

من مؤلف كتاب
«الحل المفقود»



الإيجابية وحدها لا تكفي

سعود
الفرحان



الإيجابية وحدها لا تكفي



+ (965) 976 66 952



design@injazgroup.com



injazpublishing



+ (965) 226 41 499 + (965) 226 433 13



+ (965) 226 28 416



الكويت حولي شارع تونس مجمع البرازيلية
Kuwait- Hawally -Tunis St. - Brazillia complex

الطبعة الأولى. 2016م

© جميع الحقوق محفوظة للناشر 2016م - 1437هـ.

يمنع نسخ أو استعمال أي جزء من هذا الكتاب بأي وسيلة تصويرية أو إلكترونية أو ميكانيكية بما فيه التسجيل الفوتوغرافي والتسجيل على أشرطة أو أقراص مقروءة أو أي وسيلة نشر أخرى بما فيها حفظ المعلومات واسترجاعها دون إذن خطي من الناشر.

فهرسة مكتبة الكويت الوطنية

شهادة ترقيم دولي معياري: 0019-2016

ISBN: 978-99966-62-53-9

— SAUD —
ALFARHAN

FREEDOM IS EVERYTHING

سعود الفرحان

الإيجابية وحدها
لا تكفي





IN THE NAME OF ALLAH
MOST GRACIOUS THE MOST MERCIFUL



إلى أضواء حياتي...
أمي خوله عبدالله النوري
وأبي حمود سعود الفرحان
شكراً على إيمانكم و يقينكم
وثقتم بي...
لقد وهبتموني أكثر مما أعلم...
أحبكم.



إلى أروع انسان في حياتي
أخي أحمد ابراهيم القعود
وجودك دائماً يضيف لي



الفهرس



المقدمة	١٤
الموضوع (١): كيف تتكون المشاعر؟	٢٠
الموضوع (٢): تخلص من المخاوف والفوبيا	٥٦
الموضوع (٣): إلغاء آثار الذكريات السيئة من حياتنا	٨٠
الموضوع (٤): امتلاك الثقة الصحية والطبيعية بالنفس	٩٤
الموضوع (٥): حالة التدفق	١٢٤
الموضوع (٦): القناعات والانجاز	١٣٤
الموضوع (٧): الحياة بإيجابية بناءة	١٧٠
الموضوع (٨): الكاريزما وقوة الحضور	١٩٠
الموضوع (٩): كيف تغير صورتك الذهنية عن نفسك؟	١٩٨
الموضوع (١٠): الأهداف تصنعك	٢١٨
الموضوع (١١): الصحة الجسدية هي صحتك النفسية والعقلية	٢٥٨
الموضوع (١٢): السعادة والإطمئنان والرضى	٢٨٢
الختام	٢٩٢
حفظ الحقوق	٢٩٦
مراجع	٢٩٨
سيرة ذاتية	٣٠٠



"إن استمررت بفعل ما تفعله دائماً... فستحظى بالمزيد مما تملكه أصلاً! إن أردت نتائج مختلفة فالأفضل لك أن تفعل شيئاً مختلفاً"

د. رتشارد باندلير

قرائي الأحباء، أقدم لكم مجموعة مواضيع تنصب كلها على الإيجابية في الحياة. فأنا أتكلم هنا عن الإيجابية بأسلوب علمي بناءً يبني الشخصية ويسهل علينا الحصول على الحياة التي نريد لأن الحياة بالنهاية هي داخلنا، وإن احسنا فهم انفسنا وتعاملنا معها بإيجابية فعالة فإن حياتنا ستكون سلسلة وفعالة وسنساهم بتغيير أنفسنا بأنفسنا لنكون أفضل، فإن أصبح شخص واحد أفضل في المجتمع فهذا يعني أن المجتمع بأكمله قد أصبح أفضل نتيجة لنهوض هذا الشخص بذاته... وهذه هي البداية.

في هذا الكتاب سأرشدكم لما يجب أن تفعلوه بالضبط للوصول لما تريدون، وبكلمات أخرى، سأعلمكم انماط ذهنية وتمارين تعتبر من آخر ما تم تطبيقه في التكنولوجيا النفسية ليتم التغيير بالعقل اللاواعي مما ينتج عنه تغيرات تلقائية فورية في العقل الواعي مما يُغير بدوره سلوكياتكم مباشرة وبدون تعب أو ألم.



سأعلمكم الطرق السهلة لانجاز ذلك وبكل فعالية عن طريق برمجة العقل اللاواعي لتفعيل التغيير وبناتج أقل ما يقال عنها إنها فعالة جدا في سلوكياتكم اليومية.

جميع التقنيات المذكورة في هذا الكتاب تعتبر ثمرة عبقرية د. رتشارد باندلير، فعن طريق التعاليم والتقنيات والتكنولوجيا العقلية التي اخترعها من البرمجة العصبية اللغوية NLP[™] وعلوم اعاده تنميطة الأعصاب NHR[™] والهندسة البشرية DHE[™] الموجودة في هذا الكتاب فهي تخلق التغيير مباشرة في اللاوعي مما ينتج عنها تغييرات في سلوكياتكم مباشرة.

إن ما فعله رتشارد باندلير أمر رائع جدا فقد خلق وسائل لمساعدة الناس لتحريرهم من قيود كانت تكبلهم فأصبحوا يتخلصون منها خلال دقائق الآن، بعد أن كان يستغرق منهم بالسابق أشهر وربما سنوات ليتم التحرر منها أو يظلون سجناء فيها للأبد في ظل التكنولوجيا النفسية المتوفرة قبل ظهوره على الساحة. ويعتبر د. رتشارد هو الأب الروحي لعلوم تطوير الذات والسبب الرئيسي لبروز وظهور فرع علم النفس الايجابي والتطوير الذاتي.

هذا الكتاب نتيجة لعدة عوامل، أولها التعلم عند معلمين عظام أمثال د. رتشارد وتلامذته مثل د. بول مكينا وجون لافال وكاثلين لافال ومايكل نيل وغيرهم من فطاحلة التغيير المعتمدين من جمعية البرمجة العصبية اللغوية Society of NLP[™] التي يرأسها جون لافال، وتعتبر أضخم مدرسة لتعليم هذا العلم في العالم والتي يعلم فيها شخصياً د. باندلير بنفسه، كما أن هذا الكتاب هو نتيجة حالات استشارية مختلفة قمت بمساعدتها في التحرر مما كانوا يظنون علاجه والتحرر منه مستحيلاً، وايضاً وضعت بين دفتي هذا الكتاب التقنيات التي رأيت أنها أضافت لحياة الكثيرين. ثالث تلك العوامل أن هذا الكتاب نتيجة التبحر في أبحاث كثيرة وكتاباتي لأوراق ومقالات في مجال البرمجة العصبية اللغوية.

هذه الخبرة أقدمها لكم متمنياً أن تحوز على اعجابكم وأن تضيف لحياتكم.

وأعدكم إن طبقتهم ما في هذا الكتاب ستستفيدون بشكل كبير، وطريقة التعامل مع هذا الكتاب هي أن يتم قراءته وفهمه مرة بعد مرة والاستمرار بتطبيق ما فيه من تقنيات بشكل مستمر لتتم الفائدة من اقتنائه وتعلمه.



كل ما أطلبه منكم هو الاستمرار، استمروا في تطبيق التمارين السهلة التي أذكرها هنا وستلاحظون تغييرات جذرية على اللاواعي تنعكس مباشرة على سلوكياتكم الآن تساعدكم على تخطي صعوبات كثيره من ذكريات أليمة أو من حواجز ذهنية أو قناعات خاطئة عن أنفسكم وعن غيركم وعن الحياة بشكل عام. كما سأعلمكم طرق فعالة للتخلص من مخاوف تكبلكم وكيفية التخلص من صعوبات كثيرة كانت تعتبر سدود أمام تقدم النفس البشرية. ومع التطبيق وخلال فترة وجيزة ستكونون على الطريق السريع للنجاح، إن الحياة التي تريدون اقرب بكثير مما تتوقعون.

أخوكم
سعود الفرحان





غلو، جـل
غلو

كيف
تتكون
المشاعر؟



هذا الفصل سنعمل على اثراء حياتكم ومساعدتكم في الوصول للحالة الذهنية التي تخدمكم لتكونوا اسعد، وفاعلين وأصحاب حياة جميلة مليئة بالحب والطمأنينة عن طريق تلقينكم كيف تعمل المشاعر. بالإضافة لذلك سأعلمكم كيف تصلون لدرجه عاليه من التحكم فيها وازالة دفة قيادة مشاعركم من كونها تلقائية إلى كونها تحت تحكمكم بشكل أكبر.

ستتمكنون باذن الله من التحكم بمشاعركم بدرجة كبيرة، حيث أن التقنيات والتمارين الذهنية التي سأشار ككم اياها ساعدت الكثير والكثير في التغلب على عجز في مجالات كثيرة، وتخطوا حدود كانوا يتوقعون أنها حدود قدراتهم واكتشفوا بعدها أنهم كانوا مخطئين بحق أنفسهم... فانطلقوا.

استمعوا لهذه المقولة: " النجاح هو مسأله حظ وتوفيق... وكتب على البعض أن يكونوا أشقياء تعساء مدى الحياة والبعض الآخر سعداء...هذه سنة الحياة".



ما رأيكم بها؟

أن النجاح والسعادة هما ليسوا صدف تحصل للبعض وتترك البعض الآخر، بل أن النجاح والسعادة حصيلة لأساليب تفكير سليمة ونتيجة لهذه الأساليب تكونت سلوكيات سليمة تشعر حاملها بالسعادة والنجاح، هذه الأساليب في التفكير والسلوكيات سأشاركها معكم.

إن السعادة هي نتيجة مشاعر، والمشاعر سببها تغيرات كيميائية كهربية تحدث في المخ تؤثر على الجهاز العصبي، وتنتج مواد كيميائية في الجسد مثل السيروتونين والإندورفين والاكسيتوسين والدوبامين لتعطي الشعور بالسعادة. وعند زيادة الشعور بالسعادة تزيد افراز هذه الهرمونات مرة أخرى لتشعرنا بسعادة أكبر والنشوة... وهكذا. فكلما شعرنا بالسعادة أكثر جذبنا لنفسنا حرفيا المزيد من السعادة.

اذن نعلم هنا أن (السعادة والمشاعر) سببهما تغيرات كيميائية كهربية في الجسد والمخ نفسه وهي ليست أمور خارج الجسد.

الخطوة التالية هي يجب أن نعرف ما هي المحفزات لهذه التغيرات وكيف نتحكم بها أكثر الآن؟

الأغلب سيقول أن دفعة المشاعر تحركها أمور تحدث في الخارج مثل مشاكل خارجية أو أخبار سيئة أو ظروف معينة أو حتى أمور الحياة العادية من مواقف تؤثر على الحالة الذهنية. ومع أن المؤثرات الخارجية هي أحد أسباب محفزات المشاعر إلا أنه يمكننا تغييرها والتحكم في ردود أفعالنا الصادرة عنها إن غيرنا كيف نراها، أو لتحري الدقة: كيف يراها عقلنا.

إن ما يغير كيمياء جسدنا ليس أحداث خارجية لكنه "تفسيرنا" لهذه الأحداث الخارجية وكيف نراها. وطبقاً لتفسيرنا لهذه الأحداث، فعقولنا تنتج التغيرات الكيميائية والكهربية في أجسادنا فينتج عنها حالتنا الذهنية.

إن البشر جميعاً يتشاركون بنفس الجهاز العصبي، وهذا يعني بكل بساطة أنه طالما الكل يتشارك بنفس الجهاز العصبي إذن فالكل يملك نفس ردة فعل المعطيات والمخارج لهذه المعطيات كآلية مشاعر، والمخرجات تعتمد على التعامل مع هذه المعطيات في تلك الآلية، وهنا الفرق الذي يميزنا عن بعضنا البعض: التعامل مع المعطيات، وهذا التعامل مع المعطيات يسمى كما يقول د. رتشارد باندلير "عملية التعلم".



إن أي شيء يفعله أي انسان بنجاح يمكن لأي انسان آخر أن "يتعلمه" عن طريق تعلم كيف يفعل الشيء ذاته فيحقق ذات النجاح أو نجاح مقارب له عن طريق تطبيق نفس عملية "التعامل" مع المعطيات للجهاز العصبي للشخص الناجح، فسيتعلم هو الآخر كيفية تشغيل جهازه العصبي بذات طريقة للناجح فيتعلم الوصول للنتائج المرجوة.

استعدوا، فأمامكم رحلة سعيدة ومثيرة...يرجى الاستعداد لأقلاع سريع!

لنتكلم قليلاً عن المشاعر

هل حدث مرة أن مررتم بتجربة مع شخص أو أشخاص آخرين واكتشفتم بعد ذلك أن تجربتكم للحدث مختلفة تماماً عن تجربته من معكم مع انكم كنتم متشاركين بنفس الحدث بنفس الوقت؟

لقد كنتم بنفس المكان والزمان والحدث لكنكم رأيتم الحدث من زاوية مختلفة تماماً كأنكم رأيتم وعشتم حدث مختلف تماماً مع أنه هو نفسه.

لهذا؟

الفرق هو أنكم كنتم بحالة ذهنية مختلفة عن الآخرين ممن شاركوك نفس الحدث. ببساطة أن الحب والتفاهم والغضب والهدوء والفرح والحزن كلها حالات ذهنية ونحن ندخل ونخرج من حالة ذهنية لأخرى مرات عديدة في اليوم، وكل حالة مختلفة عن تلك التي نمر بها عما يمر بها غيرنا، فمثلاً السعادة التي تمر أنت بها مختلفة عن السعادة التي يمر بها إنسان آخر غيرك، كذلك الغضب والحب والحزن، كل إنسان له بصمة كيميائية خاصة به تحدد نوع الحالة الذهنية الخاصة به.

تعريف الحالة الذهنية: هي ناتج التغيرات العصبية الكيميائية لفرد معين خلال زمن محدد، والتعريف الأسهل والدارج أكثر للحالة الذهنية هو: المزاج الذي يمر به الفرد.

نحن نغير حالاتنا الذهنية دائماً، فشيء ما يحصل في اليوم فيكون لنا رد فعل يناسب الحدث الذي يحصل لنا تلقائياً، مثال على ذلك إن رأينا شخص نحبه فهذا يغير حالتنا الذهنية للسعادة والحب، وإذا قمنا بأمر حماسي نحبه فهذا يغير حالتنا الذهنية للانتباه والحماس ويشحذها.



ليس الحدث بحد ذاته ما يحدد حالتنا الذهنية بل ما يحدد حالتنا الذهنية ويؤثر عليها بعمق هي الصور والأصوات التي تتكون في خيالنا والأسلوب الذي نكلم أنفسنا به كرد فعل تلقائي للحدث.

تسمى هذه الصور والأصوات التي تتكون في عقولنا نتيجة المواقف التي نمر بها

Internal Representations

أو التصورات الداخلية للحدث، وهي كما يقول الاسم: مجرد تصورات داخلية تمثل ما يراه الشخص عن الحدث أو عن الواقع وليس الواقع بحد ذاته.

إن التصور الداخلي الذي تراه عن العالم هو تصور خاص بك أنت وهو ليس الحقيقة المطلقة عن العالم، هو يعكس كيف ترى أنت العالم بطريقتك الخاصة وهو ليس العالم بحد ذاته، هو كما يقال خريطة عن العالم وليس العالم بحد ذاته.

من الضروري أن نعرف أن الخريطة هي تصور معين عن العالم وهناك آلاف الخرائط عن العالم وليس واحدة منها هي العالم نفسه حيث أنها مجرد تصورات عن العالم، وفي الوقت الذي يوجد فيه آلاف من الخرائط للعالم فليس هناك سوى عالم واحد نعيش فيه، وهو ليس واحداً من تلك الخرائط.

إننا لا نعيش أو نختبر الأشياء أو المواقف كما هي، بل إننا نعيش الحدث أو نختبر الأشياء كما هي حالتنا الذهنية وتفسيرنا نحن للحدث، فهناك المتشائمين وهناك المتفائلين وهم أنفسهم يختبرون واقع واحد لكنهم يقرئونه بشكل مختلف. ولو عكسنا ذلك على أنفسنا فإننا نتحدث مع أنفسنا بشكل واسلوب مختلف باختلاف المواقف.

كمثال على ذلك عندما نحدث أنفسنا بأسلوب النقد، بمعنى عندما ننتقد أنفسنا على شيء فعلناه أو قلناه في موقف ما، كيف يكون انتقادنا؟ هل هو حاد أو غاضب أو ساخر؟ ما نوع الكلام الذي نقوله لنفسك عندما ترتكب خطأ ما؟ هل تقول شيئاً مثل: تجربة أخرى أتعلم منها! أو هل تقول لنفسك: أيها الغبي الأحمق لقد أخطأت مرة أخرى! متى ستتعلم؟ حقا لا فائدة منك. أنت فاشل!

عادة وجود هذه النبذة السلبية عندما تفعل شيئاً خطأ له نية ايجابية فهو منبه يحاول أن يمنعك من ارتكاب الأخطاء مرة أخرى، منبه يحاول أن يجعل منك انسان أفضل عن طريق تأنيبك على الأخطاء التي تفعلها، لكنه يقوم بهذه المهمة بأسلوب خشن لا داعي له، بإمكاننا أن نغيره بحيث أن نستفيد من الدرس من غير أن يعيق نضوجنا الفكري والمشاعري.



• تمرين*

تغيير صوتك الداخلي باستخدام البرمجة العصبية اللغوية NLP:

باستعمال صوتك الداخلي الناقد انتقد نفسك على خطأ ما قمت به، مثلاً تذكر أمر سيئ قمت به وانقلب عليك وقمت بلوم نفسك على ما فعلت، الآن تذكر مكان الصوت الذي لمت به نفسك أو تحدثت به لنفسك بطريقة النقد.

هل الصوت أمام رأسك؟ أو يمينك أو يسارك أو من خلفك؟ مهما كان موقع الصوت فأريد منك أن تحرك هذا الصوت إلى مكان ما.. مكان أبعد، مثلاً إلى كتفك، تخيل هذا الصوت وهو ينتقدك ويسمعك كل هذا الكلام السلبي من محط كتفك (الأيمن أو الأيسر لا يفرق) بعد ذلك أريد منك أن تحرك الصوت من كتفك إلى طرف ابهامك بعد فرد يدك إلى الأمام، الآن اسمع نفس الكلام لكن من خلال مسافة فرد يدك ومن طرف ابهامك واسمع الصوت يقول ذات الكلام الناقد من ابهامك.

الآن غير حدة الصوت واسمع الصوت وكأنه صوت هادئ مثير لكنه يقول نفس الكلام، تخيل الكلام التالي مثلاً: أيها الأحمق الغبي، أنت لا تنفع لشيء، أنت دائماً تأتي للعمل متأخراً! متى

*. جميع الحقوق الفكرية لهذا التمرين مملوكة بالكامل للدكتور رتشارد باندليير

ستتعلم من أخطائك؟.. اسمع هذا الكلام بصوت مثير وهاديء
وكأنه صوت انسان عاشق يداعبك، هل تغير شيء...؟

بالإمكان أيضا تغيير الصوت بزيادة سرعة الصوت بحيث أن
يقول نفس الجملة السابقة بطبقة سريعة بحيث يكون صوته
صوت تويتي أو ميكي ماوس، لاحظوا التغيير على مستوى
جهازكم العصبي.

يبدوا أن تأثير حدة الكلام تتغير بتغير كيف نسمع الصوت
في أذهاننا أليس كذلك؟

إن نقد الذات هدفه حمايتنا عن طريق منعنا من أن نضع
أنفسنا بمواقف حمقاء تؤذينا، لذلك يجب أن نعرف أن الهدف
منه نبيل. لكن بإمكاننا ان نسمعه بنبرة اخرى تعطي ذات
النتيجة بأسلوب أقل وطئة.

كلما رأيت نفسك تسمع صوتك يقوم بانتقادك نقد سلبي
عليك بتغيير حدة الصوت إلى صوت آخر أو حتى شخصيات
كوميديّة تهواها، وان تبعده عنك بعيدا جدا، وان كان
عالياً فبعقلك عليك بأن تقلل من قوه الصوت وتجعله خافتاً،
ستتغير ردة فعلك تجاه صوتك بشكل أفضل وتزول السلبية
تجاه صوتك لأنك غيرت كيف يتفاعل معها لأوعيك.



تعلمت من خلال خبرتي أن أخبر من أساعدهم بعد استخدام هذا التمرين أن يسألوا أنفسهم: ما الذي تعلمته من هذا الموقف؟

أسأل نفسك نفس السؤال: ما الذي تعلمته من موقفك الذي كنت تنتقد نفسك عليه بالسابق؟ إن تعلم الدرس أمر مهم لنضوجنا في حياتنا.



• خطوات تغيير صوتك الداخلي*

باستخدام البرمجة العصبية اللغوية NLP بتغيير نمطيات الصوت Submodalities.

التمرين باختصار

١- في أي موقف أنت متضايق منه استمع لما في داخلك فسوف تسمع صوت ناقد لك يسمعك كلام سلبي.

٢- استمع لصوتك الناقد وحدد نبرته واتجاه الصوت ومن أين هو قادم.

٣- غير اتجاه الصوت إلى كتفك وبعد ذلك تخيل أنه يأتيك من مسافة بعيدة عنك مثلاً ٥٠ متر، لاحظ ان كان الصوت قد خفت بعد أن أبعدته عنك، وبإمكانك أيضاً ان تقلل من قوة الصوت أكثر بحيث ان يكون خافتاً أكثر وكأن تقلل من قوة صوت الراديو.

٤- غير نبرته لنبرة كوميدية: صوت تويتي أو ميكى ماوس أي صوت كوميدي أو صوت ممثل الكوميدي المفضل يقوم بدور كوميدي.

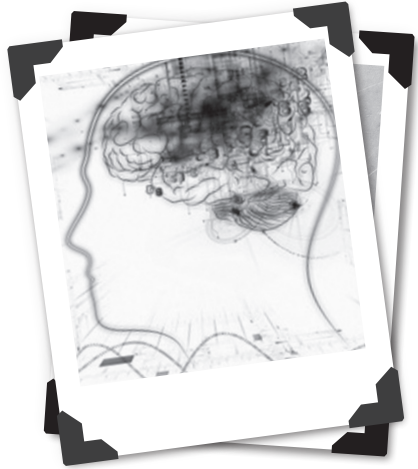
٥- لاحظ الفرق في نفسك.

*. جميع الحقوق الفكرية لهذا التمرين مملوكة بالكامل للدكتور ريتشارد بانديلي



٦- بعد ذلك أخبر نفسك ما تعلمته من التجربة التي مررت بها وأخبر نفسك أنك ستكون شخص أفضل المرة القادمة. يسمى د. رتشارد باندلير التغييرات التي نصنعها في الأصوات التي بداخلنا هي تغيير نمطيات الصوت.

Sub Modalities



دور الخيال في المشاعر

كل انسان يمكنه أن يتخيل، إن كنتم لا تصدقوني فبامكانكم تجربة التالي: هل يمكنكم أن تخبروني ما لون باب منزلكم؟ بأي جهة قبضه الباب؟ ما لون طاولة طعامكم؟ كم كرسي بها؟

إن أجبتكم على هذه الأسئلة فأنتم أجبتموها عن طريق تخيلكم لشكل باب المنزل أو طاولة طعامكم. بعد أن استحضرتم صورة ذهنية لشكل الباب أو الطاولة من عقولكم، وهذا ما يسمى بالتخيل.

لكن لنأخذ خطوه أكبر: ليس فقط ما نتخيله يحدد مزاجنا اليومي، بل هو كيف نتخيل الأحداث أو كيف نستحضرها من الذاكرة هي ما تحدد مزاجياتنا اليومية، سواء استحضرتها من الخيال أو الذاكرة.

فمثلا لو استحضرتنا ذكرى سعيدة ستسعدنا، لكن لو استحضرتنا بطريقة معينة ستسعدنا أكثر وأكثر. بنفس الوقت لو استحضرتنا ذكرى تتعسنا ستدخلنا بحالة ذهنية سيئة، ولكن لو استحضرتنا بطريقة أخرى قد يقل تأثيرها لأقل درجة أو تكون بلا تأثير إطلاقاً.

حلو الكلام؟ لنبدأ بالتطبيق.



• تمرين *

استرجاع ذكرى جميلة ورفع تأثيرها الإيجابي باستخدام
البرمجة العصبية اللغوية NLP بتغيير نمطيات الصوت
والصورة Submodalities.

الآن عزيزي القارئ أريد منك أن تتخيل ذكرى حلوة جداً
من حياتك. ذكرى جميلة جداً ومليئة بالسعادة. إن لم تستطع
تذكر واحدة فاصنع واحدة من خيالك.

الآن أريد منك أن تفعل التالي:

١- كبر صورة الذكرى أو الخيال في ذهنك. إن كنت تراها
بحجم شاشة التلفاز أريد منك أن تراها بحجم شاشة السينما.
وتذكرها الآن بحجم شاشة السينما.

٢- الآن كبرها أكثر بحجم شاشة سينما الأيماكس
وتذكرها بالكامل.

٣- إن كانت الذكرى مجرد صورة ثابتة أريدك أن
تذكرها كشكل مقطع فيديو بحجم شاشة الأيماكس.

٤- الآن أريدك أن ترفع صوت الحدث السعيد في عقلك
وأن تتذكر الأصوات للحدث السعيد بشكل واضح كمقطع

*. جميع الحقوق الفكرية لهذا التمرين مملوكة بالكامل للدكتور ريتشارد باندليير



الفيديو الذي تراه. انظر لما كنت تنظر في ذلك الوقت من الذكرى، واستمع لما كنت تسمع في ذلك الوقت من الذكرى، واشعر بالضبط ما كنت تشعر فيه في ذلك الوقت من الذكرى.

كيف تشعر الآن مقارنة بما كنت تشعر فيه أول مرة؟

الآن لناخذ خطوة اضافية

٥- تذكر نفس الذكرى لكن الآن أريد منك أن تدخل داخل الذكرى أي أن تكون بداخل الفيلم. بحيث تكون انت نفسك داخل الحدث بدلاً من أن ترى نفسك على الشاشة فقط، بمعنى أن ترى الحدث من خلال عينيك وتسمع من خلال أذنك من داخل الحدث وكأنه يحصل لك مره أخرى. كرر تشغيل الذكرى الحلوة من البداية الى النهاية بهذه الطريقة ١٠ مرات الآن.

كيف تشعر الآن؟

الاستنتاج هنا هو أن الصور التي نصنعها في عقولنا لها قوه جبارة علينا وعلى مزاجياتنا، لا سيما إن ما يتحكم في مزاجياتنا هو كيف نرى ونسمع الموقف وليس الموقف بحد ذاته، كما أن استحضار الصور في عقولنا له تأثير قوي علينا.



فمثلاً عندما نطلب من فمنا أن يصدر لعاب زائد لا نستطيع ذلك، وعندما نطلب من قلبنا أن يخفق زيادة لا يمكننا ذلك، لكن عندما نسترجع طعم وجبة لذيذة ونراها بعقلنا بصورة واضحة نرى استجابة الفم باصدار اللعاب يحدث تلقائياً، وكذلك عندما نتذكر موقف مرعب أو قصة مرعبة حدثت نرى نبضات قلبنا تزداد لوحدها تلقائياً، هذه قوة عقولنا وتأثيرها على أجسادنا.

والعكس صحيح أيضاً، إن اوضاع اجسادنا تؤثر على مزاجياتنا، فعندما تكون اجسادنا مسترخية مرتاحة فهي تفرز مواد كيميائية مختلفة تماماً عن التي تفرزها وهي متشنجة ومرهقة أو متوترة، وهذه المواد الكيميائية المختلفة لها تأثير كبير على مزاجنا أيضاً.

فكلما كنا مسترخين أكثر كلما كان مزاجنا أفضل، وكلما كان مزاجنا أفضل فإن ذلك سيصدر أفكار أفضل في عقولنا، إن هذا يثبت الاتصال بين العقل والجسد، كما أن طريقه تنفسنا أو استرخاء عضلاتنا أو شدها ووضع جسدنا من مشي أو جلوس أو انبطاح كله يؤثر على حالتنا الذهنية.

باختصار: إن ما نشعر به من لحظة لأخرى هو نتيجة للصور والأصوات التي نصنعها في عقولنا وكيفية استحضارها ووضع

أجسادنا، لأن العقل والجسد دائماً ما يؤثرون على بعض ونتيجة لذلك فإن غيرنا أفكارنا فإننا سنؤثر على أجسادنا والعكس صحيح. مثال على ذلك صعب علينا أن نبتسم ونحن غاضبون لأن العقل يؤثر على حالة الجسد لكنكم ستندهشون من النتيجة إن تمكنتم من ذلك! جربوها.

الكثير لا يعلم كيف ينتجون مشاعرهم من دقيقة لأخرى، هم يعتقدون أن الأمر تلقائي ولا يد لهم في ذلك وأنهم مغلوبون على أمرهم، مثال على ذلك: هل حدث مرة لكم أن مررتم بجدال مع أحد وبعد ساعات من الجدل لا تزالون "ترو" الشخص أمامكم؟ تسمعون "صوته" وصوت الجدل والحوار كاملاً؟ ويدور في عقلكم مرة بعد مرة بعد مرة ولا يتوقف وتشعرون أنكم تريدون الانفجار؟ وتشعرون بالسوء نتيجة ذلك؟

هذا عقلكم يتحكم بكم بدل من أن تتحكمون أنتم به، لكن ما أن تبدأ أو بملاحظة الصور والأصوات التي تتواجد بعقولكم كترجمات لواقعكم وتحترقون تغييرها لصالحكم ستكونون متميزين عن غيركم، هنا فعلاً ستكونون مختلفين عن عامة البشر، فأغلب البشر يحترقون تشغيل أجهزة هواتفهم الذكية ولا يحترقون طريقه عمل عقولهم.



• تمرين *

إزالة تأثير سلبي وقع عليك من شخص باستخدام البرمجة العصبية اللغوية NLP بتغيير نمطيات الصوت والصورة Submodalities.

فكروا بشخص ما يضايقكم مجرد التفكير به ولا حظوا ما الصورة التي تظهر لكم؟ لاحظوها:

هل هي ملونة أو باللونين الأبيض والأسود؟

هل هي كبيرة أم صغيرة؟

أين الصورة: يمينك أو يسارك أو أمامك؟

الآن لنلعب معاً!

جربوا هذه التغييرات التي سنصنعها بالصورة ولنلاحظ ما يحدث:

أولاً: اخرج جميع الألوان من الصورة وأجعلها باللونين الأبيض والأسود واجعلها كأنها قديمة ومجعدة.

ثانياً: صغر حجم الصورة لتكون بحجم طابع البريد أو علبة الكبريت

*. جميع الحقوق الفكرية لهذا التمرين مملوكة بالكامل للدكتور رتشارد باندليير



ثالثاً: حرك الصورة بعيداً عنك بسرعة شديدة لتكون بعيدة جداً.

رابعاً: اعط صاحب الصورة أنف أحمر كأنف المهرجين وشعر وردي وأذن الحمار وأي شيء تراه سخيفاً ومضحكاً.

خامساً: اعطه صوت مضحك كصوت توييتي أو صوت طفل لم يتم بلوغه أو القط سلفستر أو صوت ميكى ماوس أو أي صوت آخر حتى عندما يتكلم تسمع صوته يقول نفس الكلام لكن بصوت مضحك لا يمكن أخذه بجدية.

عندما نفعل كل هذا نحن بالواقع نعيد برمجة رد فعل عقولنا تجاه هذا الشخص حتى لا يحفز وجوده ردة الفعل السابقة بل يغيرها لردة فعل تجاهه تناسبنا نحن، وعند تطبيق هذا التمرين مرة بعد مرة بنجاح، لاحقاً عندما تقابلون هذا الشخص مرة أخرى فستشعرون بالفرق، فستشعرون بما تريدون أنتم أن تشعروا به، اتعلمون ما الفائدة الأخرى في هذا الموضوع؟

ردة فعلكم المتغيرة والتي تناسبكم أنتم ستغير ردة فعل الشخص الآخر تجاهكم أيضاً مما يغير ديناميكية العلاقة مع الشخص الآخر بالكامل!



علينا ان ننتقل بتفكيرنا من الاستسلام لنمط تفكير مجتمعا الذي يريد أن يفرض علينا "ما يجب أن ن فكر به" الى ان نتعلم "كيف ن فكر".

الذي كنا نتعلمه في التمارين الذهنية السابقة هو "كيف ن فكر" بالشكل الأمثل لنا لنكون بشر بدون سلاسل وقيود فكريه وذهنيه تمنعنا من أن نكون من نريد أن نكونه.

أغلبنا يعتقدون انه طالما لدينا أصوات في عقولنا فإنه علينا أن نستمع لها حتى لو كانت ما تقوله هذه الأصوات لا تناسبنا وأن عليهم تطبيق ما تمليه علينا هذه الأصوات مثل: لا يمكنك أن تنجح أو لا يمكنك أن تفعل ذلك أو: من تعتقد نفسك؟ أو: هل حقا تظن انك تستطيع أن تكون كذا وكذا؟ لا ريب انك تمزح وما الى ذلك. هذه هي الوسوس. أغلبنا لم يكن يعلم انه بإمكاننا تغيير كل هذا خلال دقائق.

أنت المسئول عن حالتك الذهنية وليست الظروف أو اشخاص آخرين.



• تمرين *

تغيير رد فعل ذكرى سيئة وإزاله رد فعلها السلبي من العقل باستخدام البرمجة العصبية اللغوية NLP بتغيير نمطيات الصوت والصورة Submodalities.

أولاً: استحضروا ذكرى غير مريحة لكم. أي عند التفكير بها تشعرون بالضيق. لاحظوا الصورة التي تظهر لكم.

ثانياً: أريد منكم الآن أن تسحبوا انفسكم من الصورة التي تشمل الحدث السلبي الذي مررتم به. إسحبوا انفسكم منه وتخليلوا انفسكم ترجعون للوراء بحيث انكم ترون انفسكم بالصورة وانتم خارجها وكأنكم تشاهدون فيلم انتم فيه بشاشة تلفاز وانتم مستريحون ومسترخون على كرسي تتابعون الفلم بهدوء.

ثالثاً: الآن ادفعوا الصورة للأمام بعيدا جدا عنكم بحيث انكم لا تزالون تنظرون لأنفسكم بالصورة البعيدة عنكم لكنكم بالكاد ترون انفسكم فيها لأنها بعيدة جدا عنكم. افعلوا هذا الأمر بسرعه كبيره جداً ١٠ مرات.

هذا الأمر يسمى Disassociation أو فك الارتباط فهو يزيل من عقلنا ربط نفسنا بالحدث. كلما أخرجنا نفسنا من

*. جميع الحقوق الفكرية لهذا التمرين مملوكة بالكامل للدكتور رتشارد باندلير



الحدث وأرسلناه بعيداً العقل يتعلم عزلنا عن مشاعر الحدث
مع الاحتفاظ بذكرى الحدث كذكرى فقط خاليه من
المشاعر.

والآن لنجرب أن نعكس الموضوع لصالحنا من خلال تحفيز
ذكرى ايجابية.





• تمرين *

زيادة رد فعل ذكرى ايجابية وزيادة رد فعلها الايجابي
في العقل باستخدام البرمجة العصبية اللغوية NLP بتغيير
نمطيات الصوت والصورة Submodalities.

أولاً: تذكروا وقت كنتم تشعرون فيه بشعور رائع لأقصى
درجة

ثانياً: لاحظوا الصورة التي تأتي لعقلكم التي أنتم جزء منها
وفيه.

ثالثاً: ادخلوا انفسكم بداخل الصورة بمعنى أن تدخلوا داخل
نفسكم التي بالصورة وتعيشوا الحدث وكأنه فيلم يحدث
الآن وانتم تعيشونه مره أخرى بحيث ترون الحدث من خلال
أعينكم وتسمعون الحدث من خلال آذانكم وتشعرون بالحدث
الرائع كأنكم تعيشونه مرة أخرى.

رابعاً: كرروا الحدث ١٠ مرات وكأنكم تعيشونه مرة بعد
مرة بعد أخرى، كبروا الصورة وعززوا الألوان في الصورة
أو الفيلم وزيدوا من الصوت لتسمعون كل شيء بوضوح تام
لتعزيز المشاعر.

*. جميع الحقوق الفكرية لهذا التمرين مملوكة بالكامل للدكتور رتشارد باندليير



القاعدة

الأمر سهل. لزيادة المشاعر لحدث ايجابي كبروا الصور وعززوا الألوان وزيدوا الصوت وادخلوا داخل الصورة وعيشوا الحدث مرات ومرات وقربوا الصور إليكم وكأنكم تعيشون الحدث الآن.

ولأزاله المشاعر عن الحدث السلبي المتعلق بحدث تريدون نسيان تأثيره عليكم اسحبوا أنفسكم من الحدث وصغروا الصور وأزِيلُوا الألوان وأزِيلُوا الأصوات وأبعدوا الصور عنكم بعيداً جداً بسرعة شديدة مرات عديدة، سأذكر نفس هذه التقنيات مع تقنيات أخرى في فصول التخلص من المخاوف والفوبيا وأيضاً التخلص من الذكريات السيئة والمؤلمة لأنها فعالة جداً في مساعدتكم في التخلص منهم.

لماذا ينفع هذا الأمر؟ لماذا هو فعال؟ لأن د. رتشارد باندلير اكتشف ببساطة أن فسيولوجيا الأعصاب تحتم أن أي صورة كبيرة وواضحة تأثيرها على العقل والجهاز العصبي أقوى بكثير من الصور الصغيرة البعيدة المشوشة الغير واضحة الخالية من الأصوات والألوان.

لهذا أغلب الناس يفضلون أن يعيشوا تجربة مشاهدة الأفلام في سينما أو شاشات الآي ماكس على مشاهدتها في تلفزيون المنزل، هل تفضل أن تشاهد فيلم بشاشة صغيرة وصوت خفيف في مكان مزعج مثلاً في العراء أم تفضل مشاهدته بشاشة عملاقة مع نظام صوتي واضح؟ ومن له التأثير الأكبر؟ العقل يعمل بنفس الطريقة.

الجميل في الموضوع أننا نستطيع أن نختار أي تجربة نريد أن نعيشها بشاشة كبيرة أو صغيرة.. بصوت أو بدون صوت، نحن المخرجين لفلم مغامرات حياتنا ونحدده إن كان اشارة أو تراجيديا أو دراما أو حتى كوميديا.

من خلال مساعدتي للمكتئبين والسلبيين بشكل عام اكتشفت أنهم عادة ما يقومون "بالدخول" داخل ذكرياتهم السلبية مثل حوادث الوفاة والخianات والتجارب الصعبة والسلبية و"يخرجون" أنفسهم من الذكريات السعيدة، ونتيجة لذلك فإن جهازهم العصبي لا يملك سوى مشاعر واضحة للإكتئاب والقلق والسلبية وهم يقومون بذلك لسنين طويلة مما أدى لتشكل العادة فيهم بشكل لا إرادي فأصبحوا ضحايا برمجتهم.



ومن خلال مثابرتهم على استعمال التمارين السابقة أصبحوا أسعد بكثير دون الحاجة لأي أدوية أو عقاقير فقط بالمثابرة على عكس برامج اعصابهم وقاموا "بإدخال" انفسهم لذكرياتهم الجميلة و"إخراج" انفسهم من ذكرياتهم السيئة واستمروا بفعل ذلك حتى تكونت عندهم العادة باللاواعي فأصبحوا يفعلون ذلك تلقائياً.

الآن أنتم قد عرفتكم كيف تؤثرن بشكل ايجابي على حالتكم الذهنية ستكتشفون أن الأمر أسهل مما تظنون، جربوها وسترون الفرق وتسمعونهم وتشعرون به، ستتحكمون في مزاجكم بشكل فعال أكثر من أي وقت مضى.

اذكر منذ سنوات مضت كنت شخص خجول جدا لدرجة إنني لم أكن أستطيع أن أكلم أي شخص غريب لا أعرفه من دون أن يعرفني عليه شخص مشترك، وكان الأمر مزعج جدا لدرجة أنه لم يكن سهل علي أن استخرج أي أوراق حكوميه أو أتقدم لمقابلات وظيفية، وحين درست علم البرمجة العصبية اللغوية مع د. رتشارد باندليير وتلاميذه د. بول مكينا وجون لافال وكاثلين لافال وطبقت ما تعلمته على وضعي اصبح الوضع عادي جداً بل أصبح ممتع جداً! الآن أصبحت استمتع بأن أعرف على الناس وأحب ذلك واصبح عادة.

ما كنت افعله بالسابق هو أنني كنت دائماً أتخيل نفسي في أسوأ سيناريو ممكن أن يحدث وأعيشه فأكره السيناريو ونفسي معه وأتوقف! على سبيل المثال: أريد أن استخرج ورقة معينة من دائرة حكومية كنت أتخيل حين يأتي دوري للتقدم للموظف امشي بارتباك فيسألني الموظف عما أريد فأتلعثم وأتعرق ويصبح كلامي متردد وغير مفهوم فيسألني مرة أخرى عما أريد فأخرج أكثر وأطلب ما أريد بصوت خافت فيقول لي لا اسمعك فأخرج أكثر فينفذ صبره فيطلب مني الرجوع لأتيح الفرصة لمراجع آخر غيري يستطيع فهمه فأري نفسي في خيالي ارجع وأنا خجلان وبينما أنا راجع منكسر أسمعه يضحك علي مع زملائه!! كل هذا كان يحدث في عقلي قبل أن يأتي دوري... فأقول في نفسي: يا الله سترك!

طبعاً لا يحدث شيء من هذا كله ويتم الأمر بسلاسة لكني وقتها أكون معذب انتظر خلاص المعاملة (لأهرب) للسيارة وارجع للبيت.

لكن هذا كله تغير حين غيرت ما يحدث في عقلي، تخيلت الأمر يحدث في سلاسة بل وتخيلت الموظف يمدح لبسي أو ساعتني وأتكلم معه وأكون في قمة راحتي معه مستمتع بالحدث لأقصى درجة. وما طبقته في عقلي كان الفرق الذي أحدث الفارق في كل شيء.



كنت استمع في خيالي بفرقة كاملة تشجعني لأنهي معاملتي وتشجعني بشدة وأنا ذاهب للموظف وكنت اسمع صوتي الهادئ القوي يقول لي: أنت تقدر، انت جبار، كنت في قمة المتعة! طبعاً بين الحين والآخر يصادفوني اشخاص صعبين جداً لكن إن واجهتني صعوبة بكل بساطة كنت اسمع صوتي يقول لي: "كيفه بالطقاق يسطفل أهو الخسران! اصلاً مافي وايد ناس مثله بالعالم كلهم جم واحد أقدر اتحمل عادي!"

إن ما أقوم به مبالغ فيه بالطبع فأنا بطبعي هكذا، وأنتم لستم محتاجين أن تفعلوا ما أفعل أنا، أحياناً يكفي مجرد أنكم تغيروا نبرة صوتكم الداخلي وما يقوله لكم، لكنني بطبعي خيالي احب المبالغة، كل ما عليكم معرفته هو أنكم تملكون الخيار وتملكون التحكم فيما تريدون فعله.

ديناميكية العقل

يعمل العقل على حماية صاحبه من أن يظهر بمظهر لا يليق به فيحاول أن يحذر صاحبه على كل ما يمكن أن يحدث من اخطاء فيظهرها له على شكل صور أو تحذيرات صوتية أو مرئية ويزيدها حتى يمنعه من مجرد المحاولة حتى لا يضر نفسه، والعقل يفعل ذلك من خلال برنامج الحماية الخاص به، نحن نعلم أنه من وراء هذا السلوك الغريب نية جيدة وهي حمايتنا.

إن كانت الصور التي يظهرها العقل لكل حدث يحاول حمايتنا منه هي صور سلبية فسوف نكون في النهاية دائما خائفين وسنفشل بكل جديد ليس من قلة المهارة فقط لكن أيضا من عقولنا التي ستسبب لنا القلق والخوف الدائمين من خلال سيناريوهات تنافس افلام الرعب.

هناك مثل انجليزي يقول: إن خيبة الأمل تتطلب تخطيط ممتاز، ولتفادي التخطيط لخيبة الأمل علينا أن نفكر بكل الأمور التي من الممكن أن تسبب الفشل بنمط إزالة رد الفعل السلبي منها ومن ثم نعيد التفكير بكل ما يمكن أن يتم بشكل صحيح ونقحم الحالة الايجابية فيه كما تعلمنا.



إن لدينا حالات ذهنية متعددة يمكننا الاستفادة منها: السعادة والثقة والأمل والتفائل والحب والجدية يمكننا استعادتها من خلال التحكم في صورنا واصواتنا الداخلية.

سأشارككم تمرين ذهني ممتاز جداً لبرمجة ذاتكم على الحالات الذهنية الايجابية. هذا التمرين من الممكن جداً أن يقلب حياتكم كلها رأساً على عقب بشكل ايجابي جداً، لكنه لن يكون فعالاً إلا حينما تستمرون به، واعدكم انه سيخدمكم بشكل كبير إن استخدمتموه بالطريقة الصحيحة.

هناك من تعلموا هذا التمرين ولم يطبقوه بشكل كامل لأنهم لم يكونوا مقتنعين أن تمرين واحد فقط من الممكن أن يغير حياتهم... حتى عطوه حقه وجربوه، مما يجعلني واثق جداً من نفسي حين أقول لكم اني اعدكم انه سيساعدكم بشكل كبير. ان الدراسات العلمية في أكثر من جامعه اثبتت أنه كلما نعيد تكرار سلوك معين كلما أصبح السلوك أقوى وبالمقابل انه كلما اهملنا السلوك بدون تكرار يضعف. مثل تجربته بافلوف مع الكلاب. وهذا الأمر يعكس القاعدة النفسية الشهيرة: اننا دائماً نحصل من المزيد من ما نركز عليه.

نفس الموضوع مع الأفكار السلبية، كلنا نمر بأفكار سلبية من وقت لآخر من خلال القلق أو انعدام الثقة أو الخوف أو

عدم الاستحقاق أو الندم، لكن الذين يفكرون بكثرة بهذا النمط من الأفكار السلبية طوال فترة زمنية طويلة بالواقع يدمنون هذا النمط من الأفكار فيتحولون لأشخاص سلبيين جداً لا يمكن التواجد معهم في غرفة واحدة من غير أن يؤثرأ في سلامة الصحة العقلية بمن يتواجد معهم، إن السلبية نمط فكر معدي.

إن أحد العلاجات الفعالة للتخلص من نمط الفكر السلبي هي التقنية العقلية القادمة، إن كل من عمل بهذا التمرين استفاد منه استفادة جمّة والكل يستطيع أن يستفيد منه، لقد تعلمت هذا التمرين من د. بول مكينا وبه تكنولوجيا أعمال د. رتشارد باندلير في أحد ورش البرمجة العصبية اللغوية التي حضرتها في إنجلترا وتكلم عنها بول كذلك في كتبه، اسم هذا التمرين الذهني:

The Negative Thought Fast

أو الصيام عن الأفكار السلبية، إن اسمه يعكس واقع التمرين فهو بالفعل صيام كامل عن الأفكار السلبية وهو يعني أن نمنع أنفسنا من الأفكار السلبية ونعطي أنفسنا بدلها أفكار إيجابية لكن بأسلوب مميز جداً ومثير وممتع.



• تمرين

خلال الاسبوعين القادمين عندما تأتريك أي فكرة سلبية توقف! واتبع الخطوات الخمس السهلة التالية:

١- توقف واسأل نفسك: ما الذي يزعجك؟ وانظر ما الصورة التي تظهر لك ولاحظ نمطياتها Submodalities. تذكر أن كل شعور مرتبط بصورة معينة في عقلك، أين موقعها في ذهنك؟ هل الصورة كبيرة أم صغيرة؟ هل هي ملونة أم لا؟ هل هي فيديو أم ثابتة؟ هل لها اصوات أم لا؟ كل هذه المعلومات هي ما يعطي الشعور السيئ قوته.

٢- اكتشف النية من الصورة. إن أي مشاعر سلبية لها هدف ايجابي وهي علامة أن لها نية ايجابية معينة. ما الذي تحاول أن تعلمك إياه هذه الصورة؟ ماذا تحاول أن تخبرك به؟ إن كل شعور سيئ يحدث لسبب ما مهما بلغت غرابة هذا الشعور أو السبب، ما الذي يحاول أن يخبرك إياه هذا الشعور؟ هل هو ليجعلك تنتبه لأمر ما، مثال: إن آتاني شعور بالقلق تجاه اجتماع عمل وتوقفت وظهرت لي صورة الاجتماع لا يتم بشكل ايجابي وإنني اظهر فيه بمظهر المغفل في الاجتماع فإني استنتج أن عقلي يحاول أن يحذرني أن الأمور قد لا تكون جيدة في الاجتماع.

٣- فكر في جميع الحلول التي تساعدك ل تمنع ظهور مشاكل في الحدث مهما كان. ففي مثال الاجتماع ولكي أتفادي ظهوري بشكل المغفل في الاجتماع علي أن أكون في كامل الجهوزية مثل أن اجهز النقاط التي علي مناقشتها بشكل سليم وأتجهز لأي اسئلة مفاجئة.

٤- بعد أن أفكر في جميع الحلول وأطبقها وأتجهز للحدث الذي أقلق بشأنها قوم بعد ذلك بالتخلص من جميع ألوان الصورة أو الصور التي تسبب القلق لي واصغرها والقيها بعيداً، أي تغيير نمطيات الصورة Submodalities بنفس طريقة التمارين السابقة.

اسأل نفسك بعدها هل نسيت شيئاً؟ إذا كانت الإجابة نعم إذن ممتاز ارجع للشعور وحاول أن تفهم لماذا هو يفعل ذلك مرة أخرى، بعد ذلك ارجع اسأل نفسك هل نسيت شيئاً آخر؟ تذكر أن ما يحدث هو تحذير لك، كرر هذه الخطوات حتى تفرغ من جميع التحذيرات، إن انتهيت بعدها صغر الصورة واسحب ألوانها واتبع كل خطوات مسح المشاعر السلبية منها (أسحب ألوانها وحولها للأبيض والأسود وإن كانت صور متحركة أي فيديو حولها الى ثابتة وإن كان بها اصوات أزلها وابعد الصورة عنك) والقيها بعيداً.



٥- اصنع صورة كبيرة وواضحة ومشرقة للحدث وهو يتم بسلسلة مذهشة وانت تبدع فيه، ادخل بداخل الصورة واشعر بشعور نجاحك.

لا يمكن الاستفادة من هذا التمرين إلا مع التطبيق المستمر لمدة اسبوعين على الأقل، ستصبح ايجابي ومتفائل بشكل يدهشك.







غلو، جـل
عقباتها

تخلص
من المخاوف
والفوبيا



هل طُلب منكم مرة اعطاء عرض لمجموعة أشخاص أو خطاب معين لحدث ما بحضور جمهور كبير؟ وكنتم ترون أنفسكم بعقلكم متوترين جداً وخلال العرض أو الخطاب تخطئون ويحدث ما لا تحمد عقباه؟ هل هذه الصور تساعدكم؟

قطعا لا .. لماذا يحدث ذلك؟

كما ذكرنا سابقا يعمل العقل على حماية صاحبه من أن يظهر بمظهر لا يليق به أو يحميه من المرور بتجربة مؤلمة مر بها في السابق أو سمع عنها أو رآها فيحاول أن يحذر صاحبه من كل ما يمكن أن يحدث من أخطاء فيظهرها له على شكل صور مرئية أو تحذيرات صوتية يسمعها بعقله ويزيدها حتى يمنعه من مجرد المحاولة حتى لا يفعل ما يريد ويضر نفسه، والعقل يفعل ذلك من خلال برنامج الحماية الخاص به، وكما ذكرنا سابقا أنه من وراء هذا السلوك الغريب نية جيدة وهي حمايتنا.

عندما يعضنا كلب ونحن صغار تتبرمج فينا المخاوف من الكلاب فيقوم العقل البشري بتعميم الخوف من الكلاب أو كل الكلاب حتى في كبرنا، وأتذكر حالة قمت بمساعدتها كان الرجل يخشى القطط وحين سألته منذ متى كان



يخشاهأ أخبرني من عمر المراهقة، حيث أنه حينما خرج لرمي كيس القمامة تفاجأ بقط هائج خرج من صندوق القمامة وتعلق بوجهه، ومنذ ذلك الوقت وهو يخشى القطط، وكلما رأى قطّة سواء أليفة أو غير أليفة يشعر بالخوف الشديد ويسترجع الموقف السابق الذي سبب له الخوف من القطط، ويعيشه وكأنه يحدث الآن، وعادة هكذا تتكون الفوبيا أو الخوف المرضي.

حين نرى شيئاً كنا نخشاه اثناء فترة تعرضنا للتجربة المخيفة نشعر بنفس المشاعر المصاحبة لتلك التجربة وكأننا نتعرض لها الآن.

للأسف إن الصور التي يظهرها العقل لكل حدث يحاول حمايتنا منه هي صور سلبية فيسيطر علينا الخوف ونفشل بكل جديد ليس من قلة المهارة فقط لكن أيضا من عقولنا التي ستسبب لنا القلق والخوف الدائمين من خلال سيناريوهات تنافس أفلام الرعب.

والعكس صحيح، إن غيرنا السيناريوهات التي تحدث في عقولنا إلى سيناريوهات ايجابية وأزلنا الأثر السلبي للسيناريوهات القديمة، فالذي سيحدث أن الخوف والتوتر سيذهبون ويحل محلهم تفاعل وهدوء وربما القليل من الفضول.



المخاوف كلها تتدرج تحت مظلة واحدة وتحتها نوعين: التوتر والفوبيا.

ما الفرق بينهما؟

التوتر

هو نوع من أنواع الخوف الذي يحدث بشكل تدريجي، فكلما اقتربنا زمنياً أو فيزيائياً من العامل المحضر للتوتر كلما زاد التوتر، فمثلاً إذا كنا نشعر بالخوف من طبيب الأسنان كلما اقترب تاريخ زيارتنا له أو اقتربنا من عيادته كلما زاد التوتر المصاحب للزيارة، وقد يمكننا زيارته بالنهاية ونتعامل معه بل يمكنه أن يخلع الضرس أو يعالج التسوس ولكن طوال الوقت نحن نشعر بالتوتر وأعراضه مثل التعرق والحوار الداخلي السلبي وفرك اليدين ببعضهما البعض أو التمسك الشديد بكرسي العلاج وربما أيضاً البكاء.

التوتر قد يمنعنا أو قد لا يمنعنا من فعل ما نخشاه، فقد نتمكن من ممارسة ما نخافه مثل ركوب الطائرة أو زيارة الطبيب أو تحمل وجود حيوان أليف ولكننا نشعر بالخوف خلالها وبالتوتر.



الفوبيا

الخوف هنا يحدث بسرعة لحظية، ويأتي الخوف بكامل قوته خلال لحظة بمجرد توفر المحفز للخوف. فمثلاً بمجرد رؤية مبنى عيادة طبيب الأسنان بالتلفزيون يأتي الخوف لصاحبه وكأنه بالعيادة نفسها ويمنعه الخوف من الدخول للعيادة. هناك من يخاف الحشرات الزاحفة أو الطائرة مثل النحل أو الصراصير وبمجرد رؤيته لها ولو كان من بعيد يأتيه الخوف بسرعة لحظية ويهرب.

في حالة الفوبيا يكون الخوف متمكن جداً من صاحبه ويكون سببه موقف سابق حدث له أو حدث لشخص آخر غيره رآه أو سمع عنه أو حتى يكون مشهد رآه على التلفاز كمقطع من فلم أو نشره اخبارية أو استمع لقصة قيلت عن موقف ما دخلت لاوعيه واستقرت به، ويقوم لاوعيه هنا بدوره في حمايته من هذا الحدث ويعمل على تخويفه منه حتى لا يقوم به نتيجة لتلك البرمجة.

لنتعلم معا كيفية ازالة المخاوف بأنواعها من حياتنا

لنبدأ بإزالة المخاوف من أشخاص معينين في حياتنا، هل تخشى شخص في حياتك؟ هل وجود شخص ما في نفس المكان يضايقك؟ هل تتضايق من سماع صوته؟ أو ربما مجرد تواجده تحت سقف واحد يسبب لك التوتر؟ إليك التمرين التالي ليزيل كل هذا عنك ولتتحرر بالحريه منه في حياتك.





• تمرين *

تطبيق ازالة الخوف والتردد والقلق من شخص معين
باستخدام البرمجة العصبية اللغوية NLP.

فكروا بشخص ما يضايقكم مجرد التفكير به ولا حظوا ما
الصورة التي تظهر لكم؟ لاحظوها:

هل هي ملونة أو باللونين الابيض والأسود؟

هل هي كبيرة أم صغيرة؟

أين الصورة: يمينك أو يسارك أو أمامك؟

الآن جربوا هذه التغييرات التي سنصنعها بالصورة ولنلاحظ
ما يحدث:

أولاً: اخرج جميع الألوان من الصورة واجعلها باللونين
الأبيض والأسود واجعلها كأنها قديمة ومجعدة.

ثانياً: صغر حجم الصورة لتكون بحجم طابع البريد

ثالثاً: حرك الصورة بعيداً عنك بسرعة شديدة لتكون بعيدة جداً.

* جميع الحقوق الفكرية لهذا التمرين مملوكة بالكامل للدكتور رتشارد باندير.



رابعاً: اعط صاحب الصورة شكلاً مضحك مثلاً أنف أحمر
كأنف المهرجين وشعر وردي وحذاء كبير جداً وتخيله
يلبس ملابس النساء وأي شيء تراه سخيلاً.

خامساً: اجعل صوته صوت غبي كصوت تويتي أو صوت
طفل لم يتم بلوغه أو القط سلفستر أو صوت البطة دونالد
أو أي صوت آخر حتى عندما يتكلم تسمع صوته يقول نفس
الكلام لكن بصوت غبي لا يمكن أخذه بجدية.





ماذا حصل هنا؟

عندما نفعل كل هذا نحن نعيد برمجة رد فعل عقولنا تجاه هذا الشخص حتى لا يحفز وجوده رده الفعل السابقة بل يغيرها لردة فعل تناسبنا نحن.

عند تطبيق هذا التمرين مرة بعد مرة بنجاح سنجد أننا عندما تقابل هذا الشخص مرة أخرى ستشعر بالفرق، ستشعر بما تريد أن تشعر به وستكون مشاعر الخوف السابق منه قد خفت أو تلاشت.

الخوف أيضاً ممكن أن يكون مرتبط بمواقف يحاول اللاوعي أن يحذرنا من الوقوع بها بمثل هذه المواقف في المستقبل، فيقوم بتخويفنا من مواقف مماثله، وبإمكاننا أن نتحرر من مثل هذه المواقف بأن نلقن لا وعينا أننا نريد أن لا نشعر بمثل هذا الخوف في تلك المواقف.

فمثلاً إن مررنا بتجربة سيئة من موقف معين مثلاً تجارة فشلت أو زواج أو حب غير ناجح فهذا قد يمنعنا من أن نخاطر بتجارب مماثلة في المستقبل فيجعلنا لا ننتبه للفرص الجديدة التي أمامنا أو بأن يمنعنا من أن نقع بالحب مرة أخرى أو نفقد الأمل في الزواج مرة أخرى، قد نعلم في مستوى فكرنا الواعي أننا مخطئين ولكننا نشعر بنفس الوقت بأن الأمر خارج يدنا.

أتتني حالة استشارية تعاني الأمرين فكان زوجها يضربها ويهينها بشكل شبه يومي - واكتشفت لاحقاً أن هذه قصة الكثيرين للأسف، انتهى الأمر بطلاقها ولكنها لا تزال تخشاه وتخشى مصادفته بأي مكان عام وتخشى الارتباط بالرجال أياً كانوا حتى لو كانوا كما تقول (شُهداء ويخافون الله وعيال عوايل). كانت حياتها مأساة... فهي لم تعد تثق بأي رجل وحياتها قد توقفت لأنها أصبحت تخشى الخروج فتجده أمامها، بل والأدهى تخشى أن تجده سعيداً مع امرأة أخرى بينما هي لا تزال تعاني من الوحدة وتخشى الرجال وتكره حياتها.

بعد الاستماع لها ابتسمت وقلت لها: أنت لا تخشيه بل أنت تخشين "على نفسك" من تكرار قصتك والأساس هنا يرجع لاختيارك الشخص الخطأ. أجابتنني: بالضبط أنا اعرف هذا، أكملت كلامي قائلاً: سنكمل إذا على شطرين.. شطر تغيير كيف ترينه فنزيل الخوف والقلق منه، والشط الآخر نزيل الخوف من تجربة الخوف من الخوض في العلاقة ونلغيها.

مارست التقنية السابقة معها لإزالة الخوف من الأشخاص فانفجرت ضاحكة بعد الانتهاء من تطبيق التقنية عندما استرجعت شكل طليقها، سألتها كيف ترينه؟ قالت لي: أراه كمهرج سيرك غاضب.



وأكملت معها لكي أزيل منها أثر الموقف السيئ لكي تتحرر من تأثيره، والذي كان مجموعة ذكريات ضربها وأهانته في الأماكن العامة وفي المنزل والصراخ عليها، خرجت من عندي مبتسمة، وبعد أسبوع تابعت معها وأخبرتني أنها لم تشعر بالتحرر والخفة والانتعاش مثلما تشعر بهم الآن، وبعد شهر أخبرتني عن طريق رسالة نصية قائلة: لقد وجدته مع امرأة أخرى لكنني لم أتأثر بتاتا، بل تمنيت من داخلي أن يشعر بالسعادة التي أشعر بها الآن.

التمرين التالي فعال جداً لإزالة الخوف من مواقف سابقة تأثيرها يشلنا ويمنعنا من الحصول على الحرية التي نريد.

• تمرين *

إزالة رد فعل ذكرى سيئة وإزالة الخوف منها باستخدام
البرمجة العصبية اللغوية NLP.

أولاً: استحضروا ذكرى مخيفة وغير مريحة، أي عند
التفكير بها تشعرون بالضيق والقلق والخوف. لاحظوا الصورة
التي تظهر لكم.

ثانياً: أريد منكم الآن أن تسحبوا أنفسكم من الصورة التي تشمل
الحدث السلبي الذي يخيفكم ومررتم به. اسحبوا أنفسكم منها
وتخيلوا أنكم ترجعون للوراء بحيث ترون أنفسكم بالصورة
وأنتم خارجها وكأنكم تشاهدون فيلم أنتم فيه بشاشة تلفاز
وأنتم مستريحون على كرسي تتابعون بهدوء.

ثالثاً: حولوا الفيلم للحدث لصوره ثابتة كأنها
فوتوغرافية.

رابعاً: حولوا ألوان الصورة إلى أبيض واسود بدل الألوان، إن
كانت خالية من الألوان أساساً انتقلوا للخطوة التالية.

خامساً: صغروا الصورة بسرعة شديدة إلى حجم علبة
الكبريت ومرة أخرى بسرعة شديدة إلى حجم طابع البريد.

*. جميع الحقوق الفكرية لهذا التمرين مملوكة بالكامل للدكتور رتشارد باندلير



سادساً: امسحوا محتوى الصورة باللون الأبيض بسرعة عشر مرات

سابعاً: الآن ادفعوا الصورة بسرعة شديدة للأمام بعيداً جداً عنكم بحيث إنكم لا تزالون تنظرون لأنفسكم بالصورة البعيدة عنكم لكنكم بالكاد ترون أنفسكم فيها لأنها بعيدة جداً عنكم ثم أطلقوها إلى الأفق، افعلوا هذا الأمر بسرعة كبيره ٥ مرات.

ثامناً: طبقوا هذا الموضوع على كل الذكريات التي تخيفكم وتزعجكم.



ماذا حصل هنا؟

هذا الأمر يسمى Disassociation فهو يزيل من عقلنا ربط نفسنا بالحدث، كلما أخرجنا نفسنا من الحدث وأرسلناه بعيدا العقل يتعلم عزلنا عن مشاعر الحدث مع الاحتفاظ بذكرى الحدث كذكرى فقط خالية من المشاعر.

لإزالة المشاعر عن الحدث المخيف المتعلق بالموقف الذي تريدون نسيان تأثيره عليكم اسحبوا أنفسكم من الحدث وصغروا الصور وأزيلوا الألوان وأزيلوا الأصوات وأبعدوا الصور عنكم بعيداً جداً بسرعة.

فسيولوجيا الأعصاب تحتم أن أي صورة كبيرة وواضحة تأثيرها على العقل والجهاز العصبي أقوى بكثير من الصور الصغيرة البعيدة المشوشة الغير واضحة الخالية من الأصوات والألوان.

التمرين التالي ممتاز لإزالة الخوف والفوبيا عن طريق توصيل حالتك الذهنية إلى مستوى يقلب الشعور بالخوف إلى الشعور بالاشمئزاز من الخوف نفسه، فيذهب الخوف منك لأنك كرهت الخوف نفسه فيذهب منك، وكأن لاوعيك يقول لك: حسنا هذا يكفي لن ادعك تخشى هذا مرة أخرى إن هذا سخف!



هو يشبع عقلك بمشاعر كريهة تجاه الخوف حتى ينطبق عليك مثل: الريشة التي قصمت ظهر البعير، وفجأة يذهب الخوف منك لأنك كرهته وتشعر بالاشمئزاز من وجوده عندك ومن الإحراج الذي يسببه لك فيزيله لا وعيك عنك.





• تمرين *

حسنًا هذا يكفي Threshold pattern! باستخدام البرمجة
العصبية اللغوية NLP

١- فكر في خمس مواقف حين شعرت بالخجل من وجود
الخوف فيك، خمس مواقف كرهت نفسك لتواجد الخوف
فيك وأخرجك الخوف امام الناس.

٢- اصنع فيلم كامل من الاحداث لكل مرة من بداية الحدث
وحتى نهايته لكل مرة... اصنع ذلك للمرة الاولى... فالثانية...
فالثالثة... فالرابعة... والخامسة فيلم كامل في ذهنك لكل
حدث على حده.

٣- الآن اربط الافلام الخمسة الخاصة بالاحداث كلها
واجعلها فيلم واحد، بحيث بداية الفيلم تكون بداية أول حدث
ونهايته تكون نهاية الحدث الخامس، وكأنه فلم واحد مربوط
به كل المواقف الخمسة متتالية، ولاحظ نفسك وأنت خائف
وحائر وسخيف بسبب الخوف.

٤- وضح الصور والأصوات في الفيلم واجعل الصور أكبر
وأوضح وأسطع والأصوات أوضح وانظر لنفسك كم سخيف
شكلك في هذه المواقف المتتالية.

* جميع الحقوق الفكرية لهذا التمرين مملوكة بالكامل للدكتور رتشارد باندلير



شغل الفلم كاملاً في عقلك مرة بعد مرة بعد مرة وانظر
لنفسك وأنت خجلان من نفسك، كرر الفيلم كاملاً بسرعة
الآن عشرون مرة في ذهنك.

٥- كرر الخطوة الرابعة إلى أن تصل لمرحلة تقول فيها
لنفسك: حسناً... ان هذا سخف.. هذا يكفي!

التمرين القادم يعالج الفوبيا بأنواعها، فهو يعيد برمجة
عقلك بالكامل تجاه ما كان يخيفك بالسابق حيث يعمل على
إعادة جهازك العصبي بأكمله الى الوضع الطبيعي تجاه ما
كان بالسابق يسبب لك خوفاً شديداً. اقرأ الخطوات كاملة
ثم طبقها، سوف تحتاج إلى جهاز مشغل الموسيقى وتجهز
موسيقى مضحكة سخيفة ويفضل أن تكون موسيقى السيرك
أو على الأقل أن تتخيل الموسيقى خلال أحد الخطوات
المذكورة إن كنت لأي سبب لا تود سماعها.



• تمرين *

علاج الفوبيا السريع Fast Phobia Cure باستخدام البرمجة العصبية اللغوية NLP

١- فكر في الفوبيا الخاصة بك.. ثم فكر في وقت حين اختبرت هذه الفوبيا أو تخيل موقف كيف ستؤثر فيك هذه الفوبيا.

٢- تخيل نفسك في قاعة السينما خالية ليس فيها إلا أنت، تشاهد نفسك على الشاشة امامك في موقف الفوبيا المرعب الخاص بك.

٣- الآن تخيل نفسك في غرفة العرض الخاصة بقاعة السينما التي أنت فيها، وأنت تشاهد نفسك من هناك وترى نفسك جالس على كرسي رواد السينما تشاهد نفسك في شاشة السينما وتمر بموقف الفوبيا المرعب، ستجد أن هناك ثلاثة اشخاص يمثلونك: أنت في غرفة العرض التي يبت منها الفيلم تشاهد نفسك جالس في كرسي السينما وانت تشاهد نفسك في الفيلم.

٤- الآن من غرفة العرض شاهد الفيلم وابدأ الفيلم من بدايته (بداية حدث الفوبيا) إلى نهايته (نهاية حدث الفوبيا) ولاحظ أن بعد نهاية الفيلم أنه لم يحدث لك شيء وأنت تجاوزت الفوبيا

* جميع الحقوق الفكرية لهذا التمرين مملوكة بالكامل للدكتور ريتشارد باندير



بسلام، الآن شاهد الفيلم مرة أخرى وهذه المرة شاهده بدون ألوان فقط بالأبيض والأسود وأزل الأصوات منه، كأنك تراه فيلم صامت بالأبيض والأسود، وبعد الانتهاء.. تخيل نفسك تطفوا إلى داخل نفسك بعد نهاية الحدث في الفيلم وكأنك تلبست نفسك بداخل الفيلم.

٥- وبينما أنت داخل نفسك في نهاية الحدث داخل الفيلم المرعب (الفوبيا الخاصة بك) أريدك أن تشغل الفلم من النهاية إلى البداية بالعكس، هنا أريدك أن تشغل موسيقى السيرك أو أي موسيقى مضحكة جهزتها أو أن تتخيلها بذهنك خلال هذه الخطوة، شغل أحداث الفيلم بأحداث معكوسة من النهاية وحتى البداية وكأن نهاية الفيلم هي بدايته وبدايته هي نهايته بحيث كل شيء يحدث بالعكس، وأنت تمشي بالعكس وتتحدث بالعكس وتتحرك بالعكس والناس والأحداث حولك تتحرك بالعكس وكل شيء يحدث بالعكس وكأنها شريط معكوس وبنفس الوقت شغل الموسيقى المضحكة أو اسمعها بعقلك بينما يحدث كل هذا إلى أن تصل إلى نهاية الفيلم التي هي كانت بدايته بالسابق إلى الوقت الذي هو قبل بداية حدوث الفوبيا، الآن فكر في الفوبيا الخاصة بك ولاحظ الفرق.

٦- كرر التمرين خمس مرات وكل مرة تشغيل الفيلم بالعكس في الخطوة رقم ٥ أسرع من التي قبلها.



٧- لاحظ الفرق الآن وفكر في الفوبيا الخاصة بك سابقاً...
ولاحظ أن شعورك تجاه الفوبيا قل كثيراً وغالباً أنك لا
تشعر بشيء تجاهها.





ماذا حصل هنا؟

الذي يحصل هو أنك تلقن عقلك أنك لا تريد أن تشعر بالخوف بل تريد أن تشعر بعكس ذلك، لذلك أنت تخرج نفسك من الصور مرتين Disassociate twice وتزيل ألوانها وتعكس الأحداث فتخفض الوطأة من على جهازك العصبي تجاه المحفز الذي يسبب لك الخوف في السابق وتشتت الأصوات المصاحبة للحدث عن طريق الموسيقى الصاخبة المضحكة فتزيل المحفزات للخوف بأكملها: حيث أننا نخرج من الصورة وتغيير الأصوات وتخريب ترتيب الأحداث عن طريق عكسها وأزالة ألوانها، فينتهي بذلك تأثيرها على الجهاز العصبي فترجع المشاعر لنقطة الصفر تجاه هذه الفوبيا.



تمرين*

عكس القلق

Reverse anxiety exercise - Neuro-Hypnotic Repatterning

باستخدام تقنية إعادة تنميط الأعصاب NHR

هذا التمرين رائع لازالة الخوف بأنواعه والقلق بأنواعه، إننا عادة ما نشعر بالقلق في جسدنا وإن عكسنا اتجاه الشعور بجسدنا فسنعكس تأثيره علينا.

إن لكل مشاعر خوف لدينا أو قلق لها طبعة معينة على جهازنا العصبي، وبإمكاننا أن نشعر بهذه الطبعة في جسدنا ولا بد لهذا الإحساس أن يتحرك باتجاه معين، لأن ترجمته في جسدنا هي حركة الشعور فلا بد له أن يتحرك فإن لم يتحرك الشعور فلن نشعر بشيء، تماماً مثل الدائرة الكهربائية إن لم تتحرك الكهرباء فيها لن يضيئ المصباح، ومثلاً إن عرفنا بأي اتجاه يتحرك شعور القلق وعكسنا اتجاهه في عقلنا سيعطينا شعور بعكس القلق لأننا عكسنا اتجاهه، فدوران اتجاهه الأول كان يترجم لجهازنا العصبي شعور القلق وإن عكسناه فسيترجم جهازنا العصبي عكس هذا الشعور، وكلما عكسناه أكثر، واسرع كلما تُرجم ذلك على جهازنا العصبي بشعور أعمق،

* جميع الحقوق الفكرية لهذا التمرين مملوكة بالكامل للدكتور رتشارد باندلير



فمثلاً ان عكسنا شعور القلق بسرعه بالغه وأسرع وأسرع كلما تعمق شعور الهدوء أكثر وأكثر وأكثر. فالسرعه تعكس شدة المشاعر.

١- فكر في شيء يسبب لك القلق أو الخوف.

٢- لاحظ بأي اتجاه يدور القلق داخل جسدك: من اليمين إلى اليسار؟ أو من اليسار إلى اليمين؟ من فوق لتحت؟ من تحت إلى فوق؟ لاحظ الاتجاه وتخيله واعطه اسهم باللون الأحمر.

٣- الآن اعكس بخيالك اتجاه دوران الشعور وغير لون الأسهم إلى أزرق.

٤- الآن استمر بالدوران لعكس الاتجاه الأول مع اللون الأزرق ودوره أسرع وأسرع وأسرع على الأقل ٥٠ مره أسرع من السرعة السابقة إلى أن يتغير الشعور داخلك.

٥- الآن فكر بشيء يشعرك بالهدوء والسعادة، ولاحظ اتجاه دوران الشعور في جسمك.

٦- دور الشعور في جسدك بينما تتخيل التجربة ناجحه وبراحة تامة وكل ما تتمناه قد تم بفعالية.



٧- بينما تفعل ذلك انظر لما هو امامك في هذه اللحظة
ولاحظ ما امامك وحولك بينما انت مستمر بالدوران وركز
بما تراه وتسمعه وبما يمكنك التركيز فيه خارجك.

ماذا حصل هنا؟

خلال هذا التمرين أنت كأنك تخبر جهازك العصبي
(لا أريد أن أشعر بهذا الإحساس الذي أشعر به الآن بل أريد
أن أشعر بعكس هذا الشعور) وهذا بالضبط الذي تفعله، وهذا
خبر جيد لأنه دليل على أننا بالفعل نتحكم بمشاعرنا.





غلو، جـ

عنه

إلغاء آثار
الذكريات السيئة
من حياتنا



هنا سأشار ككم مجموعة تقنيات تساعدكم للتخلص من آثار الذكريات السيئة وكيفية التخلص من أثر الماضي المؤلم والمزعج، جميعنا لديه ذكريات من الماضي يود التخلص منها أو بالأحرى يتخلص من آثارها وأنا هنا لأساعدكم بالتخلص من آثارها نهائيا.

نحن نحصل على الذكريات السيئة نتيجة تجارب فاشلة مررنا بها سواء حب مفقود أو تجربة عاطفية سيئة أو فقدان شخص عزيز أو وفاة أو تألم لمغادرة شخص من حياتنا أو حتى لمجرد مغادرته المكان، وغير هذا من الأمثلة كثيرة.

الذي يحدد حدة الذكرى في ذاكرتنا ومشاعرنا هي ليست الذكرى بحد ذاتها بل هي كيف يراها الجهاز العصبي وكيفية تخزينها به وكيف نتذكرها أو كما تسمى الحالة الاسترجاعية للذكرى وليست الذكرى بحد ذاتها.

ما يحدد الألم العاطفي للذكرى هي ليست الذكرى بذاتها بل ما يحدد الألم للذكرى هو كيف يراها لاوعينا، والذي يؤثر على كيفية رؤية اللاوعي لهذه الذكريات هي الصور والأصوات التي تتكون في خيالنا والأسلوب الذي نكلم به أنفسنا كرد فعل تلقائي لكيفية تخزيننا لهذه الذكريات وكيف نسترجعها.



تسمى هذه الصور والأصوات التي تتكون في عقولنا نتيجة
ذكرياتنا وانعكاسها على الجهاز العصبي.

Internal representations

وهي بالضبط مجرد تصورات داخلية تمثل ما يراه الشخص
عن الذكرى. وكما ذكرنا سابقاً أن الصور والأصوات التي
نصنعها في عقولنا لها قوة جبارة علينا وعلى مزاجياتنا، وإن
ما يتحكم في مزاجياتنا هي كيف نرى ونسمع الموقف وليس
الموقف بحد ذاته.





• تمرين *

**تغيير كيف نرى رد فعل ذكرى سيئة وإزالة رد فعلها
السلبى من العقل باستخدام البرمجة العصبية اللغوية NLP**

١- استحضروا ذكرى غير مريحة لكم، أي عند التفكير بها
تشعرون بالضيق. لاحظوا الصورة التي تظهر لكم.

٢- أريد منكم الآن أن تسحبوا أنفسكم من الصورة التي تشمل
الحدث السلبي الذي مررتم به. اسحبوا أنفسكم منه وتخليلوا
نفسكم ترجعون للوراء بحيث ترون أنفسكم بالصورة وأنتم
خارجها وكأنكم تشاهدون فيلم أنتم فيه بشاشة تلفاز وأنتم
مستريحون على كرسي تتابعون الفلم بهدوء.

٣- الآن صغروا الصورة وكأنها بحجم طابع البريد،
وابعدوها عنكم وكأنها بعيدة عشرين متر، ثم امحوا ما بها
باللون الأبيض ١٠ مرات.

٤- ادفعوا الصورة للأمام بعيدا جدا عنكم بحيث أنكم لا
تزالون تنظرون لأنفسكم بالصورة البعيدة لكنكم بالكاد ترون
أنفسكم فيها لأنها بعيدة جدا عنكم. افعلوا هذا الأمر بسرعة
كبيرة ٥ مرات.

٥- لاحظوا الفرق في الشعور.

* جميع الحقوق الفكرية لهذا التمرين مملوكة بالكامل للدكتور ريتشارد باندلير



ماذا حصل هنا؟

كما فعلنا سابقاً، هذا الأمر يسمى Disassociation فهو يزيل من عقلنا ربط أنفسنا بالحدث، نحن نتأثر أكثر في الحدث المسترجع من الذاكرة عندما نكون بداخل الحدث أي وكأننا نعيش الحدث عندما نتذكره، بمعنى أننا نكون وكأننا نعيش نفسنا في الحدث.

هنا تكون حدة الذكرى قوية جداً لأنها بالنسبة للاوعينا أننا نعيشها كما هي، وكلما أخرجنا أنفسنا من الحدث وأرسلناه بعيداً يتعلم العقل عزلنا عن مشاعر الحدث مع الاحتفاظ بذكرى الحدث كذكرى فقط.

لإزالة المشاعر عن الحدث المؤلم المتعلق بالموقف الذي تريدون نسيان تأثيره عليكم اسحبوا أنفسكم من الحدث وصغروا الصور وأزيلوا الألوان وأزيلوا الأصوات وأبعدوا الصور عنكم بعيداً جداً بسرعة شديدة.

كما ذكرنا سابقاً، أن فسيولوجيا الأعصاب تحتم أن أي صورة كبيرة وواضحة تأثيرها على العقل والجهاز العصبي أقوى بكثير من الصور الصغيرة البعيدة المشوشة الغير واضحة الخالية من الأصوات والألوان، لهذا أغلب الناس يفضلون أن يعيشوا تجربة مشاهدة الأفلام في سينما على مشاهدتها في تلفزيون المنزل.



• تمرين *

تغيير الشعور نحو ذكرى سيئة - إزالة اثر الذكرى السيئة
من حياتنا باستخدام البرمجة العصبية اللغوية NLP

١- فكر في ذكرى سيئة خاصة بك تفكر فيها دائماً تريد أن تتوقف عن التفكير بها.

٢- لاحظ كيف تراها: ملونة؟ كبيرة؟ صغيرة؟ واضحة؟ ساطعة... الخ

٣- الآن تخيل نفسك تشاهد نفسك في موقف الذكرى السيئة الخاصة بك، بحيث ترى نفسك في شاشة وتشاهد نفسك وكأنك بطل في فيلم سينمائي بحيث ترى نفسك بالحدث وكان كاميرا طرف ثالث تصورك.

٤- الآن انتقل إلى نهاية الذكرى وأوقف الذكرى وكأنك أوقفت فيلم وتحول إلى صورة ثابتة.

٥- تخيل أن بيدك زر تضغطه أو محور تلفه وإن قمت ضغطه تحولت الصورة كلها للون الأبيض بلمح البصر.

٦- كرر العملية خمس مرات متتالية بسرعة شديدة.

٧- الآن أريدك أن تشغل الفلم من النهاية إلى البداية بالعكس،

* جميع الحقوق الفكرية لهذا التمرين مملوكة بالكامل للدكتور رتشارد باندلير



بطريقة معكوسة وكأن نهاية الفيلم هي بدايته وبدايته هي نهايته بحيث كل شيء يحدث بالعكس، وكأنها شريط فيديو معكوس إلى أن تصل إلى نهاية الفيلم الذي هو كانت بدايته بالسابق إلى الوقت الذي هو قبل بداية حدوث الذكرى، الآن فكر في الذكرى الخاصة بك ولاحظ الفرق.

٨- كرر الخطوة السابعة عشرين مرة على الأقل بسرعة بالغه وأنت تعكس الذكرى في ذهنك.

٩- لاحظ الفرق الآن وفكر في ما كان يضايقك سابقاً... ولاحظ الفرق.

ماذا حصل هنا؟

هنا مارسنا أمرين: Disassociation فهو يزيل من عقلنا ربط أنفسنا بالحدث، وكلما أخرجنا أنفسنا من الحدث وأرسلناه بعيداً عن العقل يتعلم عزلنا عن مشاعر الحدث مع الاحتفاظ بذكرى الحدث كذكرى فقط بدون أثرها.

الأمر الثاني ألغينا الشحنة العاطفية المصاحبة للذكرى من ألم عن طريق عكس الذكرى في ذهننا وأرجعناها إلى مشاعر ما قبل حدوث الألم المصاحب للذكرى، هذه طريقة

فعالة للتخلص نهائيا من أي ألم مصاحب لأي ذكرى بحيث
أنها تحررنا منها.لنتذكر هنا أن السرعة هي عامل مهم جدا
في التطبيق، كلما طبقنا التمرين بسرعة (سحب النفس من
الذكرى وتجميدها وعكسها) كلما استفدنا أكثر.





• تمرين

سأشارككم هنا مجموعة تقنيات تغيير الذكريات المؤلمة لنا باستخدام تقنيات خط الزمن، ولكن قبل الولوج فيها علينا أن نفهم خط الزمن، فهو بكل ببساطة طريقة عقلنا لترجمة الزمن لدينا، وكل منا لديه خط زمن مختلف.

اكتشف اتجاه ومكان خط زمنك

١- فكر في شيء تفعله يومياً: مثلاً تنظيف الأسنان.

٢- فكر في مره نظفت أسنانك من خمس سنوات ولاحظ أين تتذكر الحدث.

٣- فكر في مره نظفت أسنانك من سنه ولاحظ أين تتذكر الحدث.

٤- فكر في لو أنك تنظف أسنانك الآن ولاحظ أين ترى الحدث.

٥- فكر في لو أنك ستنظف أسنانك سنه من الآن ولاحظ أين ستري الحدث.

٦- فكر في لو أنك ستنظف أسنانك خمس سنوات من الآن ولاحظ أين ستري الحدث.



٧- ضع خط زمني خيالي بين نقاط الأحداث خمس سنوات من الماضي وخمس سنوات في المستقبل والوقت الحالي واربطهم ببعض.

٨- مدد السنوات في الماضي والمستقبل أكثر لسنوات أكثر.

٩- هذا هو خط الزمن الخاص بك.

الآن وقد عرفنا ما هو خط الزمن وحددنا اتجاهه لنتجه إلى تطبيقات إزالة آثار الذكريات المؤلمة باستخدام خط الزمن.





• تطبيق*

خط الزمن (أ) باستخدام البرمجة العصبية اللغوية NLP

تخطي حالة الحزن والوفاة أو فقدان شخص معين:

١- فكر بجميع الذكريات المرتبطة بالشخص الذي توفي من ذكريات جميلة وسيئة، الذكريات الجميلة مثل أوقات المرح معه والذكريات السيئة مثل ظروف وفاته.

٢- تذكر جميع الذكريات الجميلة مع من توفى وأنت داخل الذكرى Associated تذكر هذه الذكريات وكأنها تحصل الآن وأنت تعيشها معه وكأنك تعيشها في هذه اللحظة وأنت داخل الصور أو الفيلم.

٣- الآن تذكر جميع الذكريات السيئة وكأنك ترى نفسك بالذكرى السيئة من خلال شاشة تلفاز صغير جداً أبيض وأسود وغير واضح Disassociated، الآن جمد جميع الصور وثبتها لتكون الذكرى وكأنك ترى نفسك في إطار صغير والذكرى هي صورة فوتوغرافية.

٤- الآن تخيل خطك الزمني (خط الزمن) وانظر لماضيك وابحث عن خط زمن ماضيك الذي به المكان للأمور التي نسيته من ماضيك حيث تتواجد جميع الذكريات التي

* جميع الحقوق الفكرية لهذا التمرين مملوكة بالكامل للدكتور رتشارد باندليير

نسيتها ولا تفكر بها نهائياً. وإن لم تجده تخيل أنك خلقتَه.

٥- الآن تخيل أنك تأخذ جميع الأوقات السيئة والذكريات المؤلمة التي تعاملت معها بالخطوة ٣ لهذا الشخص وضعها ورائك بعيداً جداً مع تلك الأمور التي نسيتها ولا تفكر بها نهائياً.

٦- تخيل مستقبل جميل أمامك حيث تعيش بسعادة وهناء حيث تشرف ذكرى من توفى بأن تعيش حياتك بأقصى سعادة وراحة وانجاز وجمال.

ماذا حصل هنا؟

هنا مارسنا تقنية النسيان. فجميعنا لديه مكان في عقله يضع فيه كل ما يحتاج أن ينساه، وهذا هو النسيان. حيث أن النسيان هو أن لا تتذكر بعض الأحداث، فالذي نفعله هنا أو لا أننا عزلنا أنفسنا عن الذكريات المؤلمة ومن ثم عزلنا أنفسنا عنها ووضعناها في المكان الذي ننسى فيه كل شيء، أشياء مثل ما هو أول يوم أكلت فيه الخبز أو أول يوم رأيت فيه السيارة من الداخل، نحن نسينا هذا وهنا نضع كل ما نود أن ننساه معهم. وهنا ركزنا على نسيان الأمور التي تؤلمنا فقط وفخمننا الأمور السعيدة مع الشخص المتوفي لتكون حياتنا اهدأ، ونشرف ذكراه من خلال أن نعيشها بأفضل ما يمكن.



• تطبيق*

خط الزمن (ب) باستخدام البرمجة العصبية اللغوية NLP

تغيير تاريخك الخاص:

١- فكر في أمر ما تريد أن تصدقه أو قناعه تود أن تعتنقها (مثلاً شخصيتك قوية أو انك إنسان مؤثر أو أي قناعة تريد بنائها).

٢- تخيل نفسك تطفو للماضي في خط زمنك حينما كنت صغير جداً بالعمر وتخيل أنك تستمع لشخص مؤثر بك ومقنع لك وأنت تصدقه بشكل كبير يقول لك هذا الكلام ويقنعك به.

٣- من داخل هذه التجربة في ماضيك تخيل نفسك تعيش في داخل خطك الزمني من ذلك الوقت وحتى وقتك الحالي وأنت تتغلغل داخل قناعتك الجديدة وتنمو معك، ولا حظ كيف يتغير شعورك تجاه نفسك في هذا الموضوع بالذات.

٤- حين تصل إلى اليوم الحالي في خطك الزمني، يمكنك أن تمارس نفس الطريقة مع فكرة أو قناعة أخرى تريد بنائها تجاه نفسك، وكلما تفعل ذلك بفكرة أو قناعة أخرى من ماضيك ستشعر بالتغيير الفعال حين تصل للوقت الحالي.

* جميع الحقوق الفكرية لهذا التمرين مملوكة بالكامل للدكتور رتشارد باندلير

ماذا حصل هنا؟

هنا مارسنا عملية تغيير تاريخنا الشخصي باستخدام كيف يرى العقل الزمن وبالذات زمنك وتاريخك أنت وهذه الطريقة مؤثرة جداً، فأنت تزرع في عقلك باستخدام تقنيه خط الزمن أمور تود أن تصدقها لتؤثر على قناعاتك وكأنك زرعتها في ذلك الوقت الذي تريده، وترجع للحاضر وكأنك تتذكر ذلك الوقت، كل هذا من أجل تغيير قناعتك عن الحالة التي ترى عليها نفسك بالإضافة إلى زرع قناعه تود أن تعتنقها لتنموا معك من الماضي وحتى الحاضر.



غلو، غل
غمق غفل

امتلاك الثقة
الصحية
والطبيعية
بالنفس



طريقه عمل البرمجة العصبية اللغوية NLP التي درستها للوصول إلى الثقة بالنفس قد لا تكون تقليدية، لأنها تستخدم تمارين ذهنية تركز على صنع التغيير من الداخل (من اللاوعي) لتحصل بعد ممارسة هذه التمارين على ردود فعل تلقائية من اللاوعي لبناء الثقة في السلوك اليومي، وفي المستقبل لن تضطر لتذكر أن تكون واثقاً من نفسك، بل سيحدث هذا تلقائياً.

وخلال تطبيقكم للتمارين القادمة بشكل يومي ومستمر ستبني لكم نظم وأنماط تفكير تلقائية مدعومة بالثقة، لذا في المستقبل ومن خلال التطبيق المستمر لهذه التمارين لن تضطروا لتذكر الثقة بل ستأتي مع الموقف تلقائياً لأن الثقة ستكون سلوك تلقائي بالنسبة لكم.

لاحظت من خلال تطبيق هذه التمارين ومن طبقها من الاستشارات التي تأتيني أن سلوكياتهم تجاه المواقف التي تتطلب ثقة وحضور معين أصبحت بعد تطبيق هذه التمارين تظهر تلقائياً على حسب الموقف.

فخلال الموقف الذي يتطلب الثقة يتم الموضوع بشكل سلس وبعدها ينتهي الموقف تلاحظ نفسك وتتعجب: كيف فعلت ذلك؟ سواء إن استعملت هذه التمارين وحظيت بنتائج فورية



أو كانت النتائج تراكمية فبإذن الله خلال التطبيق المستمر لهذه التمارين فستحصل على النتائج بالسرعة المناسبة لك والتي تناسب التغيير الذي يحدث، تذكر أن لا وعيك يعرف ما الذي يناسبك أفضل منك.

رأيت الكثير تغلبوا على مشاكل متعلقة بالثقة كانت تشلهم، وتغلبوا عليها من خلال هذه التطبيقات الذهنية المذكورة هنا، السبب هو أن البرامج الرئيسية لسلوكيات البشر هما أمران: العادات والتخيل.

العادات والتخيل هما أقوى بكثير من المنطق والإرادة، مثال على ذلك إن طلبت من قلبك أن ينبض بسرعة أكبر فسيكون الأمر صعب جداً على الإنسان العادي الذي لا يحترف التحكم في أعضاء جسده، لكن إن تخيلت أنك تمشي في ممر مظلم وتسمع خطوات سفاح يمشي من ورائك وهو يمسك بيده سلاح يقطر دماً وأنت وحدك في منتصف الليل، فستشعر بردة فعل قلبك وينبض بسرعة، مثلما يحدث حين ندخل السينما ونرى فلم رعب أو إشارة فبغض النظر أننا بعقلنا الواعي نعلم أن هذا تمثيل وأنه من إنتاج أستوديو في هوليوود لكننا نتفاعل معه بالرغم من ذلك، السبب في ذلك هو أن العقل لا يفرق بين الواقع والخيال الواضح.

والنتيجة الأهم هي أن الجسد بأكمله تفاعل مع الخيال الواضح، كما أن العقل يتفاعل أيضاً بشكل فعال وكبير جداً ويتجاوب مع استعمال الخيال الواضح أكثر بكثير من استعمال الأمر المنطقي مثل: انبض يا قلب بسرعة الآن.

عند استعمال هذه التمارين الذهنية المتعلقة بالنجاح والايجابية والثقة عن طريق الخيال والتي تؤثر مباشرة في اللاوعي مرة تلو الأخرى حتى تبني لدينا الممرات العصبية Neuro pathways في العقل والمسئولة عن برمجة النجاح والثقة في عقولنا، كما يفعل الرياضيين مرة تلو الأخرى عند ممارسة مثل هذه التمارين في عقولهم لزيادة فرص الفوز لديهم ولضمان نجاحهم، وبهذا نستطيع القول بأن كل نجاحاتنا وابتكاراتنا وحس التميز لدينا يبدأ في خيالنا وفي عقلنا.

إن تعلم استعمال خيالنا بالطريقة الصحيحة هو بالضبط مثل تعلم أن نجذب ما في خيالنا إلى أرض الواقع، كما أن كل ما نراه من حولنا تقريباً من اختراعات وابتكارات كانت خيالاً في عقل مخترعيها، لكن استعمال خيالهم بالطريقة السليمة هو ما منح هذه الخيالات فرصتها لتغدو واقعاً، من خلال تعلم اسرار استعمال الخيال بالشكل السليم سنتعلم أن نحقق ما في خيالنا من أحلام لتغدو واقعاً ملموساً.



• تمرين *

زرع الثقة في حياتك بشكل عام باستخدام البرمجة العصبية
اللغوية NLP:

أريد منك الآن أن تغلق عينيك وتطبق التمرين التالي، إن كنت في موقف لا يمكنك اغلاق عينيك فيه فيمكنك تطبيق التمرين وعينك مفتوحتان:

١- أريد منك أن تتخيل كيف ستكون حياتك أفضل لو كنت واثق من نفسك بشكل كامل في جميع مواقف حياتك، أن تكون لديك كل القوة وكل التأثير وكل الحضور والكاريزما التي تحتاجها في حياتك اليومية. اسأل نفسك: ما الذي ستفعله لو عرفت بيقين تام أنك لن تفشل أبدا؟

٢- ارتاح وانظر لنفسك وأنت تحقق الأمتياز في كل مجالات حياتك، لاحظ بعين عقلك كيف سيكون شكلك؟ كيف ستتحرك؟ كيف ستمشي؟ كيف ستكلم غيرك؟ كيف سينظر لك الناس؟ كيف ستقود السيارة وكيف ستتحرك في الأماكن العامة؟ كيف ستكون تعابير وجهك؟ ما قوة اللمعة في عينك؟ لاحظ الأناقة في حركتك ونبرة صوتك، تعرف واعتاد على كل حركة ولمحة فيك في لحظة النجاح

* جميع الحقوق الفكرية لهذا التمرين مملوكة بالكامل للدكتور ريتشارد باندير

وتحقيق الامتياز. لاحظ جلستك ووقوفك وحركة يدك
واشعر باللحظة التي تدل على نجاح عظيم، ولاحظ سهولة
حركة جسدك وتركيزه وكأنك مبدع فيما تعمل.

٣- الآن أريدك أن تدخل داخل نفسك الذي كنت تراه
بالصورة، انظر من خلال عينك في الصورة واسمع من خلال
أذنك التي داخل الصورة واشعر بنفس مشاعر الثقة التي
تشعر بها في الصورة، ثقة تامة الآن.

٤- الآن وضح الألوان واجعلها أغني وأكثر إشراقاً ووضح
الصوت واجعل المشاعر أكثر قوة وزيد الثقة ولاحظ أين
توجد مشاعر الثقة بأقوى تركيز في جسدك وأعطيها لون
تحبه وحرك هذا اللون إلى قمة رأسك ونزولاً إلى أطراف
أصابع قدمك واصبغ جسدك بالكامل من الداخل والخارج بهذا
اللون المضيئ، وقوي اللون أكثر وأكثر وتخيل هذا اللون
على أنه الثقة تنتشر بداخل كل خلية من خلايا جسدك

٥- الآن تخيل الموقف مرة أخرى وأنت واثق وتحرك
وتتكلم بشكل واثق من نفسك: انظر من خلال عينيْن واثقتين
واستمع لما تراه وأنت واثق من نفسك واشعر بنفس الشعور
الواثق وأنت تتخيل الموقف بالتفصيل.

٦- الآن أريدك أن تفكر أين ستستعمل هذه الثقة؟ وما
التغيرات التي ستفعلها الثقة بالنفس بك؟



تقنية الربط: Anchoring

لقد وجد د. رتشارد باندليز أن أحد الطرق التي يعمل بها العقل هي عن طريق الربط، عندما نشعر بمشاعر عالية جداً بإمكاننا أن نربطها بصوت أو بحركة جسدية، وعند سماع الصوت أو الشعور بالحركة نسترجع ذات الشعور، وهو ما تحترفه شركات الدعاية في تسويق منتجات عملائها، فهم يسوقون مشاعر مرتبطة في منتجاتهم مثل المشروبات الغازية أو منتجات التجميل أو حتى السيارات. تماماً مثل تجربة كلاب بافلوف، فقد ربط بافلوف إطعام الكلاب بصوت الجرس، ومع الوقت نشأ رابط عند الكلاب بمجرد سماع الجرس تبدأ الكلاب بإطلاق اللعاب استعداداً للطعام، وهذا الربط قوي جداً ويمكن الاستفادة منه كثيراً.

سنطبق التمرين السابق مرة أخرى لكن باستعمال الربط الإيجابي لشعور الثقة بحركة نفعلها بأجسادنا ليتسنى لنا بعد ذلك أن نفعل ذات الحركة البسيطة (المحفز Trigger) لنقوم بتحفيز مشاعر الثقة بأي وقت نحتاج فيه الثقة، ولنقل أن الحركة الجسدية التي أريدها هنا لصالح هذا التمرين هي: الضغط بالسبابة والابهام.



ومن الممكن أن يكون المحفز أي حركة أو صوت لكن هنا كمثال سنستخدم حركة الضغط على السبابة والابهام، الذي سنفعله هو خلال التمرين القادم هو أننا سنقوم باستحضار مشاعر الثقة من التمرين السابق وخلال وصول تلك المشاعر إلى ذروتها سنقوم بالضغط مرات كثيرة للسبابة والابهام مرات متتالية كثيرة (لا تقل عن العشرين مرة) والهدف من هذه الحركة ربط حركة ضغط السبابة والابهام بمشاعر الثقة حتى يتسنى لنا استحضار المشاعر عن طريق الضغط البسيط للإصبعين بأي وقت نحتاج فيه الثقة.





• تمرين *

استحضار الثقة في وقت معين باستخدام الربط عن طريق
البرمجة العصبية اللغوية NLP:

أريد منك الآن أن تغلق عينيك وتطبق التمرين التالي، إن
كنت في موقف لا يمكنك اغلاق عينيك فيه فيمكنك تطبيق
التمرين وعيناك مفتوحتان:

١- أريد منك أن تتخيل كيف ستكون حياتك أفضل لو
كنت واثق من نفسك بشكل كامل في جميع مواقف حياتك،
بعد أن تكون لديك كل القوه وكل التأثير وكل الحضور
والكاريزما التي تحتاجها في حياتك اليومية. اسأل نفسك: ما
الذي ستفعله لو عرفت بيقين تام أنك لن تفشل أبدا؟

٢- ارتاح وانظر لنفسك وأنت تحقق الامتياز في كل مجالات
حياتك، لاحظ بعين عقلك كيف سيكون شكلك؟ كيف
ستتحرك؟ كيف ستمشي؟ كيف ستكلم غيرك؟ كيف
سينظر لك الناس؟ كيف ستقود السيارة وكيف ستتحرك
في الأماكن العامة؟ كيف ستكون تعابير وجهك؟ ما قوة
اللمعة في عينك؟ لاحظ الأناقة في حركتك ونبرة صوتك،
تعرف واعتماد على كل حركة ولمحة فيك في لحظة النجاح

* جميع الحقوق الفكرية لهذا التمرين مملوكة بالكامل للدكتور رتشارد باندلير

وتحقيق الامتياز. لاحظ جلستك ووقوفك وحركة يدك
واشعر باللحظة التي تدل على نجاح عظيم، ولاحظ سهولة
حركة جسدك وتركيزه وكأنك مبدع فيما تعمل.

٣- الآن أريدك أن تدخل داخل نفسك بالصورة، انظر من
خلال عيناك واسمع من خلال أذنيك التي داخل الصورة واشعر
بنفس مشاعر الثقة التي تشعر بها بالصورة، ثقة تامة الآن.

٤- الآن وضح الألوان واجعلها أغني وأكثر إشراقاً ووضح
الصوت واجعل المشاعر أكثر قوة وزيد الثقة ولاحظ أين
توجد مشاعر الثقة بأقوى تركيز في جسدك وأعطاها لون
تحبه وحرك هذا اللون إلى قمة رأسك ونزولا إلى اطراف
اصابع قدمك واصبغ جسدك بالكامل من الداخل والخارج
بهذا اللون المضيئ، وقوي اللون أكثر وأكثر وتخيل اللون
هذا على أنه هو الثقة تنتشر بداخل كل خليه من خلايا
جسدك

٥- الآن تخيل الموقف مرة أخرى وأنت واثق وتحرك
وتتكلم بشكل واثق من نفسك: انظر من خلال عينيْن واثقتين
واستمع لما تراه وأنت واثق من نفسك واشعر بنفس الشعور
الواثق وأنت تتخيل الموقف بالتفصيل.



٦- الآن خلال وصول الثقة بالنفس لأعلى درجة وقبل التشبع بها اضغطوا سبابتكم بابهامك مرات متتالية واسترجع حدث الثقة خلال الضغط:

انظر ما الذي تراه حين تكون واثقاً واستمع لما تسمع إليه حين تكون واثقاً واشعر بالضغط ما الذي تشعر به وانت واثق من نفسك، كرر الحدث في عقلك بكل وضوح من صور وأصوات مرات عديدة وزيد الثقة وأنت تضغط سبابتك بابهامك مرات عديدة لعمل ربط عصبي بين ضغط اصابعك ومشاعر الثقة.

٧- الآن أرح اصابعك.

٨- الآن فكر في موقف ما في المستقبل ستحتاج فيه لمشاعر الثقة في النفس، إن وجدت الموقف الآن فاضغط اصابعك لتحفيز مشاعر الثقة في نفسك عن طريق ضغط الأصابع (السبابة والابهام) وتذكر مشاعر الثقة، الآن خلال شعورك بمشاعر الثقة تخيل الموقف يسير كما تريد وأنت واثق من نفسك: انظر لما ستنظر إليه في الموقف واستمع لما ستسمع له في الموقف واشعر بالضغط كما ستشعر وأنت في الموقف واثق من نفسك والموقف يسير بسلاسة كبيرة، ضع لك صعوبة أو صعوبتان أو تحديان في الموقف وانظر

لنفسك كيف تتفاعل مع هذه الصعوبات وتحلها بثقة وسهولة واناقة تامين. لاحظ سهولة تعاملك مع الموقف، وعند انتهائك من الموقف بالمستقبل افتح عينيك وعد لنا.

مارس هذا التمرين البسيط والفعال جداً باستمرار وستجد أنه سيصبح أسهل وأقوى مع كل ممارسة مرة بعد أخرى، مارس هذا التمرين يومياً على مدى ٣ أسابيع على الأقل، ومتى ما احتجت إلى استحضار الثقة بكل بساطة، اضغط الاصبعين معاً وركز للحظة لاستحضار كل مشاعر الثقة من داخلك واضغط الاصبعين مرات متتالية ١٠ مرات على الأقل، وستجد إن طبقت التمرين بخطواته السابقة أن حالتك الذهنية ستغير بعد الضغط على الاصبعين لحالة ذهنية أخرى مفعمة بالثقة بنفس الدرجة التي تخيلتها خلال التمرين، تسمى هذه العملية بعلم البرمجة العصبية اللغوية الربط Anchoring

حسبما عرفت أن الابطال الأولمبيين ومقدمي البرامج العالمية ومقدمي نشرات الأخبار في القنوات العالمية يمارسون هذا التطبيق قبل ظهورهم ليستعدوا، ولكي يكون أدائهم مفعم بالثقة وليفوزوا ببطولاتهم.



حساسية ودقة العقل البشري

إن عقل الإنسان حساس جداً للأوامر المعطاه له، فإن كان بإمكانك استحضار الثقة من الخيال ومن غير موقف حقيقي، فسوف تشعر بثقه أكبر بالموقف الحقيقي نتيجة لاستخدام هذا التطبيق.

اذكر مرة في جهة عملي السابقة طُلب مني أن أعطي عرض كامل لمشروع استثماري في بريطانيا، وكنت متوتر إلى حد ما لأنني أردت أن اظهر بمظهر الواثق، ووقتها أردت أن أطبق على نفسي ما اعرفه فذهبت قبل الاجتماع بساعة وجلست في قاعة الاجتماعات أتخيل دوري في الاجتماع يتم بسلسلة منقطعة النظر وأن الأمور ناجحة تماماً والحوار سلس وإني مقنع تماماً لمجلس الادارة، مارست التطبيق السابق وتخيلت نفسي أتكلم في الاجتماع وتخيلت دوري في الاجتماع بوضوح تام.

وحين حان وقت الاجتماع وبدأنا، شعرت بالتوتر وأصبحت متوتراً وتعرق يداي وارتجفت قدمي... ما الذي يحدث؟

حينها ظننت أن التطبيق لم يعمل و لكن حين جاء دوري اختفى كل التوتر وأصبحت هادئ جداً، و اعطيت وجهة نظري وشرحت الصفقة وتحليلها المالي وكل ما تعلق فيها من ناحية القسم الذي أعمل به بل قالوا لي بعد الاجتماع أنني كنت مقنع جداً.

ما الذي حصل؟ لماذا توترت في البداية إذن؟ لاحظت نفسي حين مارست التطبيق هو إنني فقط تخيلت الأمر يمر بسلسلة حين أتى دوري للحديث... وليس قبله، عقل الإنسان حساس جداً للأوامر التي تأتيه وأنا طلبت من عقلي أن يجعلني واثقاً من خلال التطبيق فقط حين يأتي دوري للحديث، أنا كنت أرى نفسي أتحدث وأستمع وأشعر فقط حين أتى دوري لكن ليس من بداية الاجتماع. هنا فهمت الذي حصل. العقل حساس جداً لما يجب أن يفعله فهو لا يعلم ماذا كنت تقصد... هو يطبق فقط.

العقل البشري دقيق جداً بحيث أنه لم يبدأ بتطبيق الثقة إلا في تلك اللحظة التي يعرفها (التي رأيت فيها نفسي أتكلم بثقة) وهنا مرتبط الفرس.

إننا جميعاً نولد واثقين من أنفسنا، الرضع واثقين من أنفسهم، فهم يبيكون ويتوقعون أن نعطيهم الطعام أو الحليب، وهم يستكشفون بدون أي خوف.

كلنا بإمكاننا استرجاع هذه الثقة التي ولدنا معها، وأحد الأمور الفعالة جداً (والبسيطة جداً) هو ببساطة أن نعطي مساحة للثقة في سلوكياتنا. كيف؟



خلق مساحة للثقة في سلوكياتنا Confidence space

ان الذين فقدوا الثقة بأنفسهم في العادة يسرعون بعمل ما يخشونه (من كلام أو سلوك) فقط لينتهوا منه. فاعمل أو الكلام المطلوب منهم أن يفعلوه أو يقولوه الذي لا ثقة لهم فيه يسبب لهم التوتر، فيريدون الانتهاء منه بسرعة أو العكس تماماً يفضلون أن يتحاشوه فيختلقون الأعذار أو المرض أو أي سبب آخر ليتفادوا عمل أو قول ما يخشونه، لذا نراهم يقولون القليل جداً أو يقولون ما يخشون بسرعة جداً متوترة وفي كلا الحالتين لا ينجحون بالأمر ويظهرون بمظهر محرج.

الحل لهذا بسيط: لجعل أنفسنا نشعر بالثقة نحتاج أمرين: الصبر والتفكير المرن.

اذكر مرة كنت في أحد الدول العربية قبل عدة سنوات وطلب مني حضور اجتماع استثمار في أحد الجزر هناك وكان المستثمر أحد اصدقاء العائلة، وطلب مني مجرد الحضور للاجتماع كمستشار وقلت له أتمنى ألا أتكلم لأنني "ماني فاهم السالفة" وفقط سأحضر لمجرد زيادة عدد، كانت الصفقة بمبلغ فلكي لذلك كنت متوتر وكان "باين على وجهي" التوتر وكنت أخشى أن انطق بأي حرف قد يساهم في فشل الصفقة ففضلت السكوت ومع ذلك كنت متوتراً،

وهنا تذكرت تطبيق anchoring وطبقته عن طريق ضغط الإصبعين لاستحضار الثقة والهدوء.

وحضرنا الاجتماع بمقر الشركة المالكة للمشروع وكنت هادئاً ومبتسم لأنني فقط سأجلس وكل شيء سيكون ممتازاً، وفجأة صدمني صديق العائلة قائلاً: والآن سعود سيدير الحوار وسيمثلنا نحن في هذا الاجتماع، صعقت! وفجأة شعرت ببطني يشتد وتعرق في عنقي، وحرارة في وجهي.

كنت متفاجئ جداً لعدة أسباب أولاً لأنني لم أتوقع أن (يكسر فيني بهذا الشكل) ثانياً أنا معتاد على هذا الأمر، فلماذا أنا متوتر؟ ما الذي فعلته وقتها؟... لا شيء. جلست مكاني ولا حظت مشاعري.. أولاً لاحظت تنفسي واعتدت عليه، جلست مكاني واعتدت عليه وتنحنحت وعدلت جلستي، فكرت للحظة عما سأقوله وكيف أنني مؤمن به ومؤمن أن المشروع سيكون ذو فائدة جمّة على شريحة الشباب. لم أقول لنفسي إنني خائف لكني قلت إنني متحمس، وعندما شعرت إنني جاهز للكلام... ببساطة تكلمت.. وأدى هذا إلى جعل كلامي حماسي وحمس كل من كان بالغرفة معنا.

تم تذكيري بالموقف حين أخبرني لاحقاً صديق العائلة أن أدائي كان رزين جداً في البداية ثم أصبح "حماس مهبذب"



فقلت له كيف ذلك يا أبو فلان؟ قال لي في البداية حين أدت
دفة قيادة الحوار أعجبتني جداً حين سكنت لوهلة احتراماً
للجميع... ثم قدمت نفسك وقدمتنا لهم ثم مع الحوار بدأ
حماسك يزداد وكأنك متحمس بشكل ايجابي وكأنك
انجليزي رصين، احسنت يا ولدي.

طبعاً الذي لا يعرفه هو أن السكوت في البداية كان لعلاج
الموقف والذي يليه كان نتيجة تقبلي للصدمة. قلت له بعد
ذلك: حبيبي يا أبو فلان شكرا لك فقد كانت تجربة رائعة
وتعلمت الكثير...وفي داخلي قلت له: لا تعيدها!

هناك طرق كثيرة لخلق مساحة لظهور الثقة في حياتنا
اليومية.. الطريقة المفضلة لي هي ما يلي:



• تطبيق

الثقة عن طريق اسلوب الاستماع الواثق Confident listening

الاستماع الواثق هو ببساطة أن تركز بشكل كامل على كلام أو خطاب من هو أمامك، هو يعني بدلاً من أن اجهز ردود لما أريد أن أقوله لمن هو أمامي، بدلاً عن ذلك استمع له استماع جيد أو بالأحرى أنصت له.

وعادة عند الاستماع الجيد أو الإنصات له ما أحتاج أن أقوله سيظهر لي في عقلي أو أحياناً لا أحتاج أن أقول شيئاً على الإطلاق، مره أخرى: عن طريق الإنصات للمتحدث الذي أمامي سيتضح لي ما أريد أن أقولها وقد لا أحتاج أن أقول شيء على الإطلاق، فعند الاستماع للمحادثة أو الحوار فإن نغم الحوار سيقول لي أن هناك أوقاتاً يجب ألا أقول شيئاً فيها أو من الأنسب أن لا أقول شيئاً مقارنة بأن أقول شيئاً، وعن طريق الاستماع بصبر فأني أصنع مجالاً للثقة واعطيها حيز للظهور.

كذلك الأمر بالنسبة للمشاعر والسلوكيات فالصبر يصنع حيز لظهور الثقة، ركز انتباهك على العالم من أمامك، تماماً مثل الاستماع الواثق فعن طريق قبول ما تشعر به من مشاعر وتقبلها عادة لا تحتاج أن تفعل نصف ما كنت تتخيله حين



تشعر بعدم الثقة نتيجة لمقاومة هذه المشاعر.

وحين يحين وقتك لعمل ما تحتاجه حين تتقبل الموقف
والمشاعر التي بداخلك، فإن ما تحتاج عمله حينها ستكتشفه
بذات الوقت حسب الموقف، وهو عادة ما يكون بسيط وسهل،
حيث أن أكثر من ٩٠٪ من ما نخشاه لا يحدث أبداً.



دور العادات في الثقة

بعض العادات تساعد ثقتنا في انفسنا وبعضها لا يساعدنا، لذا لزيادة الثقة فينا علينا أن نزيد ونضخم من العادات التي تساعد ثقتنا في نفسنا ونلغي تلك التي لا تساعد ثقتنا في نفسنا.

الكثير من تفكيرنا يكون عادات فكرية اعتدنا عليها تحدث تلقائياً وغالباً هي عبارة عن مجموعة من عوامل الربط التي تربط احداث عشوائية بمشاعر عشوائية أو افكار عشوائية بمشاعر وسلوكيات عشوائية أيضاً، وغالباً ما ننخرط في مهمة ما أو فكرة تجذبنا فندخل إلى نهر من التفكير التلقائي، لكننا يمكن أن نؤثر على هذا التفكير التلقائي ونعيد توجيه تفكيرنا وانتباهنا لما يخدمنا.

تبين أن الأفكار المرتبطة بمشاعر معينة أو سلوكيات معينة قوية جداً وفعالة جداً، لذا فإن ربط الأفكار Anchoring بمشاعر أو سلوك معين مهم جداً (مثل المثال السابق من حركة الأصابع لجلب الثقة) لكن لتفعيل هذا الأمر يجب علينا ممارسته بكثرة مرة تلو الأخرى، أيضاً كان مفاجئاً أن اكتشف كم كان من السهل أن يتشتت التفكير لأمر آخرى لكن بالتكرار لتطبيقات الربط مرة بعد مرة سيصبح الأمر عادة تحدث تلقائياً. وعن طريق تحويلها لعاده فنحن نؤثر



تلقائياً على سلوكيات أخرى أيضاً نربطها بمشاعر ايجابية
ونستفيد من ذلك أيضاً بالتركيز على سلوكياتنا الايجابية
ونسهل تغيير تلك التي لا تفيدها.



الإيجابية في اللغة ودورها في الثقة:

يساعد في زيادة الثقة بالنفس أن نلتزم عادة الكلام الإيجابي أو الشرح الايجابي، أنا لا أقول أنه علينا أن نهمل المشاكل والصعوبات ونتناساهم، لكن أفضل أنواع التفكير هو ذلك الذي يركز على الحل دائماً بدلاً من البحث في المشاكل، هل تعرفون من يركز دائماً على المشاكل؟ أنا أيضاً أعرف الكثير منهم.

إن استعملنا الكلمات الإيجابية مع أنفسنا ومع غيرنا فإننا نزيد من احتمال أن نحصل بالمقابل على ردود ايجابية من أنفسنا ومن الآخرين، لذا فاحذر من أن تحبط غيرك أو تحبط نفسك، احذر من الجمل السلبية مثل:

- لا يمكنني أن... - لم يكن من المفروض أن...

- لن يمكنني أن أكون من أريد. - قدرتي هو أن أكون...

كلما استمعت لنفسك تقول جملاً على هوى ما سبق أو أردت أن تقول مثلها فتوقف وأعد صياغتها بشكل ايجابي أمثله:

- بدل من أن تقول: لا يمكنني أن أفعل هذا الأمر

- أعد صياغتها لتكون: بإمكانني أن أتعلم أن أفعل هذا الأمر

أو أنا لم أتعلم أن أفعل هذا الأمر حتى الآن.



• تمرين *

تطبيق إعادة صياغة الحدث باستخدام البرمجة العصبية اللغوية NLP:

من التطبيقات الممتازة لتحويل الفكر الإيجابي هو تطبيق أشبه باللعبة الجماعية، وأذكر طبقناها بفعالية حين كنت أحضر تدريبات البرمجة العصبية NLP التابعة لمدرستي Society of NLP في بريطانيا والتي أود أن أشارككم أياها الآن، بحضور شخصين أو أكثر، كل مشارك يذكر أمر سلبي يحصل له والباقي يعيدون صياغة الحدث له كأنه أمر إيجابي، سأذكر أطرف المواقف التي حدثت من إعادة صياغة الحدث:

- أحد الأشخاص قال: "إنني ادفع ضرائب كثيرة" رد عليه أحد الأشخاص: "إذن لا ريب أن لديك ثروة ودخل كبير!"

- أحد الأشخاص قال: "تركتني زوجتي وانفصلت عني بعد زواج دام ١٠ سنوات لأجل رجل بنصف عمرها" ... بعد صمت طويل ردت عليه فتاة بحماس: "لا ريب أنه متورط بها الآن!"

- أحد الأشخاص قال: "أنا سمين" رد عليه شاب نحيف بتلقائية "لا ريب أنك تجلس في الأرض براحة عكسي تماما!"

* جميع الحقوق الفكرية لهذا التمرين مملوكة بالكامل للدكتور ريتشارد باندلير

- أحد الأشخاص قال: "لقد تعبت من الحياة وحاولت الانتحار مرة ولم أفجح" رد عليه أحدهم قائلاً: "حسناً، تخيل لو نجحت بالانتحار ولم تكن جاهزاً للآخرة، اعتبرها فرصة أخرى!" لمعت عينا الشخص الأول بفهم.

- إحدى الأخوات قالت: "لقد خسرت كل أموالى بتجارة فاشلة" فرد عليها أحدهم قائلاً: "اعتبريها ثمن ما تعلمتيه من هذا الدرس الذي لا تعلمه لك أي جامعة" فضحكت.

هذا مجرد تطبيق بسيط وهزلي إلى حد ما، لكنه فعال لتغيير كيمياء الجهاز العصبي عن طريق إعادة صياغة الحدث بشكل خفيف بدلاً من التفخيم للحدث المؤسف وحين تتغير كيمياء جهازنا العصبي للضحك والراحة فإن جسدنا يفرز مادة اسمها أندورفين وهي مثل المسكن الطبيعي للجسد ومقوي ومفعّل لردود الجهاز العصبي وتفرز هذه المادة عند الضحك والحوار الممتع وممارسة الجنس والقذف وعند عمل ما نحب، والجميل في الموضوع: أن زيادة افراز هذه المادة في الجسد لا تكلفنا شيئاً سوى الوصول لمزاج جيد، أيضاً زيادة افراز هذه المادة تقوي الترابط العصبي في المخ والجهاز العصبي... بمعنى آخر وأبسط زيادة افراز هذه المادة تجعلنا أذكى.



في أي موقف صعب يمثل لك تحدي اسأل نفسك: كيف يمكنني أن أعيد صياغة هذا الموقف لصالحه؟ كيف يمكن أن يخدمني؟ وكيف يمكن أن استفيد منه؟

أذكر كلمة لمارثا واشنطن زوجة جورج واشنطن حين قالت: "لا معنى لأي موقف سوى المعنى الذي أختاره له بنفسه" إن لكل شريحة مهما بلغت نحافتها وجهين، لا يوجد معنى ثابت في الحياة سوى المعنى الذي نصنعه لها، الموقف هو موقف ثابت لا يتغير لكننا نفسر الحدث كما نريد.

هناك قصة ممتعة استمعت لها عندما رواها المدرب العظيم برايان تريسي:

"كان هناك في أحد المدن الأمريكية عائلة لديهم ابنان توأم، وكان أحدهما متفائل جدا والآخر متشائم جداً، فأخذوهما للعلاج عند طبيب المدينة الذي قال إن حالتهما خطيرة ويجب أن تعالج حالتهم فوراً ليغدوا "طبيعيين" وقال لهما كيف، قال الطبيب: أن عيد ميلادهما قادم فيجب صدم المتفائل بصدمة سلبية كبيرة عن طريق هدية سيئة حتى يرجع طبيعى ويجب أن نرفع معنويات المتشائم بشكل كبير عن طريق هدية رائعة حتى يرجع طبيعياً كباقي الأطفال، وتم التجهيز لذلك، فصباح عيد ميلادهما أيقظ الأهل الطفل المتشائم وقالو



له عيد ميلاد سعيد وأهدوه أكبر لعبة قطار وجدوها، فقال
الطفل المتشائم: ما هذا إنه قطار سيئ يأخذ مساحة كبيرة...
كما أنه مزعج بصوت عالي... يا إلهي تركيبه صعب جدا... ألم
تجدو شيئا أعقد من هذا؟ ألا تعرفون أنني طفل صغير؟؟ لا
أحب الأمور المعقدة... إن كنتم أنتم أهلي لا تفهمونني فمن
الذي سيفهمني... الدنيا هكذا... هذا قدر ي يا إلهي ارحمني....
وظفك يبكي.

شعر الأهل بالتعاسة وتبادلوا النظرات التي تحمل معنى: لا
فائدة فذهبوا لغرفة الطفل المتفائل لعل وعسى... فأيقظوه
وقالو له: ببرود (تطبيقاً لنصيحة الطبيب): عيد ميلاد سعيد...
هديتك بكراج السيارة أمام المنزل، فصرخ بسعادة وإشراقة
وجه: حقا!! أجلبتم لي هدية أيضا!! وااا!! شكرا أنتم أفضل
أهل بالدنيا!! ونزل السلم راكضا ذاهب لكراج السيارة أمام
المنزل والأهل مصدومين! وحين فتح الكراج وجد أكبر
كومة من الفضلات الحيوانية.



كانت جبل صغير من فضلات الخيل... فسأل أهله: ممم... ما هذا؟ ردوا عليه ببرود مشوب بالحزن: فضلات خيل، قال لهم متسائلاً باستنكار: فضلات ماذا؟! قالو له ببرود مره أخرى: فضلات خيل، فردد وهو يحوم حول كومة الفضلات الكبيرة: وااا... لا ريب إنها أكبر كومة فضلات رأيتها في حياتي... إنها كبيرة... رائحتها نتنه... بل هي طازجة ويبدوا أنها دافئة... يا إلهي... ما أروعها... وفجأة أشرق وجهه وقفز فيها!! صرخ الأهل ماذا تفعل؟! قال ضاحكاً وهو يغوص بداخلها: إن كانت هذه فضلات خيل بهذا الكم الكبير لا ريب أن هناك حصان واحد على الأقل متواجد بينها!! قال الأهل: لا يوجد خيل... إنها فقط فضلات!! سكت الطفل قليلاً فأشرق وجهه مرة أخرى: أيمكنني أن آخذ منها لمادة العلوم؟ ستساهم في رفع درجاتي في علم الأحياء، كما يمكنني أن أبيع الباقي لمزارع الخضار لاستخدامها كسماد وأكسب مالا وأتعلم التجارة!! أمي... أبي... أنتم أفضل أهل في العالم!! هذه بالفعل أحلى هدية عيد ميلاد، أنا أحبكم كثيراً!!"

هل هناك درس ما في القصة؟

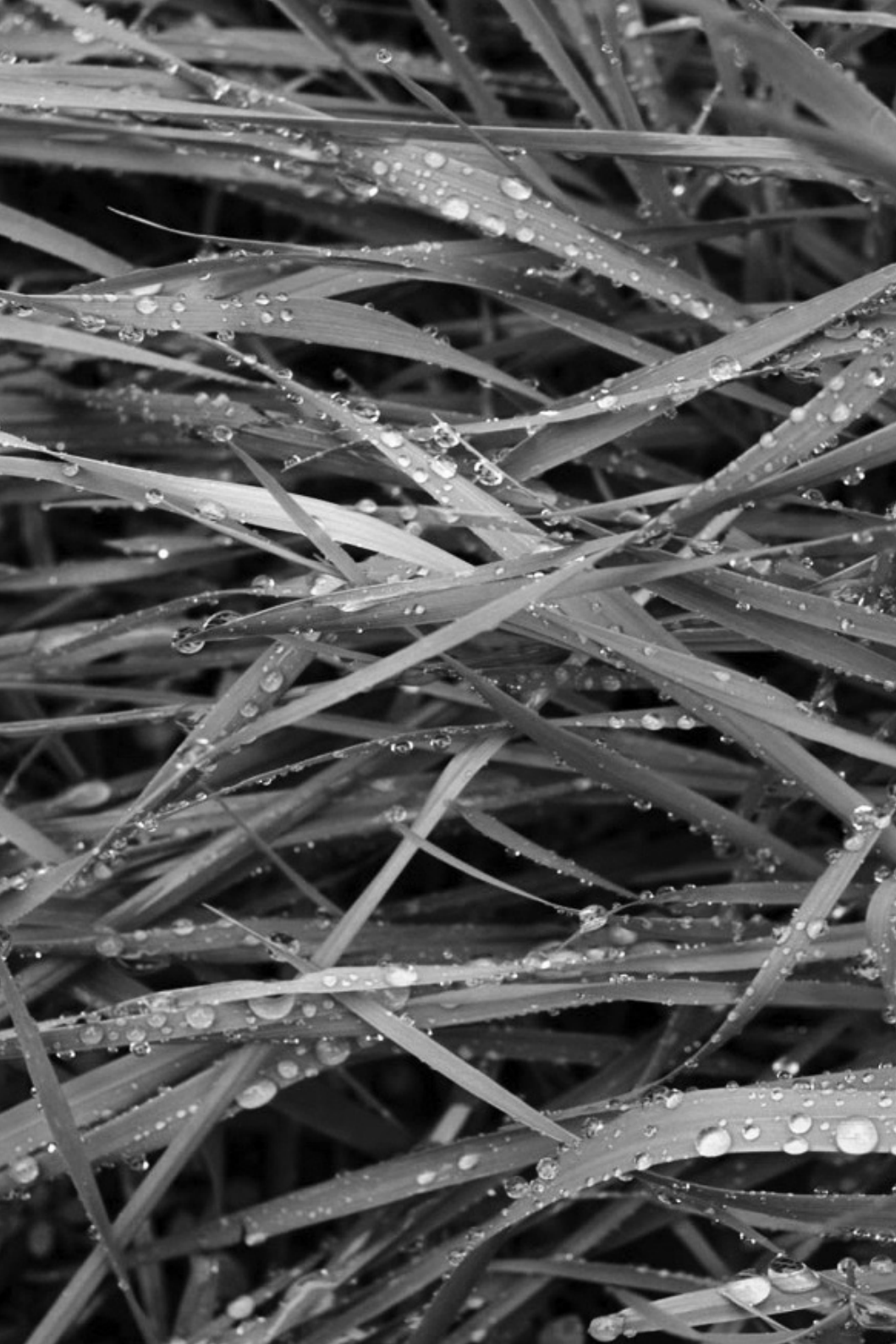
إن التفكير الايجابي يكون مثله مثل النبوءة التي نحققها لنفسنا، عندما نركز على فكرة ما أو أمر ما فإننا وكأننا نشحنها بالطاقة ليتحول إلى واقع، لو أننا نركز على الأفكار السلبية فإننا نجعلها أقوى فتظهر في تفكيرنا أكثر وأكثر ويصبح ظهورها في مستوى تفكيرنا عادة من عاداتنا فتجعلنا نخلق نمط التركيز على السلب في حياتنا فنصبح سلبيين، وعندما نتعلم أن نركز دائما على الأفكار الايجابية في حياتنا فإننا نعطى طاقة أكبر ويصبح ظهورها في حياتنا عادة فتخلق نمط تفكير ايجابي لنا فنصبح أشخاص ايجابيين.

القاعدة الذهبية التي يجب علينا أن نتذكرها دائما هي واضحة: يقول وليام جيمز الملقب بالأب الروحي لعلم النفس الأمريكي الحديث "إننا دائما نحظى بالمزيد مما نركز تفكيرنا عليه في حياتنا" وأيضا قال: "إن فن الذكاء والحكمة يعتمد اعتماد كلي على فن معرفة ما الذي عليك تجاهله".

نصيحة:

ركزوا على السعادة والثقة وعيشوا حياتكم بإصرار ونجاح، وتجاهلوا أي أمر آخر يمنعكم من الحصول على ما تريدون.







غلو، جل
غاصه ك

حالة التدفق



لأكثر من ثلاثين سنة قام الدكتور ميهالي سيزينميهالي Mihaly Csikszentmihalyi من جامعة شيكاغو بدراسة ما يسميه حالة التدفق Flow وهناك طرق عديدة لتعريف حالة التدفق ولكن قد يكون أدقها هو: تجربة الحالة الذهنية المثلى، وهي حالة نشعر بها بتحكم تام بوعينا مع حالة قصوى من المتعة الغير مسبوقة حين يكون كل شيء يحدث بدون جهد منا وبسهولة بالغة وحين تكون مستغرق تماما بما تفعله.

الرياضيين والموسيقيين يسمون هذه الحالة: داش مزاج أو ممزج ومن يمارس التأمل عادة ما يسمون هذه الحالة الوصول إلى حالة النرفانا أو التوحد مع الطبيعة. إن هذه الحالات المثلى هي حالات نصنعها نحن حيث نكون مستغرقين بشدة في نشاط معين ليس بالضرورة لأننا نؤمن بأنه سوف يجعلنا نبدو أفضل أو يضيف لنا شيئاً مادي ولكن فقط لأننا نريد أن نمارس هذا النشاط لأننا نحبه ونريده.

العظيم في حالة التدفق هو أن الجميع يمر بها، مهما كان العمر أو مهما كانت الدرجة الاجتماعية سواء كنت ذكياً أو غيباً أو فقيراً أو غنياً كل شخص على سطح هذا الكوكب يمر بها لكن الأهم هو أن هناك من يمر بهذه الحالات أكثر من غيرهم.



إذن ما هو الأمر الذي يسهل الحصول على تجربة التدفق؟

وما المسبب لها وكيف نمر بتجربتها؟

شروط حالة التدفق هي: عندما نستثمر انتباهنا لهدف مهم جداً لنا وذو شأن بالنسبة لنا وجدير بالإهتمام لنا ويكون أمر قابل للتحقيق وليس صعب جداً وليس سهلاً جداً.

أمثلة على ذلك: حين نلعب مباراة رياضية تتحدى قدراتنا أو حين نقرأ كتاباً يضيف لنا، أو حين نرسم بشغف أو حتى حين نقود سيارة بطريق وعمر مع تناسق عيوننا وحركة يدينا على المقود، أو حين نرقص على نغمات اغنية نحبها وتشعرنا بالسعادة ونحرك جسدنا على نغمها، أو حين نفكر بمشكلة تتحدى قدراتنا ونحن نعلم أن لها حلاً يمكننا أن نجده، أو حتى عند الاستمتاع بالتغيرات البسيطة على طعم بعض الاغذية في لساننا حين نأكل شيء لذيذ أو حين نمارس الطبخ لوجبه نحبها أو لمجرد أننا نحب الطبخ أو حين نمارس رياضة نحبها ليس لأننا سنتنافس بها بل لمجرد أننا نحبها أو أي نشاط آخر نحبه من هواية أو حرفة أو أي نشاط أي كان.

عندما يمارس البشر أي نشاط لا ينغمسون فيه بالكامل فهم يتشتتون بالتفكير في أمور أخرى مثل القلق أو الإحباط خلال انجازهم أعمالهم ويكبحون أنفسهم عن الانطلاق في ما يعملون.

من المهم جداً أن تعيش اللحظة ويكون تفكيرك حاضراً في "الآن". لأنك حين تركز كلياً على هدف ما أو مهمة ما لى درجة أن تلغي كل شيء آخر من انتباهك، فأنت تتغلب على تحد كبير وهنا فقط سوف تختبر التدفق.

حين تكون منغمس كلياً في أمر ما فأنت تنسى عن نفسك، فالموسيقي والآلة التي تعزف بها يصبحون واحد، والرياضي ورياضته يندمجون ويصبحون شيئاً واحداً، هذا يخلق شعوراً بالسهولة والحرية من القلق وهنا العملية والنهج سيأتي بالتغذية الآنية لمن يمارس أي نشاط وهو في حالة التدفق فمثلاً اللاعب حين يركل الكرة سيعرف حينها إن كانت ركلة موفقه أم لا، أو حتى لاعب ألعاب الفيديو حين يدخل حاله التدفق لا يلاحظ حركة يده على مقبض التحكم أو الجهاز اللوحي أو الهاتف الذكي هو فقط يلاحظ اللعبة التي اندمج هو معها وأصبح متحداً بها.

مباراة كرة القدم لأي لاعب حتى توصله لمرحلة التدفق فإن عليها أن تكون من النوع الذي يتحدى قدرات اللاعب وتوفر له بيئة تمكنه من أن يخطط مهاراته وتوسع رقعتها، إن عمل نفس الشيء دائماً بدون تحدي فهو أمر ممل، هذا النوع من اللاعبين الذي يدخل حالة التدفق سوف يبحث عن تحديات أكبر في أماكن ونوادي أخرى لأن البيئة التي هو بها لن



تسمح له بالولوج لهذه الحالة. نفس الشيء بالنسبة للموظف الذي يبحث عن التدفق والفران والمبدع، إن التدفق عامل مكافئ جداً لمن يمارسه لدرجة أن الكثير يستثمرون طاقات كبيرة جداً لكي يعيشون تجربته، ونفس الأمر ينطبق على لاعب ألعاب الفيديو أو الطباخ أو حتى الموظف الذي يعشق وظيفته.

ليست كل التحديات مسلية بالطبع، لكن الباحثين قد وجدوا أنه ليس ما يحدث لنا هو المهم في حياتنا ولكن رد فعلنا لما نمر به هو المهم. بعض الناس يجدون أن العمل الذي يمارسونه يومياً كأنه نوع من أنواع اللعنات، بينما للآخرين العمل هو ما يعيشون لأجله، الفرق كبير بينهم بالطبع لأن المستمتعين بعملهم حين ينغمسون بعملهم فهم يصنعون حالة التدفق.

نحن نختبر حالات المتعة حين يتم إشباع حالات بيولوجية وسيكولوجية، حين نأكل ونحن جائعين فهذا يشبع حاجة بيولوجية، التفاعل مع الآخرين يشبع حاجات سيكولوجية، حين نتعلم أن نحترف حالات التدفق لن يهمننا أن لم نكن أغنياء أو إن كنا ضعاف البنية أو كنا ذو أجسام رياضية أو إن كنا مشهورين، فحينها الحاجات التي لم يتم إشباعها لن تكون مهمة، وكل تجاربنا الحالية ستكون ممتعة ومشبعة أكثر لنا حين نكون في حالة التدفق.



الكثير يخطون خطوات عملاقة لخلق المتعة فيما يفعلونه، بعض المغنيين المشاهير لا يزالون يسجلون الأغاني وبيعونها مع أنهم لديهم كل الأموال التي يحلمون بها وأكثر لكنهم يفعلون ذلك لأنهم يحبون ما يفعلون، فهم مدمنين لحالات التدفق التي يحصلون عليها من تسجيل أغانيهم وتأديتها أمام الناس، فهذه الحالات من التدفق تجعل لحياتهم معنى وذات هدف. وكذلك الممثلين لا يزالون يمثلون مع إنهم مثلوا عشرات الأفلام وصنعوا ثرواتهم منذ زمن بعيد لكنهم لا يزالون يمثلون لأنهم يعشقون ما يفعلون فهم أيضاً أدمنوا حالة التدفق التي تصنعها تحديات ومتع التمثيل في الفليم، كذلك نرى الكتاب والمؤلفين والمحاضرين الكبار لا يزالون مستمرين فيما يفعلون لأنهم يعشقون أن يمروا بتلك الحالة كل مرة يمارسون فيها ما يحبون.



هل تمر بمثل تلك الحالات؟ اذكرها وأكتبها

يقول الجراح جيمس أم باري: السر لتكون سعيدا هو ليس ممارسة ما تحب بل هو أن تحب ما تمارس.

يقول الدكتور بول مكينا: إن تسلق الجبال أمر يثير تساؤل الكثيرين، لماذا يريد أي شخص أن يتسلق الجبال؟ لا يبدو أن به أي شيء يضيف لممارسة، لكن قد يكون هذا جزء من متعته بالنسبة لمن يحبه لأن من يحبون هذه الرياضة يفعلونها لمجرد التسلق، الكثير من ممارسي التسلق يخبرون الباحثين أنهم بمجرد الوصول للقمة وبعد راحتهم تتولد لديهم الرغبة بممارسة المزيد والمزيد من التسلق.

أنا متأكد عزيزي القارئ أنه بإمكانك التفكير في المزيد من التجارب التي تود الاستمرار بها بعد راحتك من ممارستها.

في الماضي الكثير قد عملوا بجهد للوصول لحالة التدفق ولكن الآن توجد طريقة عملية وسهلة لممارستها. التدفق هي حالة ذهنية.. العظيم بها أنها متى ما مررت بحالة التدفق بالماضي فقد قام لا وعيك بتسجيلها لديه محتفظاً بالتأثيرين السيكولوجي والفسولوجي، هذا لأن حالة التدفق هي حالة عصبية فسيولوجية، أي بكلمات أخرى هي نبضات كهربية وتغيرات كيميائية في عقلك وجسدك وهذا يعني أن عقلك



وجسدك بهما تسجيلات متعددة النطاقات لتلك التجربة،
مخزنة بهما بضبط كيفية صنع تلك الحالة، لذا بإمكانك
إعادة تصنيعها مرة أخرى.

التمرين التالي يمكنك الدخول مباشرة لتلك الحالة من التدفق
وأنت في وعيك بسهولة أو قد يتطلب الموضوع بعض الوقت
لكي تعتاد الدخول لهذه الحالة.

من أفضل الطرق لتعيد الدخول لحالة التدفق هو أن تتذكر
الوقت الذي كنت به في حالة تدفق، الآن عليك أن تتذكر
أن النظام العصبي لا يفرق بين تجربة تتذكرها بوضوح
وبين تجربة حقيقية تعيشها الآن، بعد لحظات ستتذكر حالة
كنت فيها في حالة تدفق كبيرة وستفخمها لكي تعيشها مرة
بعد مرة بعد مرة إلى أن تعتادها وتصبح جزء منك.

فقط مارس هذا التمرين حين يمكنك أن تسترخي بأمان،
اقرأ التمرين كاملاً ثم طبقه.



• تمرين *

استرجاع حاله التدفق باستخدام البرمجة العصبية اللغوية NLP:

١- استرخ واغمض عينيك وخذ نفس عميق وأخرجه ببطأ.

٢- فقط تذكر واستحضر أوقات كنت أنت فيها حالة التدفق.

٣- استحضر على الأقل ٣ أوقات

٤- رتبهم في عقلك وراء بعض

٥- عش كل تجربة منهم مرة أخرى وأدخل إلى داخل الذكرى وعشها وانظر لما كنت تنظر إليه وقتها واستمع لما كنت تستمع إليه وقتها وأشعر بالضبط لما كنت تشعر به في وقتها، إن هذا سيبدأ بإعادة تنميط جهازك العصبي لحالة التدفق بداخلك.

٦- الآن فحّم الحالة. كبر الصور وأسطع الألوان أكثر ووضح الأصوات أكثر في التجارب كلها وأدخل بداخلها بألوان أقوى وسطوع أكبر بالتجربة.

٧- لاحظ أين تتحرك المشاعر الآن وبأي اتجاه تدور وأدراها أكثر وأكثر بداخلك وانشر الشعور الرائع في جسدك كله.

٨- الآن اضغط سبابتك وابهامك مع بعض ٥٠ مرة متتالية

* جميع الحقوق الفكرية لهذا التمرين مملوكة بالكامل للدكتور رتشارد باندلير

لكي تربط الشعور الرائع الذي أنت فيه مع حركة الضغط بالسبابة والإبهام بينما تمر بالتجارب الرائعة الممتازة الثلاث مع تضخيم الحالة الذهنية أكثر وأكثر...

الآن استرخي وافتح عينيك.

الآن اضغط سبابتك وابهامك مع بعض وتذكر هذا الشعور الرائع مرة أخرى.. كيف تشعر؟

مارس هذا التمرين يومياً حتى تبني رابط قوي جداً بين حالة التدفق عندك وبين ضغطة السبابة والابهام لكي يمكنك أن تسترجع حالة التدفق متى ما تريد.

من خلال الممارسة المستفيضة للتمرين السابق فسوف تبرمج لاوعيك لكي يدخلك بحالة التدفق خلال اليوم كله لذا ففي بعض الأحيان، بافتراض أنك تمارس هذا التمرين يومياً، سوف تلاحظ حالات تدفق مختلفة عن الأخرى بحدتها وروعتها، وحين تجد نفسك تحصل على حالات التجربة المثلى للتدفق أكثر وأكثر سوف يتحول الأمر إلى عادة وسلوك.

الممرات العصبية في عقلك التي تخلق السلوكيات والعادات ستتعلم لكي تخلق لك سعادة في اللاوعي وتجارب التدفق ستصبح أقوى وأقوى إلى أن تبرمج نفسك لكي تكون بحالة تدفق شبه دائمة، تعلم ممارسه التدفق وأتقنه ستجد حياتك تغيرت للأفضل.



غلو، جـل
غـمـكـغـمـك

القناعات والانجاز





أثبتت جميع الدراسات أن اعتقاداتنا عن أنفسنا هي ما يحدد: ذكائنا، صحتنا، ونوعية وكفاءة علاقاتنا مع الغير وسعادتنا ونجاحاتنا.

إن كان ما كتبته الآن يتعارض مع أحد قناعاتك واعتقاداتك قف مع نفسك وقضة وقل: أنا لا يمكنني أن اصدق ذلك، ليس لأنه يتعارض مع الحقيقة المطلقة ولكن لأنه يتعارض مع أحد قناعاتي، إن قناعة واحدة يمكنها أن تكون هي الفارق بين النجاح والفشل، والفارق بين الإنسان البليد والإنسان المنجز. والفارق بين الرياضيين الهواة والمحترفين.

إن القناعات هي الخريطة الأساسية التي نرى منها العالم، حيث أن اعتقاداتك وقناعاتك هي ما يحدد قراراتك، وكيف تشعر تجاه الأمور بشكل عام وبالنهاية تحدد أي درب تشقه في حياتك، كما أن القناعات تتحكم في كل شي يتعلق بك، إن القناعات هي قوالب أساس ادراكك.

أن بعض قناعاتك ايجابية وتساعدك في حياتك وبعضها الآخر سلبي ويمنعك من أن تكون من تريد أن تكونه وتكون سبباً في شللك، العادة تقوم على أننا لا نعي أننا لا نملك أي اعتقادات سلبية، فهناك الكثير يملكون قناعات لا تخدمهم بشكل سليم، وقد تكون قناعات نقص وفقر مثل: لن يكون هناك ما يكفي لي



من مال، إن من يملك قناعات كهذه تجعله مدمن عمل فيعمل من باب الخوف على الراتب بدلاً من باب الاستمتاع في العمل أو أن يكون انساناً دائماً يتجهز للأسوأ الذي لا يحدث.

أو من الممكن أن تكون قناعة تهد ذاته مثل: أنا لا استحق هذا المال، أو قناعة الشفقة على الذات مثل: إن بعض البشر يولدون أغنياء ومحظوظين وأنا لست منهم، حيث أن ديناميكية العقل تحتم أنه إذا اعتنق الانسان قناعة معينة أيا كانت فإنه سيعمل جاهداً على اثبات أن ما هو مقتنع به حقيقة، وهو الامر الذي نراه كثيراً في المدخنين مثلاً، إن أي مدخن يعلم أن السجائر مضرّة بصحته لكنه مقنع نفسه مثلاً أن كمية التدخين التي يدخنها لا تضره أو أن هذا النوع خفيف جداً أو نظيف أو أي سبب آخر.

مثال آخر: نراه كثيراً في السيارات التي نحب، نحن دائماً إن اقتنعنا بسيارة معينة نحبها فجأة نراها في الشوارع، فهل فجأة أصبح الناس يحبونها وشروها؟ اغلب الظن لا، فالذي حدث أننا اقنعنا عقلنا إننا نريدها ونحبها فعمل اللاوعي عمل الرادار وأصبح يلتقط وجودها حولنا أينما كانت، العقل دائماً يحب أن يثبت لنا أننا على حق، ومن هنا نعلم أن القناعات بغض النظر عن نوعها من الممكن أن تعمل لصالحنا أو ضدنا.

إن قناعاتنا هي مثل الفلاتر، فهي "تفلتر" لنا العالم وكيف نراه، كما تفعل فلاتر برامج التصوير، هذه الفلاتر مصممة لتغيير الصورة أو لتجعلها تظهر بمظهر معين، وأيضا أي تجربة تمر بها في حياتك دائما "تتفلتر" من خلال قناعاتك. مثلاً بعض الناس يرون أن الأمطار لها معنى سلبي: زحمة وحوادث وملابس متسخة وتأخر، والبعض الآخر يراها بمعنى ايجابي: رزق ووقت قبول الدعاء وتنظيف الجو وري الأرض، من هنا نعرف أن السلوك الذي ستسلكه تجاه المطر أو أي حدث آخر ينبع من قناعاتك.

لو أن شخص مثلاً يملك قناعة عن نفسه كونه غير جذاب أو غير وسيم أو حتى قبيح بغض النظر عن صدق أو عدم صدق هذه القناعة فإن عقله سيبحث عن جميع الأدلة ليثبت له صدق قناعته عن طريق تشويه أو الغاء أي إشارة انجذاب له من الآخرين.

هذا يحدث لأن أحد أهم وظائف العقل هي إثبات أنك دائماً على حق عن طريق تأكيد قناعاتك التي تؤمن بها، احذر ما الذي تقتنع به وتعتقد أنه حقيقة لأنه مهما كانت القناعة صحيحة أو خاطئة فإن عقلك سيثبت لك أنك أنت وقناعتك على حق مهما كانت هذه القناعة، اقرأ هذه الجملة أكثر



من مرة أرجوك، إن كنت تتساءل بشكل عام عما هي قناعاتك انظر كيف تشعر تجاه الحياة بشكل عام، ليس ما يحدث وإنما كيف تشعر تجاه الأشياء بشكل عام، فإن كانت المشاعر ايجابية فأغلب الظن أن معظم قناعاتك ايجابية وإن كنت تشعر بمشاعر سيئة أغلب الوقت إذن أغلب قناعاتك سلبية.

القناعات من الممكن تغييرها بسهولة، فالقناعات تتشكل بعمر مبكر في الحياة وعادة ما تتشكل من خلال مواقف عشوائية وآراء هؤلاء الذين هم حولنا دائماً وهؤلاء الذين نهتم لأرائهم بكل شيء بشكل عام وعنا بشكل خاص، أيضاً الإعلام والتربية والبيئة وفهم الدين بطريقة غير سليمة كل هذا يشكل قناعاتنا.

وقفة:

إسأل نفسك: ما هي القناعات التي احتاجها لأكون الإنسان الذي أريد أن أكونه؟

خذ وقتك واكتب هذه القناعات ولا تكمل حتى تنتهي من ذلك.

الآن لتتعلم معا تقنية جديدة ستجعلك تؤمن بما تود الإيمان به وستمكنك من أن تفعل أموراً جديدة وإيجابية في حياتك.

• تمرين *

تغيير القناعات باستخدام البرمجة العصبية اللغوية NLP:

١- توقف للحظة وتخيل أمامك "أنت آخر" وهو نسخة منك مثلك بالضبط ولكنه يملك قناعة تود أنت أن تملكها.

٢- تخيل ما الذي يستطيع فعله وانجازه "أنت الآخر" من خلال اعتناقه لهذه القناعة.

٣- الآن انظر "لأنت الآخر" وهو ينجز ما ينجزه من خلال تبنيه لهذه القناعة، قد يكون أنت الآخر متحمس أكثر أو واثق من نفسه بشكل أكبر أو قوي أو ناجح.. الآن انظر لأنت الآخر يفعل ويتصرف بنجاح وبشكل طبيعي من خلال القناعة التي هو مقتنع بها، لاحظ الحوار الداخلي بينه وبين نفسه الناتج من خلال القناعة التي هو مقتنع بها، لاحظ كيف يحدث نفسه وبأي نبرة يحدث نفسه وما الذي يقوله لنفسه، إن لم يكن الحوار كما تريد أنت، عدل عليه بما يريحك من خلال السماح لحديثك بأن يقودك.

٤- عندما تشعر بالكمال في "الأنت الآخر" وحين تشعر بأنك تريد أن تكون هذا "الأنت الآخر" اجعله يطفوا ليدخل بداخلك ويصبح أنت، خذ القناعة الجديدة وجميع السلوكيات

* جميع الحقوق الفكرية لهذا التمرين مملوكة بالكامل للدكتور رتشارد باندلير.



المرتبطة بها إلى داخلك.

٥- الآن، لاحظ ما تشعر به عند امتلاكك هذه القناعة وما الذي ستساعدك هذه القناعة لإنجازه وعمله بشكل ممتاز، كيف ستكون أمور حياتك أفضل بكثير من السابق؟



كيف تعرف إن كنت معتق قناعة ما أم لا:

عادة عندما نقول لأنفسنا "أنا مقتنع بالأمر الفلاني" فستظهر في أذهاننا صورة معينة تعكس قناعتنا وعادة تكون الصورة كبيرة وواضحة أمامنا، دائماً الصور التي نراها في أذهاننا ودرجة وضوحها في تعكس عمق قناعاتنا، فعندما تعتقد بشيء أكيد مثلاً: في الصباح تشرق الشمس، فوضوح الصورة وحجمها التي تظهر به في أذهاننا تعكس مدى عمق هذه القناعة. أما تلك التي لا تكون واضحة أو مشوشة أو صغيرة جداً أو غير ملونة وخالية من الأصوات فعادة تعكس قناعة غير قوية.

نستنتج هنا أن تغيير نمطيات الصور Submodalities في داخلنا هي التي تعكس القناعات في أذهاننا فإن هذا ينعكس بدوره على قوة القناعة التي تؤثر فينا.

النمطيات التي تحدد القناعات فينا هي نمطيات بصرية وسمعية وحسية وذات الطعم والرائحة:



نمطيات القنوات البصرية Visual Submodalities:

- عدد الصور التي تعكس القناة.
- هل الصور متحركة أم ثابتة (فيديو أم صورة فوتوغرافية).
- حجمها كبير أم صغير.
- شكلها.
- هل هي ملونة أو بالأبيض والأسود.
- هل هي واضحة أم مشوشة.
- هل هي ساطعة أم باهتة.
- هل هي بعيدة أم قريبة.
- هل تحتوي على إطار أم لا.
- هل هي ثلاثية الأبعاد أم مسطحة.
- هل أنت بداخلها أم خارجها.
- مكانها أمامك أم بجانبك أم خلفك.

نمطيات القنوات السمعية Auditory Submodalities:

- قوة الصوت.
- حدة الصوت.
- نوع الصوت.
- سرعة الصوت.
- نبرة الصوت.
- فترة الصوت.
- ايقاع الصوت.
- اتجاه الصوت.
- تناغم الصوت.





نمطيات القناعات الحسية KinestheticSubmodalitiem :

- موقع الاحساس في الجسد.
- نوع الاحساس.
- درجة حرارة الاحساس.
- سرعة نبض القلب.
- سرعة التنفس.
- الضغط على الجسد.
- وزن الاحساس على الجسد.
- قوة الاحساس.
- بأي اتجاه يتحرك.

نمطيات القناعات ذات الطعم والرائحة

:Olfactory and Gustatory Submodalities

- حلاوة الطعم.
- مرارة الطعم.
- حمضية الطعم.
- رائحة.
- عطر.
- قوة الرائحة.





• تمرين *

ملاحظة قناعاتك باستخدام البرمجة العصبية اللغوية NLP

١- فكر في قناعة تؤمن بها، مثلاً أن الشمس سوف تشرق في النهار.

٢- لاحظ ما الصور التي تظهر في عقلك نتيجة تفكيرك في تلك القناعة التي أنت متأكد منها.

٣- باستعمال نقاط النمطيات المذكورة سابقاً، ارجع لها ولاحظ كيف تصف قناعتك هذه من صور وأصوات وأحاسيس وطعم ورائحة للقناعة التي أنت معتنقها ومتأكد منها، سجل أوصاف القناعة عندك.

٤- الآن فكر في قناعة أنت غير متأكد منها وغير واثق، فهي قد تكون وقد لا تكون أو غير مهمة.

٥- باستعمال نقاط النمطيات المذكورة سابقاً، ارجع لها ولاحظ كيف تصف قناعتك هذه من صور وأصوات وأحاسيس وطعم ورائحة للقناعة التي أنت غير واثق منها وغير متأكد منها، سجل أوصاف القناعة عندك.

٦- لاحظ الفرق بين نمطيات القناعتين.

* جميع الحقوق الفكرية لهذا التمرين مملوكة بالكامل للدكتور ريتشارد باندلير.



باستخدام النمطيات Submodalities التي تعكس كيف يرى جهازنا العصبي بأكمله قناعاتنا بإمكاننا أن نغير القناعات واستبدالها عن طريق تغيير النمطيات للقناعة.

بالتقنية القادمة سنتعلم كيفية تغيير قناعاتنا باستخدام النمطيات. سوف أطلب منكم تحضير قناعة تودون التخلص منها (مثلاً إنكم تعانيون من مشكلة وأنكم ستعانون منها مدى الحياة) وتحضير قناعة تودون الإقناع بها (مثلاً إنكم بإمكانكم التخلص من هذه المشكلة). جهزوا هاتين القناعتين مع تجهيز القناعتين التي مارسنهم في التمرين السابق (القناعة التي تؤمن بها والقناعة التي لا تؤمن بها) ولا تكمل حتى تجهز ما طلبته منك.





• تمرين *

تغيير القناعات باستخدام البرمجة العصبية اللغوية NLP تقنيه سويش Swish Pattern

١- فكر في قناعة سلبية تود التخلص منها، مثلاً إنك تعاني من مشكلة أو أنك ستعاني منها مدى الحياة أو لفترة طويلة على الأقل.

٢- فكر في قناعة ايجابية تود الإيمان بها، مثلاً أن بإمكانك التخلص من هذه المشكلة أو أنك تعيش سعيداً مدى حياتك.

٣- لاحظ نمطيات كل قناعة فيهم كما تعلمنا في التمرين السابق (من صور وأصوات واحاسيس ورائحة وطعم).

٤- الآن لاحظ نمطيات القناعتين من التمرين السابق (القناعة التي أنت مقتنع بها والقناعة التي قد تكون أو لا تكون أي غير مهمة).

٥- الآن تخيل القناعة التي تود التخلص منها تنطلق بسرعة كبيرة جداً تضاهي سرعة الصوت أو الضوء إلى الأمام بعيداً جداً عنك لترجع مرة أخرى وتندمج بنمطيات القناعة الغير مهمة التي تم تحديدها بالتمرين السابق.

* جميع الحقوق الفكرية لهذا التمرين مملوكة بالكامل للدكتور رتشارد باندليير.



- ٦- وبنفس الوقت تخيل القناة التي تود أن تؤمن بها تنطلق بسرعة كبيرة جداً تضاهي سرعة الصوت أو الضوء إلى الأمام بعيداً جداً عنك لترجع مرة أخرى وتندمج بنمطيات القناة التي أنت مقتنع بها التي تم تحديدها بالتمرين السابق.
- ٧- مارس الخطوات ٥ و ٦ مرات عديدة بسرعة شديدة.
- ٨- لاحظ كيف تتغير مشاعرك تجاه قناعاتك الآن.





إن العقل البشري يعمم بشكل عام كمبدأ تعلمي، مثلاً خلال طفولتك تعلمت كيف تعمل الأبواب، بعد ذلك عمم عقلك بهذه الطريقة على جميع الأبواب أينما كانت حتى يمكنك أن تدخل وتخرج من أي غرفه بشكل سلس، لو لم يعمم عقلك هذا الأمر لأضطر أن يجرب كيفية الدخول والخروج من الغرفة كل مرة تود الدخول إليها أو الخروج منها.

إن العقل يعمم ما تعلمه دائماً كجزء من ديناميكية التعلم، لكنه لا يفرق بين التعميم في التجارب سواء كانت ايجابية أو سلبية، والفوبيا هي مثال حي لهذه الديناميكية، فإن عضك كلب وأنت صغير ومررت بتجربة مريرة نتيجة لهذه العضة فإن عقلك سيعمم أن كل الكلاب من الممكن أن يجعلونك تمر بنفس التجربة فعقلك نتيجة لهذا التعميم سيجعلك تخاف الكلاب.

نفس الشيء ممكن أن يحدث للناس الذين مروا بتجارب فاشلة في حياتهم مهما كان نوعها، إن عقلهم من الممكن جداً أن يعمم نتائج الفشل على كل ما يودون النجاح فيه ولذلك لن يمكنهم أن ينجزوا ويحصلوا على النتائج التي يريدون لأنهم يخشون الشعور بالفشل، وهذا يجعلهم لا يأخذون أي خطوة بأي مجال خوفاً من الفشل، حيث أن هذا يؤدي إلى حالة تسمى: تعلم عدم مساعدة الذات Learned helplessness

وفي الوجه الآخر، هناك بشر عمموا في عقلمهم قدرتهم على النجاح بأي شيء، لا يمكنهم أن يكونوا أي شيء آخر سوى أن يكونوا ناجحين مهما كان ما يفعلونه.

إن هذه البرامج للفشل والنجاح كلها موجودة في اللاوعي، ومن خلال هذه التطبيقات في هذا الكتاب سنزيل منها ما يضرك ونزرع ما ينفعك لتكون بمثابة التطوير والسند لك.

قال السيد هنري فوردي: مهما اعتقدت عن نفسك سواء أكنت تستطيع إنجاز الشيء أم لا تستطيعه، فعادة أنت على حق.

الذي كان يقصده السيد فوردي هو إن كنت تعتقد أنك لا تستطيع عمل شيئاً ما فإنك في الواقع تقفل تلك الأجزاء من عقلك التي تبحث عن احتمالات إنجاز الأمر. وإن كنت تعتقد أنك تستطيع إنجاز أمر ما فإنك تفتح لنفسك احتمالات إنجاز الأمر كلها.

لقرون طويلة اعتقد الناس إنه من المستحيل أن يركض أي إنسان بشري ميل كامل خلال أقل من أربع دقائق، وخلال الخمسينيات من القرن الماضي قام الدكتور روجر بانستير بإنجاز هذا الأمر وركض الميل خلال أقل من أربع دقائق، ومؤخراً قرأت سيرته وانصدمت حين عرفت أنه خلال سنة من تحطيم الرقم القياسي للدكتور بانستير قام بكسر رقمه



سبع وثلاثون شخص حول العالم، وفي السنة التي بعدها قام بكسر الرقم أربعمئة عداء حول العالم. القصة كامله موجودة في كتابه: the four minutes mile

لماذا لم يفعل الآخرين هذا الأمر في السابق؟ الإجابة هي التالي: لأن الدكتور بانستير أثبت أن الأمر ممكن فقام الآخرين بالإقتناع أن الأمر ممكن أيضاً، وهذا التغيير في القناعة صنع الفرق، إن اغلب العظماء لم ينجحوا لأنهم ولدوا افضل حالاً من غيرهم، وقد يكون هذا واقع عند البعض بالطبع لكنه ليس السبب الرئيسي، فالسبب الرئيسي أنهم تعلموا كيفية تسخير ما حولهم لمصلحتهم ليتمكنوا من انجاز ما أرادوه..

أسأل نفسك هذا السؤال الآن: ما هي المزايا التي متوفرة لك الآن والتي لم تتوفر لأغلب المنجزين والعباقرة عبر التاريخ؟ ان هناك الكثير من القناعات التي من الممكن أن تضيف لنا في حياتنا وخلال السطور التالية سأشارككم قناعات يتشارك بها أغلب المنجزين الناجحين في العالم كله، إن هذه القناعات نافعة جداً وهي تعتبر فلاتر لكيف ترى أمور قد تشكل مصيرك.

سواء كانت هذه الفلاتر التي تضعها لإدراكك صحيحة أم لا فهذا لا يهم، فإن تصرفت على أساس إنها جميعا صحيحة

فأنت تتصرف وتأخذ قرارات من حالة ذهنية مليئة بالوفرة والهدوء، وأنصحك من كل قلبي أن تتصرف بحياتك اليومية من منطلق القناعات التي سأسردها لك هنا. هذا إن لم تكن تتصرف من منطلق تلك القناعات أساساً الآن.

القناعة الأولى: لا يوجد شيء اسمه فشل، فقط يوجد شيء اسمه نتائج*.

إن كل نتيجة هي فقط معلومات وهذه المعلومات تخبرك أن ما فعلته من الممكن أن يكون فعالاً أم لا، تماماً مثل الطائرة التي تطير في الجو متجه لمطار معين، تعترضها خطوط طائرات أخرى أو عوامل جوية معينة تجعل قائدتها يعدل مسار رحلته طوال الوقت لكنه في النهاية يصل لمطاره.

توماس واتسون مؤسس شركة آي بي أم قال "لأجل أن تضاعف نسبة نجاحك عليك أولاً أن تستعد لمضاعفة نسبه فشلك". حيث أن النجاح يقع على الجانب الآخر من الفشل. أنها حقيقة فالفائزين يقومون بعمل أخطاء أكثر من الخاسرين، قد لا تشعر بالراحة لإقرار الأخطاء أو الخوض بالفشل لكنها جميعاً فرص تعلم عظيمة. كما يقول المثل الألماني "الصعوبات تظهر العبقرية وأوقات الرخاء تخفيها".

* بول مكينا - change your life in 7 days - منقول بتصرف



القناعة الثانية: أن كل شيء من الممكن انجازه لو تم تقسيمه لقطع صغيرة كافية*

أي مهارة يمكن تعلمها وأي فكرة يمكن هضمها لو تم تقسيمها لقطع صغيرة كافية، أذكر أنه قبل سنوات قام رجل فرنسي بأكل طائرة كاملة خلال أشهر من خلال قيامه بتجزئ الطائرة إلى قطع صغيرة جداً. على فكرة هكذا يمكننا تذكر أرقام الهواتف بأن ندمج ثلاث أرقام مع بعض كرقم واحد ونذكره فالثلاث الآخرين وهكذا ٣٣٢-٨٧٦-١٩.

عندما نرى مهام عملاقة لوحدها نجدها مستحيلة ولكن عندما نقسم المهام العملاقة لمجموعة مهام اصغر ونجزئها أكثر نراها ممكنة جداً. وهناك مثل انجليزي يقول: إذا أردت أن تهدم حائط فبدلاً من أن تهدمه مرة واحدة أهدمه طابوقة فبالأخرى.

* بول مكيثا - change your life in 7 days - منقول بتصرف

القناعة الثالثة: إن التواصل مع الغير هو ليس ما تعني أن تقول، ولكن ما يفهمه الطرف الآخر منك*

إن هذه قناعة مترسخة في كل عظماء التواصل، وهذه طريقة مسئولة للتواصل مع الغير، إن جميع أنواع التواصل ينتج عنها نتيجة معينة أو ردة فعل نتيجة لهذا التواصل، لكن السؤال: هل تحصل على النتيجة التي ترغب بها نتيجة تواصلك مع غيرك؟ إن لم تكن تحصل على النتيجة المرجوة فهذا بكل تأكيد انعكاس لأسلوب تواصلك الذي قد يكون غير فعال لإيصال ما تريده بالضبط.

إن قلت شيئاً ما لشخص ما وكانت ردة فعله دفاعية جداً، فبدلاً من أن تلقي اللوم عليه لأنه "فهمني غلط شسوي فيه" ويقف التواصل عند ذلك، كن مسئولاً بشكل كافٍ عن نفسك واعلم أنك تملك دفة القيادة لهذا التواصل ولديك القدرة لتغيير هذا التواصل، لأنه بكل بساطة إن لم تملك الخيارات الكافية فأنت إذن رجل آلي لا يملك أي قدرة على التفكير أو تحمل المسؤولية.

إن استمررت بتغيير وسائل التواصل مع الغير حتى تصل لتلك الوسيلة التي توصل بالضبط ما تقصده وتعطيك ردة

* بول مكينا - change your life in 7 days - منقول بتصرف



الفعل المتوقعة. فاعلم أنك أستاذ في فن التواصل، جد وسيلة تواصل تعطيك ردود الفعل المتوقعة عن طريق إيصال ما تقصده بالضبط للطرف الآخر.

القناعة الرابعة: إن كان ما تفعله لا يعطيك ما تريد، جرب شيئاً آخر*

كما يقول المثل د. باندلير: إن استمررت بفعل ما تفعله دائماً فستستمر بجني المزيد مما تمتلكه أصلاً! دائماً حين أقول هذا الأمر في استشاراتي أو في حياتي لمن هم وصلوا لسد نهائي في محاولاتهم لإنجاز أمر معين وفقدوا الأمل، أسمع ردود الفعل التي اتلقاها على غرار "لكني دائماً كنت أفعّلها بهذه الطريقة!" أو أنا مو من هالنوع اللي يسوون جدي! أو أنا ما أقدر! أو ما عرف شلون!

قال الكاتب العظيم رتشارد باركسون في كتابه "Illusions" جادل وناقش حدود قدراتك فتصبح ملكك، إن أردت نتيجة مختلفة وشيء مختلف يحدث لك، فافعل شيء مختلف، إن لم تكتشف بعد ما هو الأمر المختلف الذي تريد فعله، جرب أي شيء آخر، المهم أن تجرب أمر جديد.

* بول مكينا - change your life in 7 days - منقول بتصرف

القناعة الخامسة: كل شيء يحدث لسبب*

إن هذه القناعة بالذات تركز انتباهك على الأمور الإيجابية بكل موقف يحصل لنا مهما كان، كل الناجحين في العالم يتفاعلون مع من حولهم عن طريق قناعة مثل هذه أو تشبهها لحد كبير، وأغلب الإيجابيين والمنجزين والعباقرة في العالم يقولون أن كل شيء يحدث لسبب ويقتنعون به، لأنه حتى لو كان هذا الكلام غير صحيح فهذا لا يهم.

إن إيمانك بهذه القناعة يضع عقلك في حالة ذهنية ممتازة تساعدك أكثر في أي موقف سواء كان سلبي أم إيجابي، إن هؤلاء الذين يندبون حظهم ويكونون ويقولون: "إن هذا ليس عدلاً" على أي موقف سلبي يحصل معهم لن يصلوا لحل أبداً، إن افترضت أنه بشكل أو بآخر أن المشكلة التي تمر بها الآن هي موجودة لمساعدتك فهذا يجعلك تبحث عن الإيجابيات فيها مما يجعلك إيجابياً أكثر ويزيد فرص الحصول على الحل.

أنا لا اقترح أن ننظر للعالم من خلال عدسات ورديه، لكن أريد منكم أن تعتنقوا فكرة أنه لا يوجد معنى ثابت في الحياة سوى المعنى الذي نصنعه نحن لها. لذلك انصح أن نصنع

* بول مكينا - change your life in 7 days - منقول بتصرف



معاني مفيدة لنا وتيسر أمورنا، إن اسهل أمر ممكن أن نفعله هو أن نلقي اللوم على الآخرين ونقول أنهم سبب كل مشاكلنا، وهكذا نزيل أي مسئولية على عاتقنا لو أننا جربنا وفشلنا، ونقول بكل بساطة: هم السبب... الاقتصاد السبب... الأهل السبب... السحر هو السبب أو لا بد أنها عين اصابتنا.

بإمكاننا الآن أن نأخذ هذه القناعة لخطوة أخرى للأمام ونعتنق مذهب كما يقول د. بول مكينا في ورش عمله التدريبية: برونويا Pronoia وهو عكس البارانويا Paranoia، البارانويا هي حالة نفسية يعتقد فيها المريض أن الجميع متآمر ضده مما يجعله منطوي ويخشى التفاعل البشري، أما التي أتكلم عنها "برونويا" هي العكس تماماً، وهي أن الجميع متآمر لأجلك ليجعلون منك إنسان أفضل وأنجح، وبما أنها مؤامرة من الجميع لخدمتك فهم يفعلونها بالسر، ولأجل ذلك يخفون المساعدة التي يعطونها لك أحيانا كتحديات أو مشاكل!

القناعة السادسة: لو حدث أمر يعتبره الآخرون كارثة عظيمة، يتساءل الناجح: كيف يمكن لهذا الأمر أن يساعدني؟ ويبحث عن ما يساعده في هذه "الكارثة".

أنا لا أملك كل الاجابات، أنا شخصياً لا أزال أملك تحديات وأمور معلقة علي أن أتعامل معها بشكل يومي، لأن التحديات هي ما يعلمنا في حياتنا ويجعلنا ننمو ذهنياً وروحانياً، مع أنني لا أشعر دائماً بالسعادة عندما تأتيني أحد هذه "التحديات" إلا أنني أبلعها واحترم فرصة التعلم التي تأتي معها، هناك مثل أمريكي يقول "إننا دائماً ما نواجه فرص عظيمة في حياتنا تأتي متكررة على هيئة مشاكل لا حل لها" لو اننا لا نملك مشاكل نهائياً في حياتنا لكان الأمر عظيماً ومريحاً للسنوات الأولى فقط، بعدها سنحتاج لبعض التحديات التي من الممكن أن تتحدى قدراتنا وتزيدها.

أن أسهل طريقة لجعل هذه القناعة تعمل لأجلك هو أن تبدأ صغيراً.. كيف؟ انظر لمشاكلك الصغيرة كتحديات لك واستفد منها، ثم تحرك للمشاكل الأكبر قليلاً، فالأكبر، فالأكبر.



القناعة السابعة: ماضيك ليس بالضرورة مستقبلك*

إن هناك الكثير من يقنع نفسه بكلام غريب على غرار "الظاهر أنا من هالنوع من الناس، أو أنا تربيت على جذي" أو كلام على غرار ذلك، والحقيقة هي أنه بأي نقطة في حياتك بإمكانك التغيير، منذ أن بدأت التعامل مع الحالات التي تأتيني أو التي ساعدتها وجدت من حققوا تغيرات رهيبية على مستوى فلكي. وللعلم كانت حالات من المفروض أنها تعتبر ميئوس منها.

هناك تقنية أود أن أشاركك بها عزيزي القارئ ستساعدك لتفكر وتكون وتعيش كشخص ناجح، إن هذه التقنية تسمى بالتعلم السريع باللاوعي accelerated unconscious learning.

هل هناك ناس تود أن تكون مثلهم؟ أن تعيش فكرهم؟ ناس تود أن تكون هم؟ قد تظن أن هناك اشخاص أذكى أو يملكون مؤهلات أقوى منك ومزايا أكبر منك أو قد يكونون متفائلين أكثر منك، لكني هنا لأخبرك التالي.. مهما كان ما يفعلونه أو يفكرون فيه بشكل فعال جدا فهو أتي نتيجة سلوكيات وأنماط فكرية تمت ممارستها بشكل مكثف حتى أصبحت سلوك لا واعيلديهم.

* بول مكينا - change your life in 7 days. منقول بتصريف

إن الأطفال لا يولدون مقنعين أو رياضيين أو محترفين، بل هم تعلموا كيف يفعلون كل ذلك، إن التعلم السريع باللاوعي هو أسلوب يتعلم الأطفال فيه بشكل تلقائي وبدون تكلف، إنه مختلف تماماً عن أسلوب التعليم في المدارس.

حينما كنت أنت طفل فقد رأيت أهلك يمشون على أقدامهم ونسخت سلوكهم فيك فتعلمت المشي، إن الأمر مشابه لكيف قاد بعضنا السيارة وهو طفل حين قلد أهله "الأب أو الأم أو الأخ والأخت الأكبر منه سناً". لسنوات تعلمت سلوكيات معقدة من خلال النظر إليهم كيف يفعلونها وفعلتها من خلال التعلم في اللاوعي، تماماً مثلما يعلم مدرب الفنون القتالية تلاميذه حركات معقدة وهم يقلدوه من خلال الممارسة والنظر والنتيجة تعلم سلوكيات معقدة تتم من خلال التقليد لما تعلمته في اللاوعي، ونتيجتها مجموعة حركات جسدية وقرارات عقلية تفعلها بنفسك إلى أن تصبح تلقائية في اللاوعي.

عادة الإنسان يتعلم عن طريق التجربة والخطأ، عندما يتعلم الطفل المشي فطبعي جداً أن يقع مرات عديدة قبل أن يتوازن ويتعلم المشي بدون أن يقع، لكن الأطفال في الأساس فقط يقلدون ما يفعله من حولهم أو أهلهم.



في المدارس يتعلم الطلبة بأسلوب خطي Linear Learning: معلومة واحدة في تتابع معين فمعلومة أخرى في كل مرة يحضرون بها الطلبة للمحاضرة، لكن اللاوعي يتمكن من معالجة ملايين المعلومات في الثانية الواحدة فهو كالإسفنجة يمتص جميع المعلومات من كل ما حوله.

بإمكانك تعلم مختلف الأشياء عن طريق نسخ ما يفعله الآخرون، هناك الكثير من الناس يصبحون طباطخين ماهرين عن طريق نسخ ما يفعله أهلهم. أنا تعلمت كيف أحلق ذقني عن طريق نسخ ما يفعله أبي عندما رأيتَه يحلق ذقنه.

هناك تقنية سأشار ككم إياها عن طريقها ستتمكن من خلالها تعلم مهارات مثل الشخص الذي تريد أن تكونه بسهولة من خلال مراقبة وفهم ما يفعله الشخص صاحب المهارة التي تود أن تملكها.

من أجل أن تنجح هذه التقنية عليك أن تكون قد شاهدت تجارب ومواقف كافيه تؤهلك لأن تكون فكره واضحه عن المهارة التي يملكها الشخص والتي تود أن تملكها.

قابلت أحد أبطال الكويت في التنس وحالياً هو مدرب للناشئين أخبرني أنه قد شاهد مئات المباريات للمحترفين في التلفاز أو الأقراص الرقمية أو في الواقع وحفظهم عن ظهر قلب

وعرف كل لاعب وسلوكياته بالمباراة وكان يطبق التقنية على نفسه التي سأشارككم إياها بعد قليل من غير أن يعلم.

كذلك قابلت رياضيين بمختلف المجالات كلهم أفادوني بنفس الكلام: رأوا نجومهم يفعلون ما يفعلون إما بالتلفاز أو بالواقع وطبقوا نفس التقنية وتعلموا منهم الكثير والكثير وطبقوا من خلال تعلمهم في اللاوعي وأبدعوا في التطبيق ونتيجة لهذا أبدعوا في عالم الواقع.

أنا شخصيا قبل أن أبدأ مشواري التدريبي حضرت وشاهدت الكثير والكثير وكأني كنت سأنتحل شخصيات المعلمين المفضلين لي وطبقت أساليبهم بالشرح وتوصيل المعلومة وتبسيطها والطرق الفعالة لإتمام الأمر والبرمجة الغير مباشرة للعقل اللاوعي خلال الشرح، تابعت وحددت نوع المهارات التي أريدها منهم وأساليب الطرح التي أريدها منهم، بعدما طبقت التمرين مرة بعد مرة بعد مرة، وجدت نفسي تلقائيا أتشبع بالمهارات التي هي عندهم وأصبحت عندي أنا أيضا. وطبقت بعد أن تشبعت بما رأيت، التمرين القادم هو كافي لتتعلم بسرعة وفعالية عالية ما تريد أن تتعلمه من خلال عملية تسمى Unconscious modelling.



كل ما فعلته هو أنني استرخيت وأغلقت عيني بعين الخيال ورأيت أمثلي العليا خلال قمة أدائهم وهم يؤدون ما يؤدون، رأيت كل شيء، بعد ذلك واحد تلو الآخر تخيلت نفسي ادخل في اجسادهم وألبسهم وكأنني ألبس لباس جديد، أقف مثلما يقفون وأتحدث كما يتحدثون بنفس النبرة وأتحرك كما يتحركون وأسمع لما يستمعون إليه وأشعر بما يشعرون به بالضبط.

كان الأمر عجيبيًا، فقد شعرت بشعور مختلف تمامًا! كان الأمر يوصف بانتباه متيقظ ومسترخي بنفس الوقت.

كان التطلع للحياة بشكل عام أسهل بكثير من خلال فكر وعين من أنا "متلبسه" إن صح التعبير، والتطلع للحياة (التي هي حياتي أنا) أسهل بكثير من خلال وجهة نظر هؤلاء الناجحين بمجالاتهم.

استمررت بتطبيق هذا التمرين مرة بعد مرة بعد أخرى لكي أعلم عقلي وجسدي ما الذي أريده بالضبط وكيف أريد أن أكون. فوجدت أن الكثير يحدث عندما نتعلم من الداخل عن طريق اللاوعي، ولكي نحاول بوعينا أن نفهم ما الذي يحدث.. إنه أمر أقرب للمستحيل، لذلك الحل الأمثل والأسرع لتعلم مهارات الآخرين هو نسخ ما يفعله الآخرين بأفضل طريقة

وهنا التعلم باللاوعي يجدي بشدة.

لأنه عندما تنسخ سلوكيات من تريد أن "تتعلم منه" وتصرف مثله وتنسخ ما يفعل مثلك الأعلى في ذلك المجال فأنت هنا "تتعلمه بحدسك" لأن اللاوعي من الممكن أن يعالج ملايين المعلومات في الثانية. الشرط الرئيسي كما ذكرت بالسابق هو أن تجمع اكبر قدر ممكن من المعلومات عن الشخص الذي تود التعلم منه والمهارة التي تريد تعلمها مثل: مصادر مرئية ومسموعة ومكتوبة وإن أمكن قابله وإن استطعت قابله مرات كثيرة.

الآن قف وتنفس وتكلم وتحرك مثلما يتحرك مثلك الأعلى، وخلال وقت وجيز ومع التطبيق ستستحضر عندك نفس أنماط أفكار مثلك الأعلى، تذكر: أن العقل والجسد مرتبطين ارتباط وثيق جداً، لذلك إن استمررت بأن تحرك جسدك وتنفس وتكلم وتجلس وتحرك وتقلد أنماط تحريك اطرافك وملامح وجهك مثل شخص مثلك الأعلى الذي تود أن تتعلم منه، فستبدأ خلال وقت وجيز أن تستقبل نفس أنماط تفكير ذلك الشخص، مما يشاركنا بالتالي قناعاته.

لنباشر معا تمرين تقليد ونسخ مثلنا الأعلى الآن. ويجب ان تذكر أن هذا تمرين ذهني يحتاج لممارسة مستمرة إلى



أن تتشبع أنت بالمهارات والشخصية التي تريد أن تملكها،
بعدها بإمكانك ممارسة هذا التطبيق على مهارات وشخصيات
أخرى.



• تمرين *

تعلم مهارات مثل أعلى لنا باستخدام البرمجة العصبية
اللغوية NLP:

١- فكر بشخص تريد أن تكون مثله، شخص تريد أن تحاكي
مهارة معينة تريد أن تمتلكها. فكر بهذا الشخص.

٢- فكر للحظة واختر شخص تشعر تجاهه بالراحة وبنفس
الوقت يملك تلك المهارة.

٣- الآن وقد اخترت الشخص، فكر في وقت كان هذا
الشخص يمارس تلك المهارة التي تريد أن تتعلمها بأداء
منقطع النظير.

٤- الآن، خوض تلك الذكرى التي يقوم بها مثلك الأعلى
بالقيام بتلك المهارة بأدائه العالي. انظر لتلك الذكرى من
البداية وحتى نهايتها، كرر هذه الخطوة ٥ مرات، قد يساعدك
أن تسترجع الذكرى بالحركة البطيئة.

٥- بعد الانتهاء من الخطوة السابقة، الآن أريد منك أن تتجه
لمثلك الأعلى وتلبسه بالكامل وكأنه ملابس جديدة.

٦- الآن اعد تشغيل الذكرى من الخطوات السابقة وأنت

* جميع الحقوق الفكرية لهذا التمرين مملوكة بالكامل للدكتور رتشارد باندلير



بداخل مثلك الأعلى بحيث أنك ترى ما يراه وتسمع ما يسمعه وتشعر بما يشعر به بالضبط وهو يقوم بتلك المهارة التي تريد وأنت بداخله وكأنك أنت تقوم بها من خلاله هو الآن، قم بهذا من بداية الحدث وحتى نهايته ٥ مرات حتى يتشبع جهازك العصبي وجسدك بتلك المهارة بالكامل.

٧- عندما تنتهي من الخطوة السابقة كررها مره أخرى، ولكن هذه المرة لاحظ نفسك أكثر وأكثر، خذ المفهوم العام لنمط تفكير مثلك الأعلى والذي يفعله بشكل عام، بإمكانك أيضاً أن تكرر الحدث بالصورة البطيئة لترى ما يراه بشكل مختلف، انظر لما ينظر إليه واستمع لما يستمع إليه واشعر بما يشعر به الآن ودع التعلم يتشبع بكل خلية من خلايا جسدك وجهازك العصبي.

٨- عندما تنتهي اخرج من مثلك الأعلى واشكره وخذ كل ما تعلمته معك في عالم الوعي.

٩- افتح عينيك انتهى التمرين.

مارس هذا التمرين بانتظام وستجد مع الممارسة أنك تعلمت أمور كثيرة ستظهر في سلوكياتك وأدائك بالمهارة التي طبقت التمرين عليها.





غلو، غل
غمك غفل

الحياة
بإيجابية
بناءة



كما نفعل نحن عندما نريد أن نضع صورته في وسائل التواصل الاجتماعي ونحرك المربع لنقرر ما نريد أن تظهره الصورة، إن معنى أي موقف في حياتنا يتحدد بما نقرر نحن أن نشمله أو نلغيه من معنى الحدث، وليس الحدث نفسه.

بعض البشر تعلموا أن ينظروا لأغلب مواقف حياتهم بطريقة ايجابية، هؤلاء لديهم قدره تسمى: اعادة صياغة الحدث لأي موقف، وهذا يجعلهم أقوياء وقادرين على مواصلة حياتهم بشكل ايجابي وفعال جداً. فعلى حسب المعنى الذي نعطيه للموقف فاننا سنتفاعل مع هذا المعنى بسلوك ورده فعل مختلفه عن أي معنى آخر.

لا يوجد أي معنى ثابت في الحياة، فالمعنى دائماً يكون متصل بوجهه النظر التي تقتنع أنت بها. ان فن اعادة صياغة الأحداث هو ان تكون مرناً بإدراكك بطريقة تجعلك أكثر قوة وتلهم الآخرين من حولك. كلنا نعرف هذا المثل الشائع: كأس الماء من الممكن يكون نصف مملوء أو نصف فارغ وهذا يعتمد على تفسير هذا الأمر بينك وبين نفسك. كلا الحقيقتين على حق، ولكن أي الحقيقتين تهتم؟

إن خبراء ومحترفي التواصل يمكنهم أن يعيدوا صياغة أي حدث تقريباً بالطريقة التي تناسبهم، وظيفه الإعلانات



التجارية هي صياغة المنتجات التي يسوقها بطريقة التي تخدمهم بأفضل شكل وهم يحققون ذلك عن طريق خلق فكرة لديك أنه بشكل أو بآخر أن ما يبيعونه سوف يجعل من يشتريه بصحة أفضل أو جذاب أكثر للجنس المفضل له أو حتى مرتاح بشكل أكثر أو سعيد أكثر أو بأنه يتبع الموضة.

إن لم تأخذ المسؤولية على عاتقك وتحدد الإطارات التي تود أن تضعها في حياتك وأن تعيش من خلالها فإن أحد آخر سيضعها بالنيابة عنك، فالاعلام وشركات التسويق والأفلام والمسلسلات وبعض من يستغل الدين والسياسيين وحتى الناس الذين تختلط بهم، كلهم سيحددون وجهات نظرهم ومنتجاتهم وأعمالهم وكيف تكون اطارات حياتك وكيف يريدونك أن تعيش حياتك وبما ويتوافق وما يسوقونه من افكار وخدمات ومنتجات، هم يفعلون هذا لخدمة أنفسهم وليس لخدمتك أنت ولكي يجعلونك تفعل ما يريدونه هم.

إعادة صياغة الأحداث تعطينا خيارات أكثر، هناك الكثير من الروايات التي قرأناها في طفولتنا أو قبلت لنا خلال مراحل طفولتنا هي بالواقع تمارين إعادة صياغة الحدث، قصص مثل "البطة السوداء التي كبرت وتحولت إلى بجعة جميلة" هي بالواقع قصة قوية وبرمجة قوية للاوعي عن طريق إعادة الصياغة لأحداث الطفولة السيئة التي تكون نتائجها جميلة

كذلك قصص الأنبياء وقصص الأجداد والتراث.

بعد محاوله توماس اديسون رقم ٧٠٠ لاختراع المصباح الكهربائي سأل توماس صحافي يعمل لحساب جريدة النيويورك تايمز: ما هو شعورك عندما فشلت ٧٠٠ مره في اختراع المصباح الكهربائي؟ هل ستكمل أم تتوقف وتتقبل الفشل؟ رد عليه توماس: أي فشل؟ أنا لم أفسل ولا مرة! بل أنا نجحت باثبات أن هناك ٧٠٠ طريقة لا يعمل بها المصباح الكهربائي، وكما اكتشفت طريقة جديدة لا يعمل بها المصباح أكون قد اقتربت خطوة نحو الطريقة التي يمكن أن يعمل بها المصباح.

بعد هذا اكتشف أكثر من ٢٠٠٠ طريقة "ناجحة" لا يعمل بها المصباح الكهربائي حتى اكتشف كيف يعمل بالطريقة الصحيحة واخترع المصباح الكهربائي، إن أديسون صاغ الحدث بطريقة جعلته متحمس لاكتشاف الطريقة السليمة ولم يصيغها بفشل بل بنجاحات، فقد كان تفكيره مرنا بما فيه الكفاية ليعطي نفسه خيارات أكثر.

فكر الآن ببعض الأخطاء التي وقعت بها، فكر للحظة بهذه الأخطاء واسأل نفسك: ما الذي تعلمته من هذه الأخطاء؟



استرجع هنا مقولة مؤسس شركة آي بي أم السيد توماس واتسون: إن اردت أن تضاعف نسبة نجاحك عليك أن تكون جاهزا لمضاعفة نسب فشلك أيضاً، من هذه النظرة تأخذ الأخطاء فجأة معنى جديد.

من خلال القصص عادة نرى الأمور من جوانب مختلفة، كونها تحدث لأشخاص آخرين وليس لنا مباشرة فلا تتمثل بالنسبة لوعينا أي تحدي.

ذكرتني هذه القصة بقصة سيدنا موسى مع من آتاه الله علما من عنده الذي قيل عنه أنه الحكيم الخضر حين قتل الصبي وأعاد بناء الحائط وخرب السفينة، وسيدنا موسى لم يكن يعلم ما يحصل فظن الظنون به، حتى انتهت رحلته معه وفسر لسيدنا موسى سبب أفعاله وهنا فهم سيدنا موسى السبب من كل فعل.

من أهم العبر في هذه القصص أن كل ما يحدث لنا هو نسبي، فإن رأينا موقف سيئ أو صعب ونقارنه بموقف أصعب أو أسوأ نكتشف أن الموقف الأول فجأه ليس بالسوء الذي نتوقعه.

كل ما يحدث لنا يحدث لسبب

إن كل شيء يحدث بحياتنا يحدث لسبب، مع إننا قد لا نعرف ما هو السبب الآن لكننا سنعرفه بكل تأكيد لاحقاً، الكثير ممن قابلتهم أو صادفتهم حين يحكون لي عن صعابهم التي واجهوها جميعهم بدون أي استثناء قالوا لي أنهم لا يعلمون وقت حدوث الصعاب لماذا حدث ما حدث لكنهم جميعاً بعد فترة زمنية تختلف من شخص لآخر يعترفون لو أن رجع بهم الزمان إلى البداية لأرادوا أن يمر بهم ما مر بهم لأن المواقف الصعبة التي مروا بها قد صنعت منهم أشخاصاً أفضل وأكثر حكمة.

من أكثر قصص إعادة صيغة الحدث هي قصة مشهورة بالعالم الغربي وهي عبارة عن رسالة أرسلتها أحد الطالبات الجامعية لأهلها وهم في ولايات مختلفة، الرسالة هي التالي:

عزيزتي أمي وعزيزي أبي،

أنا آسفه لأنني قد اطلت عليكم في التواصل لكن جهاز الحاسوب الخاص بي قد احترق في الحريق الذي أصاب سكن الطالبات الذي أسكن به، لقد خرجت من المستشفى ولم تصيبي سوى حروق طفيفة والدكتور المتابع لحالتي يقول إنني من الممكن جداً أن أعيش حياة صحية وطبيعية جداً



بدون تشوهات. كان هناك فتى طيب اسمه بيتر وهو الذي انقذني من النيران والفضل له بنجاتي، وقد اقترح علي أن يشاركني شقته بالسكن بجانب الجامعة ووافقت، إنه طيب ومحترم ومن عائلة طيبة جداً، لذا اظنكم ستفرحون حين أقول لكم إنني تزوجته الأسبوع الفائت، واعلم أنكم ستفرحون أكثر حين أقول لكم أنني حامل بالشهر الثاني لأنني عاشرته قبل الزواج لأنني أحبه، ستكونون أجداد قريباً جداً.

حسناً، لم يكن هناك حريق ولا يوجد مستشفى ولا فتى اسمه بيتر وبالتأكيد أنا لست حاملاً لكنني رسبت في امتحان الرياضيات، كنت أريدكم فقط أن تتروا هذا الرسوب في إطاره الصحيح ولا تصنعوا منه مشكلة عظيمة!

ابنتكم المخلصة "ساندي".

يتكلم العلماء عن قانون Requisite Variety وهو موضوع رائع، باختصار يؤكد هذا القانون أن أكثر نظام حيوي يستطيع البقاء حياً لأطول فترة ممكنة هو النظام الأكثر مرونة، ويتوافق أيضاً مع هذا الموضوع أن الباحثون اكتشفوا أن أقوى إنسان في أي مجموعة هو الأكثر مرونة، حيث أن الشخص الذي لديه أكثر الخيارات هو الشخص الذي يستطيع أن ينظر للأمور من أكثر من منظور، وهو الشخص الذي

لديه مجموعة سلوكيات فعالة وبالتالي الأكثر احتمالاً بالتحكم في مصيره والأكثر بقاء على قيد الحياة لأطول فترة ممكنة.

إن تعلم استخدام فن إعادة صياغة الأحداث يزيد من احتمالات تواجد الفرص في حياتك وبالتالي يزيد مرونتك والتي بدورها تزيد قوتك.

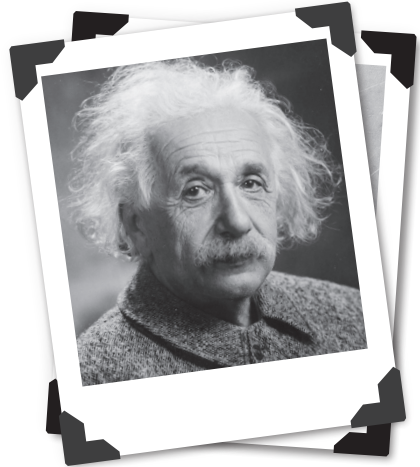
المعالجين النفسيين الكبار أمثال وليام جيمز ووليام جلاسر يؤمنون أن استنتاجك لأي كارثة نفسية قد أصبحت في الماضي وانتهت هو بحد ذاته إعادة لصياغة الحدث الذي مررت به، إن الكثير والكثير من المنجزين بمجالاتهم لا يفسرون أي أمر سيئ قد حصل لهم بالماضي على أنه كارثة أو مأساة لأنهم دائماً يعيدون صياغة ما حصل لهم على أنه تحدي أو أحياناً فرصة ليكونوا أفضل بمجالاتهم، وهم يفعلون ذلك عن طريق سؤالهم أنفسهم السؤال التالي: كيف يمكن لهذا الوضع أو الموقف بأن يساعدني؟

ولكي تجاوب هذا السؤال عليك أن تعيد صياغة الموقف الذي أنت به الآن بصياغة إيجابية، لا يهم إن كانت الصياغة حقيقية أم لا طالما تكون وصلت للحالة الذهنية الإيجابية لكي تجعلك أقوى لمواجهة تحديك، من الناحية الفلسفية نحن



نعلم أنه لا يوجد أمر اسمه الحقيقة المطلقة لأي موقف أو واقع، فقط التصور الشخصي للحدث من ناحية الشخص الذي يعيش الحدث.

يقول ألبرت آينشتاين: إن أي مشكلة لا يمكن حلها بنفس الحالة الذهنية التي تسببت بها، يقصد بمقولته أنه علينا إعادة صياغة الحدث بشكل آخر لكي نجد الإجابة أو الحل للمشكلة.



كيف نصيغ الواقع بإيجابية أو سلبية؟

جميعنا يعرف أشخاص يمكنهم أن يصيغوا أي حدث بحياتهم وكأنه نهاية العالم وبأن الحياة سوداء والكل سينتهي أمره وأن هناك مؤامرة عليهم. هؤلاء البشر بارعين جداً بأن يجعلوا حياتهم مسلسل مأساوي.

في الوجه الآخر من العملة هناك آخريين بارعين بأن يجعلوا حياتهم خفة ومرح ونشاط وانجاز. النوع الأول يبني حياته من منظور غبي يقول أنهم ضحايا، فهم بارعين جداً بأن يصيغوا أي حدث ليجعلوه سلبي.

أذكر أن أحد اصدقائي أنته نفحة مالية من عمله تتعدى الخمس خانات بالدينار الكويتي لتقييمه العالي في عمله، وحين باركت له أخبرني: شالفايدة؟ أكيد باصرفهم وما راح يبقى منهم شي، أنا سيئ في تدبير أمور حياتي مثل ما نأت عارف! صدمت من رده وقتها وقلت في داخلي: لا ريب أنك على حق، هذا النوع من البشر لا يلاحظ الجمال المبهر للمنظر الذي أمامه بل يلاحظ الأوساخ الموجودة على الزجاج المطل على المنظر المبهر.

يقول ابراهيم لنكولن: أغلب الناس حدود قدراتهم هي على قدر ما هم يتوقعون من أنفسهم أن يكونوا.



أنت من يختار ما تكون، لذا علم عقلك ما تريد أن تكونه عن طريق إعادة صياغة أي حدث سلبي يمر عليك بطريقة ايجابية مرة، بعد مرة، بعد مرة بعد أخرى كل يوم لتعلم عقلك التركيز على الإيجابية.



الأسئلة الصحيحة هي كل شيء

نحن دائما نؤثر على حالتنا الذهنية عن طريق الأسئلة التي نسألها لأنفسنا، هذا لأن طبيعة العقل الواعي هي طبيعة دائمة التحليل والتقييم وناقدة وتقارن وتسأل، أغلب تفكيرنا يعتمد على الأسئلة التي نسألها لأنفسنا والاجابات التي نحصل عليها من هذه الاسئلة.

إن النتائج التي نحصل عليها من حياتنا وهي متأثرة تؤثر بشكل كامل على الأسئلة التي نسألها لأنفسنا. وأحد الأسباب التي جعلت ألبرت آينشتاين يفكر بطرق لم يفكر فيها غيره هي أنه سأل نفسه أسئلة لم يسألها أحد من قبل، إن الأسئلة هي التي تحدد وضوح رؤيتنا ومنظورنا وكمية النجاح أو الفشل الذي نمر به وكمية الحب والخوف والغضب والفرح وكل أمر جميل نشعر به، حين تحلل اسئلتك الداخلية اسأل نفسك: كيف أسأل أسئلة تعطيني إجابات تجعلني أقوى؟ كيف أسأل الأسئلة الصحيحة؟

أن بعض من عرفت كانوا محشورين بآلم لا يطاق بسبب سوء نوع الأسئلة التي كانوا يسألونها لأنفسهم! كانت اسئلتهم لا يمكنها أن تعطي من يسألها إلا إجابات سلبية مهينة.



بعض انماط الأسئلة السلبية

لماذا لا يمكنني أن أفعل هذا الأمر بنجاح؟

إن هذا السؤال يحمل بطياته قناعة أنك لا يمكنك عمل هذا الأمر بنجاح وبهذه الحالة لكي يجيب عقلك على هذا السؤال فعليه أن يجمع كل الأسباب التي تجعلك فاشل بهذا الأمر.

البديل الايجابي لهذا السؤال هو:

كيف يمكنني أن أنجح هذا الأمر؟

هذا السؤال يحمل بطياته قناعة مختلفة، والقناعة هي أنه يمكنك إنجاح هذا الأمر وهنا ينطلق عقلك لبحث في الأسباب التي تجعلك تنجح الأمر.

إن تغيير حالتك الذهنية هو سهل جداً بسهولة سؤالك لنفسك أسئلة جديدة، لأن الأسئلة الجديدة تعني اجابات جديدة والإجابات الجديدة تعني حالات ذهنية جديدة والتي تعني حصولك على نتائج جديدة في حياتك. إن أردت أن تختبر حالات ذهنية أفضل فاسأل نفسك أسئلة أفضل.

إن الأسئلة توجه تركيزك... نحن دائماً نحصل على المزيد مما نركز عليه في حياتنا، إن كانت جودة حياتك سيئة فهذا يعني أن أحد أكثر العوامل التي تسبب سوء حياتك بكل

تأكيد هو نوع الاسئلة التي تسألها لنفسك.

هذه بعض الاسئلة الدارجة - لكن الغير فعالة - التي يسألون
الناس أنفسهم إياها بشكل يومي هي:

- لماذا يحصل هذا الأمر دائماً لي؟

- لماذا لا أحب نفسي؟

- لماذا لا يمكنني أن أنزل وزني؟

عندما تسأل نفسك اسئلة كهذه فأنت تتوقع وتترض
مسبقاً الأسوأ، عندما تسأل نفسك اسئلة كهذه فأنت دائماً
ستحصل على اجابات غير مشجعة إن لم تكن مدمرة.

عندما تسأل نفسك: لماذا أنا دائماً افشل؟ فإن الإجابة لا بد
أنها ستكون: لأنك أحمق أو لأنك غبي أو لأنك غير محظوظ
أو لأن الآخرين أذكى منك.

وبالمقابل عندما تسأل نفسك: كيف يمكنني أن أتأكد أنني
لن افعل نفس الخطأ في المستقبل وأن أتأكد إنني سأنجح؟
ستجد أنك ستحصل على اجابات منعشه أكثر وتجعلك
أقوى.



مثال على الأسئلة التي تفترض مسبقا الإيجابية:

- ما هي الطريقة الأكثر اناقة التي يمكنني بها حل هذا الموضوع أو المشكلة؟

- كم من الطرق لحل المعضلة بفعالية يمكنني أن اكتشف؟

- ما هي اسهل طريقة لمكنني فيها أن أتوقف عن...؟

إن مثل هذه الأسئلة توجه عقلك للبحث عن معلومات جديدة وتضعك في حالة ذهنية واسعة الحيلة.

عندما تسأل نفسك هذه الاسئلة ولا تكون سعيدا بالإجابات التي تحصل عليها، هنا أمامك خيارين: أما إنك تعيد صياغة السؤال بطريقة أخرى أكثر ايجابية أو أنك بكل بساطة تعيد السؤال على نفسك مرة بعد مرة إلى ان تحصل على الإجابة التي تريد، هنا سيستمر عقلك في البحث عن الإجابة إلى أن تلاقىها.

بدلاً من تغيير العالم لجعلك تشعر بالسعادة فبإمكانك أنت أن تشعر بالسعادة بدون أي حاجة لتغيير أي شيء بالعالم، لأن السعادة كما تعلمنا في المواضيع السابقة هي حالة ذهنية.

المخاطرة والثقة

أمر آخر لصنع حيز للثقة في حياتنا هي قبول أن هناك مخاطرة في كل شيء، هناك أوقاتاً نتمنى أن نملك الكثير من الثقة لدرجة أن نلغي المخاطرة من حياتنا، أن الثقة هي ليست المعرفة، إن كنا نعلم أننا يمكننا أن نفعل شيئاً ما إذن فنحن لا نحتاج الثقة لأن لدينا المعرفة بأننا يمكننا أن نفعل هذا الأمر. لا يمكننا أن نكون واثقين إلا إن لم نكن واثقين من أن ما نفعله سينجح ١٠٠٪ لو أننا نعلم بجزم من نجاحه فنحن لا نحتاج الثقة، لكن لو كانت النسبة أقل من ١٠٠٪ نجاح فإننا سنحتاج الثقة لأننا سندخل المخاطرة في الموضوع ومع ذلك نفعلها ونجرب.

هذا هو أساس الثقة وروحها. لو لم تكن هناك مخاطرة لما وجدت الحاجة للثقة، ولو لم تكن هناك مخاطرة في الموضوع أبداً إذن سيكون هناك يقين لأنه لا مخاطرة هناك، فالثقة لا تأتي للمعادلة إلا إذا كانت هناك مخاطرة، ودور الثقة هنا أننا نحتضن المخاطرة ونتعرف عليها ونعترف أن للمخاطرة مكان ودور في حياتنا ونفعل ما نريد أن نفعل بغض النظر عنها لأننا تقبلناها.



بالواقع، لو نعمن النظر أكثر أنه بسبب هذه المخاطرة فإننا نقيم إنجازاتنا، نحن نقيم إنجازاتنا ونحترمها لأننا انجزناها بوجه المخاطر، وإن كل خطوة نخطوها فيها مخاطرة بغض النظر عن حجمها، مع الوقت حين نعتاد الثقة في حياتنا فسنتعلم أننا سنعتاد المخاطر المدروسة أيضا في حياتنا، فالمخاطر لا تختفي ولا تزول، إنما فقط سنتعلم أنه بإمكاننا أن نواجهها ونتفاعل معهما بشكل ايجابي.

لذلك نصبح أقوى من السابق ونتعلم من خلال هذا أنه بإمكاننا أن نحقق أهدافنا وعن طريق تحقيق أهدافنا نصبح واثقين من أنفسنا بشكل أكبر.

دعوني أشارككم أمر آخر يساعدكم على زيادة ثقتكم بأنفسكم وهو ممتع جدا أيضا، من الأفضل دائماً ومن الصحي لنا أن نتطلع للنجاحات بالمستقبل، وكلما اعتدنا على التطلع لمستقبل مليء بالنجاحات سنحصل على المزيد والمزيد من النجاحات.

• تطبيق *

المستقبل الناجح باستخدام البرمجة العصبية اللغوية NLP:

إن كان بإمكانك اغلاق عينيكَ فاغلقها وإذا لم يكن بإمكانك

فعل ذلك فطبق التمرين وعيناك مفتوحتان:

١- تخيل كيف يكون مستقبلك لو تم كل شيء في حياتك
بمثالية ووصلت لعالمك المثالي

٢- تخيل أن جميع احلامك قد تحققت وأنت تفعل بالضبط
ما تريد فعله وكل ما هو حولك هو بالضبط ما تريد، أي أنك
ترى بالضبط ما تريده أن يكون موجود.

٣- إن كل ما تراه وتسمعه وتشعر فيه بالضبط كما تريده
من حياتك وأنت مستمتع جداً في حياتك

٤- لاحظ الآن أين تشعر بالراحة والسعادة والإنجاز في
جسدك، حدد مكان الشعور واعطه لون معين تحبه.

٥- الآن تخيل هذا اللون يشع بداخلك وحرك اللون من
داخلك وانشره ليصل لكل جسمك وانشره من قمة رأسك
وحتى أخمص قدميك وشبع جسمك به.

* جميع الحقوق الفكرية لهذا التمرين مملوكة بالكامل للدكتور رتشارد باندلير



٦- لاحظ الروعة في الشعور من مجرد استعمال عقلك بالطريقة الصحيحة، تأكد أن الشعور منتشر في كل أجزاء جسمك من رأسك وصدرك وذراعيك وأصابع يديك ويديك وظهرك وساقيك وحتى قدميك وكل أعضاء جسّدك.

٧- اجعل اللون والشعور مشعين جداً واشعر بطاقة الشعور الايجابي بداخلك وفخمها أكثر وأكثر.

٨- احبس هذا الشعور داخلك واشبع كل خلية من خلايا جسمك بذات الشعور.

٩- افتح عينيك.

عندما تشعر بذات الشعور الجميل سيؤثر ذلك على لغتك الجسدية الغير منطوقة وسيجعل حركة في جسّدك ايجابية مما سيجعلك متناغماً مع الناس الإيجابيين والسعداء بشكل عام وسيجعلك تؤثر بالناس الآخرين لتجعلهم سعداء ايضاً عن طريق التأثير عليهم بدون وعي منك، وجودك بهذا الشعور سيخلق بيئة دافئة حلوة حولك وتجعل الناس يودون التقرب منك أكثر.

عن طريق هذا التمرين البسيط بإمكانك أن تؤثر على العالم من حولك، فهذا التمرين سيفرض على من حولك أن يخرجوا الإيجابية والتفائل الذين بهم بدون أن يفهموا لماذا، فقط لأنهم سيشعرون أنهم يريدون ذلك حولك، أنت فقط تعرف السبب عزيزي القارئ، مارس هذه التقنية يومياً.





١٩.

غلو، جـ
عنه فـ

الكاريما
وقوة
الحضور



بالتأكيد كلنا نعرف أشخاصاً لديهم أمر أشبه بالسحر متعلق بهم، فهم يدخلون غرفة ما أو ديوانية ما أو مكان ما فيشرق المكان فجأة وتعمه الضجة، أو بمجرد ما يدخلون محل ما خال فجأة يدخله عملاء غيرهم، ونشعر أننا لسبب أو لآخر منجذبين نحوهم بدون معرفة السبب بالضبط، هناك أمر ما متعلق بهم غير مفهوم يجذبنا نحوهم بشكل غامض، إن ما لديهم هو ما نسميه "الكاريزما" أو الحضور.

إن من لديهم "الكاريزما" يشعرون بالراحة مع أنفسهم، فهم لا يهتمون كثيراً بقبول الآخرين لهم، فتقييمهم لذاتهم عال جداً وهم يعرفون أنفسهم جيداً ولا يحاولون أن يثبتوا أي شيء لأي أحد، ولذلك نحن نشعر بالإنجذاب نحوهم.

أود أن أشارككم مجموعة تطبيقات لإعادة شحن تقييمك لذاتك ورفع الكاريزما الخاصة بك بضع درجات.



• تمرين *

تقدير الذات باستخدام البرمجة العصبية اللغوية NLP:

إن كان بإمكانك أن تغلق عينيك فاغلقهما وإن لم تستطيع ذلك مارس التطبيق وعيناك مفتوحتان.

١- فكر في شخص يحبك كثيراً أو يحمل لك تقدير خاص عميق لك

٢- تذكر شكلهم وهيئتهم وتخيله واقف أمامك

٣- الآن بهدوء تخيل أنك تخرج من جسدك وتدخل في جسد الشخص الذي أمامك الذي يحبك كثيراً ويحمل لك تقدير كبير

٤- انظر لنفسك الآن من خلال عينا الشخص الذي يحبك واستمع لنفسك من خلال أذنيه واشعر بمشاعرهم الحلوة الطيبة والحب من خلاله تجاهك بينما تنظر لنفسك من خلاله

٥- لاحظ بالتفصيل ما هي أهم الصفات التي يحبها ويقدرها بك.

٦- افهم بالضبط ما هي تلك الصفات التي ينظر لها بك ويراهها بك ويقدرها فيك التي قد لم تكن واضحة لك حتى الآن.

* جميع الحقوق الفكرية لهذا التمرين مملوكة بالكامل للدكتور رتشارد بانديير

- ٧- خذ دقائق بسيطة لتشعر بهذا الشعور الجيد تجاه نفسك الآن بينما أنت تنظر لنفسك من خلال عين من يحبك.
- ٨- افتح عينيك ولا حظ تقديرك لذاتك كيف ارتفع.

إن المديح الصادق الذي نحصل عليه من وقت لآخر له دور كبير جدا في شحذ رؤية ايجابية لأنفسنا ويزيد من شحن ثقتنا بأنفسنا لأن الكثير منا يرى نفسه من عين الآخرين، ليس بالضرورة لأنه لا يقيم نفسه بشكل سليم بل يعني أحيانا أنه لا يعرف كيف يقيم نفسه، هنا عليك تذكر المديح الذي يعطيك اياه الآخرين، نحن أحيانا ننسى هذه القيم التي يعكسها المديح عن أنفسنا، وهذا التمرين يساعدنا على تذكر ذلك، قف أمام مرآة ولا تكمل القراءة حتى تجلب لنفسك مرآة أو تقف أمامها.



• تطبيق*

المرأة باستخدام البرمجة العصبية اللغوية NLP:

كان بإمكانك اغلاق عينيك فاغلقها وإذا لم يكن بإمكانك فعل ذلك فطبق التمرين وعينك مفتوحتان:

١- قف أمام المرأة واغلق عينيك.

٢- تذكر مديح حصلت عليه من شخص ما تثق برأيه وتثق به، ليس عليك وقتها أن تصدق بنفسك المديح الذي اعطاك إياه أو تؤمن فيه لكن عليك أن تؤمن بصدق الشخص الذي امتدحك.

٣- عيش الوقت الذي امتدحك فيه الشخص: انظر لما نظرت إليه في تلك اللحظة واستمع لما استمعت إليه في تلك اللحظة وأنت تتلقى المديح فيه.

٤- بينما تتلقى هذا المديح وتذكر صدق الشخص الذي امتدحك أريدك أن تستحضر ثقتك التامة تجاه الشخص الذي امتدحك وتقديرك لصدقه تجاهك.

٥- اشعر بالمشاعر الايجابية التي حصلت عليها من خلال المديح وعندما تستحضر هذه المشاعر اشعر أين أقوى مكان

* جميع الحقوق الفكرية لهذا التمرين مملوكة بالكامل للدكتور رتشارد بانديليز



تشعر به في جسدك؟

٦- عندما تحدد مكانها في جسدك اعطها لون تحبه.

٧- انشر هذا اللون في جسدك كله من قمة رأسك حتى قدميك.

٨- قوى شدة اللون في جسدك، قويا مرة أخرى.

٩- حين تشعر بهذا الشعور الإيجابي بقوة ويصل للذروة أفتح عينيك وانظر للمرأة.

١٠- انظر لما راه المادح واسمح لنفسك أن ترى الشيء الجيد الذي يراه من يمتدحونك فيك وما يراه الآخرون بك، استمتع بالشعور الجيد الذي تشعر فيه.





تأثير الجسد على الكاريزما

تذكر أن دائماً تمشي على الأرض وظهرك مستقيم وأكتافك مسترخية للخلف. إن لغة الجسد لها تأثير كبير على مشاعرنا.

امشوا وارفعوا رأسكم فوق اكتافكم بشكل مريح لكم، تخيلوا أن هناك خيط فضي ممتد من عمودكم الفقري مروراً برقببتكم ومن خلال رأسكم ممتد إلى السماء وهذا الخيط دائماً يحملكم ويمكنكم الاعتماد عليه ليرفع ظهركم ورأسكم ويجعلكم تخطون الأرض بثقة برأس مرفوع بشكل مريح جداً، دعوا أنفسكم مرتاحين بأمان وأنتم واقفين أيضاً وأنتم تمشون معتمدين على هذا الخيط.

إن هذه الوضعية الثابتة المرفوعة الظهر والرأس هي الوضعية الطبيعية للوائحين من أنفسهم، باستخدام هذه الوضعية أنتم تجبرون لاوعيككم على تفجير مشاعر الحضور بداخلكم بشكل لا إرادي، وقريباً مع الممارسة ستكون هذه الوضعية طبيعية لكم كما هو التنفس طبيعي لكم، استمتعوا بها.

أرجوكم استمتعوا بحياتكم ومارسوا هذه التطبيقات يومياً ولا تتعجبوا بعدها كيف سيتغير حال ثقتكم بأنفسكم وكيف ستفخم الكاريزما الخاصة بكم. وستلاحظون كيف

يعاملكم الآخرون بشكل مختلف، بينما يزداد حضوركم وثقتكم بنفسكم يومياً سترون أنفسكم تحققون ما كنتم تعتبرونه مستحيل.



غلو، جـ
مجمع اللغة العربية

كيف تغير
صورتك
الذهنية
عن نفسك؟



إن طريقة التفكير الإيجابي التقليدية ليست فعالة، فمثلاً إن استمر بأن أقول توكيدات معينة طوال اليوم وترديدها أمام المرأة على سبيل المثال: أنا اطور يوماً بجمع مجالات حياتي ومن هذا القبيل لا يأتي بأفضل نتيجة وقد لا يعمل نهائياً طالما لا توجد هناك مشاعر تؤكد "التطور" الذي يحدث.

السبب لذلك بكل بساطة البرامج الرئيسية لسلوكيات البشر هما العادات والخيال، وهما أقوى بكثير من المنطق والإرادة، فكما قلنا سابقاً لا يمكننا أن نزيد من سرعة نبضات قلبنا عن طريق أن نأمره بذلك، لكن إن تخيلنا أننا وحيدون في الظلام ونسمع صوت خطوات شخص من ورائنا يريد قتلنا فإن سرعة نبضات قلبنا ستزداد، إن الجسد يتجاوب مع استعمال الخيال الواضح أفضل بكثير من الأمر المباشر.

لهذا السبب إن الطريقة التي نرى فيها أنفسنا بخيالنا مهمة جداً فهي تؤثر على كل سلوكياتنا، ولنعزز السلوكيات الإيجابية فينا بكفاءة فهذا يتطلب من أنفسنا أن نرى أنفسنا بخيالنا بشكل أفضل، أو بكلمات أخرى: أن نخلق لنا صورة ذهنية جديدة عن أنفسنا.



إذن ما هي الصورة الذهنية عن النفس؟

ببساطة هي كيف نرى أنفسنا من خلال عقلنا كأشخاص،
فالكثير لا يعلمون أن لديهم صورة ذهنية عن أنفسهم حتى
يبحثون عنها، لكننا جميعا لدينا واحدة، يقول د. رتشارد
باندلير: إن صورتنا الذهنية هي مرآتنا الداخلية أو الخريطة
التي نرجع لها دائما بدون وعي منا لنرى كيف يمكننا التصرف
أو كيف نؤدي مهام معينة وفق طريقة معينة، ويرجع السبب
في أن الصورة الذهنية عن الذات مهمة جدا لنا هي أننا لا يمكن
أن نتخطى حدود الأداء أو التصرفات الذي تفرضه علينا هذه
الخريطة التي تعكس من نكون من الداخل.

مثال على ذلك: إننا جميعا نعرف اشخاص ليسوا وسيمين
أو جميلين من الجنسين. لكنهم بداخلهم صورة ذهنية عن
أنفسهم يرون أنفسهم على أنهم كذلك، ولسبب أو آخر نرى
أن لديهم "هالة" معينة حولهم ويبدون وسيمين أو جميلين
أو تجعلهم مقبولين بشكل أو بآخر... والعكس صحيح كذلك،
نرى أن هناك أشخاص مهما بلغت وسامتهم أو جمالهم فهم
دائما بدون وعي منهم يدمرون هذا الأمر فيهم بطرق
مختلفة لأن الصورة الذهنية عن أنفسهم بالداخل هي أنهم
ليسوا جميلين أو وسيمين.

إن كانت لديك قناعة بالصورة الذهنية أنك لست جميل أو لست وسيم فإن صورتك الذهنية لن تسمح لك بأن تكون أفضل مما يمكن أن تكونه ولن تقدم نفسك بأبهى حلة والآخرين لن يمكنهم أن يروا سوى أنكم لستم جذابين كفاية بالنسبة لهم. أثبتت العديد من الدراسات أن من يكسبون راتب أكثر مما يظنون أنهم يستحقونه لا يشعرون بالراحة مع هذا المال الزائد ونتيجة لذلك فهم دائما يبحثون بدون وعي منهم عن طريقة للتخلص من هذا المال الزائد عن طريق صرفه أو تسليفه لأشخاص آخرين قد يبدوا (أنهم بحاجة له أكثر منهم) أو عذر من هذا القبيل.





صور ذهنية مختلفة

من الممكن أن يكون لنا مجموعة صور ذهنية مختلفة عن أنفسنا في مجالات عديدة في حياتنا مثلاً ممكن أن تكون لنا صورة ذهنية ايجابية عن أنفسنا في العمل وأخرى سلبية مثلاً عن الحياة العاطفية، لكن مهما كانت صورتنا الذهنية عن أنفسنا فإننا كبشر لا يمكن أن نتحرك خارج إطار هذه الصورة التي حددناها لأنفسنا.

بشكل عام نحن لا نحصل بالضرورة من الحياة على ما نريد بل نحن نحصل بشكل عام على ما نتوقع الحصول عليه، وعلينا إما أن نعيش بتوقع ايجابي أو بتوقع سلبي وغالباً نحصل على هذا التوقع في أرض الواقع.

بمعنى نحن نحدد بالضبط ما يحصل لنا ولنا تأثير قوي وكبير على ما يحدث في حياتنا وسبب هذا الأمر صورتنا الذهنية عن أنفسنا أو توقعات حياتنا التي تحددها هذه الصورة، وأثبتت العديد من الدراسات النفسية والاجتماعية التي تمت على المساجين في الولايات المتحدة الأمريكية وانجلترا وفرنسا أن أكثر من ٩٠٪ من المساجين قد قيل لهم وهم صغار مرارا وتكرارا سواء على سبيل المزاح أو الجد: يوماً ما ستدخل السجن.

ببساطة لا يمكن أن تكون "في خارجك" أفضل من ما تكونه "في داخلك"، كيف ترى نفسك سيؤثر على كيفية نظرة الناس لك، لأنهم سيتجاوبون مع لغة جسدك ونبرة صوتك والعلامات والمؤشرات العاطفية التي تطرح بشكل غير واعي أو غير إرادي منك، طوال الوقت الناس سيتفاعلون مع العلامات والمؤشرات العاطفية التي تطرحها أنت بشكل دائم ويبحثون عن علاقتها بالكلام اللفظي الذي تقوله لهم. إن أكثر من ٩٧٪ من ما ننقله لغيرنا ينقل بشكل غير واعي منا لغيرنا، مثال على ذلك أننا من الممكن أن نقول شيئاً ما من خلال كلامنا ولكننا نخبر شيئاً آخر تماماً من خلال لغة جسدنا، عن طريق تغيير صورتنا الذهنية عن أنفسنا نحن نستفيد من تغيير لغة أجسادنا للأفضل مما ينتج عنها إننا سنحب أنفسنا أكثر ومنها سيحبنا الآخرون أكثر والأهم أن كلامنا لفظاً سيكون متوافق مع لغة جسدنا ونبرة صوتنا.

إن احتمالات ما يمكننا أن نكونه يخرج من صورتنا الذهنية عن أنفسنا وكيف نرى أنفسنا، هي مثل الخريطة الأساسية التي نرى أنفسنا منها، هي ليست خريطة نفسيه لكنها طبعة أساسية تشكل ما نكونه وما يمكن أن نصل اليه.



اذكر مرة في النادي الصحي حيث أتدرب بالأوزان وضعت وزن زائد لأحد الاصدقاء وخدعته قائلاً له حين أتى وقت جولته أنني لم أغير وزنه لأنه مقتنع أنه لا يمكن أن يزيد وزن التمرين لأنه سيكون ثقيل عليه، عموماً قلت له أنني لم أزيد الوزن وتمرن الجولة كاملة بدون مساعدة مني، حين قلت له كيف كان الوزن؟ رد علي قائلاً: كنت متحكم فيه تحكم كامل...أفضل أن أظل عليه تلافياً لأي إصابة. صدم حين قلت له إنني زدت الوزن دون علمه وقلت له: لا بد أن تغير فكرتك عن نفسك وتخرج من نطاق دائرة الراحة التي تعيش بها وإلا لن تنمو عضلياً أو نفسياً.

إذن نعلم هنا أنه كلما فكرنا عن أنفسنا بشكل أفضل كلما كانت حياتنا أغنى وأحلى وأفضل ومليئة بالمكافآت، وهذا ليس مبدأ جديد بل هو موجود بكل الديانات والتعاليم الروحية الموجودة في كوكب الأرض منذ بدء الخليقة.

ماذا لو كنا نملك صورة ذهنية ذاتية فقيرة عن أنفسنا أو ليست جيدة بما يكفي؟ هل يمكننا تغييرها؟

في بداية السبعينات كتب الجراح التجميلي الشهير ماكسويل مالتز كتاب بعنوان: Psycho Cybernetics ولاحظ أن من خلال تغيير الشكل الجسدي لمرضاه عن طريق عمليات

التجميل أدى إلى تغيير جذري في حالتهم النفسية للأفضل وأدى إلى تغيير رهيب وسريع في ثقتهم بأنفسهم وقبولهم لذاتهم للأفضل، مثلاً عملية بسيطة تجميلية للأنف أدت إلى زيادة الثقة بالنفس بشكل كبير أو عملية بسيطة تجميلية لشد الجلد أدت إلى زيادة الحب لذات المريض بشكل شبه فوري، لكن هذا الأمر لم ينجح مع الجميع والبعض لم يحدث معهم بعد العمليات التجميلية أي تغيير في نفسياتهم مهما كانت النتائج مذهلة. استنتج الدكتور مالتز أن التغيرات الجسدية التي تحدث في مرضاه ليس لها أي تأثير في نفسياتهم طالما هم يملكون صورة ذهنية فقيرة وتعيسة عن أنفسهم أو كما وصفهم دكتور مالتز في كتابه "هم مجروحين ومشوهين من الداخل".

لذا اضطر بعد ذلك أن يعلم هؤلاء المرضى الذين لم ينفع معهم التغيير الجسدي تطبيق بسيط أدى إلى تغيير مذهل في نفسيات مرضاه وأشار ككم إياه هنا.

عن طريق التطبيق الذي أدى إلى تغيير الصورة الذاتية لهؤلاء المرضى أصبحوا أسعد وفرحين أكثر وراضين عن أنفسهم بشكل كبير جداً وثقتهم بأنفسهم زادت بشكل ملحوظ وأصبحوا محبوبين أكثر من أنفسهم ومن غيرهم، أيضاً جرب نفس التطبيق مع المرضى الذين زاروه يطلبون



العمليات التجميلية بعد موافقتهم أن يطبق التمرين عليهم وجد أن بعد تطبيق التمرين أن الأغلبية قرروا التراجع عن العمليات التجميلية "لعدم الحاجة لها" بعد التطبيق لأنهم وجدوا أنهم أصبحوا "أجمل" ولم يعودوا بحاجة لتغيير مظهرهم الخارجي.

التطبيق بكل بساطة هو أن الدكتور مالتز كان يطلب من مرضاه أن يتخيلوا أنفسهم بشكل مثالي، أي كيف سيكون شكل المريض لو كان مثالي؟ طلب منه أن يتخيله بكل وضوح وبعد ذلك كان يطلب من المريض أن يتحرى الدقة بشكله ثم يطلب منه أن يدخل في نفسه ويرى العالم من خلال عينا شخص المثالي نفسه ويشعر بما يشعر به الشخص المثالي، ويطلب منه فعل ذلك الكثير والكثير من المرات حتى يغير الصورة الذهنية للمريض بالصورة الذهنية للشخص المثالي، بعد ذلك يرى المريض أنه لا داعي لأن يقوم بالجراحة أصلا، وإن كان قد قام بها لكن بدون التغيير النفسي المتوقع بعد الجراحة يقوم د. مالتز بالتطبيق لكي يحقق التغيير النفسي المطلوب عن طريق تغيير الصورة الذهنية للمريض.

إن العقل البشري إلى حد ما يشبه الصاروخ الذي يتبع أهدافه، أن أهدافه هي كلها عبارة عن برامج في اللاوعي تمت أغلبيتها خلال أولى سنوات حياتنا، إذن نستنتج هنا أن

سلوكياتنا وأطباعنا هي عبارة نتائج مباشرة للصورة الذهنية التي نكونها عن أنفسنا. إن صورتنا الذهنية هي ما يخلق الحدود لما يمكننا أن نصنعه وننجزه في حياتنا، إن البعض ممن رأيتهم تكون صورتهم الذهنية عن أنفسهم محدودة جداً وفقيرة لدرجة أنها تمنعهم من تحقيق ما يتمنونه حقاً من حياتهم، والآخرين بعضهم يملكون صورة ذهنية كبيرة وقوية عن أنفسهم ونتيجة لذلك يحققون العظمة في المجالات التي اختاروها لأنفسهم، كما يقول دكتور مالتز: نحن نتصرف ونشعر ونعتقد عن أنفسنا ما نعتقد عن طريق ما تكونه هذه الصورة الذهنية التي نراها عن أنفسنا ولا نخرج عن هذه الصورة أو حدود خريطتها إلا إذا تغيرت هذه الصورة.





كيف تتشكل لدينا صورتنا الذهنية؟

إن أول الرسائل التي تصلنا من العالم لتبرمجنا هي من أهلنا وعائلتنا، بعضها ايجابي: يا لك من طفل جميل! ما أحلاك! أنت ياهل حبوب! وبعضها سلبي: أيها الطفل الغبي! عيب عليك! ليش دائما تسوي فوضى! إن غرفتك غرفه خنازير!

قرأت مرة احصائية مخيفة: إن الأب أو الأم (الأهل بشكل عام) ينتقدون أطفالهم انتقادات لاذعة ثماني مرات مقابل كل مديح واحد يعطونه لأطفالهم، هذا مخيف.

نحن خلال نمونا تبرمجنا على كل الإنقادات والمديح الذين حصلنا عليهم خلال عمرنا كله، بعض علماء النفس المخضرمين يعتقدون أن أكبر هم نفسي يخشاه ويعاني منه الطفل هو ذهاب الحب أو الرضا أو القبول من أهله، لهذا يكبر الكثير من الأطفال ليغدوا ساعين للحصول على الرضا والقبول من الجميع ويكون هذا همهم الأول والأكبر ويكبر هذا خلال عمرهم معهم فيسعون وهم كبار لكسب رضى الجميع. تقريبا جميعنا تأثرنا بهذه السلوكيات بطريقة أو بأخرى مهما اختلفت الدرجة والحدة، إن بعض ما نفعله بحياتنا اليومية مصمم لكي نحصل على الحب أو القبول من الآخرين لتعويض قله الحب التي حصلنا عليها في طفولتنا.

عندما تغير صورتك الذهنية عن نفسك إلى أخرى تريدها أنت لن تضطر للتلاعب بالآخرين لإعطائك الحب أو القبول أو الرضا لأنك ببساطة لن تحتاجهم لأنك ستشعر بشعور جميل مع نفسك بشكل طبيعي وتكون راض عن نفسك وهذا يجعل الآخرين ينجذبون نحوك بشكل طبيعي.

عندما كنت طفل بدا لك الكثيرين أكبر منك عمرا وحجما ويبدو أنهم يعرفون أكثر منك بكثير، بعد ذلك بدأت المدرسة ومعها عالم كامل من المشاكل، وبعد تأقلمك مع تلك المدرسة بدأ البلوغ! الشعر ينمو وتأتي الحبوب في الوجه والجسد والنمو السريع وشكل الجسد يتغير وبدا لك أن تواجهك على قيد الحياة مخزي جدا بحد ذاته، وبعد ذلك يأتون المدرسين الذين يحاولون بشكل أو بآخر أن يضعوك في قالب فكري معين خارج عبقريتك الطبيعية وتذهب عنك براءة الطفولة لتصبح مقولب في قالب التعليم.

ألبرت آينشتاين كمثال على ذلك اعتبر المدرسة عائق أمام دراسته، حين كان في الصف السابع كان يطلب منه مغادرة المدرسة لأنه يخرج المدرسة باسئلته التي لا يستطيعون الإجابة عليها، كان أحد اساتذته يقول له: إن مجرد تواجهك في الصف يفسد احترام الطلبة لي.



طبعاً يحدث هذا لأن المدرسة في نظامنا التعليمي ليست فقط مسئوليتها التعليم ولكن أيضاً مسئوليتها القلوب والتكيف، عندما كنا أطفال تبرمجنا عن طريق الإعلام برؤية الناس الذين يبدو أنهم مسيطرين على كل الأمور في الأفلام والمسلسلات والبرامج والمجلات والجرائد الذين لديهم أسنان ناصعة البياض وابتسامات متألقة وأنظف السيارات والأجسام والقصور ويظهرون أنهم سعداء وناجحين، كل هذه الرسائل التي تظهر لنا من عمر مبكر تجعلنا نشعر أننا لسنا جيدين بما فيه الكفاية وأن السعادة هي أن نبدو مثل المشاهير وغير ذلك هو خطأ أو لا يكفي.

وهناك هؤلاء الذين يملكون انعدام ثقة بالنفس مريع والذين ودائماً تكون سعادتهم هي تحبيط غيرهم ليشعروا أنهم أفضل.

إن صورتنا الذهنية قد حصل لها هجوم شامل في بداية حياتنا وشوهدت بشكل كبير لتجعلك تشعر وتقتنع أنك لست جيد بما فيه الكفاية لتكون إنسان سعيد وتحقق ما تريد. واثبتت مئات الأبحاث منذ الثمانينات أن أغلب الأطفال حين يصل عمرهم إلى أربعة عشر سنة تتكون لديهم صورة ذهنية سلبية عن أنفسهم، لا عجب أن هناك الكثير والكثير من الأشخاص لا يحصلون على ما يريدون في حياتهم.

هناك فئة كبيرة من الناس مرتاحين جدا مع رأيهم السلبي عن أنفسهم، حين يعلمون عن مدى سهولة تغيير صورتهم الذهنية عن أنفسهم يخبرونني أنهم يجب أن يشعروا بالذنب أو النقص أو عدم الأهلية، الكل يخطئ في حياته وتسوء أمور في حياته من وقت لآخر، وكلنا لدينا مشاكل وذلك لأن المشاكل تساعدنا على التعلم والنمو على أكثر من صعيد، إن المشاكل هي ما تجعلنا أقوى وحكماء أكثر، هناك مثل من فلسفة الزن يقول: إن وجدت طريقا خاليا من العوائق فغالبا لن يؤدي هذا الطريق لأي مكان.

أنا لا أقصد أن تكون متكبرا أو " مليئا بنفسك " كما يقول الإنجليز بل أقترح أن تتقبل نفسك كما أنت، لتتمكن من تغيير نفسك أولا عليك قبول نفسك لا أن تنكرها.





تقبل مديح الآخرين لك

تقبل مديح الآخرين لك وكن فخورا بنفسك وبإنجازاتك. فلو ذهبت لأي شخص ناجح في مجاله وأخبرته كم أن نجاحه مذهل ماذا تتوقع أن يكون رده عليك؟ هل تتوقع أنه سيقول: لا لا إن هذا مجرد شيء بسيط وأن نجاحي كان صدفة بحتة؟ طبعاً لا.. غالباً سيشكرك ويتقبل المديح الذي أعطيته إياه كعلامة نجاح أخرى وفرتها أنت له.

إن جميع الأشخاص الناجحين في مجالاتهم يتقبلون تميزهم في مجالهم وتقدير الناس لهم وهم لا يخجلون من ذلك، إن اختيارك عدم تقبل مديح لك هو أن تناقض نفسك وتزيل المصادقية عنها، لذا عندما يمتدحك إنسان ما في المرة القادمة اشكره وتقبل هذا المديح.

إن من أساعدهم والذين يعانون من مشاكل في الإعتداد في الذات أطلب منهم أن يتساءلوا: لو أنهم لم يولدوا، كم حياة ستكون ناقصة وغير منجزة وغير كاملة بسبب عدم تواجدهم فيها؟

مثال آخر على كيفية تشكيل الصورة الذهنية الخاصة بنا هي عبر الالتزام بفعل أو قسم أو وعد أمام العامة، وتمت تجربة أقامها دكتور علم النفس الاجتماعي المخضرم ستيفن ج.

شيرمان الذي قدم دراسة رهيبية في هذا المجال، أراد أن يقوم بتجربة زيادة عدد المتطوعين للحصول على تبرعات لجمعية مكافحة السرطان الأمريكية في منطقة ما.

فقام بالاتصال على سكان تلك المنطقة ليسألهم عن موافقتهم في المشاركة في استبيان معين يهتم بمشاركتهم لعمل تطوعي لجمع التبرعات؟ طبعاً كون السكان أرادوا أن يظهروا بمظهر جيد أمامه قالو عبر الهاتف طبعاً إنهم سيفعلونها وسيشاركون بهذا العمل التطوعي، وبعد يومان اتصلت بهم جمعية مكافحة السرطان ليخبروهم أنهم يودون لو أن السكان يشاركون في جمع التبرعات، فهل سيشاركون؟ كانت النتيجة زيادة ٧٠٠٪ عن غيرهم من المناطق التي لم يتم الإتصال عليهم من قبل دكتور شيرمان. لماذا؟ لأنهم عبروا عن التزامهم العام بالمشاركة أمام غيرهم.

أنا شخصياً حين يأتوني من يودون خفض وزنهم أو الالتزام بنادي صحي أو الاقلاع عن التدخين دائماً أطلب منهم أن يفعلون ذلك أمام أصدقائهم " الشماثه " في الديوانية أو القهوة خصوصاً أمام الأصدقاء الذين يتنمرون أمام الشخص ويقولون: ها؟ شصار على النادي؟ الوزن؟ السجائر؟



الملابس التي تلبسها تعكس صورة معينة للآخرين وتجعل الآخرين تلقائياً يلقون بحكم معين تجاهك بناءً على ملابسك، لذلك اعط الآخرين سبب ليحكموا على شخصك بحكم إيجابي، ليس عليك أن تكون بالزي الرسمي طوال الوقت لكن كون ملابسك أنيقة ونظيفة سيؤدي الغرض، البس بحسب الانطباع الذي تود أن تعطيه، بهذه الطريقة سيعاملونك الآخرين بنفس الطريقة التي تود أن يعاملوك بها، وليس عيباً أن تستشير غيرك ممن لهم ذوق معين ترضاه.

إن الصورة الذهنية الذاتية تحدث نتيجة القرارات التي تتخذها أو الالتزامات التي تلتزم بها تجاه نفسك. ولتكون لديك صورة ذهنية ذاتية واضحة من الضروري أن تعلم من أنت بالضبط.

إن الأماكن التي نذهب لها أو البرامج التي نتابعها أو الأفلام التي نراها أو الأصدقاء الذين لدينا أو الملابس التي نشتريها أو الماركات التي نحبها أو وظيفتنا أو السيارة التي نركبها كلها انعكاس لمن نعتقد أنه نحن.



• تمرين

خذ وقتك الآن وهات ورقة وقلم واكتب من تظن إنه أنت؟
من تظن نفسك؟ من أنت؟

ادخل حالة عصف ذهني وجاوب التالي:

من أنا؟

كيف اعرف هوية نفسي؟

إن لم تأتيك اجابات واضحة في البداية اكتب الأمور
الجلية الواضحة مثل: عملك أو منصبك الإجتماعي أو حتى
سيارتك.

قد تجد أن الأمر يساعد لو تخيلت أنك أمام نفسك جالس
وتساءل: ما نوع هذا الشخص الجالس امامي؟

عندما تحصل على صورة ذهنية ذاتية ايجابية عن نفسك
ستؤثر على علاقاتك بايجابية مع الآخرين كذلك، فكلما
صنعت صورة ذهنية ايجابية عن نفسك كلما رأيت انعكاس
على من حولك بايجابية، وكلما أصبحت صورتك الذهنية عن
نفسك افضل كلما جذبت لنفسك افضل الناس من حولك.



* تمرين *

تغيير الصورة الذهنية عن الذات باستخدام البرمجة العصبية اللغوية NLP:

عليك تطبيق هذا التمرين يوميا لمدة اسبوع على الأقل حتى يتسنى للصورة الذهنية التي تريدها أن تترسب بشخصيتك ولا وعيك، ستفاجئ بسرعة التغيير الذي تجده مع نفسك، تذكر أن التغيير سريع جدا لأنه تغيير على مستوى اللاوعي وليس الوعي ونتائجه مذهلة كسلوك في الوعي.

أولاً: أريدك أن تتخيل نفسك تنظر إلى "أنت آخر" أمامك "أنت الآخر" يجب أن يكون أنت المثالي الذي تريد أن تكونه بالضبط، قد يكون أذكى أو طيب أكثر أو عقلاني أكثر أو خلاق أكثر... أنه "أنت" الذي تريد أن تكونه ويشعرك بالراحة لكونك أنت هو وتقبل أن تكون أنت هو بشكل كبير، هو أنت بالضبط كما تريد أن تكون شكلا وسلوكا.

ثانياً: انظر له كيف يتحدث مع نفسه والآخرين، وكيف يقف وكيف يتنفس، وكيف يبتسم ويضحك وكيف يمشي وكيف يتحدث مع غيره، وانظر كيف يتعامل مع الآخرين وكيف الآخرين يتعاملون معه باحترام، لاحظ كيف أنت

* جميع الحقوق الفكرية لهذا التمرين مملوكة بالكامل للدكتور ريتشارد باندليير

الآخر سعيد وتلقائي وواثق من العلاقات التي يعيشها، لاحظ كم هو فعال وممتاز في مجال عمله، لاحظ كل ما تحب أن تلاحظه فيه بجميع التفاصيل... خذ وقتك.

ثالثاً: بعد التأكد أن كل شيء في أنت الآخر هو بالضبط كما تريده، اسحب أنت الآخر نحوك واجذبه لداخلك واتحد معه ليكون هو أنت، وانظر للأمور الآن من خلال عيني أنت الآخر الذي هو أنت الآن، واستمع من خلال أذنيه واشعر كم هو ممتاز أن تكون أنت هو الآن.

رابعاً: الآن من خلال نظرة أنت الآخر الآن انظر لحياتك وكم من الممكن أن تكون فعالة وممتعة الآن. انظر لما تراه الآن واستمع لما تستمع له الآن واشعر بجمال الحياة كما يشعر بها أنت الآخر الآن بداخلك.

خامساً: الآن أريدك أن تمشي وتحرك وتكلم مثل "أنت المثالي" كما لو كنت ممثل جبار محترف يلعب دورا مهما وتنقمص الشخصية التي يحتويها "أنت المثالي" التي بداخلك طوال اليوم لمدة أسبوع كامل على الأقل وحتى تصبح هذه السلوكيات طبيعية جدا معك وتحتوي على صورتك الذهنية الجديدة عن نفسك كما تريدها أنت.



غلو، جلد
عمل

الأهداف
تصنعك



يقول الواعظ روبرت شيلير: ما الذي ستفعله لو علمت أنك لن تفشل أبداً؟

إن جميع العباقرة والناجحين أجابوا على هذا السؤال وتخلوا إجابته بذهنهم لتشكيل أفكارهم وطموحاتهم وكانت هذه هي الخطوة الأولى وقواعد أساس جميع انجازاتهم.

إن آينشتاين كان يتخيل نفسه راكباً شعاع من الضوء، وبينما هو عليه كان يتخيل أن بيده مصباح بطارية يسلطه على ما بجانبه ليرى ما الذي سيحصل للضوء، كان يفعل هذا حتى أتى بالنظرية النسبية.

نيكولا تسلير كان يصمم أي جهاز في عقله بالكامل، يصممه بالكامل في عقله ويشغله ويعيد تشغيله ويعدل عليه قبل أن يصممه في العالم المادي ليرى الواقع وقد احتفظ بأكثر من ٦٠٠ براءة اختراع.

الجميع امثال: مايكل أنجلو وغوتيه وموزارت ووالث ديزني ورامبرانت وليوناردو دافنشي و توماس اديسون واسحاق نيوتن ومن هم بمستواهم جميعهم استفادوا من حالة التخيل، حالة احلام اليقظة كمصدر رئيسي لجميع افكارهم الجبارة التي غيرت العالم من حولهم.



لماذا هذا الأمر مهم جداً؟ لأن أي شيء قبل أن يحصل في العالم المادي عليه أن يتحقق أولاً في عقلنا حيث يحكم الخيال.

كل ما تراه حولك كان قد بدأ كفكرة في عقل أحد ما، كلما اكثرت التفكير في أفكار النجاح كلما أصبحت ناجحاً أكثر، ولكي تنجح وتطور حياتك للأفضل عليك أن تطور أفكارك، كلنا علينا أن نستخدم مهارة التخيل عندنا لكي نصمم أهدافنا، الأهداف أمر مهم جداً فالأهداف تصنعنا.

فكتور فرانكيل العالم النفسي المشهور صاحب كتاب Man Search for Meaning تكلم عن تجاربه في مخيمات التعذيب النازية خلال الحرب العالمية الثانية، فقد قام بدراسة شاملة لمعرفة أسباب نسبة البقاء على قيد الحياة في تلك المخيمات التي كانت لا تتعدى الواحد إلى ثمانية وعشرين، واستنتج أن الذين بقوا على قيد الحياة لم يكونوا أصح السجناء أو اقواهم أو اذكاهم وإنما كانوا هؤلاء الذين لديهم غاية للعيش والبقاء على قيد الحياة لهدف ما، اهدافهم هي ما أبقتهم على قيد الحياة.

عندما يكون للعقل هدف فهو يركز جميع امكاناته للوصول لهذا الهدف، إذا لم يكن لديك هدف فإن طاقاتك تكون مهدرة

ومشتتة. هناك مثل انجليزي يقول: إنك تحصل في حياتك على ما تضعه في عقلك. إن كان ما تضعه في عقلك أهداف غير واضحة إذن فستحصل في حياتك على نتائج مشوشة.

إذن ماذا نفعل لنغير هذه النتائج المتواضعة؟ الطريقة الأفضل والأسرع هي أن نحصل على أهداف واضحة جداً، كما قال الواعظ روبرت شيلير أيضاً: إن الفشل في التخطيط هو تخطيط للفشل.

للأسف رأيت طوال حياتي أن أغلب أهداف من مر علي لا تتعدى نمط: ما الذي سأفعله هذا الأسبوع أو ما الدواوين التي سأزورها أو ماذا سأشتري حينما ينزل المعاش ومن سأزوج وما اسهل طريقة للحصول على قرض!

إن الأغلبية لا يقفون وقفه مع ذاتهم لتشكيل وتصميم نوع الحياة التي يريدون، إن هذا أمر محزن. الأغلبية بالواقع يتبعون القطيع، لقد قرأت معلومة غريبة ومخيفة قبل فترة وهي احصائية تقول: إن أقل من ٣٪ من الشعب الأمريكي يكتبون أهدافهم ويقرئونها بين الفترة والأخرى. وماذا عن الشعب العربي؟ بحثت عن احصائية فلم أجدها، إن هذا مرعب، من لا يكتب أهدافه بكل بساطة هو انسان لا يحب أن "يضيع وقته" بتصميم حياته ومصيره، ان من لا يكتب اهدافه يعيش حياته

على مبدأ الصدفة ومن ثم يتساءل: لماذا لا أشعر بالحيوية وأشعر بالتعاسة في حياتي وكأنني أعيش لشيء؟

اذكر ذات مرة حضوري لورشه عمل تدريبية للأستاذ العظيم دكتور دينيس ويتلي وكان يقول: "إن برامج التلفاز ذات نسبة المشاهدة الأعلى والأفضل تعرض في وقت يسمى وقت الذروة Prime Time التي هي بين الثامنة مساءً والحادية عشر مساءً، وقال: إن أغلب الغربيين يستخدمون هذا الوقت لمشاهدة المباريات والمسلسلات والتلفاز كل يوم في هذا الوقت، أما أنا فكل كتيبي التي تعدت الستون كتاباً كتبتها في هذا الوقت، أنا لا اشاهد التلفاز في هذا الوقت أو أي وقت آخر لأنني مشغول بصنع نجاحي ووضع الطعام على طاولة عائلتي، هذا الوقت هو الوقت الذي يأخذ فيه الناجحون أموال البسطاء لبيعهم مشاعر مزيفة من خلال هذا الجهاز المسمى المستقبل الرقمي والشاشة المسطحة. أنا لست ضد هذا أبداً لكنني ضد الاسراف فيه، أن ٦ ساعات في اليوم كل يوم هو اسراف شديد".

والآن هذا المثال لنسقطه على العالم العربي: هذا الوقت هو وقت المسلسلات المدبلجة والدواوين والتسوق والتكلم في الموبايل، حين سألت قناة اعلامية كبيره في الكويت عن وقت ذروة المشاهدة قالوا لي إنه بين الثامنة مساءً والواحدة صباحاً.

وفهمت أنه بالواقع هذا هو وقت التلفاز والزيارات الاجتماعية والتجمعات في المقاهي والمجمعات التجارية وغيرها من أواصر التواصل الاجتماعي، أنا مثل الدكتور دينيس لست ضد هذا كله بالعكس فهذا جزء كبير من النفس البشرية كونها ميالة للأمور الاجتماعية. لكني أيضاً ضد الإسراف بها لدرجة أنها تملأ وقتنا عن ما هو أهم وهو التعب والاستثمار لصنع أهدافنا.

إن لدي انتقادات لأذعة لعدم ترتيب أوقاتنا لاستثمارها بشكل فعال أكثر خصوصاً شريحة الشباب، إن استمر الأمر بهذا الشكل أشبه بأن يكون الإنسان على ظهر مركب بدون مجاديف تحركه الأمواج لأي مكان تراه الأمواج مناسباً، بإمكانك أن تنتهي في أي مكان، أليس من الأفضل أن يكون لديك مجاديف وخريطة وبوصلة لتعرف إلى أين تريد أن تذهب؟

أغلب البشر يخططون لما يريدون فعله في عطلة نهاية الأسبوع بدلاً من أن يخططون لما يريدون أن يفعلونه في حياتهم، فهم لا يعرفون ماذا يريدون من هذه الحياة، إن تخطيط الأهداف هو أحد الأمور التي إن تعلمتها ستميزك وتجعلك أفضل بكثير من الأغلبية.



إن المستقبل مكان مناسب جداً لتكون مهتم فيه، خصوصاً أنه مستقبلك أنت، لأنك ستقضي باقي حياتك فيه، نحن كبشر نحتاج لشيء نتطلع إليه فهذا جزء من تركيبنا العصبي، أنا متأكد من أنكم سمعتم عن أهميه الأهداف في السابق، فالأهداف جزء مهم من خطاب كل محاضر ومن كل كتاب تطوير الذات كتب حتى الآن، لذا فإن بعض ما ستقرأونه قد تكونون قرأتموه في السابق لكن الشيء المميز في هذا الفصل هو أنه من خلال التطبيقات التي ستجدونها هنا إن طبقتموها فسوف تبرمج الأهداف الخاصة بكم في لا وعيكم مباشرة لأجل سهولة انجازها.

عندما يكون لديكم هدف يكون لديكم غاية واتجاه والعقل يحتاج إلى ذلك، أن لم تكونوا واضحين بمعنى أن تكون أهدافكم واضحة إذن كيف ستحققون أهدافكم؟ إن لم تستطيعون رؤية أهدافكم بعقلكم فلن تستطيعون تحقيقها، إن هذه معلومة مهمة، لأنه خلال تحقيق أهدافكم ستواجهكم عوائق، تماماً مثل رحلة الطائرة التي دائماً تغير مسارها لأجل الوصول إلى المطار المرتقب، لهذا من المهم أن نستمر بأخذ تغذية رجعية من المواقف لنعدل من طرقنا وسلوكياتنا بحسب الموقف لأجل الوصول لهدفنا، إن تشغل عقلك بما تريد فسيشغلك هو بما هو متوفر له: مشاكل، أمور تافهة، السطحية، الوسواس،

الكلام والفعل السلبي، الانخراط بما يريده الآخرين منك وغيرها من هذه الأمور، إن ديناميكية العقل تحتم عليه أن ينشغل بشيء فإن لم تقدم له هذا الشيء اختار لك شيء متوفر أمامه ليصنع منه موضوع يشغلك.

اهدافكم تحدد مستوى طاقاتكم وحدود قدراتكم ومستوى أفكاركم وما الذي يحفزكم ويجعلك ناجحين، بكلمات أخرى: أنت دائماً تحصل على ما تركز عليه.

إن هذا الأمر سلاح ذو حدين حد ايجابي وحد سلبي، على سبيل المثال بعض الناس يقضون كل وقتهم للتفكير بطرق "كيف يفقدون وزنهم الزائد" أو "كيف يتخلصون من السمنة التي لديهم" بالطبع إن هذا تفكير نبيل لكن المشكلة فيه هي أن العقل لأجل أن "يفقد" أو "يتخلص" من أمر ما يجب أن يفكر فيه أولاً، فمثلاً حتى أتخلص "من وزني الزائد" أو "أن لا أكون سميناً" يجب أولاً أن أفكر في السمنة.

تخيل معي التالي: الآن لأخبرك أن (لا تفكر بسيارة صفراء) ستفكر بها بشكل تلقائي مع أنني قلت لك عزيزي القاريء أن لا تفكر بها لكن اللاوعي لا يستطيع أن يلغي أي خبر حتى لو أنني طلبت منه أن يفعلها، لكي "لا" أو "أتخلص" أو "أفقد" أي أمر علي أولاً أن أفكر فيه.



في مثال السمنة الناس أغلبها تتساءل: لماذا أنا سمين جدا؟ كيف يمكنني أن لا أكون سميناً؟ الذي يحصل هنا هو أنهم يفكرون بالسمنة ويؤكدون الفكرة في لا وعيهم من خلال تكرارها على أنفسهم.

ما الحل؟

دائماً وأبداً حدد اهدافك بشكل صحيح وإيجابي.

أمثلة:

ما هي أسهل طريقة لأكون متناسق الجسد أو رشيق؟

أغلب الغير سعداء مع أنفسهم يشتركون في الأمر التالي إنهم يعرفون جيداً ما لا يريدون، إنهم لا يريدون هذا الأمر ولا ذاك الأمر وهم يضيعون وقتاً كبيراً جداً في التركيز فيما لا يريدون بدلاً من التركيز فيما يريدون الحصول عليه في حياتهم.

تخيلوا ما الذي يحصل لهم لاحقاً؟ بما أن التكرار هو عامل النجاح الأول، فهم ينجحون من خلال تكرارهم التفكير فيما لا يريدون بأن يحصلوا على "زيادة" من ما لا يريدون.

وبالمقابل أريد أن أعلمكم كيف تركزون دائماً على ما تريدون لأنه من خلال التركيز على ما تريدون فأنتم دائماً

ستحصلون عليه، أنت تحصل دائما على المزيد من ما تفكر فيه، من خلال زيادة التركيز على ما تريد فأنت تحدد لعقلك ما الذي يجلبه لك.





عوائد أن يكون لدينا أهداف

إن الأهداف هي أكبر بكثير من مجرد أغراض مادية يتوق الإنسان للحصول عليها أو الوصول لمركز معين، إن الحصول على ذلك أمر طيب لكن أيضا هناك أمر آخر وهي " الشخصية التي يجب أن تكونها حتى تصل لذلك المركز أو ما الذي يجب أن تكون عليه لتحصل على ذاك الغرض.

أن ما على الإنسان الحصول عليه خلال الوصول للهدف هو النمو المعنوي والروحاني والعقلي خلال الوصول للهدف، هذه هي النتيجة المهمة للحصول على الهدف.

إن الرحلة للحصول على الهدف مهمة جداً بقدر الهدف نفسه، والنمو في مختلف انحاء الشخصية نتيجة للحصول على الهدف هي أهم نتيجة وقد تكون بالنسبة للبعض أهم من الهدف نفسه.

مثلاً الدراسة الجامعية هي ليست مجرد الحصول على ورقه تقول أنك مؤهل علميا في المجال الفلاني، لكن رحلة الجامعة نفسها من سنوات من الدراسة ومقابلة الناس والتعرف على ثقافات وقد تتضمن سفر لخارج دولتك والتعامل بلغات أخرى والتعرف على اشخاص مميزين والنظر للعالم بشكل مختلف هي ما يميز تلك المرحلة ونتيجتها أن تكون مؤهلا للحصول

على الدرجة الجامعية.

بكلمات أخرى... الرحلة هنا أهميتها تساوي أهمية محطة الوصول، وعادة ما تكونه خلال فترة تحصيل تفوق قيمة الهدف نفسه لأنه يصنع منك انساناً أفضل.

عندما تسعى لتحقيق الهدف تيقن أن الهدف يحقق نفسه من خلاله، دائماً اجعل اهدافك كبيرة لأنه كلما كبر الهدف كلما صنع منك انساناً أفضل يمكنه انجاز ذلك الهدف.

أحد الحالات التي ساعدتها كانت رجل ناجح بعمله بوظيفة مرموقة ساهم بإغلاق صفقة كبيرة وكانت حصته منها مبلغ كبير وأراد استشاراتي لأنه لم يكن يشعر أنه يستحق هذا المبلغ وخلال جلستي الاستشارية سألته: ما الذي تراه في الصورة في ذهنك وأنت تستمتع بهذا المال؟ فرد علي.. منزل مجدد وسفر وسيارات جديدة ويخت صغير وشاليه على البحر وأهلي سعاداء وحسابي بالبنك يفتح النفس ومبلغ مستثمر حلو لي لأعمال جانبية وزوجتي فرحة وأطفالي سعاداء وكل شيء تمام! فرديت عليه متعجباً: أوكي... وأنت؟ ففتح عيناه وقال: أنا شنو؟ قلت له: موشايف نفسك بالصورة؟ صدم ورد علي: تصدق لاً! قلت له ضاحكاً: تقصد أن أهلك ورثوا أموالك واستمتعوا بها من وراك؟ فضحك وقال مازحاً: تسويها مرتي!



فهم العميل أن عليه أن يضع نفسه في الصورة التي يتخيلها حتى يخبر جهازه العصبي ماذا يريد أن يكون، ففعل ذلك ووضع صورة له وهو سعيد جداً وبصحة رائعه مع أهله ومستمتعاً بالأموال التي عنده عالماً ما الذي سيفعله بها بالضبط، سبب تعاسته بالبداية كانت عدم معرفة جهازه العصبي ما الذي يريده هو.

هنا يتضح لنا لماذا هو أمر مهم جداً أن تكون لدينا أهداف محددة وواضحة لأن هذا الأمر سيساعدنا كثيراً في تحديد ما نريد، العقل مع الجهاز العصبي يحبون التحديد، فمثلاً بدلاً من أن أقول أريد أن انقص وزني علي أن أقول أريد أن انقص وزني ١٠ كيلو خلال ٦ أشهر. ستشعرون بالفرق حينما تحددون ما تريدون بدلاً من جعلها عائمه وغير محددة.

إن التحديد يجعلنا نركز جميع طاقاتنا باتجاه معين، كما قال الفيلسوف والمفكر غوتبيه: أن أعظم شيء في هذا العالم هو ليس أين نقف الآن، بل بأي اتجاه نسير ونتحرك، والذي يحدد سيرنا واتجاهنا هو أهدافنا المحددة.

إن تحديد الأهداف هو سهل ويمكن للجميع أن يفعلها، باختصار شديد إن خطوات تحديد الأهداف هي التالي*:

* بول مكينا – change your life in 7 days. منقول بتصريف



١- فكر في شيء تريده

٢- تخيل كيف سيكون الأمر لو أنه تحقق

٣- افحص نتيجة الحصول على الهدف وعواقبه لك وللمن يهتمك أمره

٤- فكر بما ستشعر به بعد الحصول على الهدف

٥- ركز على الحصول على الهدف دائماً!

الآن بعد أن تعرفت على الفكرة الأساسية للأهداف، لننطلق
معا للخطوات العشر لتحديد الأهداف، خلال العمل على هذا
توقف عند كل خطوة وأتمها قبل الانتقال للتي تليها، جميع
تقنيات التخييل الموجودة في الخطوات التالية ترجع لتعاليم
البرمجة العصبية اللغوية والدكتور رتشارد باندلير، تم
تعلم هذه الخطوات من برامج مختلفة في البرمجة العصبية
اللغوية.



• الخطوة الأولى *

أولاً اسأل نفسك السؤال الجذري وأجب بصراحة:

ما الذي أريده فعلاً؟

فكر بجدية واعصف عقلك واكتب ما يأتي بعقلك، اكتب كل ما يتأتى لذهنك ويمكنك ترتيب ما تكتب لاحقاً المهم أن تكتب كل افكارك وأهدافك التي هي نتيجة سؤال "ما الذي تريده فعلاً؟"

ليس عليك أن تكون دقيقاً جداً وليس مطلوب منك اجابات مفصلة.. رؤوس الأقلام تكفي في هذه المرحلة، لو واجهتك مشاكل في البدء فهناك سؤال آخر يمكنك أن تسأل نفسك إياه وهو: ماذا يمكنني أن احقق لو عرفت أنه من المستحيل أن أفشل؟ حاول أن لا تفاجئ من بعض اجاباتك.

ولا تفكر بكيفية تحقق ما تريد، بدلاً من ذلك فقط فكر فيما تريد ودع كيفية تحقيقه لاحقاً.

فكر في جميع نواحي حياتك: العائلة، العلاقات الاجتماعية والعاطفية، العمل، الجوانب الروحانية في حياتك، ماذا تريد أن تتعلم، كيف تريد أن تكون انسان أفضل، ما المهارات التي

* بول مكينا – change your life in 7 days. منقول بتصريف

تريد أن تتقنها، كم من المهارات تريد أن تجمع، ما هي الجوانب الشخصية التي تريد أنطورها، ماذا تريد أن تعطي للعالم، هل تريد الصحة والحيوية؟ الغنى والمال؟ تطوير شخصك؟

اختر الأمور التي تشدك لها.

بعض الأشخاص يسألون أنفسهم: ماذا سيفعلون لو كان العالم سينتهي بعد اسبوع! إن هذا النوع من الاسئلة يجعلك تلمس ما هو مهم بالنسبة لك.

بينما تمارس هذه الخطوة تخيل أهدافك التي تريد تحقيقها وكأنها محققة بجميع تفاصيلها، من المهم أن تركز عليها بجميع تفاصيلها وكأنها تحققت بالنسبة لك، عليك أن تتخيل الأهداف بكل وضوح وكأنها واقع.

وجميعنا يمكننا أن نتخيل بوضوح، كمثال حين أسألك عن شكل باب منزلك فيمكنك أن تصفه لي: من أي مادة مصنوع وشكله ولونه وموقع مسكة الباب وثقب المفتاح، حين أسألك هذه الاسئلة يمكنك أن تجيبها لي كيف؟ لأنه حين سألتك السؤال ظهرت لك صوره وأنت نظرت لهذه الصورة وأجبتني.

أيضا استمع للأصوات في خيالاتك بشكل غني جدا ومشبع والمشاعر والروائح والطعم، مثلا إن كنت تريد سيارة رياضية



فاستمع لصوت ماكينه السيارة وصوت قيادتها واستمع لصوت الناس وهم يمتدحون السيارة وصوت الراديو أو المسجل وما إلى ذلك وتخيل نفسك وأنت تقودها وشم رائحة الجلد الجديد واحساس يديك على المقود وتجربة قيادتها وأنت مستمتع جدا، مثال آخر إن كان أحد اهدافك ان تذهب للنادي الصحي بشكل مستمر فتخيل نفسك بالجسد الذي تريد وبالوزن الذي تريد وأنت تتمرن في النادي واستمع لصوت الأجهزة والأوزان والناس تأتيك وتمتدح جسدك واشعر بخفة جسدك وأنت في البحر مثلا أو وأنت تمشي في أحد المجمعات وأنت مستمتع به لأقصى درجة.

اخلق بيئة كاملة لجميع أهدافك وأنت تتخيلهم ولا تقلل من أهمية أفكارك فهي جبارة، مثال على قوة الأفكار أريدك أن تفكر معي في هذه الحقيقة: أن المال لا يصنع الأفكار... لكن الأفكار هي ما يصنع المال.

قال البرت آينشتاين: إن الخيال أهم بكثير من المعرفة، ودزرا ئيلي قال: إن الخيال يحكم العالم.

لذا توقف الآن، أتم هذه الخطوة، أعدها مرة أخرى... ولننتقل للخطوة الثانية.



• الخطوة الثانية *

ثانياً رتب أهدافك حسب الأولوية.. ما هي أهم ثلاثة أهداف؟
خذ وقتك الآن وتأمل أهدافك كلها من الخطوة السابقة وجد
أهم ثلاثة أهداف، حددهم الآن ولا تكمل الخطوات اللاحقة إلا
حين تتم هذه الخطوة.

• الخطوة الثالثة **

بعد قليل سأطلب منك أن تتخيل أنك حققت أحد أهدافك
المهمة الثلاث، خلال هذه العملية أريد أن أطلب منك أن تسأل
نفسك السؤال التالي: ما الذي يعطيه لك أو يضيفه لك تحقيق
هذا الهدف؟

الهدف من هذه العملية هي اكتشاف "القيم" التي تختبئ
داخل اهدافك. يمكن اكتشاف أهمية القيم التي تكون عند
الإنسان عن طريق هذه العملية ومن خلالها نعرف ما يقودك
عن طريق هذه الأهداف، مثلاً إذا كان لك شخص غير مخلص
فإنك تتضايق وسبب ضيقك أن قيمة الاخلاص عندك عالية
لذلك تضايقت من عدم إخلاصه لك.

* بول مكينا – change your life in 7 days. منقول بتصريف

** بول مكينا – change your life in 7 days. منقول بتصريف



أن القيم تبين لك ما هو هم مهم بالنسبة لك، في أحد الاستشارات الخاصة التي أقدمها قال لي أحد الأشخاص إن أهم هدف له هم جمع أكبر قدر من المال، وعندها سألته: ما الذي سيضيفه لك أن تملك هذه الملايين؟ قال لي بتلقائية وبدون أي تفكير وهو سرحان بفكره أنه بملايينه سيجني الأمان وسيحترمني الناس وهكذا سأحترم نفسي!

إذن نعلم من هذا أن المهم لديه الأمان والإحترام للنفس، ونستنتج هنا أن هذه كانت قيمه وكما علمنا في المواضيع السابقة أن الأمان والاحترام للذات هما حالات ذهنية ومشاعر يسهل تحقيقها بالتطبيقات الصحيحة.

بعد أن عرفت هذا جل ما فعلته معه هو أنني طبقت معه بعض التطبيقات التي أدت إلى ظهور الحالة الذهنية التي يرغب بها من خلال الحصول على الأهداف وحصل عليها مباشرة بعد التطبيق: جعلت منه التمارين الذهنية إنساناً يشعر بالأمان ويحترم نفسه وذاته، ومن خلال تطبيق هذه التطبيقات يوميا أبلغني أن ظهور الأموال في حياته أصبح أسهل وأكثر.

لماذا يجب أن نعرف القيم قبل انطلاقنا لتحديد الأهداف؟ الأمر بسيط: أن معرفة قيمنا تجعلنا نعي لماذا نريد هذه الأهداف، وإن عرفنا هذا الأمر مسبقا واختصرنا الوضع

لنشعر بالمشاعر التي يجلبها لنا تحقيق الهدف قبل حدوثه،
فهذا يحقق هدفين:

- إزالة التوتر من الهدف وإزالة الحاجز الذهني للشعور
بالسعادة وعدم ربطها بتحقيق الهدف فيمكننا الشعور بالسعادة
أي وقت

- جذب الهدف أسرع لنا لأننا سنشعر بالسعادة والمشاعر
الإيجابية التي ستجذب لنا المزيد من هذه المشاعر بما فيها
الهدف المراد، الجذب للأحداث الإيجابية يتحقق من خلال
الإيجابية في المشاعر وفي قناعات اللاوعي.

إسأل نفسك: ما هو المهم تجاه أهدافك؟ ما الذي سيحققه
لك تحقيق أهدافك الآن؟

حين تسأل نفسك هذه الأسئلة ستظهر لدى عقلك مجموعه
كلمات معينة مثل: الأمان، الإنتاج، مساعدة الناس، الإضافة
للحياة، شيء ما خاص بك...الكلمات التي تختارها أو تظهر
لك سوف تعكس معاني القيم عندك، والتي هي أهم ما لديك
في الحياة، لأن أي هدف تضعه لك هو بالواقع وسيلة لتحقيق
القيم المهمة عندك.

أن البعض لديهم هدف وهو مساعدة الغير لأن لديهم قيمة
جعل العالم مكانا أفضل، آخري قد يكون لديهم هدف الفوز



بمديات رياضية وهذا يعني أن لديهم قيمة الانجاز البشري.
تخيل بكل وضوح كونك حققت أحد أهدافك، انظر لما
ستنظر إليه لو حققت هدفك واستمع لما ستستمع إليه لو
حققت هدفك وأشعر بنفس السعادة لو أنك حققت هدفك.

الآن اسأل نفسك: ما الذي سيهبه لك تحقيق هذا الهدف؟
ما الذي سيضيفه لك؟ لاحظ الكلمات أو الجمل التي ستأتي
لذهنك من خلال اجابتك لنفسك لهذه الأسئلة، استمر بفعل
هذا مع أهدافك الرئيسية حتى تجمع قائمة بقيمك الخاصة
بك من خلال تخيل أنك حققت هذه الأهداف... جرب بأهم
ثلاثة أهداف.

الآن وبعد أن تجمع قيمك الرئيسية كلها، اسأل نفسك ما
هو المهم بالنسبة لك في هذه القيم؟ وما هو أهم شيء تمثله
هذه القيم؟

إن جمعت هذه القيم كلها ببعض ستري أنهم جميعا ينبعون
من قيمة أساسية واحدة، إنها قلب ما يدفعك لتعيش في هذه
الحياة ولتحقق ما تريد.

الآن وحتى هذه اللحظة المفروض أن لديك قائمة مفصلة
بأهم أهدافك، قد تشتمل على الحصول على منزل جديد،
ترقية في العمل، مبلغ من المال، الوصول للوزن المرغوب...

إلى آخر أهدافك، وأيضاً لديك المفروض قائمة مفصلة بقيمك – التي هي الأمور التي سيحققها لك تحقيق هذه الأهداف مثل: الثقة، الأمان، زيادة حبك لنفسك، شعور بالإنجاز... إلى آخر قيمك.





• الخطوة الرابعة *

ما هي الغاية من حياتك؟

اكتشف الدكتور تشارلز غارفيلد مؤلف كتاب:

Peak performers: new heroes in American business

أن جميع أصحاب الأداء العالي في أمريكا ملتزمين بغاية معينة في حياتهم تؤهلهم وتشحنهم لينجزوا بقمة الأداء مهما كان مجالهم. جميع من أنجز في التاريخ كله كانت لديهم هذه الميزة: أن يؤدون ما يؤدونه بأفضل ما يستطيعون بسبب أن لديهم غاية معينة في حياتهم يحبون أن يشبعوها، إن تملكك أهدافا معينة أمر جيد ومهم، ومعرفتك للقيم في حياتك أمر رائع ومهم بنفس أهمية أهدافك، ولكن كيف ينسجمون مع غاية حياتك؟ كيف يمكن ربط الغاية من حياتك بأهدافك وقيمك؟

هناك مثل جميل يقول: إن أفضل شيء في الحياة هو ليس الأشياء.

بالطبع الأموال والشهرة هي مكاسب وزينة لحياتنا ولكن مجرد جمعنا المزيد والمزيد من هذه "الأشياء" لا يجعلنا

* بول مكينا – change your life in 7 days. منقول بتصريف

بالضرورة أسعد حالاً.

فقط أنت يا عزيزي القاريء يمكنك أن تعرف ما الذي تريده
حقاً من هذه الحياة، إن أفضل طريقة لمعرفة الغاية الحقيقية
من حياتك هو أن تسأل نفسك الأسئلة التالية:

ما الذي تحب أن تفعله بشكل كبير لدرجة أنك من الممكن
أن تنفق مالا كثيراً لتفعله؟

ما الذي تشعر نحوه بالحماس بشكل كبير؟

ما الذي تحب أن تفعله لو عرفت أن لديك مخزون من المال
لا ينضب؟

من هم مشاهير التاريخ الذين تتحمس لهم أو معجب بهم؟
ولماذا؟

لو كان بإمكانك تحقيق كل ما تريده في فترة حياتك الآن...
مالذي سيكون ما تحققه؟

إن إجابة مثل هذه الأسئلة تساعدك لتكون فكرة عامة عن
غاية حياتك.

إن غاية حياتك لا يجب أن تكون أن تغير العالم، كونك تبحث
عن سعادتك مثلاً هي غاية نبيلة جداً.

• الخطوة الخامسة *

كيف ستعرف أنك قد حققت هدفك؟

إن البعض ليس لديهم أي فكرة عن معرفة لو أنهم حققوا أهدافهم، لأنهم ليس لديهم أي طريقة لمعرفة إن كانوا على الطريق الصحيح أم لا، الحل بسيط: كن دقيقاً فيما تريد، وليكون لديك أسلوب عملي، عليك أن تملك نظام التقاط حسي لك قبل البدء في عملية الوصول للهدف.

ما الذي ستراه لو حصلت على هدفك؟ ما الذي ستسمعه؟ ما الذي ستشعر به؟ ما الذي ستشمه وتذوقه لو حصلت على الهدف الذي تريد؟

إن مررت بهذا الأسلوب أو النظام الحسي وأجبت على هذه الأسئلة ستعرف إن كنت من خلال جهودك للوصول لهدفك قد اقتربت منه أو ابتعدت عنه، إن كنت تقترب منه فاستمر بما تفعله وإن كنت تبتعد عنه عدل من وضعك لتتمكن من الحصول على الطريق الصحيح للوصول لهدفك.

من الأخطاء الشائعة التي يقع بها من شرحت لهم هذه الطريقة يقوم بوضع نظامهم الحسي بعيداً جداً عنهم ويتوقفون عن الإحساس بالسعادة إلا بعد الحصول على أهدافهم البعيدة هذا خطأ.

* بول مكينا - change your life in 7 days. منقول بتصريف

فلو كنت طالب مدرسة بدون راتب ومن عوائل الدخل المحدود وهدفك الحصول على سيارة بقيمة خمسين ألف دينار وقررت أنك لن تشعر بالسعادة إلا عند الحصول عليها... غالباً لن تشعر بالسعادة لفترة طويلة.

الحل: أنت تحتاج لعلامات نجاح طوال طريقك لتحقيق هدفك، وهذه العلامات تخبرك أنك تقترب من تحقيق هدفك رويداً رويداً، إن هذه العلامات قد تكون أهداف صغيرة تكون بالطريق لتحقيق الهدف الكبير، فمثلاً بالنسبة للمثال السابق قد يكون حصولك على راتب هو أول خطوة. ومن ثم استثمار اموالك مع تجميع جزء من راتبك قد يكون خطوة ثانية مهمة، وقد يكون شرائك سيارة أيا كانت أولاً يكون دليل أنك على الدرب الصحيح للحصول على تلك السيارة الباهظة الثمن.

مثال آخر لو كان هدفك أن تحصل على ثروة كبيرة من المال، قد تكون أحد علامات أنك في الطريق الصحيح أنك تبدأ بتجميع ثروات صغيره تكون خيط البداية للحصول على هذه الثروة الكبيرة.

بالنسبه لهدفك أيا كان، فكر بالخطوات الصغيرة وتلك التي هي أصغر منها التي أن آتيتها فهذا يعني أنك بالطريق السليم لتحقيق هدفك الكبير وإن حصلت على تلك الخطوات



الصغيرة والأصغر منها فهذا يعني أنك في الطريق الصحيح...
لذا اشعر بالسعادة وهنيئ نفسك.
حدد تلك الخطوات الآن.



• الخطوة السادسة *

الآن قم بما نسميه فحص الملائمة.

بينما تتخيل نفسك في المستقبل افحص اهدافك وتأكد أنها أهدافك أنت، وأنها تخدم مصلحتك أنت بالدرجة الأولى ولا تضر الآخرين.

أحيانا ونحن بالطريق للحصول على اهدافنا قد ننسى أو "نتناسى" عوامل مهمة أخرى في حياتنا ولا تقل أهمية عن أهدافنا، فمثلا ما أهمية نجاح العمل أو النجاح على الصعيد المهني إن كان على حساب صحتك؟

أيضا تأكد من أن أهدافك تحت سيطرتك أنت ولا تخضع للآخرين أو يتحكم بها الآخرون لجعلك سعيداً.

لذا فإن هدفك يجب أن يكون أمراً ما يمكنك أنت بشكل مباشر أن تجعله يحصل، بعدها افحص أهدافك ووضعت الحالي حتى تستشف إن كان هناك أي فوائد مختبئة بمكان ما بوضعك الحالي لتجعلك "تستفيد" من عدم تحقيقك لهدفك.

أيضا تأكد من أن أهدافك التي تريد تحقيقها هي أهدافك أنت، وليست أهداف الآخرين، فهناك من يختارون مجال

* بول مكينا — change your life in 7 days. منقول بتصرف



دراسي أو تخصص معين أو حتى مهنة معينة أو زوجة معينة
أو نمط حياة معين ليرضوا أهلهم أو ذويهم بدلاً من أنفسهم،
الآن اعمل فحص ملائمة شامل لأهدافك كلها.



• الخطوة السابعة *

معرفة كونك في الطريق الصحيح لتحقيق أهدافك من عدمه سيكون أسهل بكثير لو كان لديك جدول زمني عام مرتب بتسلسل بخطوات لتحقيق أهدافك.

الآن، خذ فكرة عامة عن الوقت المطلوب لتحقيق أحد أهدافك، شهر؟ ستة شهور؟ سنة؟ خمس سنوات؟ عشر سنوات؟ مهما كان الوقت المطلوب لهذا الهدف خذ فكرة عامة عن وقت تحقيقه، بعد ذلك اذهب للهدف النهائي الموجود بنهاية تلك المدة وأرجع من النهاية إلى البداية، ارجع من ذلك البيت الكبير في نهاية مدة هدفك أو منصبك أو ترقيتك أو سيارتك أو ذلك المبلغ من المال أو وزنك المثالي أو شكل جسدك الذي تود الحصول عليه، وأنت ترجع من النهاية (لحظة وصولك أو حصولك لما تريد) إلى طريق إلى البداية (الطريق للمكان الذي أنت به الآن) لاحظ ما هي الخطوات أو الأهداف الصغيرة التي تم انجازها للوصول إلى هدفك... لاحظها تنازليا، الآن اكتب تلك الخطوات التي مررت بها أو الأهداف الصغيرة التي شكلت طريقك للوصول لهدفك الأكبر، أيضا انصحك بأن تعيش تلك اللحظات لحظة تلو لحظة، انظر لما تنظر إليه واستمع لما تستمع إليه واشعر بما تشعر فيه خلال كل

* بول مكينا — change your life in 7 days. منقول بتصرف



تلك اللحظات وأنت تنجز كل خطوة توضح لك كيف تنجز هدفك الآن وتقربك منه.

حدد صورة واضحة وكبيرة وملونة في مخيلتك تراها عن كل خطوة من تلك الخطوات التي تقربك الآن من هدفك.

عليك أن تفكر في الهدف النهائي الكبير الخاص بك، وبجميع الخطوات والأهداف الصغيرة التي تسبقه. بإمكانك استعمال تقنية خط الزمن المذكورة سابقا لتحديد جدول اتجاه وزمن أهدافك.



• الخطوة الثامنة *

اسأل نفسك.. ما هي العقبات التي ممكن أن تواجهك لتحقيق أهدافك؟ فكر فيما يمكن أن يعيقك عن تحقيق أهدافك لأنك إن عرفت العقبات مبكرا فيمكنك أن تتفادها بسهولة أكبر من أن تأتيك فجأة، العقبات مثل قلة معلومة معينة بمجال معين؟ عدم توفر الوقت؟ قلة التمويل؟ هل ستكون لديك ثقة لتحقيق أهدافك؟ هل أنت من النوع الذي يبدأ الأمور ثم لا ينهيها؟ هل أنت من النوع الذي لا يأخذ الناس على محمل الجد؟ ما نوع العقبات التي قد تواجهك؟

اكتبها.

النظر للمستقبل والبحث عن العقبات المحتملة يعطيك ميزة الرصد المبكر لها والإستعداد لها إن آتت قبل انجاز أي شيء. بعد أن تحدد العقبات اسأل نفسك ماذا علي أن أفعل لأتغلب على هذه العقبات؟ من علي أن أكون؟ ما نوع الصفات الشخصية التي علي أن اتعلمها وأطورها للتعامل مع هذه العقبات؟ من المهم التعامل مع هذه العقبات بأسرع ما يمكن، فهذا يجعلك واثقا أكثر من نفسك بشأن نجاح تحقيق أهدافك.

* بول مكينا — change your life in 7 days. منقول بتصرف



فكر في وقت ما من ماضيك كانت لديك تلك الصفات الشخصية المطلوبة التي تساعدك لتحقيق هدفك، أو صفات مقاربة لها، أو تخيل نفسك كيف ستكون أنت لو كانت لديك كل هذه الصفات المطلوبة لشخصيتك التي ستجعل من تحقيق أهدافك أمراً أسهل.

لو كنت محتاج للثقة، فكر كيف سيكون حالك لو كنت واثقاً بشدة من نفسك ومليء باليقين والتفائل، وتخيل لو كنت مليء بهذا كله كيف كنت ستتعامل مع أهدافك، لاحظ بخيالك الفرق الذي سيحدث في سلوكك وكيف تتغير اطباعك كنتيجة للحصول على الثقة وتحقيق الهدف.



الخطوة التاسعة: *

اصنع لائحة بكل ما تملكه من موارد لتحقيق أهدافك، وأنا أعني اصنع لائحة تضم كل ما يحتسب كمورد لك لتحقيق أهدافك " أصدقاء، معارف، مهارات، تعليم، تمويل مادي، صحتك، صفات شخصية بك، أين تعيش، أو حتى هاتفك النقال " وكونك لديك هاتف نقال فهذا يعني أنه يمكنك الاتصال بكل من تريد في بلدك أو العالم وهذا يعتبر مورد أساسي، حتى وسيلة تنقلك من سيارة أو هاتف جوال أو غيرها فهذا يعني أنه يمكنك التواجد في أي وقت بأي مكان وبإمكانك الاتصال على من تريد.

ما هي الموارد التي تملكها الآن أو الموارد التي من الممكن أن تكون بحوزتك لتساعدك في تحقيق أهدافك؟ اصنع لائحة بهم الآن ولا تكمل حتى تنتهي.

* بول مكينا - change your life in 7 days. منقول بتصرف

الخطوة العاشرة:*

الآن خذ أهدافك كلها وصنفهم وشكلهم في يومك المثالي..
كيف يبدأ يومك؟ تخيل نوع الناس الذين هم حولك، الأماكن
التي تذهب لها؟ الأمور والأشياء التي تملكها؟ ما مدى
سعادتك؟

تخيل كل هذا بالتفصيل الحاد الواضح، عندما تفعل هذا
فأنت في الواقع تصمم حياتك، لذا اجعل التصميم صحيح
وسليم ودقيق بأسلوب يجعلك سعيد جدا مع نفسك، عندما
تصمم يومك المثالي، تخيله بالكامل ولاحظ بينك وبين نفسك
ما هي العلامات التي تعطيك الدليل على أنك ناجح بتحقيق
أهدافك وفي الوصول إليها؟ هناك علامات قد تراها في
تخيلك خلال يومك المثالي.. قد يكون كيف يراك أصدقائك،
وكيف يصفونك أو كيف يسألونك عن حالك، أو حتى أسلوب
كلامك ووقفاتك واحساسك بنفسك، كن مثل نيكولا تسلا
وصمم يومك كما تريد، فأنت بهذه الطريقة تعلم وتلقن
لاوعيك ماذا تريد وكيف تريد أن تكون بالضبط، دع لاوعيك
يبرمج جهازك العصبي على ماذا تريد عن طريق تعريفه بماذا
تريد أنت.

* بول مكينا – change your life in 7 days. منقول بتصريف

تذكر: لكي يتحقق أي شيء في حياتك، عليه أولاً أن يتحقق في عقلك.

لقد قابلت رياضيين كثير في مجالي وكلهم شاركوني بنفس القاعدة لضمان نجاحهم، كلهم كانوا يتخيلون أنفسهم ناجحين في رياضتهم ويتخيلون نجاحهم ثانية بثانية، كانوا يتخيلون السباق أو المباراة أو البطولة تكون بالضبط كما يريدون في عقلهم وخيالهم ويرون أنفسهم يحققون النجاح ويفوزون بالمراكز التي يريدون مرة بعد مرة تلو أخرى في خيالهم بدون كلل حتى لحظة الحدث الرياضي.

هذه الطريقة تنفع بشكل كبير وسبب نجاحها قاعدة بسيطة "إن جهازك العصبي لا يعرف الفرق بين الواقع والخيال الواضح"، بالنسبة لجهازك العصبي الخيال الواضح المفصل هو بالضبط مثل الواقع. فبالنسبة له تخيلك الواضح للحدث وكأنه يحدث الآن هو بالضبط بالنسبة له كأنه حدث وانتهى، وحين يأتي الحدث الحقيقي للاوعيك فبالنسبة له هو أمر قمت به مرات كثيرة في السابق في ألفه جهازك العصبي.

لهذا السبب إن أغلب التمارين الإيجابية الدارجة مثل ترديد جمل على غرار: "أنا اتحسن يومياً وأكون إنساناً أفضل" لن يصنع أي فرق في لاوعينا أو سيكون تقدم متواضع جداً، حين



نفعل هذا فنحن بالضبط كمن يطلب من قلبنا أن ينبض بشكل أسرع عن طريق طلب ذلك منه..يا قلب انبض! هذا لن يحدث. لكن، إن تخيلت بشكل واضح إنك تمشي بممر مظلم بالليل وأنت تائه في مكان لا تعرفه... ومن عمق الظلام تسمع صوت خطوات تلاحقك... فغن نبضات قلبك سوف تسرع.

نفس القاعدة تنطبق على الأهداف. لأجل تحقيق أهدافك عليك أن تعود لا وعيك على أن يتوقع تحقق أهدافك. على الأقل مرتين يومياً استثمر وقتك بأن تتخيل بشكل واضح ومفصل ما تريد الحصول عليه وكأنك قد حصلت عليه وأنه لك وملكك، واغمر نفسك في التجربة كاملة وكأنك حصلت على ما تريد وأنت تتمتع بحصولك عليه. تتمتع بإنجاز أهدافك وعيش حلمك وكأنك حصلت على أهدافك.

تذكر: أنت دائماً تحصل على المزيد من ما تركز عليه في حياتك. لذلك ركز على أهدافك وتخيّلهم دائماً. مارس هذا الأمر يومياً، إن لا وعيك فقط يريد أن يريحك ويجعلك سعيداً لكن عليك أن تعلمه ما الذي تريده بالضبط وما الذي يسعدك مرة بعد مرة بعد مرة يوماً حتى يتبرمج عليه.

الـف والدو اميرسون يقول: إن الإنسان يكون ما يفكر فيه أغلب الوقت.

الآن لديك أهداف لتفكر فيها ففكر فيها يومياً صباحاً وظهراً وليلاً ودائماً وحول أهدافك إلى هوس! بينما تفعل هذا دائماً فأنت تنحت وتبرمج هذه الخريطة العصبية في جهازك العصبي وفي مخك وعقلك وهذا سيأخذك إلى مصير مليء بالسعادة والوفرة والإنجاز والإشباع.

قبل خلودك للنوم وأنت في الفراش ركز عقلك على ما تريد الحصول عليه وكأنه عندك الآن. اشتر دفتر أو كراسة وضع عليها صور أهدافك أو رموزها وضع صور أهدافك في كل مكان تذهب إليه وحتى في سيارتك وغرفة نومك ومطبخك وحمامك وثلاجتك وفوق تلفازك وفي كل مكان حتى يمكنك التركيز على أهدافك كل يوم، سأقولها مرة أخرى: حول أهدافك إلى هوس! إن هذا هوس جيد ولا داعي لعلاجها!





الخطوة الأخيرة والأهم: خذ خطوات عملية لإنجاز أهدافك!

إن كل ما سبق لا فائدة منه ما لم تأخذ خطوات عملية لإنجاز أهدافك، لو كان كل ما يتطلبه الأمر التفكير بأهدافك وبعدها بوهلة يتحقق ما تريد لكان الجميع لديهم قصور ويقودون أفخم السيارات الفارهة، ويلبسون أغلى الملابس مع أزواج لا مثيل لهم أو زوجات لا مثيل لهن... ولكن الأمر قمة في الفوضى أيضاً! تخيل لو كان كل ما تفكر فيه يتشكل لعالم الماديات فجأة... لهذا فإن نظام الجذب الكوني يضع خطوة أخيرة عادلة بينك أنت وتفكيرك لما تريد وبين تحقيقه لك بعالم الماديات، إن كل تخطيطك الذي تم في الصفحات السابقة هو عقيم لو لم تمارس الخطوة الأخيرة والتي هي القاعدة الذهبية لتحقيق ما تريد: خذ خطوات عملية لإنجاز أهدافك!

يقول الجنرال جورج باتون: إن خطة جيدة يتم تنفيذها بقوة الآن هي أفضل بكثير من خطة مثالية يتم تطبيقها الأسبوع القادم، من المهم جداً المحافظة على الحماس الذي أسسته الآن، فكر على الأقل بأمر واحد يمكنك القيام به اليوم ليساعدك على تحقيق أهدافك، ثم قم به، حتى لو كانت خطوة بسيطة



مثل اتصال هاتفي.

المعادلة بسيطة: تخيل، كرر، انطلق للعالم وخذ خطوات
عملية لصنع حياتك كما تريد!





غلو، جـل
عـ عقـلـا

الصحة
الجسدية هي
صحتك النفسية
والعقلية



أغلب الأطباء يوافقون بأن العقل البشري له تأثير مباشر على صحة ورفاهية الإنسان، اثبتت الأبحاث أن كونك إنساناً متفائلاً له وقع ايجابي كبير على صحتك، إن الجميع يعلم أنه بإمكانك أن تتصنع المرض فيحدث لك فعلاً، كلنا فعلها خصوصاً أوقات الامتحانات في المدارس.

مع إننا في القرن الحادي والعشرين تمكنا من القضاء على الكثير والكثير من الأمراض إلا أنه في أيامنا هذه هناك مرضى أكثر من وقت مضى مسجل في التاريخ، أثبتت أيضاً الدراسات أن العامل الأكبر المحدث للأمراض في وقتنا هذا هو: الضغط النفسي ويسمى أيضاً بالتوتر أو الاجهاد.

إن التوتر أو الضغط النفسي هو التأثير المستمر الغير مناسب على العقل والجسد، مع أن الضغط النفسي كان بالسابق يعتبر حكر على الموظفين من ذوي الوظائف الصعبة إلا أن الحقيقة أنه والى حد ما يؤثر علينا جميعاً.

جميعنا يحتاج نوع من أنواع التوتر والضغط لنمارس بعض الأدوار في حياتنا بفعالية مثلاً الابتعاد عن خطر ما مثل سيارة مسرعة أو لخلق الحماس مثلاً اعطاء عرض بناء لمجلس الإدارة عن أداء الشركة أو حتى الدراسة لامتحان أو الاستعداد لحدث مهم، كل هذه الأمور أو ما يوازيها يحتاج



نوع من أنواع التوتر للتحضير لها على أكمل وجه، من الممكن اعتبار هذا النوع من التوتر توتر ايجابي.

لكن كما قلنا سابقا أنه: التأثير المستمر "الغير مناسب" على العقل والجسد هو ما يؤدي لحدوث أغلب الأمراض، إن هذا النوع من الضغط هو نوع سلبي، وهو الذي سأتكلم عنه.

إن الاستجابة للتوتر والضغط في البشر هي تاريخيه، إن أجدادنا احتاجوا رد فعل حادة جدا لتوليد الطاقة ليتمكنوا من قتال الحيوانات الضارية أو الهروب من المخاطر، مثال على ذلك: عندما يدرك العقل المخاطر فما الذي يحدث؟ القلب ينبض بسرعة أسرع من المعتاد، وتلقائياً يتوسع بؤبؤ العينين، وتشتد العضلات ويبدأ الإدرينالين بالضخ داخل الجسد ومجرى الدم، ويتوقف الهضم ويرتفع ضغط الدم... ويكبت عمل الجهاز المناعي!

إن هذه العملية تسمى: ردة فعل المكافحة أو الهروب fight or flight response فإن كنت على وشك أن يتم الهجوم عليك فأنت تحتاج لتكون أقوى فيتدفق الإدرينالين في دمك لكي تستجيب للموقف بشكل مناسب وتنقذ حياتك، لكن المشكلة هي إننا في هذا القرن دائما ما نتحضر لحالات طارئة لا تحدث أبدا على أرض الواقع لكنها دائما في عقولنا فقط،

وهذا بحد ذاته يضع اجهاد وتوتر لا داعي له على اجسادنا وجهازنا العصبي، إن كل فكرة تسبب التوتر تؤثر على كيميائ أجسادنا، والتجارب العلمية الإكلينيكية اثبتت هذا.

عندما يكون الإنسان مضطرب أو منزعج فجسده سوف يفرز سموم مؤذية بداخله، أحد اكثر التجارب المثيرة للقلق اثبتت من خلال سحب عينات دماء من اشخاص كانوا في قمة غضبهم وخوفهم وتوترهم وانزعاجهم وتم حقن هذه الدماء مباشرة في فئران التجارب، ماتت هذه الفئران خلال دقائق، بالطبع البشر مرنين اكثر لكن لا يزال الأمر مهم جدا أن نتعلم كيف نتحكم في مزاجياتنا المسببة للتوتر والضغط.

هذه الأيام لا نحتاج بالطبع لأن نكون دائما على حالة حذر من الحيوانات المفترسة كما فعلوا اجدادنا، لكن القرن الحادي والعشرين مليء بكل ما هو ممكن لأن يهددنا نحن البشر.

الكثير من البشر كما يقول د. رتشارد باندلير يعيشون حياتهم من منطلق ما يسمى: قوة التفكير السلبي، فهم يستيقظون الصباح ويقولون لنفسهم "على أن استيقظ الآن وإلا فأسأكون في مشكله!" وبالطبع فهم لا يريدون أن يكونوا في مشكلة لأنهم قد يخسرون وظيفتهم ولن يمكنهم أن يدفعوا



فواتيرهم وسيخسرون منزلهم أو سيارتهم ومن الممكن أن يعيشوا في الشارع أو يضطرون للتسول! قد لا يمر هذا السيناريو بالضبط في عقولهم لكنه يكون قريباً جداً منه يولد خوف في خلفية عقولهم على الوظيفة أو مصدر دخلهم.

إن هذا أسلوب ناجح جداً للابتعاد عن الألم بدل من التوجه نحو السرور والمتعة والابتهاج، إن الطريقة الايجابية للاستيقاظ صباحاً هي أن استيقظ من النوم وافكر بكل الأمور الجيدة التي أريد أن افعلها في هذا اليوم.

بينما تستعمل التقنيات الموجودة في هذا الكتاب سوف تعيد تأهيل نفسك لكي تبدأ كل يوم بتفاؤل وحماس لتكون ايجابي أكثر والذي بدوره سوف يكون له تأثير مباشر على صحتك بشكل عام ورفاهيتك.

يقول د. روبرت هولدين: اثبتت الابحاث أن اكبر مصادر القلق هي أما عن أمور لن تحدث أبداً أو عن أمور قد حدثت في الماضي ولا يمكننا تغييرها، أن متوسط اليوم العادي في حياتنا لديه متطلباته وضغوطه، مثلاً عند الذهاب للعمل يوجد ازدحام، أو حتى الدخول في جدال أو حتى وصول فاتورة لم تكن في الحسبان أو إن الأطفال يعملون فوضى عارمة أو حين يتم انتقادك، هذه الأمور قد لا تمثل أي تهديد لك لكن جهازك

العصبي لا يفرق بين أي تهديد لك أو لكبريائك.

مثلا عندما ينتقدك شخص فإن عقلك يتفاعل مع الموقف مع ردة فعل عصبية تمثل التهديد لك فيفرز جسمك السموم في دمك التي تفرز لأي انسان تحت تأثير التوتر، بالتأكيد من اللازم أن يكون للإنسان ديناميكية انفعال واسعة تتخللها مشاعر كثيرة، لو أن أحد هجم عليك فيجب أن تغضب لتتمكن من الدفاع عن نفسك، لكن ما اقوله هو إن كانت ردة الفعل العصبية المستمر "الغير مناسبة" تعمل طوال اليوم فإن هذا مع الوقت سيستمر بالتراكم ومع الوقت سيحدث مشاكل كثيرة في صحتنا الجسدية والعقلية، لأن جانب كبير جداً من صحتك هو انعكاس لأفكارك.

هناك مثل هندي قديم يقول: أن أردت أن تعرف ما هي أفكارك بالأمس، راجع كيف يشعر جسدك اليوم.

بكل تأكيد أنا لا أقول إن جميع الأمراض سببها حالتنا الذهنية، بالطبع هناك عوامل أخرى مثل نمط الأكل ونمط الحياة والاستعدادات الوراثية، لكن العقل يلعب دور مهم جداً أيضاً في هذا كله، والتوتر والضغط النفسي غالباً ما يكون سلوك متعلم، لذا فمن الممكن أن يتم تعلمه بطريقة أخرى من دون أن يضرب ضربته على صحتك.



عادة ما يكون التوتر والضغط الخلفي، ذلك الذي يكون في باطن عقلك واعتدت عليه، قد لا تشعر به في وقتها لكنه يظهر في وعيك على هيئة مزاج سيئ واكتئاب وأيضاً على هيئة مشاكل جسدية متنوعة، إنه فقط عندما نسترخي ونشعر بالراحة الحقيقية نلاحظ أننا كنا تحت تأثير توتر كبير طوال الوقت.

متى ما نشعر بشعور سلبي فهذا نتيجة لكيمياء جسدنا كردة فعل للتوتر أو الضغط، لهذا فإنه في ثقافة القرن الحادي والعشرين وخصوصاً الدول العربية فإن عدد كبير جداً من الذين يتعرضون للضغوط والتوتر الحاد عادة ما يلجأون للتدخين أو الكحوليات أو الأدوية الموصوفة أو حتى المخدرات بأنواعها لتغيير حالتهم الذهنية وتغيير كيمياء جسدكم للحصول على جرعة استرخاء ويواجهون الضغوط والتوتر، وكنتيجة للتعرض للضغوط والتوتر بشكل دائم فإن هذا يؤدي لحدوث الأمراض الجسدية بأنواعها، لذلك فإن هذا يعتبر مشكلة علينا التعامل معها.

هناك أبحاث جديدة ترينا أن العقل والجسد لهم نمط خاص بهم للاسترخاء والتأهب مع دورة سائدة تحدث في الجسد والعقل تقريباً كل تسعين دقيقة، يحدث هذا حين يوقف الجسد السلوك نحو الانتباه الخارجي ويأخذ تقريباً خمس

عشر دقيقة ليسترخي ويعيد تنظيم طاقاته. أصبح هذا السلوك بما يعرف بالايقاع اليومي المتجاوز Ultradian rhythm وهي بالضبط تلك اللحظات التي تعي فيها على نفسك وأنت تسرح بأفكارك خلال يومك وتشعر بشعور خفيف ودافئ في جسدك كله، إنه ببساطة ميكانيكية التحكم بالتوتر والضغط الطبيعية المتواجدة في جسدك.

للأسف هناك الكثير يحاول تجاهل وأبطال هذه الدورة الطبيعية وتجاهل هذه الرسالة من أجسادهم التي تخبرهم أن عليهم الاسترخاء، فتراهم يحاولون التركيز أكثر ليكونوا منتبهين أو يشربون الكثير والمزيد من القهوة، وبعد فترة تراهم قد خلقوا نمط سلوكي من تجاهل الايقاع اليومي المتجاوز Ultradian rhythm. أنا اعتقد أن أحد أكبر تهديدات الحياة المعاصرة هي تجاهل وقتل هذه الرسائل الطبيعية تخبرنا أن علينا أن نرتاح وأن نسترخي.

إن أحد أكثر الوسائل فعالية للتغلب على التوتر بشكل طبيعي هي تفعيل هذه الوسيلة الطبيعية فينا التي خلقت من الله تعالى للتغلب على الضغوط اليومية.

في المستقبل عندما ترى نفسك قد بدأت في السرحان في أفكارك وبدأت في الشعور بأطرافك قد استرخت وانتشر



شعور الاسترخاء في جسدك الآن، إن كنت تستطيع وكان الوضع مناسب لك، فاسمح لنفسك بأن تسترخي بعمق لمدة عشر أو خمس عشر دقيقة ولا تقاطع نفسك بل اسمح لنفسك بأن تسترخي أكثر وستلاحظ أنك بعدها قد أصبحت أنشط وبتركيز أعلى بعد هذه الراحة السريعة.

إن أول باحث عن التأثير الفسيولوجي للتوتر هانز سيلبي Hans Selye أشار أكبر توتر للبشر هو التوتر المشاعري، لكنه ليس الحدث بحد ذاته هو ما يسبب التوتر لكنه تفسيرنا نحن للحدث هو ما يسبب ردة الفعل المشاعرية، ومن خلال تفسيرنا لتجاربنا بشكل مختلف ومرن فبإمكاننا أن نستجيب لتلك التجارب في حياتنا بدلاً من أن نكون ردة فعل تلقائية خارجة عن إرادتنا لنفس هذه التجارب.

سأشارككم هنا تمرين بسيط يسمى بغضوة القوة Power Nap تعلمته من د. بول مكينا، يمكنك أن تمارس هذه الغضوة مرتين في اليوم لتعيد شحن نفسك وأن تطور حالتك الصحية للأفضل، فقط مارس هذه الغضوة عندما يكون الوضع مناسباً للاسترخاء التام.

• تمرين

غفوة القوة Power Nap

- ١- ابدأ بتوجيه انتباهك لقدميك ولاحظ الشعور في قدميك برودتهما أو دفئهما ووزنهما...
- ٢- خذ نفس عميق وهادي وأخرجه، وبينما تفعل ذلك تخيل شعور دافئ وجميل في قدميك
- ٣- الآن خذ نفس عميق وهادي وتخيل هذا الشعور الدافئ والجميل يرتفع إلى ساقيك وركبتك وقل الرقم واحد في عقلك
- ٤- اسمح لهذا الشعور الدافئ والجميل لأن يدخل إلى عضلاتك وعظامك وينتشر برقة ومريح لكل ما يتحرك نحوه
- ٥- وعندما تكون جاهزا خذ نفس عميق وهادي آخر وتخيل هذا الشعور الدافئ يرتفع حتى خالصرتك وقل الرقم اثنين في عقلك
- ٦- تاليا وبينما أنت تأخذ نفس عميق آخر ارفع هذا الشعور الدافئ إلى كتفك وقل الرقم ثلاثة في عقلك، اسمح لشعور الاسترخاء أن ينتشر بكل خلال جسد الى ذراعيك وكفيك.



٧- الآن بينما أنت تأخذ نفس عميق آخر اسمح للشعور الدافئ والجميل لأن يصعد الى رأسك بينما تقول الرقم أربعة.

٨- انشر هذا الشعور المريح إلى جسدك كله وتشبع فيه.

٩- قل الآن في عقلك الرقم خمسة، وتخيل هذا الشعور يزدوج وكان هناك نفس الشعر يصب من رأسك على الشعور الموجود أساساً في جسدك وبداخلك منتشر الآن.

١٠- وبينما أنت تتخيل هذا الشعور بالراحة متواجداً في جسدك تخيل أن كل التوتر الذي كان متواجداً في جسدك قد أصبح يخرج الآن من قاع قدميك بينما أنت يعاد شحنك بكل الطاقة المعيدة لنشاطك والمجددة لك والمريحة.

١١- تأكد أنك تأخذ كل الوقت المطلوب منك لتتمتع بهذه المشاعر المريحة لك، وتوقف للحظات ولاحظ هذه المشاعر وإن احتجت بإمكانك تكرار التطبيق إلى أن تشعر بالإسترخاء التام.

كلما مارست هذا التمرين أكثر كلما زاد تأثيره الإيجابي عليك وأصبح أكثر كفاءة.

عليك أن تمارس هذا التطبيق مرتين في اليوم، وبإمكانك أن تمارسه في أي مكان، ليس عليك أن تخبر أحداً قبل البدء



به، إن مارسته في مكان العمل فقط تأكد أن لا يدخل عليك مسئولك فيتهمك بالنوم، أفضل باب المكتب إن استطعت، بإمكانك ممارسته في السيارة فقط إن كان هناك تهوية كافية وإن تكون السيارة في وضع الايقاف.

تذكر أن تمارس هذا التطبيق يوميا فهو مفيد جدا لصحتك وهو عادة رائعة لتؤسسها ولا يأخذ منك وقتا سوى دقائق معدودة وهذه التقنية ستقوي وتعزز جميع التقنيات الأخرى المخففة والمزيلة للتوتر. مارسه قبل الدخول لناديك المفضل أو قبل ممارستك الرياضة.

تذكر أن التكرار هو عامل النجاح...





من المفيد أيضاً أن نضيف أن التمارين الرياضية مفيدة جداً للتغلب على الضغوط والتوتر، السباحة أو الركض أو تمارين الأوزان أو أي تمرين رياضي آخر يشبع الدم بالأوكسجين يجعل التحكم بالتوتر اسهل بكثير، راجع طبيبك قبل البدء بأي برنامج رياضي.

كن مثابراً.. ابدأ بالقليل ثم زد عليه كل يوم، قد لا تجد نتائج لحظية لكن مع المثابرة ستجد نتائج مثمرة. ابدأ بالمشي السريع لنصف كيلومتر ثم زد عليه في المرات القادمة، ليكن هدفك أن تبدأ بالتمرين ٣ مرات بالأسبوع لمدة عشرين دقيقة، لتكن لديك خطة وإن استطعت فضع لك مدرب خاص محترف أو جد لك شريك في التمرين لتتمرن معه فهذا سيزيد المتعة في التمرين.

ضع لك أهدافاً أو راهن أحداً على وصولك لأهدافك، هناك دراسة اثبتت أنه إن وضعت رهانا مع اصدقائك على تحقيق أهدافك فإن هذا سيحثك أكثر لتحقيق أهدافك.

طبعاً هناك باقي الأمور التي أنت بالتأكيد سمعت عنها مثل ترك التدخين والمشروبات الكحولية والنوم لعدد ساعات كافية ودائماً وأبداً كل وجبات متوازنة، انصحك بأن تستشير خبراء التغذية لتنظيم وجباتك بما ويتناسب

مع اهدافك، فهناك قاعدة تقول إن الطعام الجيد هو الطعام الطازج، تناول الكثير من الخضار والفواكه والألياف واشرب الكثير من الماء من مصدر الجيد.

جميع الابحاث اثبتت أن الأشخاص الأصحاء هم أشخاص سعداء، لهذا حس الفكاهة الجيد هو مهم جداً! إن سألت أغلب الناس إن كانوا يجيدون إلقاء النكت فسيجيب أغلبهم بـ لا، لكن إن سألتهم إن كانوا يملكون حس فكاهة فتقريباً كلهم سيقول نعم، تملك حس فكاهة هو أمر مهم جداً، ليس فقط لترفيه عن نفسك بل هو مصدر سيكولوجي مهم جداً، عندما تكون مرحاً فإن جسدك سيقوم بإنتاج خلطات كيميائية داخلك مختلفة تماماً عن عندما تكون جادا وغير مرح.

إن قصة الكاتب والسياسي نورمان كوزنز Norman Cousins الشهيرة عن تعافيه الكامل من مرض عضال قاتل ومثل بعد أن بدأ بمشاهدة الكثير والكثير من مشاهد الكوميديا يومياً ومذكورة قصته في كتاب السر وفي كتابه:

The Healing Heart

قال بلسانه: لقد استخدمت الضحك لعلاجي حرفياً! تطبيقاً لما تقول المقولة الشهيرة الإنجليزية: إن القلب المرح يقوم بعمل الدواء الفعال، لكن الروح الجافة تجفف العظام.



الضحك يزيل الألم، عادة حين أكون في موقف صعب فإنني اصنع منه نكتة لأضحك عليه وأزيل التوتر منه، ثم بعد ذلك افكر بالحل.

إن الفكاهة والمرح مورد مهم، إنه مفيد جداً لأجسادنا ولجهازنا العصبي، خصص وقت للفكاهة في الوقت المناسب له بالطبع، تذكر أن كل مرة تضحك بها فإنك تنتج مواد كيميائية في العقل والجسد لتزيد من صحتك.

هذه الأيام هناك الكثير والكثير من التقارير التي تخبرنا ما هو السيئ والمضر لنا، لكن يجب ألا نتناسى أمر واحد مهم جداً: إننا جميعاً لدينا جهازنا المناعي الخاص بنا.

الجسد والعقل يعملان دائماً معاً لعلاج ولحماية ولتنظيم الآلة المعقدة والرائعة والتي هي نحن، إننا نعيش في زمن يعج بالتطورات الطبية الرهيبة والتي لا تزال تتطور يومياً، إن الأدوية والعمليات الجراحية أصبحت أمراً شائعاً جداً، هناك الكثير من يتوقع علاجات لحظية من الأطباء لأمراضهم ويسلمون مسؤولية صحتهم للمهن الطبية، ويفضلون وصفه لدواء بدل من أن يغيروا نمط حياتهم أو الدخول لعلاج بالغذاء هذا لأن الدواء أسرع في التأثير.

إن ثقافة الأدوية الموصوفة السريعة في النمو بيننا قد أدت لمشاكل أخرى، إن الدكتور: أي. دبليو مارتن E. W Martin Md يثبت لنا ويخبرنا أن هناك الكثير من يموتون بسبب الأدوية الموصوفة في الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا، أكثر من يتوفون من الحوادث المرورية، قد يكون هذا أحد الأسباب لتوجه الكثير من الناس إلى اختيار الطرق البديلة عن الدواء لتطوير صحتهم.

منذ بضع سنوات تم عمل بحث في الولايات المتحدة الأمريكية ليحاولوا أن يكتشفوا لماذا هناك البعض ينجون من مرض السرطان، الدراسة شملت مئة متطوع، كل من تم مقابلتهم في هذه الدراسة قد شُخصوا بأنهم سيتوفون خلال ٤ شهور، لكن الغريب أنهم قد ظلوا على قيد الحياة حتى بعد اثني عشر سنة وهم اصحاء، الفكرة من الدراسة هي أن الباحثين أرادوا معرفة ما هو العامل المشترك بين هؤلاء المرضى؟ بمعنى ما الذي فعلوه بشكل مشترك جميعهم؟ النتيجة كانت أنهم جميعاً قد اتجهوا لعلاجات مختلفة، بعضهم اتجه للعلاج الاعتيادي مثل العلاج بالعمليات الجراحية أو العلاج بالإشعاع أو الكيميائي وبعضهم اتجه للعلاج البديل مثل الكهرباء والغذاء والتأمل والإبر الصينية والعلاج بالطاقة الكونية، وبعضهم أيضاً استعمل العلاجات النفسية أو العلاجات الدينية،



لكن ليس هذا هو مربط الفرس. إن العامل المشترك بينهم جميعا أنهم جميعهم كانوا يؤمنون إيمان قاطع بأن العلاج الذي اتجهوا إليه سيشفيهم.

في التاريخ الطبي توجد دراسات كثيرة لتأثير الإيمان على متلقي العلاج والذي يسمى بالدواء الوهمي Placebo وهي عادة ما تكون حبة لا تحتوي على أي علاج لكن الأطباء يوهمون المريض بأن ما فيها سيشفيهم، وفي الولايات المتحدة الأمريكية هناك قانون يجبر شركات الأدوية على تجربة أي دواء جديد ضد هذا الدواء الوهمي، لذا فمن الممكن أن نقول بكل ثقة أن هناك العديد من الدراسات التي تمت على هذا الدواء الوهمي.

الغريب أن الدواء الوهمي وبشكل عام فعال بنسبة ٣٠٪ مثل فعالية الأدوية الطبية! بل أن هناك في حالات معينة ترتفع النسبة فيها لأكثر من هذا بكثير، فمقارنة بالمورفين فن الدواء الوهمي فعال بنسبة ٥٤٪ ولون الحبة أيضا وجد أنه يؤثر على فعالية الدواء الوهمي، فمثلا لتسكين الألم وجد أن اللون الأحمر يزيد من فعالية دواء تسكين الألم.

تم اكتشاف أن لكي يعمل الدواء الوهمي فقد وجد أن على المتلقي للعلاج عليه أن يوقن أن الدواء سيعمل، ووجدوا بنتائج

البحوث في المجموعات التي قد قيل لهم أن الدواء سيشفيهم كلما زاد يقين المريض أن الدواء سيشفيه فإنه يتشافى أسرع وبشكل كامل.

أغلب الاطباء الآن يعلمون أن سلوك المريض وتقبله للعلاج له عامل أساسي جداً لتشافيه من المرض مهما كان، كما أن التقنيات في هذا الكتاب تساعدكم لكي تتوصلوا لخلق جسر بين أجسادكم وعقولكم لتجعلك أصحاء أكثر الآن.





زيادة نشاط الجهاز المناعي باستخدام الخيال

اثبتت الأبحاث أن الأشخاص الذين يؤمنون أنهم بإمكانهم أن يتحكمون بجهازهم المناعي عن طريق الخيال عن طريق التخيل الموجه وجدوا أنهم من الممكن بكل سهولة أن يرفعوا من عمل جهازهم المناعي عن طريق هذه التخيلات بالصور الموجهه، نعم، من الممكن عن طريق استخدام تقنيات عقلية تزيد من فعالية أداء جهازنا المناعي، هؤلاء الأشخاص الذين شملتهم الدراسات استطاعوا عن طريق تلك التطبيقات التي تشمل التخيلات استطاعوا زيادة عدد الكريات الدفاعية في الدم في اجسادهم مما رفع أداء جهازهم المناعي مما رفع مقاومتهم للأمراض.

الأطباء أثبتوا أنه بمجرد استخدام الخيال من الممكن أن يؤثر ذلك على صحتنا كبشر، فقد اثبت طبيبين في جامعة مدينة يوكوهاما في اليابان أن ٨٤٪ من العينة التي خضعت للدراسة استطاعوا أن يلغوا ردة فعل الهستامين والحساسية من نبتة اللبلاب السام باستخدام الخيال فقط، جميع الأعراض التي شملت الحكة والتورمات والتقرحات قد اختفت تماما عندما تخيل من خضعوا للدراسة أن نبتة اللبلاب السام قد أصبحت نبتة عادية غير ضارة، بل والمثير أكثر، أن عدد كبير جدا قد ظهرت عليهم جميع أعراض التعرض للبلاب

السام بمجرد تخيل أن النبتة الغير ضارة التي تعرضوا لها هي اللبلاب السام. أليس هذا مثيراً؟

تجربة أخرى قد قام بها الدكتور ديفيد سبيغل في جامعة ستانفورد على مجموعة نساء ممن يعانون من سرطان الثدي، نصف المجموعة خضعوا لآخر العلاجات المتطورة المتوفرة، والنصف الآخر خضعوا لنفس العلاج بالإضافة لتطبيق تمرين ذهني بسيط جداً، فقد تخيلوا أنفسهم يسترخون ويطوفون باسترخاء عميق جداً يومياً لمدة سنة، بعدها تم ملاحظة المجموعتين، المجموعة الثانية التي طبقت العلاجات المتطورة بالإضافة إلى التخيل والاسترخاء أفادت بأن آلامها قد قلت لدرجة كبيرة جداً وكانوا متفائلين أكثر، وبالواقع هذا لم يفاجئ الباحثين، ولكن الذي فاجأهم أنه بعد عشر سنوات من متابعة المجموعتين وجدوا أن المجموعة الثانية قد عاشت عمراً أطول بمتوسط الضعف عن المجموعة الأولى!

يخبرنا المدرب العالمي الدكتور بول مكينا عن أحد حالات السرطان التي ساهم بعلاجها أن إمرأه كانت تعالج من السرطان باستخدام العلاج الكيميائي وأن العلاج الذي تستعمله يقمع جهازها المناعي لمدة من ١٠ أيام إلى اسبوعين ولكن بعد استعمال تطبيق عقلي بسيط جداً استطاعت المريضة من رفع أداء جهازها المناعي بالكامل بعد ٥ أيام فقط، الطبيب الذي



يتابع حالتها كان يصاب بالدهشة خصوصا بعد أن اخبرته المريضة أن كل ما فعلته هو مجرد تطبيق ذهني بسيط.

ويخبرنا أيضا أن الذي ألهمه للتطبيق الذي قامت به المريضة والذي سأشار ككم إياه بعد قليل، قد استوحاه من التجربة التي قام بها الدكتورة البروفيسورة كارين أولنس Karen Olness في مستشفى رينبو للرضع والأطفال في مستشفى جامعته كليفلاند، التجربة كانت عبارة عن تشغيل فيديو لمجموعة من الأطفال تحتوي على ألعاب ورسوم للأطفال تبين وتشرح الجهاز المناعي للأطفال على هيئة رسوم وألعاب للأطفال حيث أن كريات الدم البيضاء الدفاعية تكون على هيئة رجال الشرطة التي تقاتل الدخلاء واللصوص الذين هم الفيروسات والبكتريا وجميع مسببات الأمراض وكيف الشرطة يقاتلون الفيروسات ويسجنونها وينفونها، الفيديو كان ترجمة بسيطة جدا للأطفال عن كيفية عمل الجهاز المناعي البشري وسهل جدا حتى يفهمه الأطفال.

عندما ينتهي الفيديو يتم إعلام الأطفال ببساطة أن يتخللوا المزيد والمزيد والمزيد أكثر من "رجال الشرطة"، بعد هذا تم أخذ عينات من الألعاب من الأطفال والنتيجة التي ظهرت هو أن الجهاز المناعي قد نشط وكأنه يحارب إصابة أو عدوى!

لذا بحث الدكتور مكينا في الأبحاث الطبية ووجد تجارب أخرى مسجلة بنفس الطريقة، لذا فقد استنتج أنه من الممكن تنشيط الجهاز المناعي بمجرد التفكير به، لقد جربت هذه الطريقة وكانت النتيجة مذهلة. في السابق كانت إصابة الانفلونزا تبقيني في الفراش لمدة اسبوعين، أما الآن فقد اصبحت لا أصاب إلا برشح خفيف يكاد لا يؤثر فيني سوى ساعات بسيطة.

كيف يمكن أن ننشط جهازنا المناعي باستخدام الخيال؟ الأمر سهل جدا وهناك آلاف الطرق، مثلا المريضة التي كانت مصابة بالسرطان وتخيلت لون أزرق يضيئ في يدها ومن هناك ينطلق لجسدها بالكامل معطيا إشارة للاوعياها لكي ينشط جهازها المناعي.

أنا شخصا معجب كبير للرسوم اليابانية أنيمي، فأتخيل نفسي أكلم نفسي التي بداخلي وأطلب منها أن تنشط جهازي المناعي وهنا أشعر بشيء يحدث بداخلي ويضيئ مما يخبرني أن الجهاز المناعي قد نشط، أيضا أتخيل نفسي أحيانا داخل مركبة متطورة بها غرفة تحكم مليئة بالأزرار والشاشات واحد الأزرار لتشغيل الجهاز المناعي.. اضغطه فتعمل الشاشة التي تختص بتنشيط الجهاز المناعي وأكلمها مصدرا الأمر لتنشيط الجهاز المناعي الآن! فتظهر صورة لجسدي في



الشاشة ويعمل البرنامج على تنظيفها.

إن هذه التقنية قوية جداً، ومن الممكن أن نضطر بها، اذكر مرة بعد أن بدأت أن اطبق هذه التقنية يوميا في أحد الليالي ضغطت الزر لتنشيط جهاز المناعي فلم يعمل! فجربت طريقة أخرى وطلبت من لوعي أن ينشط جهاز المناعي وحصلت على علامة بالنفي لتخبرني لا! تعجبت وبحث بعدها بالإنترنت إن كان من الممكن أن نضطر في تنشيط الجهاز المناعي فوجدت أنه من الممكن أن لوعي كان يحميني لأنه من الممكن أن يكون الإفراط في تنشيط الجهاز المناعي يؤدي إلى أمراض كثيرة منها التهاب المفاصل، لذا بالليلة التالية وضعت جهاز ثرموستات في كابيتني الخاصة بجانب زر الجهاز المناعي بحيث يوقف نشاط الجهاز المناعي في حالة وصوله إلى الحد المطلوب.

لذا عندما تتخيلون أي خيال يناسبكم لرفع عمل الجهاز المناعي عليكم دائما وضع جهاز ثرموستات قبل تنشيطه حتى لا يحدث إفراط في تنشيط الجهاز المناعي فقط ينشط في الحدود المناسبة لكم.

من المهم أن نتعلم أن نستمع لأجسادنا لأن الأم له هدف، فمثلا إن لم نشعر بأي ألم فبإمكاننا أن ندمر نفسنا من غير

أن نعلم أو من غير أن نشعر بأي شيء، إن وضعت يدك على شيء ساخن فأنت تحتاج علامه الألم لكي تسحب يدك عنه، إن الألم العاطفي بالإضافة للألم الجسدي هما علامة لنا بأن هناك حاجة للتغيير، إن للألم هدف ايجابي، البعض يعيشون آلام جسدية وعاطفية ولا يستمعون لها لهذا فهي تستفحل، استمع للألام كافه ما الذي تحاول ان تخبرك به.





غلو، جلا
غفوة غفوة لا

السعادة
والإطمئنان
والرضى



البعض يخطيء باعتقادهم أن السعادة شيء يأتي من الخارج. عند الغرب هناك ثقافة عامة تركز على إن مطاردة السعادة ومتابعتها من خلال "الحصول على أمور خارجية" مثل العمل بجد وصنع المال والحصول على أشياء وما إلى ذلك، حتى في خلال طفولتنا دائماً يتم الربط بين الحصول على وظيفة راقية والدراسة حتى نحصل على راتب عالي، يتم برمجتنا على أن الحصول على الماديات هي سبب السعادة الرئيسي لكن بالواقع أن هذا هو فقط جزء من الحقيقة.

أما في الشرق، يتم التركيز على ثقافة قبول الواقع وإن السعادة توجد من الداخل، على كل حال، أنا على يقين أنه من الأفضل أن نحصل على التوازن بين الأسلوبين الشرقي والغربي.

إن فكرتم بالسعادة بعمق قليلاً ستجد أن السعادة هي ليست نتيجة لشيء أو أمر تشتريه من متجر أو شيء تحصل عليه أو تجنيه، لكنه حالة ذهنية وجسدية، إن السعادة هي ردة الفعل التي تشعر بها لما يحصل في حياتك، ومن الممكن أن تحصل على ردة الفعل هذه متى ما رغبت كما أصبحت تعرف الآن، لأنه من السهل خلق حالات ذهنية من خلال تمارين ذهنية بسيطة.



قبل أن اشارككم أسرار السعادة في هذا الفصل أريدكم أن تقفوا لحظة من أنفسكم وتشاركوني التفكير بما هي السعادة حقاً بالنسبة لكم؟ فكروا بعمق الآن: ما هو شعور السعادة بالنسبة لك؟

بالنسبة للبعض هو شعور دافئ وسلام كبير مع النفس يشع بمشاعر حانية وهادئة، وبالنسبة لآخرين هو شعور باللذة بالرضى الداخلي والرضى عن الذات، لا أعلم بالضبط ما هو بالنسبة لك، لكني أعلم أنك إن بدأت بالحصول على هذا الشعور المسمى بالسعادة الآن يمكنك ان تتعرف عليه خلال لحظه!

ربما كنت بالسابق تضع عراقل أمام الشعور بالسعادة، وربما كنت تنتظر حدوث أمور معينة لكي تحصل على السعادة أو ربما كنت تنتظر أن تملك شيئاً خاصاً لكي تشعر بالسعادة.

حسناً، توقف عن الإنتظار، لماذا لا تختصر الأمر وتشعر بالسعادة الآن على كل حال؟ بكل بساطة تذكر الآن وقت معيناً شعرت فيه بالسعادة وشعرت بالإنتلاق الآن، وتخيل كيف كنت ستشعر بذات الشعور لو أردت بالشعور فيه الآن.

انظر لما كنت ستنظر إليه واستمع لما كنت ستسمع إليه وأشعر كما كنت تشعر بذلك الوقت الآن، وهذا سيقوم بالبداً باستحضار ذات الشعور بالسعادة الذي شعرت به في ذلك الوقت،

الآن فخم هذا الشعور بالسعادة.

الآن سوف نقوم معا بتقنية ذهنية سوف تجعلك تشعر بشعور طيب، لكنها ذات فوائد جمّة أخرى أيضاً. عندما قرأت ذات مرة بحث مفصل كيف البشر من الممكن أن ينشطوا عمل جهازهم المناعي بالتخيل فقط، فكرت: ما الأمور الأخرى التي من الممكن العقل البشري القيام بها؟ ما هي الطرق الأخرى التي من الممكن أن يؤثر بها العقل البشري على كيمياء جسم الإنسان؟

لقد قرأت مرة عن دكتور نفسي في نيويورك اختلق طريقة لحث المدمنين على المخدرات بأن يقلعوا عن إدمانهم للمخدرات عن طريق التنويم المغناطيسي وكان يطلب من أجسادهم أن يعطي نفس ردة فعل النشوة للمدمنين لكن بدون وجود المخدر، وبما أن أجسادهم كانت تقوم بعمل ردة الفعل للمخدرات بدون المخدرات فقد جعلهم يقلعون عن المخدرات بشكل طبيعي بدون آثار جانبية.

إن هذا ببساطة يعمل لأن أي مخدر وأي مواد مغيرة لكيمياء الجسد بما فيها الكافيين والنيكوتين والكحوليات ومسكنات الألم بأنواعها أو أي دواء آخر تخلق ردة فعل معينة في جسدك، بكلمات أبسط: أنه ليس ما يفعله المخدر أو الدواء بجسدك ما



يجعلك تشعر بشعور معين، لكنه ما يفعله جسدك كردة فعل للمخدر أو الدواء أو القهوة أو التدخين ما يعطيك الشعور الذي تشعر به.

ما أثار انتباهي في الموضوع هو كيفية اعطاء أمر للعقل على كيفية خلق حالات ذهنية تجعلني أشعر بمشاعر جيدة، فهناك عالمة عظيمة اسمها البروفيسور كانديس بيرت وخلال دراستها العليا اكتشفت مستقطبات أو مستقبلات التخدير في العقل والجسد، لعشرات السنين كان الباحثون يحاولون معرفة ما الذي يجعل المخدر له مفعوله المخدر الذي يشعرك بالبهجة، كانديس بيرت وجدت المستقطبات أو المستقبلات ليست فقط في العقل وإنما في كل خلية في الجسد البشري!

هناك رسول كيميائي خاص في الجسد البشري يسمى أندورفين أو المورفين الأندروجيني (المورفين الذاتي) وهذا يعني مسكن الألم ومشعر بالبهجة ذاتي الإصدار في الجسد، وكل شخص يعلم ما الذي يشعرك به الأندورفين فهو مخدر أفيوني طبيعي في الجسد، الأندورفين هو رسول عصبي يخفف الألم ويصنع البهجة كيميائيا في الجسد والجسد يفرزه عند ممارسة الرياضة أو عند ممارسة الجنس أو عندما تضحك كثيرا بعمق، إنه هذا الشعور بالسعادة المبهج عندما تشعر

به فهذا يعني أن جسدك مشبع بالأندورفين. ولأن الاندورفين هو مرسل عصبي فهو يصنع تماسك أكثر في العقل وبالواقع كثره افرازه يجعلك أذكى كما ذكرنا سابقاً.

كل خلية في جسدك لديها مستقبل عصبي للأندورفين، إن الطريقة التي يتخاطب فيها عقلك وجسدك ليعلمك إنه حان الوقت لتشعر بالسعادة هو عن طريق مخاطبة خلية لأخرى، إنه رسالة كيميائية تنطلق من خليه إلى أخرى على هيئة أندورفين خلال تردد مما يجعل الخلية التالي بجانبها تقول: يحدث شيء جميل هنا! ومن ثم تبدأ الخلية بالتردد بنفس الطريقة وهكذا إلى أن تقوم جميع الخلايا بالشعور بنفس الطريقة فتنتطلق موجة هائلة بالجسد تشعرك بهذا الشعور الجيد وكأنه موجه شعور بالسعادة، وعندما تشعر بهذه الموجة أنت تعلم بالضبط ما هو هذا الشعور، إنه هذا الشعور الذي تشعر به عندما تدخل حوض مليء بالماء الدافئ خلال يوم بارد أو تتدفأ بجانب المدفئة أو عندما تأكل وجبتك المفضلة أو ترى وجه من تحب بعد غياب طويل، بينما تتمتع بتدفق الاندورفين خلال جسدك فأنت تشعر بشعور رائع لأن كل خلية في جسدك تشارك بنفس الحالة الذهنية.

حربت هذه التقنية خلال انخراطي بدورات البرمجة العصبية اللغوية مع جون لافال ود. رتشارد باندليير، تعلمتان



اجرب بنفسي أن احصل على حالة إفراز اندورفين طبيعيه متى ما أردت، ونجحت! بل والأجمل أنني استطعت أن أفعلها بدون الدخول إلى حالة تنويم ايحائي.

حتى من جربت معهم هذه التقنية فجأه شعروا بشعور رائع ولذيذ، كل ما فعلته هو ببساطه كنت أسأل ذلك الجزء الخاص فيهم والمسئول عن افراز ماده الاندورفين ليعطيهم دفقه أندورفين، ثم البعض اصبح يبتسم براحه والبعض الآخر ضحك بصوت عالي!

منذ ذلك وأنا أمارس هذا الأمر مع حالات الاستشارات الخاصه التي تأتيني للحصول على دفقة اندورفين، هذا التطبيق بالذات يساعد من يشعر بالكآبة بشكل خاص للتخلص منها.

طريقه تطبيق هذه التقنية عن طريق سؤالك لنفسك مجموعة اسأله والتي ستعرف إجابتها تلقائيا، مثلا إن سألتك هل أنت بشر بكل تأكيد سترد بسرعة: نعم ولن تفكر هل أنا بشر أم لا! ستعرف فقط إن الإجابة هي نعم.



• تمرين

تقنية تدفق الأندورفين باستخدام البرمجة العصبية اللغوية NLP:

١- الخطوة الأولى هي أنني أريد أن أسأل ذلك الجزء المسئول عن افراز الأندورفين، نظرياً بعد قليل عندما اطلب منه أن يفرز أندورفين، هل سيكون من ملائماً أن تمر بتجربة افراز الأندورفين؟ الاجابه نعم أم لا.

٢- إن كانت الإجابة نعم، هل من الممكن أن تكون دفقة الأندورفين كبيره إلى درجة أن تكون ملحوظه؟ نعم أم لا.

٣- إن كانت الإجابة نعم، إذن مر بتجربة افراز الأندورفين الملحوظة الآن!

٤- إن كان الوضع ملائماً، ضاعف افراز الأندورفين الآن مرة أخرى واستمتع بالتجربة!

٥- تذكر وقت استمتعت فيه بافراز الأندورفين الآن، تذكره وانظر لما نظرت إليه في ذلك الوقت واستمع لما استمتعت إليه في ذلك الوقت واشعر بما شعرت فيه في ذلك الوقت وكبر الصور وزدها سطوعاً وادخل داخل الذكرى واستمتع بها وزود الأصوات ووضحها.

* جميع الحقوق الفكرية لهذا التمرين مملوكة بالكامل للدكتور رتشارد باندلير.



٦- لاحظ اين يتواجد هذا الشعور الذين ومن أين يبدأ وإلى أين ينتشر وانشره اكثر بينما تستمتع بإفراز الأندورفين مرة تلو الأخرى الآن.

٧- كرر التقنية إلى أن تصل لدرجة الراحة والنشوة التي تريد.

أريد أن تتخيل الآن أن هناك زر في عقلك ومكتوب عليه كلمه: أندورفين، الآن، في المستقبل متى ما أردت أو احتجت دفعه أندورفين فإن كل ما عليك فعله هو أن تتخيل إنك تضغط هذا الزر، وستسترجع تلك المشاعر الرائعة.

عندما اكتشفت هذا أول مرة قلت لنفسي: رائع! لن أشعر بأي شيء سلبي للأبد! لكن تاليا تعلمت إنه من المهم أي يكون لدينا نطاق ديناميكي متغير للمشاعر، فمثلاً عندما تعبر الشارع فليس من الذكاء أن يكون عقلي مخدرا بالأندورفين فهذا سيء، فنحن نريد الاحتفاظ على انتباهنا حتى ننتبه للسيارات والأزدحام. نفس الشيء حينما نكون في نقاش مهم فقد نريد أن نفرز مثلاً كمية معينة من الأدرينالين لكي ندافع عن موقفنا، ولكن هذا لا يمنع أن نكون نشعر بشعور رائع أغلب الوقت باستعمال هذه التقنية الطبيعية الجبارة.





الختام



توجد الكثير من المعلومات لنستوعبها والكثير لنتعلمه وفرص أكثر من أي وقت مضى وكل هذا في متناول أيدينا من أجهزة رقمية وألواح ذكية ومكتبات وكتب في متناول اليد والمعلومات المتوفرة في كل مكان في الكتب المقروءة والإلكترونية والمسموعة والانترنت.

أنا اعتقد أن استخدام مثل هذه التطبيقات المتوفرة بين أيديكم الآن هي ما يتطلع إليه المزيد من الواعين في المستقبل، ان البعض يخشى التغيير لأنهم يخشون المجهول، لكن ماذا لو كان سر تطورنا وخلصنا هو هذا المجهول الذي نخشاه؟ ماذا لو كانت سر رفاهيتنا وراحتنا في هذا المجهول؟ إن المجهول هو الأمر الذي يكون خارج دائرة راحتنا ولم نجربه بأنفسنا، ماذا لو غيرنا أفكارنا وجربناه وأصبح هو سر خلاصنا؟ إن ثرائنا هو بتجاربنا الجديدة ولكي نصنعها علينا أن ننقح افكارنا ونملك زمام من نكون.

في هذا القرن إنها تكنولوجيا الأفكار التي تصنع الثراء، الثراء الحقيقي متوفر في أفكارنا، مع أغنى الأفكار تأتي أغنى الثروات، بدلا من البحث عن الإرضاء والإشباع في العالم الخارجي والذي جعلنا متنافسين بشراسة مع بعضنا وقاسين وآنانيين علينا أن نجد الرضى في داخلنا وأن ننمي وعينا وأفكارنا لنثري نفسنا ومن حولنا، علينا أن نعي من نحن بدلا



من أن نهرب منها. فكر للحظه.. أنت تملك أغنى وأقوى قطعة
في العالم بين أذنك....عقلك.

بينما تستخدم هذا الكتاب بتطبيقاته أنت تضع نفسك أمام
الباقيين، خذ مسئولية برمجة عقلك وحياتك وضعها بين
يديك. أنت الآن تعلمت طرق قوية وفعالة لكي تتحكم في عقلك
وتشغله كما تريد، وكلما تحكمت به أكثر كلما أصبح
الغد مشرق أكثر.

المستقبل ملك لك انطلق واحصل على ما تريد!

أخوكم
سعود الفرحان





حفظ الحقوق



تم الحصول على موافقه خطيه من السيد:

جون لافال John La Valle

رئيس جمعية البرمجة العصبية اللغوية

Society of Neuro Linguistic Programming

قبل الشروع بكتابة هذا الكتاب والاستعانة بالعلوم والتقنيات
المتوفرة به والتي هي بالكامل راجعة لأستاذي الدكتور
رتشارد باندلير المؤسس المشارك والمطور الأول لعلم
البرمجة العصبية اللغوية Neuro Linguistic Programming
وعلم إعادة تنميط الأعصاب Neuro Hypnotic Repatterning
وعلم تشكيل وهندسة البشر Design Human Engineering
ولهذا أشكر أساتذتي:

• د. رتشارد باندلير Dr. Richard Bandler

• جون لافال John La Valle

• كاثلين لافال Kathleen LaValle

سعود الفرحان



1. Magic in Action by Richard Bandler, 1992, Meta publications.
2. I can make you confident by Paul McKenna, 2006, Paul McKenna Ltd.
3. Influence science and Practice by Robert B. Cialdini, 2001, Allyn and Bacon.
4. Design Human Engineering Seminars by Richard Bandler, 2005, Pure NLP.
5. The Art of Amnesia and Negation by Richard Bandler, 2003, Pure NLP.
6. Using Your Brain For a Change by Richard Bandler, 1985, real people press.
7. Eliminating Stress by Paul McKenna, 2009, bantam press.
8. Motivational Power by Paul McKenna, 2001, Paul McKenna ltd.
9. Live with Passion by Anthony Robbins, 2002, simon and Schuster.
10. An Insiders Guid to Submodalities by Richard Bandler and Will Macdonald, 1989, Meta publications.
11. Get the life you Want by Richard Bandler, 2008, Health Communications Inc.

12. Change your life in 7 days by Paul McKenna, 2004, bantam press

13. Psycho Cybernetics by Maxwell Maltz, 1989, pocket books.

14. Man's search for Meaning Victor Frankl, 2006, beacon press.

15. The Perfect Mile by Bascomb Neil, 2005, Mariner books.

16. Positivity, Paul McKenna

17. FLOW: the psychology of optimal experience by MihalyCsikszentmihaly, 2008, Harper Perennial modern classics.

SAUD
ALFARHAN

FREEDOM IS EVERYTHING



SaudLimitless



@saudlimitless



@saudlimitless



+965 552 98 999



+965 229 43 254



www.youtube.com/SaudLimitless



saud@saudalfarhan.com



www.saudalfarhan.com

لا تكفي الإيجابية وحدها



صمم هذا الكتاب لمساعدتك بأن يكون دليل لسلوكياتك. هو دليل لصنع تغييرات إيجابية بسلوكياتك بنجاح وأيضاً لتفادي العلاجات المكلفة والبطيئة والطويلة عن طريق تلقينك طرق التغييرات الفعالة السريعة والتي لا تحتاج لأي شخص سوى أنت.

يحتوي هذا الكتاب على إثني عشر فصلاً يتكلمون عن إثني عشر تحدياً معاصراً جميعنا نمر بهم، وبالإضافة لشرح هذه التحديات وأصولها وأسبابها، فأنا أيضاً أشرح طرق حلها بشكل سريع وعملي. كل ما عليك هو أن تطبق ما في هذا الكتاب تحت الفصل المختص لتفهم ولتتيقن أنه بإمكانك التخلص من جميع القيود بسهولة تامه وبخصوصيه تامه.

يحتوي هذا الكتاب على فصول صممت ليتم قراءة كل فصل على حده وتطبيق ما فيها يومياً. عن طريق قراءة كل فصل وفهم الشرح ومزاولة ما في هذه الفصول من تطبيقات والتي تعد من آخر ما وصلت إليه التكنولوجيا النفسية من ابتكارات سنصل لما تريده من تحكم بالمشاعر وثقه بالنفس وستحصل على قوة الحضور التي تتمناها وصوره ذهنيه عن ذاتك تساعدك لتحقيق أهدافك وخلق غايه نبيله من حياتك، وستتعرف أيضاً على قنوات العباقره وكيف تخدمك وكيف ترى الحياة من منظور إيجابي، وستتعرف على السر الأكبر للحصول على صحه متألئة وأيضاً على أسرار السعاده والإطمئنان والرضى.

وايضاً كيف تتخلص من القلق والمخاوف والغوبيا للأبد، وكيف تتحرر من ذكرياتك المؤلمه والمزعجه، وكيف تخطط لأهدافك والأهم ايضاً كيف تحققها. يمكنك اعتبار هذا الكتاب مرجع شخصي لك ليؤهلك لتكون الإنسان الذي تريده أنت ولتعيش حياتك كما تريد.

ISBN 978-99966-62-53-9



9 789996 662539 >



+965 229 43 254



saudlimitless



saud@saudalfarhan.com



www.saudalfarhan.com



saudlimitless



@saudlimitless



@saudlimitless



+965 552 98 999