنف الأمور حسب الأنشطة ، فستحدث عن الأنشطة التى تمت فى حفل الزفاف ، أو ما الذى حدث فى الفيلم وهلم جرا .

أما الأمر الآخر الذى تقدمه معرفة البرامج العليا فهو نموذج للتوازن . فجميعنا يتبع استراتيجية أو أخرى . وبالنسبة لبعض البرامج العليا ، فإننا قد نميل قليلا إلى هذا الجانب أو ذاك . وبالنسبة للآخرين ، فإننا قد ننحاز بشدة إلى استراتيجية ما وليس إلى الأخرى . ولكن لا تتميز هذه الاستراتيجيات بأى شيء ثابت ، وعلى غرار قدرتك على اتخاذ القرار بوضع نفسك فى حالة نفسية تتمتع فيها بالقوة ، بإمكانك أن تتبنى برامج عليا تساعدك ولا تعوقك . إن ما يفعله البرنامج الأعلى هو أن يخبر عقلك بما يقوم بالفائه . وعلى سبيل المثال : إذا كنت ستسير تجاه شيء ما ، فإنك بذلك تلتفى الأمور التى تبتعد عنها . أما إذا كنت تبتعد عن الأمور ، فإنك تلتفى الأمور التى قد تتجه إليها . ولتغيير برامجك العليا ، حيث كل ما عليك أن تقوم به هو أن تترك الأمور التى تلتفيا فى العادة . ثم تبدأ فى تركيز انتباهك عليها .

إن الخلط بين نفسك وبين سلوكك يعتبر شيئا خطأ . أو أن تفعل نفس هذا الأمر مع شخص آخر . فقد تقول : « أنا أعرف چو ، فهو يقبل كذا وكذا وكذا » حسنا ، إنك لا تعرف چو ، فأنت تعرفه من خلال سلوكه . إلا أن چو فى نفسه

يختلف عن سلوكه مثل اختلاف نفسك عن سلوكك . فإذا كنت شخصاً يميل إلي الأبتعاد عن كل شيء ، فربما كان ذلك هو نمط سلوكك . وإذا لم يكن ذلك يعجبك ، بمقورك تغييره . وفي واقع الأمر ، ليس لديك سبب يمنعك من التغيير ، فقد أصبح لك الآن القدرة على ذلك . السؤال الوحيد هنا هو ما إذا كان لديك أسباب كافية لتجعل نفسك تستخدم ما تعرفه .

هناك طريقتان لتغيير البرامج العليا . الأول : عن طريق الأحداث العاطفة المهمة . فإذا رأيت أبويك وهما يبتعدان يوماً عن الأمور، ولا يستطيعان تحقيق ما يريدان ونتيجة لذلك ، فقد يؤثر ذلك على تحركك أو ابتعادك عن الأمور . وإذا كنت تصنف الأمور تبعاً للضرورة ، ثم ضاعت منك - نتيجة لذلك - بعض الفرص العظيمة لأن الشركة كانت تبحث عن شخص لديه إحساس ديناميكي بالاحتمالية ، قد تضطر - في هذه الحالة - إلى تغيير أسلوبك . أما إن كنت تميل إلي قبول كل شيء، ثم خدعت في مشروع استثماري براق المظهر ، فمن المحتمل أن يؤثر ذلك على الطريقة التي تنظر بها إلى العرض التالي الذي يصادفك . أما الأسلوب الثاني الذي تستطيع به التغيير ، فهو من خلال تقريرك ذلك عن وعي وإدراك . ومعظمنا لا يفكر مطلقاً بالبرامج العليا التي تستخدمها . والخطوة الأولى تجاه التغيير هي الإدراك . إن إدراك ما نقوم به في الوقت الراهن يقدم لنا فرصة لاختيارات جديدة، ومن ثم، للتغيير . لنفترض أنك أدركت وجود ميل قوى لديك للابتعاد عن الأمور . فكيف ستشعر تجاه ذلك ؟ بالتأكيد ، هناك أشياء ترغب في الابتعاد عنها . إذا وضعت يدك على حديد ساخن ، سترغب في إبعادها عنه في أسرع وقت ممكن ، ولكن ، ألا توجد أشياء ترغب في التوجه إليها ؟ أليس ذلك جزءاً من التحكم في اتخاذ قرار عن وعي وإدراك

للتوجه نحو شيء ما ؟ ألا يتحرك معظم العظماء إلى الأشياء بدلا من الابتعاد عنها ؟ ومن ثم ، فقد ترغب في أن تبدأ في توسيع مداركك قليلا ، فيمقدورك أن تبدأ بالتفكير في الأمور التي تروق لك ثم تسعى بجهد إليها .

وفى إمكانك أيضا أن تنظر إلى البرامج العليا على مستوى أعلى . هل للأمم برامج عليا ؟ حسنا ، إن للأمم سلوكاً معيناً ، أليس كذلك ؟ ومن ثم ، فإن لها برامج عليا كذلك . فى كثير من الأحيان ، يشكل سلوكهم الجماعى نمطاً معيناً ، استنادا إلى البرامج العليا لزعمائهم . فالولايات المتحدة - فى الغالب - لها ثقافة تتجه على ما يبدو إلى الأشياء . هل لدولة «كيران» إطار مرجعية داخلى أو خارجى ؟ انظر إلى آخر الانتخابات فى الولايات المتحدة . ما هو البرنامج الرئيسى لوثر مونديل ؟ فالكثيرون ينظرون إليه كشخص يبتعد عن الأشياء . فقد كان يتحدث بتشاورم، وكيف أن منافسة فى الانتخابات الرئاسية رونالد ريجان المرشح الجمهورى كان يكذب عليهم، وأنه يعتزم زيادة الضرائب^(١) . وقد تحدث مونديل قائلاً : « على الأقل ، فإننى سأخبركم الآن بأن علينا أن نزيد الضرائب أو ستحل بنا كارثة » ولا أقول بذلك أنه كان مصيباً أو مخطئاً ، فانا فقط أشير إلى نمطه . أما ريجان، فقد كان متجها الى الأمور الايجابية، فى حين أن مونديل كان لا يثير سوى القضايا التى تتسم بالتشاؤم والكآبة . ربما كان مونديل أكثر عقلانية ، فقد كانت هناك مسائل كثيرة كان على الأمة أن تواجهها . ولكن على المستوى العاطفى ، وهو المستوى الذى يعتمد عليه الجزء الأكبر من السياسية ، فإن البرنامج الأعلى لريجان قد وافق بفاعلية - على ما يبدو - البرنامج الأعلى للبلاد .

وكأى شيء آخر فى هذا الكتاب ، ينبغى استخدام البرامج العليا على مستويين . الأول كأداة لقياس وإرشاد تواصلنا مع الآخرين . كما تخبرك

(١) من سيزيد الضرائب ... مونديك أم ريجان ؟

فسيولوجية الشخص بأشياء كثيرة عنه ، فإن برامج العليا سوف تعرفك بصورة جلية بما يحفزه وبما يصيبه بالخوف . أما المستوى الثانى ، فهو استخدامها كأداة للتغيير الذاتى . وتذكر أنك لست سلوكك . فإذا كان لديك أى نوع من الأنماط التى ليست فى صالحك ، فكل ما عليك القيام به هو تغييرها . إن البرامج العليا هى من أنفع الأدوات فى قياس وتغيير الذات ، كما أنها توفر بعضاً من أكثر وسائل التواصل الموجودة نفعاً .

وفى الفصل الثانى ، سوف ننظر إلى وسائل تواصل أخرى لا تقدر قيمتها بثمن ، وهى أدوات ستظهر لك

**** معرفتي ****

www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامه

إنتهى الجزء الثالث
ويليه الجزء الرابع